



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)**

Колледж экономики управления и права

**Методические указания по организации
самостоятельной работы студентов
по междисциплинарному курсу
ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов**

Специальность
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Ростов-на-Дону

2018

Методические указания по профессиональному модулю ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов с учетом ФГОС среднего профессионального образования специальности 38.02.02 Страхование дел (по отраслям), предназначены для студентов и преподавателей колледжа.

Методические указания определяют этапы выполнения работы на практическом занятии, содержат рекомендации по выполнению индивидуальных заданий и образцы решения задач, а также список рекомендуемой литературы.

Составитель (автор): А.В.Скорнякова преподаватель колледжа ЭУП

Рассмотрены на заседании предметной (цикловой) комиссии специальности 38.02.02 Страхование дел (по отраслям)

Протокол № 1 от «31» августа 2018 г

Председатель П(Ц)К специальности



личная подпись

Е.Н.Мошкова

и одобрены решением учебно-методического совета колледжа.

Протокол № 1 от «31» августа 2018 г

Председатель учебно-методического совета колледжа



личная подпись

С.В.Шинакова

Рекомендованы к практическому применению в образовательном процессе.

Содержание

1. Пояснительная записка;
2. Задания для самостоятельной работы обучающегося;
3. Критерии оценки самостоятельной работы обучающихся;
4. Примерные вопросы к экзамену;
5. Список используемой литературы.

1. Пояснительная записка

Методические указания к выполнению внеаудиторной самостоятельной работы по профессиональному модулю ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов предназначены для обучающихся по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

Цель методических указаний: оказание помощи обучающимся в выполнении самостоятельной работы по профессиональному модулю ПМ 02. Организация продаж страховых продуктов.

Задачами внеаудиторной самостоятельной работы являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений;
- использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на семинарах, на практических занятиях, для эффективной подготовки к экзамену.

Настоящие методические указания содержат работы, которые позволят обучающимся самостоятельно овладеть знаниями, умениями и навыками деятельности по специальности, опытом творческой и исследовательской деятельности и направлены на формирование следующих компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Данный профессиональный модуль осуществляет подготовку к формированию профессиональных компетенций:

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

В результате выполнения самостоятельных работ по профессиональному модулю Организация продаж страховых продуктов обучающиеся должны:

- уметь анализировать основные показатели страхового рынка; выявлять перспективы развития страхового рынка; применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; формировать стратегию разработки страховых продуктов; составлять стратегический план продаж страховых продуктов; составлять оперативный план продаж; рассчитывать бюджет продаж; контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; проводить анализ эффективности организационных структур продаж; организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; определять перспективные каналы продаж; анализировать эффективность каждого канала; определять величину доходов и прибыли канала продаж; оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика; проводить анализ качества каналов продаж;

- знать роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; принципы планирования реализации страховых продуктов; нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; маркетинговые основы розничных продаж; методы определения целевых клиентских сегментов; основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; порядок формирования ценовой стратегии; теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; виды и формы плана продаж; взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную; слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; модели

соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности; классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; каналы розничных продаж в страховой компании; факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж; способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; основные показатели эффективности продаж; порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; качественные показатели эффективности каналов

2. Задания для самостоятельной работы обучающегося

Количество часов самостоятельной работы всего:

29 часов.

Описание каждой самостоятельной работы содержит: тему, цели работы, задания, основной теоретический материал, алгоритм выполнения типовых задач, порядок выполнения работы, формы контроля, требования к выполнению и оформлению заданий. Для получения дополнительной, более подробной информации по изучаемым вопросам, приведено учебно-методическое и информационное обеспечение.

Тема 2.1. Сущность, элементы и назначение системы каналов продаж страховых продуктов.- 14 час.

Цель: Изучение:

1. Каналы розничных продаж в страховой компании. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.

2. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании. Классификация каналов розничных продаж в страховании.
3. Прямые и посреднические каналы продаж.
4. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.
5. Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.

1. Задание: Составление схемы-конспекта. Определение факторов выбора каналов продаж. Проведение сравнительного анализа видов продаж.

Порядок выполнения задания:

Проработать необходимый материал для подготовки к опросу, а затем в рабочих тетрадях по данному профессиональному модулю законспектировать следующие вопросы:

1. Каналы розничных продаж в страховой компании.
2. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.
3. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании.
4. Классификация
5. Прямые и посреднические каналы продаж.
6. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.
7. Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.

Форма контроля: проверочная работа по решению задач, выборочная проверка тетрадей.

Тема 2.2. Современный страховой рынок и тенденции развития каналов продаж страховой продукции.- 15 час .

1. Задание: Составление схемы-конспекта. Составление теста по теме.

Цель: Изучение:

1. Состав доходов и расходов каналов продаж.

2. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.
3. Ключевые показатели эффективности системы продаж страховой компании.
4. Определение доходов и расходов каналов продаж.
Определение финансовых результатов каналов продаж.
5. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.

Порядок выполнения задания:

Проработать необходимый материал для подготовки к опросу, а затем в рабочих тетрадях по данному профессиональному модулю законспектировать следующие вопросы:

1. Состав доходов и расходов каналов продаж.
2. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж.
3. Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.
4. Ключевые показатели эффективности системы продаж страховой компании.
5. Определение доходов и расходов каналов продаж. Определение финансовых результатов каналов продаж.
6. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.

Форма контроля: фронтальный опрос, выборочная проверка тетрадей.

2. Задание: Расчет основных показателей, характеризующих результаты продаж страховщика.

Цель: Изучение:

1. Показатели рентабельности страховой деятельности.

2. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика.

Порядок выполнения задания:

Проработать необходимый материал для подготовки к опросу, а затем в рабочих тетрадях по данному профессиональному модулю законспектировать следующие вопросы:

1. Показатели рентабельности страховой деятельности.

2. Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика.

3. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов, удельный вес объема продаж через разные каналы продаж, средний платеж на один договор, убыточность страховых операций.

4. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика: объем нового бизнеса за определенный период, маржинальный доход, количество проданных страховых продуктов на одного страхователя, лояльность клиентов, конкурентоспособность тарифов, уровень расходов на продажу, производительность персонала.

Форма контроля: проверочная работа по решению задач, выборочная проверка тетрадей.

Критерии оценки самостоятельной работы обучающихся

Оценка «5» ставится тогда, когда:

1. Обучающийся свободно применяет знания на практике;
2. Не допускает ошибок в воспроизведении изученного материала;
3. Обучающийся выделяет главные положения в изученном материале и не затрудняется в ответах на видоизмененные вопросы;
4. Обучающийся усваивает весь объем программного материала; Материал оформлен аккуратно в соответствии с требованиями;

Оценка «4» ставится тогда когда:

1. Обучающийся знает весь изученный материал;
2. Отвечает без особых затруднений на вопросы преподавателя;
3. Обучающийся умеет применять полученные знания на практике;
4. В условных ответах не допускает серьезных ошибок, легко устраняет определенные неточности с помощью дополнительных вопросов преподавателя;
5. Материал оформлен недостаточно аккуратно и в соответствии с требованиями;

Оценка «3» ставится тогда когда:

1. Обучающийся обнаруживает освоение основного материала, но испытывает затруднения при его самостоятельном воспроизведении и требует дополнительных дополняющих вопросов преподавателя;
2. Предпочитает отвечать на вопросы воспроизводящего характера и испытывает затруднения при ответах на воспроизводящие вопросы;
3. Материал оформлен не аккуратно или не в соответствии с требованиями;

Оценка «2» ставится тогда когда:

1. У обучающегося имеются отдельные представления об изучаемом материале, но все, же большая часть не усвоена;
2. Материал оформлен не в соответствии с требованиями;

4. Примерные задания к зачету.

4.1. Примерные вопросы к зачету МДК 02.02

1. Принципы стратегического учета, его содержание и формы.

2. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.

- 3.Порядок организации стратегического контроля в страховой компании.
- 4.Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности.
- 5.Стратегические ключевые показатели деятельности страховой компании.
- 6..Классификация технологий продаж в розничном страховании: по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж.
7. Меры, стимулирующие исполнение плана продаж.
- 8.Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации.
- 9.Организация контроля за выполнением ключевых показателей деятельности страховой компании.
- 10.Маржинальный доход.
- 11.Контроль за ходом выполнения плана продаж.
- 12.Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж.
- 13.Организационная структура розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная.
- 14.Каналы розничных продаж в страховой компании.
- 15.Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности.
- 16.Определение доходов и расходов каналов продаж.
- 17.Сильные и слабые стороны различных моделей системы продаж.
- 18.Показатели рентабельности страховой деятельности.
- 19.Показатели, характеризующие результаты работы системы продаж страховщика.
- 20.Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж.
- 21.Понятие и содержание продакт-менеджмента и возможности его реализации в условиях неразвитого страхового рынка.

22. Число пунктов продаж и обслуживания покупателей данных продуктов.
23. Дивизиональное построение организационной структуры продаж в страховой группе.
24. Прямые и посреднические каналы продаж.
25. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.
26. Анализ количества проданных страховых продуктов на одного страхователя.
27. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.
28. Анализ лояльности клиентов.
29. Концептуальные особенности применения CONJOINT-АНАЛИЗА в розничном страховании.
30. Анализ уровня расходов на продажу.
31. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.
32. Определение финансовых результатов каналов продаж.
33. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании.
34. Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика.
35. Классификация каналов розничных продаж в страховании. 36. Анализ производительности персонала.
37. Сравнительный анализ эффективности каналов продаж, используемых страховыми компаниями.
38. Анализ производительности персонала. 39. Состав доходов и расходов каналов продаж.
40. Удельный вес объема продаж через разные каналы продаж. 41. Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж. 42. Анализ производительности персонала.
43. Ключевые показатели эффективности системы продаж страховой компании. 44. Анализ конкурентоспособности тарифов.
45. Определение доходов и расходов каналов продаж. 46. Убыточность страховых операций.

47.Определение финансовых результатов каналов продаж. 48.Средний платеж на один страховой договор. 49.Определение финансовых результатов каналов продаж. 50.Объем нового бизнеса за определенный период.

51.Расчет показателей, характеризующих результаты работы системы продаж страховщика.

52.Анализ производительности персонала.

4.2. Примерные задания к зачету МДК 02.02

1. Рассчитать показатели характеризующие эффективность страховых операций :

1. Частота страховых случаев
2. Коэффициент выплат
3. Средние показатели
4. Убыточность страховой суммы
5. Средняя убыточность
6. Коэффициент тяжести страховых событий
7. Коэффициент финансовой устойчивости ($t = 2$)

Исходные данные:

№	Наименование показателя	Ед.изм.	сумма
1	страховое поле, максимально возможное количество объектов страхования.	ед.	1920
2	число застрахованных объектов (число заключенных договоров, количество фактически застрахованных объектов или заключенных страховщиком договоров).	ед	768
3	число наступивших страховых случаев.	тыс.руб	1128,7
4	число пострадавших объектов в ходе наступления страхового случая	ед	153
5	сумма поступивших платежей	тыс.руб	3,4
6	сумма выплат страхователю за потерю (ущерб) имущества, жизни и т. п. по наступлении страхового случая.	тыс.руб	0,94
7	абсолютная сумма дохода страховых организаций, разница между суммой взносов и выплат:	тыс.руб	
8	страховая сумма застрахованного имущества	тыс.руб	17500
9	сумма пострадавших объектов	тыс.руб	6500

2. Рассчитать показатели характеризующие эффективность страховых операций :
 1. Частота страховых случаев
 2. Коэффициент выплат
 3. Убыточность страховой суммы

Исходные данные:

№	Наименование показателя	Ед.изм.	сумма
1.	страховое поле, максимально возможное количество объектов страхования.	ед.	2920
2.	число застрахованных объектов (число заключенных договоров, количество фактически застрахованных объектов или заключенных страховщиком договоров).	ед	868
3.	число наступивших страховых случаев.	тыс.руб	2128,7
4.	число пострадавших объектов в ходе наступления страхового случая	ед	253
5.	сумма поступивших платежей	тыс.руб	4,4
6.	сумма выплат страхователю за потерю (ущерб) имущества, жизни и т. п. по наступлении страхового случая.	тыс.руб	1,94
7.	абсолютная сумма дохода страховых организаций, разница между суммой взносов и выплат:	тыс.руб	
8.	страховая сумма застрахованного имущества	тыс.руб	16500
9.	сумма пострадавших объектов	тыс.руб	5500

3. Рассчитать показатели характеризующие эффективность страховых операций :
1. Средняя убыточность
 2. Коэффициент тяжести страховых событий
 3. Коэффициент финансовой устойчивости ($t = 1,8$)

Исходные данные:

№	Наименование показателя	Ед.изм.	сумма
1	страховое поле, максимально возможное количество объектов страхования.	ед.	2540
2.	число застрахованных объектов (число заключенных договоров, количество фактически застрахованных объектов или заключенных страховщиком договоров).	ед	1200
3.	число наступивших страховых случаев.	тыс.руб	3540
4.	число пострадавших объектов в ходе наступления страхового случая	ед	284
5.	сумма поступивших платежей	тыс.руб	12,8
6.	сумма выплат страхователю за потерю (ущерб) имущества, жизни и т. п. по наступлении страхового случая.	тыс.руб	1,34
7.	абсолютная сумма дохода страховых организаций, разница между суммой взносов и выплат:	тыс.руб	
8.	страховая сумма застрахованного имущества	тыс.руб	22150
9.	сумма пострадавших объектов	тыс.руб	85000

4. Имеются данные о динамике убыточности по страхованию имущества по организациям федерального округа.

Показатель	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Убыточность со 100 руб. страховой суммы, коп.	8	10	13	15	20

Определите:

- 1) среднегодовой уровень убыточности;
- 2) нетто-ставку (с доверительной вероятностью 0,9);
- 3) брутто-ставку, если известно, что нагрузка по страхованию имущества составляет 12 % к брутто-ставке.

5. Имеются данные о динамике убыточности по страхованию имущества по организациям федерального округа.

Показатель	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Убыточность со 100 руб. страховой суммы, коп.	9	12	15	16	22

Определите:

- 1) среднегодовой уровень убыточности;
- 2) нетто-ставку (с доверительной вероятностью 0,9);
- 3) брутто-ставку, если известно, что нагрузка по страхованию имущества составляет 12 % к брутто-ставке.

6. Результаты работы страховых организаций Ростовской области за 6 мес., тек. года характеризуются нижеприведенными данными.

Организация	Страховой взнос, млн. руб.	Коэффициент выплат	Выплаты, млн. руб.
Росгосстрах	3706,420	0,37	1351,055
МСК	75,715	1,08	81,868
ВСК	184.249	0,30	54,801
Итого	3966,384	–	1487,724

Определите:

- 1) средний коэффициент выплат;
- 2) абсолютную сумму дохода страховых организаций;
- 3) относительную доходность.

7. Результаты работы страховых организаций Ростовской области за 9 мес. 201__ г. характеризуются нижеприведенными данными.

Организация	Страховой взнос, млн. руб.	Коэффициент выплат	Выплаты, млн. руб.
Росгосстрах	4652,15	0,19	895,74
МСК	345,85	0,36	125,74
ВСК	1254,23	0,36	453,25

Определите:

- 1) средний коэффициент выплат;
- 2) абсолютную сумму дохода страховых организаций;
- 3) относительную доходность.

Литература:

Основные источники:

1. Конституция РФ, М., «Юридическая литература» от 12.12.1993 (с изменениями и дополнениями).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1, 2. от 6 апреля 2011 г. N 65-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
3. Налоговый Кодекс РФ. Часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (с изменениями и дополнениями). Часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями)
4. Трудовой Кодекс РФ. М., Норма, от 31.12.2001 №197-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
5. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
6. Воздушный Кодекс РФ от 19.03.1997 № 60-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
7. Таможенный Кодекс РФ от 28.05.2003 № 61-ФЗ (с изменениями и дополнениями).
8. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).
9. Галаганов, Владимир Петрович. Страхование дело: учебник / В. П. Галаганов. - 7-е изд., испр. и доп. - М.: Академия, 2014.
10. Никулина, Надежда Николаевна. Актуарные расчеты в страховании: учебное пособие / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
11. Ширипов Д.В. Страхование право: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2012.

Дополнительные источники:

1. Периодические газеты и журналы: «Организация продаж страховых продуктов», «Страховое дело», «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Русский полис», «Страховое право», «Финансовый менеджмент».

2. Галаганов, Владимир Петрович. Основы страхования и страхового дела: учебное пособие для студентов ссузов / В.П. Галаганов. - М. : КНОРУС, 2016.

3. Страхование: Учеб. пособие/ под ред. Ю.А. Сплетухова– М.: ИНФРА - М, 2016.

4. Страхование: экономика, организация, управление: учебник / под ред. Г.В. Черновой. – М. Экономика, 2015.

Информационные ресурсы: 1. СПС «Гарант».

2. СПС «Консультант плюс».

3. <http://www.allinsurance.ru> – Страхование в России. 4. <http://www.strahovka.info>. – Атлас страхования.

5. <http://www.finart.ru> - ФинАрт.

6. <http://www.rosmedstrah.ru> – Медицинское страхование в России. 7. <http://www.insa.ru> – Insa.Ru.

8. <http://www.insur-today.ru> – Страхование сегодня.

9. <http://analytics.interfax.ru/shure.htjn> – Общий обзор «Интерфакс». 10. <http://www.raexpert.ru> – Общий обзор страхового рынка.

11. <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

12. <http://www.711.ru> – Страховые компании в Москве и пр. 13. <http://www.rosno.ru> – РОСНО.

14. <http://www.reso.ru> – ОСАО «Ресо-Гарантия». 15. <http://www.uralsibins.ru> – СГ «УралСиб».

16. <http://www.ingos.ru> – ОСАО «Ингосстрах». 17. <http://www.soglasie> – СК «Согласие».

18. <http://www.vsk.ru> – Страховой дом ВСК. 19. <http://gutains.ru> – СК «Гута – страхование».

20. <http://i-news.narod.ru/review.htm> – Обзор страхового рынка. 21. <http://i-news.narod.ru/publ.htm> – Публикации о страховании.

22. <http://i-news.narod.ru/criminal.htm> – О страховом мошенничестве. 23. <http://o-r-b.narod.ru/arhiv.htm> – Обзор рынка безопасности