

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пономарева Светлана Викторовна
Должность: Проректор по УР и НО
Дата подписания: 14.09.2021 09:14:43
Уникальный программный ключ:
bb52f959411e64617366ef2977b97e87139b1a2d



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Колледж экономики, управления и права

**Методические указания по организации
самостоятельной работы студентов**

по междисциплинарному курсу

ПМ 02

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

Специальность

38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Ростов-на-Дону
2021


Методические указания по учебной дисциплине МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) разработаны с учетом ФГОС среднего профессионального образования специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) и 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 дело (по отраслям)

Протокол № 7 от 28 мая 2021 г

Председатель П(Ц)К специальности  Е.Н. Мошкова
и одобрены решением учебно-методического совета колледжа.

Протокол № 6 от 31 мая 2021 г

Председатель учебно-методического совета колледжа

С.В.Шинаикова

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 дел (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.

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, канальную, 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:

33 час.

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.- 17 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.- 16 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;

3. Общие требования к оформлению отчетов по внеаудиторной самостоятельной работе.

Оформление доклада

Доклад – это вид самостоятельной работы студентов, заключающийся в разработке студентами темы на основе изучения литературы и развернутом публичном сообщении по данной проблеме.

Отличительными признаками доклада являются:

- передача в устной форме информации;
- публичный характер выступления;
- стилевая однородность доклада;
- четкие формулировки и сотрудничество докладчика и аудитории;
- умение в сжатой форме изложить ключевые положения исследуемого вопроса и сделать выводы.

Этапы подготовки доклада:

1. Определение цели доклада (информировать, объяснить, обсудить что-то (проблему, решение, ситуацию и т.п.).
2. Подбор для доклада необходимого материала из литературных источников.
3. Составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
4. Композиционное оформление доклада в виде машинописного текста и электронной презентации.
5. Заучивание, запоминание текста машинописного доклада.
6. Репетиция, т.е. произнесение доклада с одновременной демонстрацией презентации.

Общая структура доклада

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение.

Вступление.

- Формулировка темы доклада (она должна быть не только актуальной, но и оригинальной, интересной по содержанию).
- Актуальность выбранной темы (чем она интересна, в чем заключается ее важность, почему учащимся выбрана именно эта тема).
- Анализ литературных источников (рекомендуется использовать данные за последние 5 лет)

Основная часть.

Состоит из нескольких разделов, постепенно раскрывающих тему.

Возможно использование иллюстрации (графики, диаграммы, фотографии, карты, рисунки) Если необходимо, для обоснования темы используется ссылка на источники с доказательствами, взятыми из литературы (цитирование авторов, указание цифр, фактов, определений).

Изложение материала должно быть связным, последовательным, доказательным. Способ изложения материала для выступления должен носить конспективный или тезисный характер.

Заключение.

Подводятся итоги, формулируются главные выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы, предлагаются самые важные практические рекомендации.

Требования к оформлению доклада.

Объем машинописного текста доклада должен быть рассчитан на произнесение доклада в течение 7 -10 минут (3-5 машинописных листа текста с докладом). Поэтому при подборе необходимого материала для доклада отбирается самое главное. В докладе должны быть кратко отражены главные моменты из введения, основной части и заключения. При подготовке конспекта доклада необходимо составить не только текст доклада, но и необходимый иллюстративный материал, сопровождающий доклад (основные тезисы, формулы, схемы, чертежи, таблицы, графики и диаграммы, фотографии и т.п.).

Не редко, перед выступлением докладчик испытывает волнение, что, несомненно может повлиять на успешность выступления. Самый надежный способ справиться с волнением перед докладом - это хорошо подготовиться, прорепетировать выступление накануне. Необходимо выучить текст доклада наизусть и произнести доклад 2-3 раза с одновременной демонстрацией слайдов. Проследить, чтобы время доклада не превышало 7 - 10 минут.

Продумать, в какой последовательности и с какими словами Вы будете комментировать слайды презентации. Тщательно отрепетировать способы связи разных частей доклада, чтобы при переходе от слайда к слайду или от описания

методик к результатам исследования не было фраз типа: "Ну... вот..." или "Э-э-э-э", или пауз.

Оформление печатного текста доклада

Текст доклада должен быть набран в редакторе Microsoft Word версий 97-2007 и позднее и распечатан на компьютере на одной стороне стандартного листа белой бумаги форматом А4 (210 на 297мм).

Основной текст: шрифт Times New Roman - 14, без переноса слов, междустрочный интервал полуторный, выравнивание по ширине.

Поля: слева - 3 см, сверху – 2 см, справа - 2 см, внизу - 2 см, абзацный отступ – 1,25 см.

Заголовки первого порядка: обозначаются римскими цифрами, набираются все заглавными буквами, по центру, без отступа и точки на конце; шрифт 18, полужирный.

Заголовки второго порядка по центру, без отступа, арабские цифры, без точки, с заглавной буквы, далее строчными буквами; шрифт 16, полужирный.

Оформление схемы

Схема - чертеж, изображающий систему устройство чего-нибудь или взаимоотношение частей чего-нибудь.

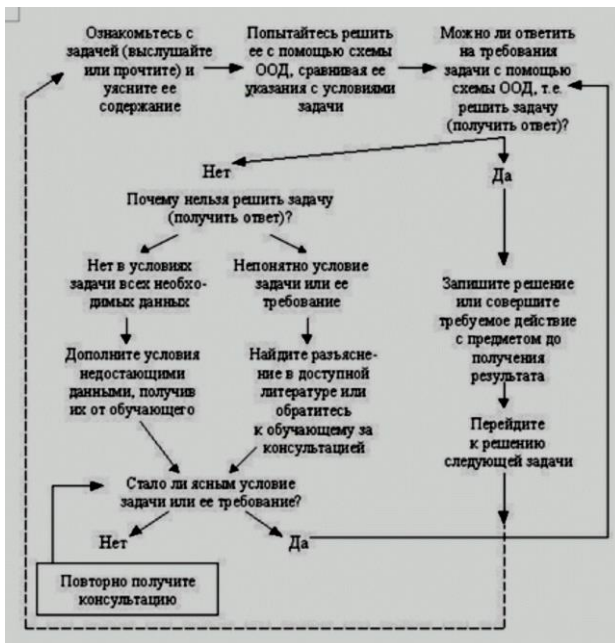
«Сжатие» и визуализация учебной информации технологически может быть достигнута разными методическими приемами и соответственно этому известны разнообразные схемно-знаковые модели представления знаний. В качестве примера приведем наиболее популярные формы представления учебной информации.

1. Продукционная модель представляет собой набор правил или алгоритмических предписаний для представления какой-либо процедуры решения. Если обычная инструкция состоит из нескольких, а иногда и большого количества правил (продукций), то продукционная модель сводит их в одну визуальную композицию со всеми связями и разветвлениями (рис 1 и 2).

Рис 1 Продукционная модель

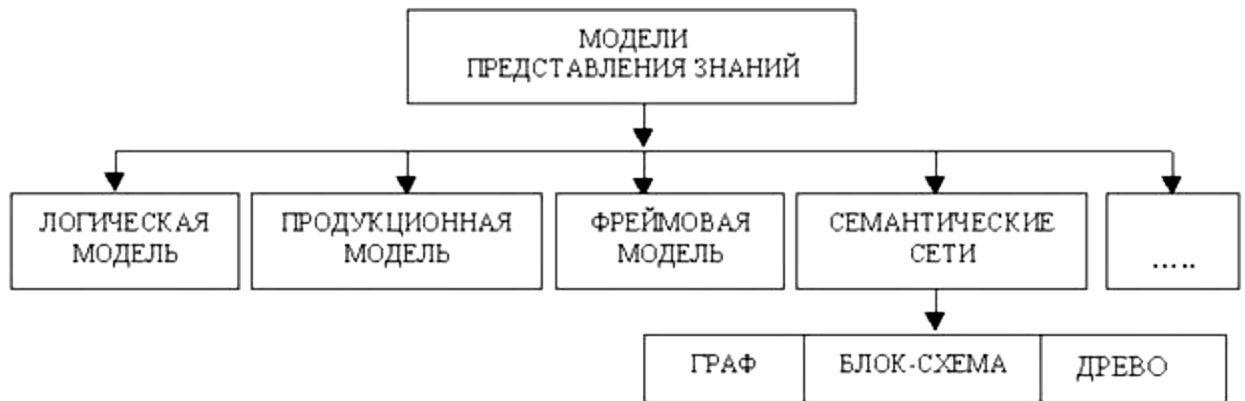


Рис 2 Продукционная модель



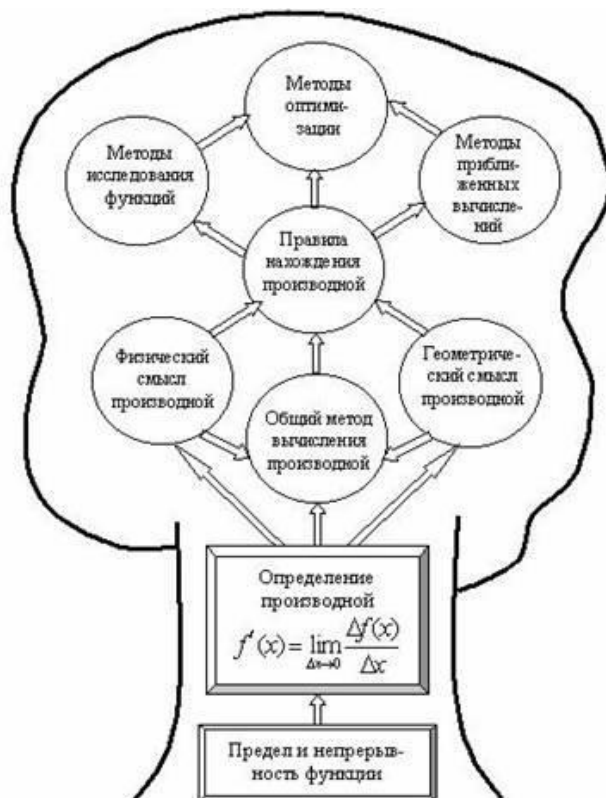
2. Модель семантической сети. Как правило, используется для раскрытия объема понятия, то есть тех разновидностей, которые характеризуют данный предмет. Примером семантической сети могут служить формально-логические приемы отражения блоков информации большого масштаба. Блок-схемы также являются разновидностями семантических сетей. По мере их построения не только расширяется объем понятия, но и устанавливаются межпонятийные связи с выше, ниже, рядом стоящими понятиями. На рисунке 3 приведена семантическая сеть моделей представления знаний.

Рис 3



3. Когнитивно-графические элементы «Древо» и «Здание» строятся по принципу блок-схем. Здесь важна последовательность основных компонентов в изучаемой теории: основание - ядро - приложение. В основании, как правило, представлены опорные понятия, факты, способы действий, актуализация которых необходима для изучения ее ядра (рис 4).

Рис 4



4. Схемоконспект или конспект-схема может рассматриваться как частный случай фреймовой модели. По периметру схемы располагаются блоки, отражающие: внешнее описание объекта изучения; взаимодействие его с окружающим миром; внутренние механизмы, процессы, гипотезы; применение теории в практике. В

центре схемы расположен блок с указанием на нерешенные в данной области проблемы. Расположение блоков в конспект - схеме изображено на рисунке 6.

Рис 5



Оформление презентации

Мультимедийная презентация – это программа, которая может содержать текстовые материалы, фотографии, рисунки, слайд-шоу. Звуковое оформление и дикторское сопровождение, видеофрагменты и анимацию, трехмерную графику.

Презентация позволяет повысить успешность занятий с использованием демонстрационных средств и повысить вероятность убеждения аудитории.

Рекомендации по составлению презентации.

1. Структура материалов в электронном виде

- Титульный слайд;
- Информационные слайды;
- Завершающий слайд.

В титульном слайде указываются:

- Тема доклада, которая должна полностью соответствовать теме;
- Фамилия, имя составителя;

Информационные слайды могут содержать диаграммы и графики, также текстовые, табличные. Графические материалы, предназначенные для более четкого восприятия аудиторией информации, излагаемой в докладе. Выбор типа информации, схем структурирования данных, очередности их изложения осуществляется непосредственно докладчиком. Завершающий слайд содержит те же данные, что и титульный слайд.

2. Формат слайдов

- Параметры страницы
- Размер слайдов - экран
- Ориентация – альбомная
- Ширина – 24 см
- Высота – 18 см
- Нумерация слайдов с №1
- Формат выдачи слайдов – «Презентация на экране»
- Графический и текстовый материал размещаются на слайдах так, чтобы слева и справа оставалось использованное поле шириной не менее 0,5 см.

3. Оформление слайдов

- Рекомендуется использовать светлый фон слайдов
- Используемые шрифты Times New Roman, Arial, Arial Narrow.
- Начертания: обычный, курсив, полужирный
- Цвет и размер шрифта должен быть подобран так, чтобы все надписи отчетливо читались на выбранном поле слайда

3. Рекомендуемые размеры шрифтов.

вид объекта размер шрифта

заголовок слайда 22-28 pt

подзаголовок 20-24 pt

текст 18-22 pt

подписи данных в диаграммах 20-24 pt

подписи осей в диаграммах 18-22 pt

заголовки осей в диаграммах 18-22 pt

шрифт легенды 16-22 pt

номер слайдов 14-16 pt

информация в таблицах 18-22 pt

4. Диаграммы.

- Диаграммы готовятся с использованием мастера диаграмм табличного процес-сора MS Excel.

- Для вывода числовых данных используется числовой формат с разделителем групп разрядов. Если данные являются дробными числами, то число отображаемых десятичных знаков должно быть одинаково для всей группы этих данных (всего ряда подпериодов данных)

- Данные и подписи не должны накладываться друг на друга и сливаться с графическим редактором диаграммы

- Структурные диаграммы готовятся с помощью стандартных средств рисования пакета MS Office.

- Если при форматировании слайда есть необходимость пропорционально уменьшить размер диаграммы, то размер шрифтов должен быть увеличен с таким расчетом, чтобы реальное отображение объектов диаграммы соответствовало значениям, указанным в таблице.

5. Таблицы.

- Табличная информация вставляется в материалы как таблица текстового процессора MS Word или табличного процессора MS Excel.

- При вставке таблицы как объекта и пропорциональном изменении ее размера реальный отображаемый размер шрифта должен быть не менее 18 pt.

- Таблицы и диаграммы размещаются на светлом или белом фоне.

5. Анимация объектов и переход слайдов.

- В титульном и завершающем слайдах использовать анимацию объектов не допускается

- В информационных слайдах допускается использование анимации объектов только в случае, если это необходимо для отражения изменений, происходящих во временном интервале, и если очередность анимирования объектов соответствует структуре доклада. В остальных случаях использование анимации не допускается

- Анимация объектов должна происходить автоматически по истечении необходимого времени. Анимация объектов по «щелчку» не допускается.

- Для смены слайдов используется режим «вручную». Переход слайдов в режиме «по времени» не допускается. Разрешается использование стандартных эффектов перехода, кроме эффектов «жалюзи», «шашки», «растворение»,

«горизонтальные полосы». Для всех слайдов применяется однотипный эффект перехода.

- Звуковое сопровождение анимации объектов и перехода слайдов не используется.
- Включение макросов в материалы не допускает

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	тыс.руб	

	организаций, разница между суммой взносов и выплат:		
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:

1. Ивасенко А.Г. Страхование: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. — М. : КНОРУС, 2014. — 320 с. Стр. 227-253

2. Страховой маркетинг: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 503 с.

3. Страховой менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление» / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 703 с.

4. Электронный ресурс: Щербаков В. А. Страхование: учебное пособие/В. А. Щербаков, Е. В. Костяева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2017. – 321 с. Стр. 227-234, 240-245, 248-263

5. Материалы лекций «Формы плана продаж», «Виды плана продаж», «Принципы планирования реализации страховых продуктов», «Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж, методы их разработки», «Принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж», «Классификация технологий продаж в розничном страховании», «Организационные структуры розничных продаж страховой компании»

6. Интернет-ресурсы:

http://www.reglament.net/ins/prod/2007_1_article.htm

http://www.aup.ru/books/m235/1_3.htm <http://www.insmarketing.ru/publikacii/119-2011-12-19-17-29-02>

http://www.marketing.spb.ru/lib-special/branch/RBP_bank.htm

ПРИЛОЖЕНИЕ А



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)**

Колледж экономики управления и права

ДОКЛАД

на тему СОСТАВ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СТРАХОВЩИКА

Автор работы _____ И.И.Иванов

(подпись)

Специальность: 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Работа оценена _____
(подпись)

_____ (оценка)

преподаватель, А.В.Скорнякова

Ростов-на-Дону
201

