

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 учебной дисциплине**

МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

Специальность
38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Ростов-на-Дону
2021


Методические указания по МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (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): Т.Е.Шепелева, 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.

Пояснительная записка

Методические указания для студентов предназначено с целью оказания помощи при выполнении самостоятельной работы по профессиональному модулю «Реализация различных технологий розничных продаж в страховании» по специальности 38.02.02«Страховое дело (по отраслям)».

Самостоятельная работа может проходить в форме написания докладов, участия в сборе фактического материала по теме, его обработке сообщения, принимать участие в обсуждении темы, подготавливать текст к выступлению, конспектирование материала, решение задач.

Специалист страхового дела должен обладать общими компетенциями и профессиональными компетенциями (по базовой подготовке), включающими в себя способность:

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 стандартных и 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.

ПК 1.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 1.2. Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.

ПК 1.3. Реализовывать технологии банковских продаж.

ПК 1.4. Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.

ПК 1.5. Реализовывать технологии прямых офисных продаж.

ПК 1.6. Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.

ПК 1.7. Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.

ПК 1.8. Реализовывать технологии телефонных продаж.

ПК 1.9. Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.

ПК 1.10. Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

При выполнении самостоятельной работы необходимо выполнить следующие этапы:

- определение цели самостоятельной работы;
- конкретизация познавательной проблемной задачи;
- самооценка готовности к самостоятельной работе;
- планирование самостоятельной работы;
- реализация выполнения программы самостоятельной работы.

В методических указаниях приведена следующая тематика самостоятельной работы:

- составление тематических кроссвордов, тестов, ребусов;
- составление схемы сравнительного анализа сильных и слабых стороны модели прямых агентских продаж;
- изучение системы правового обеспечения посреднических продаж в страховании;
- разработка плана посреднических продаж в страховании;
- методы поиска нового сотрудника (рекрутинг агентов);
- разработка схемы обучение агентов;
- решение задач;
- написание сообщений, докладов системы правового обеспечения, оформление юридических отношений по работе с брокерами;
- схема модели независимых финансовых консультантов;
- виды поведения переговоров;
- технологии банковских продаж страховых продуктов;
- изучение системы правового обеспечения страховых и банковских продуктов;
- составление схемы работа с сетевыми посредниками;
- решение ситуаций;
- разработка рекламы для страхового продукта.

В соответствии с учебным планом на самостоятельную работу студентов отводится 22 часа

Раздел 1 Организация посреднических продаж через страховых агентов и брокеров (по отраслям)

МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

Самостоятельная работа № 1

Составление тематических кроссвордов, тестов

по теме 1.1 Производительность и эффективность работы страховых агентов

Цель работы: познакомить студентов с понятиями и терминами, характеризующие общие условия страхования.

Задачи: уметь владеть страховой терминологией, страховые термины и понятия как отражение специфических страховых отношений. Самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование, составление кроссвордов, сканвордов); обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Стороны, участвующие в страховании: страховщик, страхователь и другие лица (застрахованный, выгодоприобретатель).
2. Страховая сумма. Страховой акт. Страховой полис. Страховое объявление. Срок страхования. Страховой ущерб. Тарифная ставка. Страховая премия.
3. Страховая рента. Страховое возмещение и страховое обеспечение. Системы страхового обеспечения. Двойное страхование.
4. Авиго, абандон, баратрия, бордеро, карго, каско, франшиза (ее виды), сюрвейер.

II. Составление тематических кроссвордов, тестов.

Порядок выполнения работы:

1. Кроссворд, выполняется в соответствии с требованиями. Структура кроссворда:

- 10 терминов по горизонтали и 10 терминов по вертикали.

Перечень использованной литературы.

2. Тесты, выполняются в соответствии с требованиями. Структура составления теста:

- 10 терминов применяемых в страховании с вариантами ответов;

- 10 терминов применяемых в международном страховании с вариантами ответов.

Требования к работе: работа выполняется в соответствии с общими требованиями (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература

1. Ермасов С.В. ,Ермасова Н.Б. Страхование: Учеб. пособие. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 462 с.
2. Сербиновский Б.Ю. , Гарькуша В.Н. Страховое дело: Учеб. пособие. Изд.3-е перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 426 с.

3. Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю. Страхование дело: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 256с.
4. Сплетуков Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб. пособие.- М.: ИНФРА-М, 2015. – 312 с
5. Федорова Т. А. Страхование: перераб. и доп.- М.: Экономистъ, 2016.-875с.

Самостоятельная работа № 2

Составление тематических кроссвордов, ребусов

по теме 1.1 Производительность и эффективность работы страховых агентов

Цель работы: познакомить студентов с понятиями и терминами, характеризующие общие условия страхования.

Задачи: уметь владеть страховой терминологией, страховые термины и понятия как отражение специфических страховых отношений. Самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование, составление кроссвордов, сканвордов); обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Абандон, андеррайтер, адендум, аквизитор.
2. Кумуляция, коносамент, аутсайдер.

II. Составление тематических кроссвордов, ребусов.

Порядок выполнения работы:

1. Кроссворд, выполняется в соответствии с требованиями. Структура кроссворда:

10 терминов по горизонтали и 10 терминов по вертикали применяемых в международном страховании.

2. Ребус, выполняется в соответствии с требованиями. Структура ребуса:

10 терминов по горизонтали и 10 терминов по вертикали применяемых в международном страховании.

Перечень использованной литературы. (*Требования к работе:* работа выполняется в соответствии с общими требованиями (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература

1. Ермасов С.В. ,Ермасова Н.Б. Страхование: Учеб. пособие. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 462 с.
2. Сербиновский Б.Ю. , Гарькуша В.Н. Страхование дело: Учеб. пособие. Изд.3-е перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 426 с.
3. Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю. Страхование дело: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 256с.
4. Сплетуков Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб. пособие.- М.: ИНФРА-М, 2015. – 312 с
5. Федорова Т. А. Страхование: перераб. и доп.- М.: Экономистъ, 2016.-875с.

Самостоятельная работа № 3

Составление тематических ребусов

по теме **1.1 Производительность и эффективность работы страховых агентов**

Цель работы: познакомить студентов с понятиями и терминами, характеризующие общие условия страхования.

Задачи: уметь владеть страховой терминологией, страховые термины и понятия как отражение специфических страховых отношений. Самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование, составление кроссвордов, сканвордов); обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Шомаж, клаузула, авуар, пул.

2. Авизо, баратрия, бордеро, карго, каско, франшиза (ее виды), сюрвейер.

II. Составление тематических кроссвордов, ребусов.

Порядок выполнения работы:

1. Кроссворд, выполняется в соответствии с требованиями. Структура кроссворда:

10 терминов по горизонтали и 10 терминов по вертикали применяемых в международном страховании.

2. Ребус, выполняется в соответствии с требованиями. Структура ребуса:

10 терминов по горизонтали и 10 терминов по вертикали применяемых в международном страховании.

Перечень использованной литературы. (*Требования к работе:* работа выполняется в соответствии с общими требованиями (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература

1. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 462 с.

2. Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. Страхование: Учеб. пособие. Изд. 3-е перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 426 с.

3. Скамай Л.Г., Мазурина Т.Ю. Страхование: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 256 с.

4. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 312 с.

5. Федорова Т. А. Страхование: перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 875 с.

Самостоятельная работа № 4

Составление схемы сравнительного анализа сильных и слабых стороны модели прямых агентских продаж

по теме 1.1 Производительность и эффективность работы страховых агентов

Цель работы: ознакомиться с производительностью и эффективностью работы страховых агентов и рассмотреть модели прямых агентских продаж.

Задачи: научиться библиографическому поиску нужной литературы в соответствии с темой работы, самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование); анализировать, систематизировать и обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Технологии реализации агентских продаж: технология свободных агентов.
2. Технология развития продаж через агентских менеджеров.
3. Технология развития продаж через агентства.

II. **Составление схемы сравнительного анализа сильных и слабых стороны модели прямых агентских продаж**

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими требованиями. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1. Конституция РФ, М., «Юридическая литература». ООО «Полиграфист» 2005
2. Гражданский Кодекс РФ. Полный текст в 3-х частях: М.: Юридическая литература Гросс Медиа 2008
3. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями) 1992
4. Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

Самостоятельная работа № 5

Составление тематических кроссвордов, ребусов

по теме 1.1 Производительность и эффективность работы страховых агентов

Цель работы: познакомить студентов с понятиями и терминами, характеризующие общие условия страхования.

Задачи: уметь владеть страховой терминологией, страховые термины и понятия как отражение специфических страховых отношений. Самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование, составление кроссвордов, сканвордов); обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Шомаж, клаузула, авуар, пул.
2. Авизо, баратрия, бордеро, карго, каско, франшиза (ее виды), сюрвейер.

II. **Составление тематических кроссвордов, ребусов.**

Порядок выполнения работы:

1. Кроссворд, выполняется в соответствии с требованиями. Структура кроссворда:

10 терминов по горизонтали и 10 терминов по вертикали применяемых в международном страховании.

2. Ребус, выполняется в соответствии с требованиями. Структура ребуса:

10 терминов по горизонтали и 10 терминов по вертикали применяемых в международном страховании.

Перечень использованной литературы. (*Требования к работе:* работа выполняется в соответствии с общими требованиями (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература

6. Ермасов С.В. ,Ермасова Н.Б. Страхование: Учеб. пособие. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 462 с.

7. Сербиновский Б.Ю. , Гарькуша В.Н. Страхование дело: Учеб. пособие. Изд.3-е перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 426 с.

8. Скамай Л.Г.,Мазурина Т.Ю. Страхование дело: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 256с.

9. Сплетуков Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб. пособие.- М.: ИНФРА-М, 2005. – 312 с

10.Федорова Т. А. Страхование: перераб. и доп.- М.: Экономисть, 2006.-875с.

Самостоятельная работа № 6

Решение задач

по теме **1.1 Производительность и эффективность работы страховых агентов**

Цель работы: закрепить навыки решения задач.

Задачи: развивать умения осуществлять комплексный поиск, систематизацию социальной информации по теме, сравнивать, анализировать.

Учебное задание:

I.Закрепить пройденный материал

1. Разработка системы стимулирования агентов.

2. Порядок расчета комиссионного вознаграждения.

При комиссионной системе оплаты труда размер заработной платы устанавливается в процентах от выручки, которую получает организация в результате деятельности работника по следующей формуле:

Выручка, полученная по результатам деятельности работника	x	Процент от выручки	=	Заработная плата
---	---	--------------------	---	------------------

II. Решение задач.

Задача 1. Рассчитайте размер заработной платы страхового агента по комиссионной системе

оплаты труда если, страховая компания получила выручку от реализации страховых продуктов по результатам деятельности страхового агента 34000 рублей, а процент от выручки реализации страховых продуктов составил 12%.

Задача 2. Рассчитайте размер заработной платы страхового агента по

комиссионной системе

оплаты труда если, страховая компания получила выручку от реализации страховых продуктов по результатам деятельности страхового агента 42300 рублей, а процент от выручки реализации страховых продуктов составил 14%.

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими требованиями к решению задач. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

- 1.Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: учебник/ под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 416с.
- 2.Балабанов И.Т. , Балабанов А.И. Страхование. – СПб.: Питер, 2004. – 256с.:

Самостоятельная работа № 7

Решение задач

по теме 1.1 Производительность и эффективность работы страховых агентов

Цель работы: закрепить навыки решения задач.

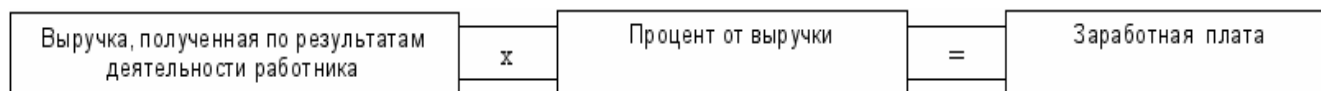
Задачи: развивать умения осуществлять комплексный поиск, систематизацию социальной информации по теме, сравнивать, анализировать.

Учебное задание:

I.Закрепить пройденный материал

- 1.Разработка системы стимулирования агентов.
- 2.Порядок расчета комиссионного вознаграждения.

При комиссионной системе оплаты труда размер заработной платы устанавливается в процентах от выручки, которую получает организация в результате деятельности работника по следующей формуле:



II. Решение задач.

Задача 1. Рассчитайте размер заработной платы страхового агента по комиссионной системе

оплаты труда если, страховая компания получила выручку от реализации страховых продуктов по результатам деятельности страхового агента 16300 рублей, а процент от выручки реализации страховых продуктов составил 13%.

Задача 2. Рассчитайте размер заработной платы страхового агента по комиссионной системе

оплаты труда если, страховая компания получила выручку от реализации страховых продуктов по результатам деятельности страхового агента 18500 рублей, а процент от выручки реализации страховых продуктов составил 12%.

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими требованиями к решению задач. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

- 1.Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: учебник/ под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 416с.
- 2.Балабанов И.Т. , Балабанов А.И. Страхование. – СПб.: Питер, 2004. – 256с.:

Самостоятельная работа № 8

Решение задач

по теме 1.2 Агентский план продаж

Цель работы: закрепить навыки решения задач.

Задачи: развивать умения осуществлять комплексный поиск, систематизацию социальной информации по теме, сравнивать, анализировать.

Учебное задание:

I.Закрепить пройденный материал

- 1.Разработка системы стимулирования агентов.
- 2.Порядок расчета комиссионного вознаграждения.

При комиссионной системе оплаты труда размер заработной платы устанавливается в процентах от выручки, которую получает организация в результате деятельности работника.

II. Решение задач.

Задача 1. Рассчитайте размер заработной платы страхового агента по комиссионной системе оплаты труда если, страховая компания получила выручку от реализации страховых продуктов по результатам деятельности страхового агента 19700 рублей, а процент от выручки реализации страховых продуктов составил 13%.

Задача 2. Рассчитайте размер заработной платы страхового агента по комиссионной системе оплаты труда если, страховая компания получила выручку от реализации страховых продуктов по результатам деятельности страхового агента 17400 рублей, а процент от выручки реализации страховых продуктов составил 14%.

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими требованиями к решению задач. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

- 11.Ермасов С.В. ,Ермасова Н.Б. Страхование: Учеб. пособие. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 462 с.
- 12.Сербиновский Б.Ю. , Гарькуша В.Н. Страхование: Учеб. пособие. Изд.3-е перераб. и доп. Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 426 с.
- 13.Скамай Л.Г.,Мазурина Т.Ю. Страхование: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 256с.
- 14.Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учеб. пособие.- М.: ИНФРА-М, 2005. – 312 с
- 15.Федорова Т. А. Страхование: перераб. и доп.- М.: Экономистъ, 2006.-875с.

Самостоятельная работа № 9

Изучение системы правового обеспечения посреднических продаж в

страховании

по теме 1.2 Агентский план продаж

Цель работы: ознакомить с планированием и развитием агентской сети в страховой компании.

Задачи: научиться библиографическому поиску нужной литературы в соответствии с темой работы, самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование); анализировать, систематизировать и обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

I. Учебное задание:

Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Планирование в страховой компании.
2. Планирование агентской сети в страховой компании.

II. Изучение системы правового обеспечения посреднических продаж в страховании.

Порядок выполнения работы:

1. Подготовить и выступить на занятии при обсуждении вопросов на уроке.

Структура выступления:

Введение.

Основная часть.

Заключение

Перечень использованной литературы.

Требования к работе: работа выполняется в соответствии с общими требованиями. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1. Конституция РФ, М., «Юридическая литература». ООО «Полиграфист» 2005
2. Гражданский Кодекс РФ. Полный текст в 3-х частях: М.: Юридическая литература Гросс Медиа 2008
3. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями) 1992
4. Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

Самостоятельная работа № 10

Разработка плана посреднических продаж в страховании по теме 1.2 Агентский план продаж

Цель работы: ознакомить с разработкой плана посреднических продаж в страховании.

Задачи: научиться библиографическому поиску нужной литературы в соответствии с темой работы, самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование); анализировать,

систематизировать и обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Разработка плана мероприятий.
2. Разработка бюджета по развитию агентской сети.

II. Разработка плана посреднических продаж в страховании.

Порядок выполнения работы:

1. Разработать план посреднических продаж в страховании, выполнить в соответствии с требованиями. Структура плана:
 - Введение (описание страхового продукта)
 - Основная часть (посредники в продвижении страхового продукта)
 - Заключение
 - Перечень использованной литературы.

Требования к работе: работа выполняется в соответствии с общими требованиями. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1. Конституция РФ, М., «Юридическая литература». ООО «Полиграфист» 2005
2. Гражданский Кодекс РФ. Полный текст в 3-х частях: М.: Юридическая литература Гросс Медиа 2008
3. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями) 1992
4. Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

Самостоятельная работа № 11

Методы поиска нового сотрудника (рекрутинг агентов)

по теме 1.3 Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов

Цель работы: познакомить с первичным обучением вновь принятых страховых агентов.

Задачи: научиться библиографическому поиску нужной литературы в соответствии с темой работы, самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование); анализировать, систематизировать и обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Организация деятельности компании по развитию агентской сети.
2. Рекрутинг агентов: источники, формы и методы.

II. Написать сообщение на тему: «Методы поиска нового сотрудника (рекрутинг агентов)».

Порядок выполнения работы:

1. Выполнить в соответствии с требованиями. Структура плана:
Введение
Основная часть
Заключение
Перечень использованной литературы.

Требования к работе: работа выполняется в соответствии с общими требованиями к написанию сообщения. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1. Конституция РФ, М., «Юридическая литература». ООО «Полиграфист» 2005
2. Гражданский Кодекс РФ. Полный текст в 3-х частях: М.: Юридическая литература Гросс Медиа 2008
3. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями) 1992
4. Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

Самостоятельная работа № 12

Решение задач

по теме 1.3 Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов

Цель работы: закрепить навыки решения задач.

Задачи: развивать умения осуществлять комплексный поиск, систематизацию социальной информации по теме, сравнивать, анализировать.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал

1. Разработка программы обучения для начинающих страховых агентов.

II. Решение задач, ситуаций.

ОАО СГ «Россия» является хорошо известной в РФ страховой компанией, работающей в сфере страхования. Глубокие перемены, потрясшие Россию, такие, как экономический кризис, поставили компанию перед выбором: расширять присутствие на российском страховом рынке и реализации технологии агентских продаж или искать иные ниши рынка?

1. Составить программу обучения для начинающих страховых агентов.
2. Охарактеризовать принципы проведения обучения начинающих страховых агентов.
3. Вам необходимо исследовать внутреннюю и внешнюю среду предприятия, выявить дополнительные резервы.
4. Какие новые каналы сбыта и методы стимулирования сбыта вы можете предложить?

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими

требованиями к решению задач. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

- 1.Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: учебник/ под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 416с.
- 2.Балабанов И.Т. , Балабанов А.И. Страхование. – СПб.: Питер, 2004. – 256с.:

Самостоятельная работа № 13

Решение задач

по теме 1.3 Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов

Цель работы: закрепить навыки решения задач.

Задачи: развивать умения осуществлять комплексный поиск, систематизацию социальной информации по теме, сравнивать, анализировать.

Учебное задание:

I.Закрепить пройденный материал

1.Разработка программу обучения для начинающих страховых агентов.

II. Решение задач, ситуаций.

ОАО «Росгосстрах» является хорошо известной в России страховой компанией, более 90 лет работающей в сфере страхования. Глубокие перемены, потрясшие Россию, такие, как распад СССР и начало экономических реформ в 1992 г., поставили компанию перед выбором: расширять реализацию технологии агентских продаж на российском страховом рынке или искать иные ниши рынка?

1. Выберите и дайте обоснование методу проникновения на рынок;
2. Предложите рекомендации по системе товародвижения и распределения страховых продуктов.

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими требованиями к решению задач. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

- 1.Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: учебник/ под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 416с.
- 2.Балабанов И.Т. , Балабанов А.И. Страхование. – СПб.: Питер, 2004. – 256с.:

Самостоятельная работа № 14

Решение задач

по теме 1.3 Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов

Цель работы: закрепить навыки решения задач.

Задачи: развивать умения осуществлять комплексный поиск, систематизацию социальной информации по теме, сравнивать, анализировать.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал

1. Разработка программу обучения для начинающих страховых агентов.

II. Решение задач, ситуаций.

Фирма «Гута - страхование» на новом рынке специализированная страховая фирма, ведущая на Российском рынке и владеющая 28% этого рынка, обнаружила в 2012 г. новые рыночные возможности. Маркетинговая концепция, (весь ассортимент ориентирован на широкие целевые группы), не проявила себя, особенно по причине полного захвата рынка конкурентами. Поэтому руководство решило нацелить свою деятельность на реализации технологии агентских продаж, новые группы потребителей с использованием инновационно-сбытовой и сегментационной стратегии.

1. Ориентация на новый целевой сегмент, выделенный по психологическому и поведенческому критерию.

2. Выявите потенциальные трудности, связанные с возможностью проникновения на страховой рынок.

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими требованиями к решению задач. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1. Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: учебник/ под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 416с.

2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Страхование. – СПб.: Питер, 2004. – 256с.:

Самостоятельная работа № 15

Решение задач

по теме 1.3 Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов

Цель работы: закрепить навыки решения задач.

Задачи: развивать умения осуществлять комплексный поиск, систематизацию социальной информации по теме, сравнивать, анализировать.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал

1. Разработка программу обучения для начинающих страховых агентов.

II. Решение задач, ситуаций.

Вы выступаете в качестве консультантов или в роли советников страховой компании. Проведите, прежде всего, общий анализ данных ситуационной задачи и выберите подходящую концепцию реализации технологии агентских продаж.

Фирма «Баер» на рынке специализированная страховая фирма, обнаружила в 2014 г. новые рыночные возможности. Маркетинговая концепция, (весь ассортимент ориентирован на широкие целевые группы), не проявила себя, особенно по причине полного захвата рынка конкурентами. Поэтому руководство решило нацелить свою деятельность на реализации технологии

агентских продаж, новые группы потребителей с использованием инновационно-сбытовой и сегментационной стратегии.

1. Вам необходимо исследовать внутреннюю и внешнюю среду предприятия, выявить дополнительные резервы.

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими требованиями к решению задач. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1.Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: учебник/ под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 416с.

2.Балабанов И.Т. , Балабанов А.И. Страхование. – СПб.: Питер, 2004. – 256с.:

Самостоятельная работа № 16

Составьте Ваши предложения по наставничеству

по теме 1.3 Первичное обучение и методическое сопровождение вновь

принятых страховых агентов

Цель работы: познакомить с обучением страховых агентов.

Задачи: научиться библиографическому поиску нужной литературы в соответствии с темой работы, самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование); анализировать, систематизировать и обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Обучение агентов и сотрудников подразделений компаний по работе с агентами.

2.Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности

II. **Разработка схемы обучение агентов.**

Порядок выполнения работы:

1. Выполнить в соответствии с требованиями. Структура плана:

- составить свою программу по наставничеству.

Программа должен иметь 3 раздела:

А) Цели и задачи.

Б) Личные качества.

Требования к работе: работа выполняется в соответствии с общими требованиями. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1.Конституция РФ, М., «Юридическая литература». ООО «Полиграфист»2005

2.Гражданский Кодекс РФ. Полный текст в 3-х частях: М.: Юридическая литература Гросс Медиа 2008

3.Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями) 1992

4. Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

Самостоятельная работа № 17

Разработка схемы обучение агентов

по теме 1.3 Первичное обучение и методическое сопровождение вновь принятых страховых агентов

Цель работы: познакомить с первичным обучением вновь принятых страховых агентов.

Задачи: научиться библиографическому поиску нужной литературы в соответствии с темой работы, самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование); анализировать, систематизировать и обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Обучение агентов и сотрудников подразделений компаний по работе с агентами.
2. Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности

II. Разработка схемы обучение агентов.

Порядок выполнения работы:

1. Выполнить в соответствии с требованиями. Структура плана:
 - составить свою программу обучения для начинающих агентских Менеджеров. Программа должен иметь 3 раздела:
 - а. Цели и задачи внутренних тренеров.
 - б. Личные качества и роли менеджера-внутреннего тренера
 - в. Принципы проведения обучение агентов для менеджеров

Требования к работе: работа выполняется в соответствии с общими требованиями. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1. Конституция РФ, М., «Юридическая литература». ООО «Полиграфист» 2005
2. Гражданский Кодекс РФ. Полный текст в 3-х частях: М.: Юридическая литература Гросс Медиа 2008
3. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями)

Самостоятельная работа студентов №18
Решение задач
по теме 1.4 Разработка системы стимулирования агентов

Цель работы: закрепить навыки решения задач.

Задачи: развивать умения осуществлять комплексный поиск, систематизацию социальной информации по теме, сравнивать, анализировать.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Требования к системе стимулирования агентов
2. Определение способов вознаграждений

II. **Решение задач, ситуаций**

Методические рекомендации

Внимательно прочитайте задачу, так как в мини ситуации практически каждая фраза имеет смысловую нагрузку. Иногда лучше прочитать задачу дважды.

Предложите страховой компании методику системы стимулирования агентов

Исходные данные:

ОАО «Росгосстрах» является хорошо известной в России страховой компанией, более 90 лет работающей в сфере страхования.

1. Предложите рекомендации по методике стимулирования агентов

Порядок выполнения работы:

1. Выбрать подходящую методику и аргументируйте её.
2. Охарактеризовать ее преимущества.

Заключение

Перечень использованной литературы.

Порядок выполнения работы:

1. Составить программу обучения и перечислите ее преимущества.

Заключение

Перечень использованной литературы.

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими требованиями. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1. Конституция РФ, М., «Юридическая литература». ООО «Полиграфист» 2005
2. Гражданский Кодекс РФ. Полный текст в 3-х частях: М.: Юридическая литература Гросс Медиа 2008
3. Федеральный Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями) 1992
4. Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

Самостоятельная работа № 19

Составьте характеристику финансовых консультантов по теме 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них

Цель работы: познакомить с порядком поиска страховых брокеров и финансовых консультантов.

Задачи: научиться библиографическому поиску нужной литературы в соответствии с темой работы, самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование); анализировать, систематизировать и обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Обучение агентов и сотрудников подразделений компаний по работе с агентами.

2. Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности

II. Составьте характеристику финансовых консультантов.

Порядок выполнения работы:

1. Выполнить в соответствии с требованиями.

- составить свою характеристику финансовых консультантов.

Требования к работе: работа выполняется в соответствии с общими требованиями. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

Самостоятельная работа № 20

Система правового обеспечения, оформление юридических отношений по работе с брокерами.

по теме 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них

Цель работы: познакомить с порядком правового обеспечения, оформление юридических отношений

Задачи: научиться библиографическому поиску нужной литературы в соответствии с темой работы, самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование); анализировать, систематизировать и обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Технология по работе с брокерами: привлечение брокеров,

2. Обеспечение брокеров необходимыми материалами, поддержка продаж, прием выполненных работ.

II. Составьте схему правового обеспечения, оформление юридических отношений по работе с брокерами.

Порядок выполнения работы:

1. Выполнить в соответствии с требованиями.

- составить схему правового обеспечения, оформление юридических отношений по работе с брокерами

Требования к работе: работа выполняется в соответствии с общими требованиями. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

Самостоятельная работа № 21

Перечислите виды юридических договоров по работе с брокерами.

по теме 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них

Цель работы: познакомиться с видами договоров по работе с брокерами

Задачи: научиться библиографическому поиску нужной литературы в соответствии с темой работы, самостоятельно работать с первоисточниками, учебно-методической и научной литературой (конспектирование); анализировать, систематизировать и обобщать полученные литературные сведения, оформлять работу в соответствии с установленными требованиями.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал, руководствуясь следующим планом:

1. Технология по работе с брокерами: привлечение брокеров,
2. Обеспечение брокеров необходимыми материалами, поддержка продаж, прием выполненных работ.

II. **Перечислите виды юридических договоров по работе с брокерами.**

Требования к работе: работа выполняется в соответствии с общими требованиями. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

Самостоятельная работа № 22

Решение задач

по теме 1.5 Порядок поиска страховых брокеров и финансовых

Цель работы: закрепить навыки решения задач.

Задачи: развивать умения осуществлять комплексный поиск, систематизацию социальной информации по теме, сравнивать, анализировать.

Учебное задание:

I. Закрепить пройденный материал

1. Разработка программы обучения для начинающих страховых агентов.

II. Решение задач, ситуаций.

Вы выступаете в качестве консультантов или в роли советников страховой компании. Проведите, прежде всего, общий анализ данных ситуационной задачи и выберите подходящую концепцию реализации технологии агентских продаж. ОАО СГ «Росно» является хорошо известной в РФ страховой компанией, работающей в сфере страхования. Из опыта работы фирма сделала вывод, что может улучшить результат своей деятельности реализации технологии агентских продаж и расширить присутствие на российском страховом рынке свой страховой портфель.

Предложите страховой компании методику реализации технологии агентских продаж товародвижения и распределения страховых продуктов.

Исходные данные:

1. Составить программу обучения для начинающих агентских менеджеров, (описать личные качества и роли менеджера-внутреннего тренера).

Требования к работе: работа оформляется в соответствии с общими требованиями к решению задач. (Times New Roman, шрифт 14, интервал 1,5) или в письменной форме в учебной тетради.

Литература:

1. Архипов А.П., Гомелля В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс: учебник/ под ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 416с.
2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Страхование. – СПб.: Питер, 2004. – 256с.: