



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
Колледж экономики, управления и права

**Методические указания**  
**по выполнению самостоятельных занятий по**  
**профессионального модуля 01 «Реализация различных технологий розничных**  
**продаж в страховании»**

**Специальность**  
*38.02.02 Страхование дело (по отраслям)*

Ростов-на-Дону  
2017

Методические указания разработаны в соответствии с требованиями ФГОС 3 среднего профессионального образования специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям), предназначены для студентов и преподавателей колледжа.

Методические указания определяют этапы выполнения заданий, содержат рекомендации по ходу выполнения заданий, а также список рекомендуемой литературы.

Составитель (автор): Т.Е. Шепелева, Преподаватель колледжа ЭУП

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

Протокол № 1 от «30» августа 2017 г

Председатель П(Ц)К специальности



личная подпись

Е.Н.Мошкова

и одобрены решением учебно-методического совета колледжа.

Протокол № 1 от «30»августа 2017 г

Председатель учебно-методического совета колледжа

С.В.Шинакова



личная подпись

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.

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

### **МДК 01.01 Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям) – 22ч**

#### **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. Ави́зо, 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, 2004. – 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. – 256с.
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.-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, 2004. – 462 с.
2. Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. Страхование 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, 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 № 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, 2004. – 462 с.
2. Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. Страхование 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, 2004. – 256с.

4. Сплетуков 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.-875с.

#### **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 производительность 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**

1. Ермасов С.В. ,Ермасова Н.Б. Страхование: Учеб. пособие. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 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. Страховое дело: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 256с.
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.-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:



## 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:**

- 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 № 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 программы 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 программы 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 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.

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 обучения 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 обучения 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 кампаний по работе с агентами.

2. Управление агентской сетью в процессе текущей деятельности

**II. Разработка схемы обучения 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) 1992
4. Интернет ресурсы; Спс «Консультант плюс»; <http://www.rgs.ru> – ОАО «Росгосстрах».

## **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:** познакомить 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 консультантов и организация продажи через них**

**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.

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.:

### Распределение самостоятельной работы по темам

Наименование тем	Часы	Виды самостоятельной работы	Формы контроля
<b>МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов</b>	<b>36</b>		
<b>Тема 2.1.</b> Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования.	<b>4</b>	Изучение технологий банковских продаж	Проверка конспектов Фронтальный опрос Выполнение практических заданий
<b>Тема 2.2.</b> Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов.	<b>4</b>	1. Создание системы обучения и мотивации сотрудников банка. 2. Сравнительный анализ различных моделей реализации технологии банковских каналов продаж.	Проверка конспектов Фронтальный опрос Выполнение практических заданий
<b>Тема 2.3.</b> Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками.	<b>4</b>	1. Изучение посреднических продаж и определение сетевых посредников 2. Изучение технологии страхования жилых помещений	Проверка конспектов Фронтальный опрос Выполнение практических заданий
<b>Тема 2.4.</b> Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.	<b>4</b>	Написание рефератов по вопросам развития системы прямых продаж в страховании: 1. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества. 2. Расчет отклонений продаж и отклонений затрат.	Выступление
<b>Тема 2.5.</b> Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	<b>4</b>	Разработка проекта бизнес-плана открытия точки розничных продаж.	Проверка конспектов Фронтальный опрос Выполнение практических заданий Тестирование
<b>Тема 2.6.</b> Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективных сегментов рынка.	<b>4</b>	Маркетинговый анализ открытия точки продаж.	Проверка конспектов Фронтальный опрос Выполнение практических заданий

<b>Тема 2.7.</b> Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка.	2	1. Преимущества технологии ПРМ для предприятия, сотрудников и страховой компании. 2. Содержание технологии продажи полисов на рабочих местах.	Проверка конспектов Фронтальный опрос Выполнение практических заданий
<b>Тема 2.8.</b> Реализация технологии директ-маркетинга и оценка его эффективности.	2	1. Модели реализации технологии директ-маркетинга: собственная или аутсорсинговая. 2. Определение способов доставки страховой услуги и способов финансовых расчетов.	Проверка конспектов Фронтальный опрос Выполнение практических заданий
<b>Тема 2.9.</b> Телефонные продажи страховых продуктов.	2	Изучение технологии телефонных продаж страховой компании	Выполнение практических заданий
<b>Тема 2.10.</b> Организация работы контакт-центра страховой компании и оценка основных показателей его работы.	4	Подготовка докладов по вопросам выбора технологии телефонных продаж: с созданием собственного контакт-центра либо аутсорсинговая модель.	Выступление
<b>Тема 2.11.</b> Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.	2	Персональные продажи при организации обслуживания ключевых розничных клиентов.	Выполнение практических заданий

### 3. Задания для самостоятельной работы обучающихся

Задания для самостоятельной работы по МДК 01.02. Прямые продажи страховых продуктов.

#### Задание 1

Внимательно прочитайте конспект по теме «Порядок создания и работы с базами данных по банкам, проведения переговоров по развитию банковского страхования» и ответьте на контрольные вопросы:

1. Перечислите сетевых посредников в розничном страховании.
2. В чем состоят технологии банковского страхования?
3. В чем состоят технологии продаж банку и его сотрудникам?
4. Перечислите страховые продукты, входящие в программу «Социальные гарантии для персонала».
5. Алгоритм банковского страхования.

#### Задание 2

Внимательно прочитайте конспект по теме «Выбор сочетающихся между собой страховых и банковских продуктов. Обучение сотрудников банка порядку реализации страховых продуктов» и ответьте на контрольные вопросы:



1. В чем состоит мотивация сотрудников банка?
2. Перечислите мотивы участия страховщиков в банковском страховании.
3. В чем состоит стратегия банковских продаж?
4. Перечислите виды страхования, входящие в программу «Страховая защита материальных и финансовых ресурсов банка».
5. Назовите формы финансового супермаркета.

#### Задание 3. Практическое задание

Сделать сравнительный анализ различных моделей реализации технологии банковских каналов продаж.

#### Задание 4

Внимательно прочитайте конспект по теме «Разработка и реализация программы по работе с сетевыми посредниками»:

1. Составить список сетевых посредников.
2. Составить список необходимых договоров с предприятиями жилищно-коммунального хозяйства.
3. Сделать расчет страховых сумм и страховых премий страховых договоров страхования квартир (индивидуальные данные придумать самостоятельно).

#### Задание 5

Внимательно прочитайте конспект по теме «Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества» и ответьте на контрольные вопросы:

1. В чем заключается технология прямых продаж?
2. Каковы меры по повышению качества технологии прямых продаж?
3. Чем отличаются технологии продаж полисов на рабочих местах от технологий агентских продаж?
4. Объясните порядок работы с клиентами при технологии брокерских продаж.
5. В чем заключаются технологии персональных продаж (офисных и внеофисных)?

#### Задание 6

Написание рефератов по вопросам развития системы прямых продаж в страховании:

1. Оценка результатов различных технологий продаж и принятия мер по повышению их качества.
2. Расчет отклонений продаж и отклонений затрат.

### Задание 7

Внимательно прочитайте конспект по теме «Проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж» и выполните задание:

1. Произвести оценку доходов и расходов точки розничных продаж.
2. Оценить затраты на организацию точки розничных продаж.

### Задание 8

Внимательно прочитайте конспект по теме «Маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точки продаж, выявления основных конкурентов и перспективных сегментов рынка».

1. Произвести маркетинговый анализ открытия собственной точки продаж.
2. Перечислить 10 маркетинговых факторов, характерных для точки продаж.

### Задание 9

Внимательно прочитайте конспект по теме «Продажи полисов на рабочих местах и их поддержка» и ответьте на контрольные вопросы:

1. Назовите преимущества технологии ПРМ для предприятия.
2. Назовите преимущества технологии ПРМ для сотрудников.
3. Назовите преимущества технологии ПРМ для страховщика.
4. Назовите страховые продукты технологии ПРМ.
5. В чем заключается реализация технологии ПРМ на предприятии?

### Задание 10

Внимательно прочитайте конспект по теме «Реализация технологии директ-маркетинга и оценка его эффективности» и выполните задание:

1. Составить письменное сообщение клиенту в зависимости от целей и задач директ-маркетинга.
2. Сделать оценку эффективности технологии директ-маркетинга.

### Задание 11

Внимательно прочитайте конспект по теме «Телефонные продажи страховых продуктов» и выполните задание:

1. Составить алгоритм общения с клиентом по телефону (клише вопросов и ответов).
2. Перечислить психологические техники активного взаимодействия с собеседником во время телефонного разговора.

### Задание 12

Внимательно прочитайте конспект по теме «Организация работы контакт-

центра страховой компании и оценка основных показателей его работы» и подготовьте сообщения по следующим темам:

1. Технологии телефонных продаж с созданием собственного контакт-центра.
2. Аутсорсинговая модель технологий продаж.

### Задание 13

Внимательно прочитайте конспект по теме «Персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования» и выполните задание:

1. Создание клиентской базы данных. Составить список 100.
2. Заполнить форму ПУКБ (план управления клиентской базой).

### Задание 14

Тест

1. Технологии прямых продаж включают в себя:
  - А) технологии продаж полисов на рабочих местах
  - Б) технологии агентских продаж В) технологии брокерских продаж
  - Г) технологии персональных продаж (офисных и внеофисных)
2. Программа «Социальные гарантии для персонала банка» включает в себя: А) страхование от несчастных случаев Б) страхование лизинговых операций В) страхование денежных средств в кассе Г) страхование путешественников
3. Формы финансового супермаркета:
  - А) бэк-офис
  - Б) мидл-офис
  - В) директ-маркетинг
  - Г) аутсорсинг
4. Маркетинг в страховании включает в себя:
  - А) взаимодействие с банками Б) продажу страховых услуг
  - В) изучение потенциальных страхователей
  - Г) анализ рынка страховой компании
5. Что относится к неценовой конкуренции страховой компании? А) снижение тарифных ставок Б) предоставление скидок страхователям В) реклама
  - Г) содействие в приобретении недвижимости
6. К страховым рискам по страхованию жилья относятся:

- А) смерть
- Б) терроризм
- В) пожар

Г) стихийные бедствия

7. К ошибкам в активных продажах на ТП относятся понятия:

- А) продавцом надо родиться
- Б) взятие рекомендаций
- В) продажа - это услуга
- Г) спорить с покупателем

8. К добровольным видам страхования относятся:

- А) страхование от несчастного случая
- Б) страхование особо опасных производственных объектов
- В) страхование нотариусов
- Г) страхование ответственности врачей

9. К обязательным видам страхования

- относятся: А) страхование военнослужащих
- Б) страхование риэлтеров
- В) страхование от клеща
- Г) страхование пожарников

10. Андеррайтинг в страховании включает в

- себя: А) разработку мероприятий по снижению рисков
- Б) сбор документов
- В) согласование страховой суммы

Г) согласование расчета страховой премии

11. Программа «Страховая защита материальных и финансовых ресурсов банка» включает в себя:

- А) пенсионное страхование
- Б) добровольное медицинское страхование
- В) страхование банкоматов
- Г) страхование при кредитовании физических лиц

12. Преимущества аутсорсинга:

- А) снижение издержек
- Б) инвестиции в бизнес
- В) передовые технологии
- Г) возможность заниматься торгово – закупочной деятельностью

13. Увеличению количества продаж на ТП способствует

- А) приятная внешность продавца
- Б) количество рекламных буклетов
- В) чистота помещения на ТП

Г) индивидуальный подход к каждому покупателю

14. К имущественному страхованию относится:

А) страхование лифтового хозяйства в домах

Б) страхование ответственности организаций при использовании жилого фонда

В) страхование общего имущества в жилых домах Г) страхование квартир

15. К страховым рискам при страховании личной защиты от несчастного случая относятся:

А) болезнь

Б) травма

В) смерть в результате болезни

Г) инвалидность 3 группы в результате несчастного случая

16. Преимущества технологии ПРМ для предприятия

А) групповые тарифы

Б) повышенная степень доверия к страховой компании

В) освобождение от налогов

Г) бонусы к заработной плате работников

17. Преимущества технологии ПРМ для

страховщика А) экономия аквизиционных расходов

Б) большая динамика роста страхового портфеля В)

увеличение уставного капитала Г) увеличение числа

страховых агентов

18. Контакт-центр-это:

А) центр обработки вызовов

Б) центр операторов

В) центр регистрации страховых событий

Г) центр выплат

19. К субъектам страхового дела

относятся: А) страхователи Б) страховые

актуарии В) страховые агенты

Г) страховые организации

20. Директ-маркетинг - это:

А) звонок руководителя страхователю

Б) личное письмо руководителя страхователю

В) обращение продавца к покупателю напрямую

Г) использование базы данных Ответы:

1. А, Г

2. А, Г
3. А, Б
4. В, Г
5. В, Г
6. Б, В, Г
7. А, Г
8. А, В, Г
9. А, Г
10. А, В, Г
11. В, Г
12. А, В
13. А, Г
14. В, Г
15. Б, Г
16. А, Б
17. А, Б
18. А, Б
19. Б, Г
20. В, Г

Критерии оценивания правильных ответов 20-19 - «5»;

18-15 – «4»;

14-11 – «3»;

10 и менее – «2».

#### **4. Критерии оценки самостоятельной работы обучающихся:**

Оценка «отлично» ставится за:

- за глубокое и полное овладение содержанием учебного материала;
- умение связывать теорию с практикой, решать практические задачи;
- грамотное, логичное изложение ответа (как в устной, так и в письменной форме);
- умение выделять главные положения в изученном материале и не затрудняться в ответах на видоизмененные вопросы;
- за качественное внешнее оформление материала в соответствии с требованиями к оформлению и содержанию.

Оценка «хорошо» ставится за:

- полное освоение учебного материала;
- грамотное изложение изученного материала, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;

- умение осознанно применять полученные знания на практике;
- недостаточно аккуратное оформление материала в соответствии с требованиями;

Оценка «удовлетворительно» ставится за:

- не полное освоение основного материала, требующее дополнительных вопросов преподавателя;
- неумение доказательно обосновать свои суждения;
- допущение неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических задач;
- оформление материала не аккуратное или не в соответствии с требованиями.

Оценка «неудовлетворительно» ставится за:

- разрозненные, бессистемные знания, неумение выделять главное;
- беспорядочное и неуверенное изложение материала;
- неумение применять знания для решения практических задач;
- оформление материала не в соответствии с требованиями.

**МДК 01.03 Интернет-продажи (по отраслям) – 14 часов**

**Письменный опрос:**

**Задание №1**

Подготовить анализ интернет сайтов страховых компаний. Разработать требования к интернет – продуктам с точки зрения страховщика и страхователя. Ответ зафиксируйте в конспекте. Для этого:

Найдите три действующих сайта страховых компаний:

- а) федеральных
- б) региональных

1.Зарегистрируйте: название компании, сайт, город, виды предоставляемых услуг, наличие он-лайн калькулятора по различным видам страховых услуг.

2.Какие виды страховых услуг чаще всего предлагают компании имеющие интернет-сайт.

Почему?

3.Разработайте свои требования к интернет – продуктам с точки зрения страховщика и страхователя. Найдите плюсы и минусы.

**Задание №2**

1.Подготовить анализ сравнения интернет сайтов и интернет-магазинов страховых компаний.

Ответ зафиксируйте в конспекте. Для этого:

Найдите три действующих сайта страховых компаний:

- а) федеральных
- б) региональных

2.Зарегистрируйте: название компании, сайт, город, виды предоставляемых услуг, наличие он-лайн калькулятора по различным видам страховых услуг.

Найдите три действующих интернет-магазина страховых компаний:

- а) федеральных
- б) региональных

3. Зарегистрируйте: название компании, сайт, город, виды предоставляемых услуг, наличие онлайн калькулятора по различным видам страховых услуг. Опишите процесс оформления и доставки страхового полиса.

4. Проведите сравнительный анализ интернет-сайта и интернет-магазина страховой компании.

Какие виды страховых услуг чаще всего предлагают компании имеющие:

- а) интернет-сайт
- б) интернет-магазин

### **Тестирование**

Задания для проведения тестирования даются в двух вариантах в виде 20 вопросов с четырьмя вариантами ответов.

#### **Условия выполнения задания**

1. Место выполнения задания: кабинет бухгалтерского учета, налогообложения и аудита
2. Максимальное время выполнения заданий: 30 мин
3. Используемое оборудование:
  - бланк задания.

Оценка по результатам тестирования выставляется в баллах: 2 («неудовлетворительно»); 3 («удовлетворительно»), 4 («хорошо»), 5 («отлично»). В качестве критерия оценки используется математический коэффициент успешности знаний, который определяется как соотношение правильных ответов к общему количеству заданий (вопросов)

Знания, умения и навыки студентов оцениваются в зависимости от правильности и полноты предоставленных ответов.

*Указания студентам:* задания представляют собой тесты с выбором одного правильного ответа; внимательно прочитайте вопрос; выберите один из вариантов ответов, который считаете правильным, и записывайте его номер.

### **Тест**

#### **1) Технологии прямых продаж включают в себя:**

- А) технологии продаж полисов на рабочих местах
- Б) технологии агентских продаж
- В) технологии брокерских продаж
- Г) технологии персональных продаж (офисных и внеофисных)

#### **2) Программа «Социальные гарантии для персонала банка» включает в себя:**

- А) страхование от несчастных случаев
- Б) страхование лизинговых операций
- В) страхование денежных средств в кассе
- Г) страхование путешественников

#### **3) Формы финансового супермаркета:**



- А) бэк-офис
- Б) мидл-офис
- В) директ-маркетинг
- Г) аутсорсинг

**4) Маркетинг в страховании включает в себя:**

- А) взаимодействие с банками
- Б) продажу страховых услуг
- В) изучение потенциальных страхователей
- Г) анализ рынка страховой компании

**5) Что относится к неценовой конкуренции страховой компании?**

- А) снижение тарифных ставок
- Б) предоставление скидок страхователям
- В) реклама
- Г) содействие в приобретении недвижимости

**6) К страховым рискам по страхованию жилья относятся:**

- А) смерть
- Б) терроризм
- В) пожар
- Г) стихийные бедствия

**7) К ошибкам в активных продажах на ТП относятся понятия:**

- А) продавцом надо родиться
- Б) взятие рекомендаций
- В) продажа - это услуга
- Г) спорить с покупателем

**8) К добровольным видам страхования относятся:**

- А) страхование от несчастного случая
- Б) страхование особо опасных производственных объектов

В) страхование нотариусов

Г) страхование ответственности врачей

**9) К обязательным видам страхования относятся:**

А) страхование военнослужащих

Б) страхование риэлтеров

В) страхование от клеща

Г) страхование пожарников

**10) Андеррайтинг в страховании включает в себя:**

А) разработку мероприятий по снижению рисков

Б) сбор документов

В) согласование страховой суммы

Г) согласование расчета страховой премии

**11) Программа «Страховая защита материальных и финансовых ресурсов банка» включает в себя:**

А) пенсионное страхование

Б) добровольное медицинское страхование

В) страхование банкоматов

Г) страхование при кредитовании физических лиц

**12) Преимущества аутсорсинга:**

А) снижение издержек

Б) инвестиции в бизнес

В) передовые технологии

Г) возможность заниматься торгово – закупочной деятельностью

**13) Увеличению количества продаж на ТП способствует**

А) приятная внешность продавца

Б) количество рекламных буклетов

В) чистота помещения на ТП

Г) индивидуальный подход к каждому покупателю

**14) К имущественному страхованию относится:**

- А) страхование лифтового хозяйства в домах
- Б) страхование ответственности организаций при использовании жилого фонда
- В) страхование общего имущества в жилых домах
- Г) страхование квартир

**15) К страховым рискам при страховании личной защиты от несчастного случая относятся:**

- А) болезнь
- Б) травма
- В) смерть в результате болезни
- Г) инвалидность 3 группы в результате несчастного случая

**16) Преимущества технологии ПРМ для предприятия**

- А) групповые тарифы
- Б) повышенная степень доверия к страховой компании
- В) освобождение от налогов
- Г) бонусы к заработной плате работников

**17) Преимущества технологии ПРМ для страховщика**

- А) экономия аквизиционных расходов
- Б) большая динамика роста страхового портфеля
- В) увеличение уставного капитала
- Г) увеличение числа страховых агентов

**18) Контакт-центр-это:**

- А) центр обработки вызовов
- Б) центр операторов
- В) центр регистрации страховых событий
- Г) центр выплат

**19) К субъектам страхового дела относятся:**

- А) страхователи

Б) страховые актуарии

В) страховые агенты

Г) страховые организации

**20) Директ-маркетинг - это:**

А) звонок руководителя страхователю

Б) личное письмо руководителя страхователю

В) обращение продавца к покупателю напрямую

Г) использование базы данных

**Критерии оценивания правильных ответов**

20-19 - «5»;

18-15 – «4»;

14-11 – «3»;

10 и менее – «2».

**Литература для обучающегося:**

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. Страховое дело: учебник / В. П. Галаганов. - 7-е изд., испр. и доп. - М.: Академия, 2016.

10. Никулина, Надежда Николаевна. Актуарные расчеты в страховании: учебное пособие / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017.

11. Ширипов Д.В. Страхование право: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2018.

Дополнительные источники:

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

2. Галаганов, Владимир Петрович. Основы страхования и страхового дела: учебное пособие для студентов ссузов / В.П. Галаганов. - М. : КНОРУС, 2017.

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, 2016.

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.htm> – 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.