

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИИ, МОДЕЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

«29» _____ 06 _____ 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

МДК.02.01

(Индекс дисциплины)

Планирование и организация продаж в страховании

(Наименование дисциплины)

Цикловая комиссия: Специальных дисциплин (экономических) 05

Специальность: 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Квалификация: Специалист страхового дела

Программа подготовки: Базовая

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Максимальная учебная нагрузка	63		
	Обязательные учебные занятия	42		
	Лекции, уроки	30		
	Практические занятия, семинары	12		
	Лабораторные занятия			
	Курсовой проект (работа)			
	Самостоятельная работа (в т.ч. консультации)	21(3)		
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	3		
	Дифференцированный зачет			
	Контрольная работа	2		
	Курсовой проект (работа)			

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по соответствующей специальности

и на основании учебного плана № 21-02/1/9, 20-02/1/9

Составитель(и): преподаватель Гафурова О.О.

(должность, Ф.И.О., подпись)

Председатель цикловой комиссии: Трофимова Л.В.

(Ф.И.О. председателя, подпись)

СОГЛАСОВАНИЕ:

Директор колледжа: Корабельникова М.А.

(Ф.И.О. директора, подпись)

Методический отдел: Ястребова С. А.

(Ф.И.О. сотрудника отдела, подпись)

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре ППСЗ

Самостоятельная Обязательная Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл
Часть модуля Вариативная Математический и общий естественнонаучный учебный цикл
Профессиональный учебный цикл

Профессиональный модуль: **Организация продаж страховых продуктов**
(Индекс модуля) (Наименование профессионального модуля)

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области организации продаж страховых продуктов

1.3. Задачи дисциплины

- Рассмотреть страхование как сферу деятельности;
- Раскрыть принципы составления документов по страховым продажам;
- Продемонстрировать особенности различных видов посреднических продаж страховых продуктов

1.4. Компетенции, формируемые у обучающегося в процессе освоения дисциплины

Общекультурные: (ОК)

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.

Профессиональные: (ПК)

ПК 2.1. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 2.2. Организовывать розничные продажи.

ПК 2.3. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 2.4. Анализировать эффективность каждого канала продаж страхового продукта.

1.5. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Иметь
практический опыт организации продаж страховых продуктов (ПК 2.1-2.4);

- Уметь:
- 1) анализировать основные показатели страхового рынка; (ОК 1-9, ПК 2.4)
 - 2) выявлять перспективы развития страхового рынка (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)
 - 3) применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж (ПК 2.1-2.4)
 - 4) формировать стратегию разработки страховых продуктов (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)
 - 5) составлять стратегический план продаж страховых продуктов (ПК 2.1)
 - 6) составлять оперативный план продаж (ПК 2.1)
 - 7) рассчитывать бюджет продаж (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)
 - 8) контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)
 - 9) выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж (ПК 2.2)

- 10) проводить анализ эффективности организационных структур продаж (ПК 2.4)
 - 11) организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж (ПК 2.1-2.4)
 - 12) определять перспективные каналы продаж (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 13) анализировать эффективность каждого канала (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 14) определять величину доходов и прибыли канала продаж (ПК 2.1-2.4)
 - 15) оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации (ПК 2.1-2.4)
 - 16) рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 17) проводить анализ качества каналов продаж (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)
- Знать:
- 1) роль и место розничных продаж в страховой компании (ОК 1-9)
 - 2) содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 3) принципы планирования реализации страховых продуктов (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 4) нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 5) принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4);
 - 6) методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития (ПК 2.1-2.4)
 - 7) место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании (ОК 1-9)
 - 8) маркетинговые основы розничных продаж (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 9) методы определения целевых клиентских сегментов (ОК 1-9)
 - 10) основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 11) порядок формирования ценовой стратегии (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 12) теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов (ОК 1-9)
 - 13) виды и формы плана продаж (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 14) взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж (ОК 1-9, ПК 2.4)
 - 15) методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 16) организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную (ПК 2.1-2.4)
 - 17) слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж (ПК 2.1-2.4)
 - 18) модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 19) классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 20) каналы розничных продаж в страховой компании (ПК 2.1-2.4)
 - 21) факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)
 - 22) способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 23) соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж (ОК 1-9 ПК 2.1-2.4)
 - 24) основные показатели эффективности продаж (ПК 2.1-2.4)
 - 25) порядок определения доходов и прибыли каналов продаж (ПК 2.1-2.4)
 - 26) зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж (ПК 2.1-2.4)
 - 27) коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)
 - 28) качественные показатели эффективности каналов продаж (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)

1.6. Дисциплины (модули, практики) ППСЗ, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

- ОГСЭ.05 Основы права (ОК 1-9)
- ОП.10 Страховое дело (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)
- ОП.11 Безопасность жизнедеятельности (ОК 1-9, ПК 2.1-2.4)
- ОП.14 Экономическая теория (ОК 5, ОК 7-9)
- МДК.05.01 Практическая психология страхового агента (ОК 1-9)

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание тем и форм контроля	Выделяемое время (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
<p>Тема 1. Стратегическое управление прямыми продажами Роль и место прямых продаж в страховых компаниях. Разработка стратегии прямых продаж. Место прямых продаж в структуре планов страховой компании. Оценка эффективности прямых продаж. Организация качественного сервиса по обслуживанию клиентов. Маркетинговая стратегия прямых продаж. Формирование стратегии развития каналов прямых продаж. Разработка мер по повышению качества прямых продаж. Текущий контроль: письменный опрос, тестирование.</p>	16		
<p>Тема 2. Оперативное планирование прямых продаж Виды и формы плана продаж. Разработка показателей в сфере прямых продаж. Нормативная база по планированию прямых продаж. Разработка принципов создания организационной структуры прямых продаж. Анализ сильных и слабых сторон различных моделей прямых продаж. Реализация технологий прямых продаж. Разработка принципов упр. участниками прямых продаж. Телефонные продажи – составная часть стратегии прямых продаж страховой компании. Материально-техническое обеспечение деятельности подразделений прямых продаж. Разработка принципов стимулирования участников прямых продаж. Создание системы обратной связи с клиентом. Подготовка методических материалов по сопровождению договоров страхования. Реализация технологии прямых продаж и оценка её эффективности. Текущий контроль: письменный опрос, тестирование</p>	24		
<p>Тема 3. Розничные продажи Роль и место розничных продаж и проблемы в этой сфере. Различные модели рынка розничных продаж, экспресс анализ рынка розничных продаж. Маркетинговая основа розничных продаж. Текущий контроль: письменный опрос, тестирование</p>	14		
<p>Текущий контроль в 2 семестре – письменный опрос, тестирование, проверка домашних заданий</p>	4		
<p>Промежуточная аттестация во 2 семестре – контрольная работа</p>	5		
<p>Промежуточная аттестация в 3 семестре – комплексный экзамен по ПМ.02</p>			
ВСЕГО:	63		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции, уроки

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Тема 1	2	12				
Тема 2	2	8				
Тема 3	2	8				
1-3 контрольная работа	2	2				
ВСЕГО:		30				

3.2. Практические занятия, семинары

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Тема 1	Практическая работа № 1 Разработка стратегии прямых продаж	2	4				
Тема 2	Практическая работа № 2 Виды и формы плана продаж	2	6				
Тема 3	Практическая работа № 3 Роль и место розничных продаж.	2	2				
ВСЕГО:			12				

3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрены

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено

5. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера тем, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1-3	Письменный опрос	2	2				
1-3	Тестирование	2	2				
1-3	Проверка домашних заданий	2	4				

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	2	4				
Подготовка к практическим занятиям	2	3				
Выполнение домашних заданий	2	8				
Консультации	2	3				
Подготовка к контрольной работе, тестированию	2	3				
ВСЕГО:		21				

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых активных и интерактивных форм занятий

Краткая характеристика вида занятий	Используемые активные и интерактивные формы	Объем занятий в активных и интерактивных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Лекции, уроки: Проводятся в виде комбинированных занятий с опросом, закреплением материала и изложением	Диспут, деловая игра, презентация домашнего задания, опрос	15		

Краткая характеристика вида занятий	Используемые активные и интерактивные формы	Объем занятий в активных и интерактивных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
нового. Обучающиеся знакомятся с основной документацией страховых продаж.				
Практические занятия, семинары: Составление типовых страховых договоров	Работа в команде, деловые игры	6		
Лабораторные занятия: Не предусмотрены				
ВСЕГО:		21		

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся

Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение практических занятий, прохождение текущего контроля	40	<ul style="list-style-type: none"> Посещение занятий (по 1 баллу за каждое, всего 20 занятий) – максимум 20 баллов Выполнение практических работ (всего 3 работы по 5 баллов) – максимум 15 баллов Выполнение всех письменных работ текущего контроля (всего 2 письменных опроса по 15 баллов) максимум 30 баллов Выполнение тестирований (всего 2 по 15 баллов) – максимум 30 баллов Ведение конспекта – максимум 5 баллов
2	Подготовка и представление устных докладов, участие во внеклассных мероприятиях, предоставление отзыва страховой компании	20	<ul style="list-style-type: none"> Выступление с сообщением (рефератом) на занятии - максимум 50 баллов; Положительный отзыв от страховой компании – максимум 30 баллов Участие в Экономической неделе и других внеклассных мероприятиях по специальности – максимум 20 баллов
3	Прохождение промежуточной аттестации	40	<ul style="list-style-type: none"> Правильные ответы на вопросы контрольной работы – всего 2 вопроса (за первый 30 баллов, за второй 35 баллов), максимум 65 баллов Тестирование из 35 вопросов по одному баллу за каждый правильный ответ, максимум 35 баллов.
		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	Зачтено

75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60	3 (удовлетворительно)	
40 – 50		
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено
1 – 16		
0		

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

- Захарова, Н. А. Страхование дело : учебник для СПО / Н. А. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 274 с. — ISBN 978-5-4488-0412-0, 978-5-4497-0378-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90199.html> — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
- Панова, А. К. Планирование и эффективная организация продаж : практическое пособие / А. К. Панова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 190 с. — ISBN 978-5-394-01552-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/75209.html> . — Режим доступа: для авторизир. пользователей
- Организация страхового дела : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.]; под редакцией И. П. Хоминич, Е. В. Дик.. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 230 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01041-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/433602>, по паролю

б) дополнительная учебная литература

- Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442318>
- Лермонтов, Ю. М. Комментарий к главе 34 Налогового кодекса Российской Федерации «Страховые взносы» (постатейный) / Ю. М. Лермонтов. — Москва : Статут, 2017. — 176 с. — ISBN 978-5-8354-1301-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/58259.html>— Режим доступа: для авторизир. пользователей
- Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87620.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

- Страхование [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Иванова А. А. — СПб.: СПбГУПТД, 2017.— 33 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017565, по паролю.

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

- Сайт Российского союза автостраховщиков [Электронный ресурс]. URL: www.autoins.ru
- Официальный сайт Либерти Страхование СПб [Электронный ресурс]. URL: www.liberty24.ru
- Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>
- Журнал «Современные страховые технологии». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.consult-cct.ru/>

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

- Microsoft Windows 10 Pro
- Office Standart 2016

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Кабинет страхового дела
2. Проекционная техника, компьютер

8.6. Иные сведения и (или) материалы

Бланки договоров, карточки с заданиями

9. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

9.1. Описание показателей, оценочных средств, критериев и шкал оценивания компетенций

9.1.1. Показатели оценивания компетенций и оценочные средства

Коды компетенций	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде УМК цикловой комиссии
ОК 1	использует профессиональную терминологию, ориентируется в видах страхования	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ОК 2	анализирует виды страхования, выбирает наиболее подходящий	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ОК 3	выявляет особенности каждого страхового случая, оценивает страховую стоимость	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования,	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ОК 4	находит необходимую информацию в сети интернет, собирает и систематизирует сведения	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования,	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ОК 5	сравнивает и анализирует сведения, полученные из сети интернет, делает выводы	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования,	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ОК 6	предоставляет результаты, полученные при работе в команде	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ОК 7	сравнивает и оценивает выводы, полученные членами команды, формулирует итоговые выводы	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ОК 8	намечает план действий, сравнивает работу различных страховых компаний, выявляет особенности	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования,	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ОК 9	анализирует и объясняет разницу основных видов продуктов страхования	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования,	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ПК 2.1.	составляет план действий по розничным продажам	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования, практическое задание	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ПК 2.2.	делает обзор и находит решение в случае розничных продаж	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования, практическое задание	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ПК 2.3.	формулирует особенности технологий розничных продаж	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования, практическое задание	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий
ПК 2.4.	анализирует эффективность и устанавливает различия между каналами продаж (страхового продукта)	Контрольная работа, вопросы для устного собеседования, практическое задание	Перечень вопросов (18) и тестовых заданий

9.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций	
		Устное собеседование	Письменная работа
86 - 100	5 (отлично)	<p>Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Критическое и разностороннее рассмотрение вопросов, свидетельствующее о значительной самостоятельной работе с источниками. Качество исполнения всех элементов задания полностью соответствует всем требованиям.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
75 – 85	4 (хорошо)	<p>Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Все заданные вопросы освещены в необходимой полноте и с требуемым качеством. Ошибки отсутствуют. Самостоятельная работа проведена в достаточном объеме, но ограничивается только основными рекомендованными источниками информации.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
61 – 74		<p>Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Работа выполнена в соответствии с заданием. Имеются отдельные несущественные ошибки или отступления от правил оформления работы.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
51 - 60	3 (удовлетворительно)	<p>Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Задание выполнено полностью, но в работе есть отдельные существенные ошибки, либо качество представления работы низкое, либо работа представлена с опозданием.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
40 – 50		<p>Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Задание выполнено полностью, но с многочисленными существенными ошибками. При этом нарушены правила оформления или сроки представления работы.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	<p>Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе, либо грубое нарушение правил оформления или сроков представления работы.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
1 – 16		<p>Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Содержание работы полностью не соответствует заданию.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
0		<p>Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки).</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Представление чужой работы, плагиат, либо отказ от представления работы.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>

9.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки практического опыта, умений и знаний

9.2.1. Перечень вопросов по дисциплине

№ п/п	Формулировка вопросов
1	Роль и место продаж в страховых компаниях
2	Разработка стратегии продаж
3	Место продаж в структуре планов страховой компании
4	Оценка эффективности продаж
5	Маркетинговая стратегия продаж
6	Формирование стратегии развития каналов продаж
7	Разработка мер по повышению качества продаж
8	Виды и формы плана продаж
9	Разработка показателей в сфере продаж
10	Нормативная база по планированию продаж
11	Разработка принципов создания структуры продаж
12	Анализ сильных и слабых сторон моделей продаж
13	Технология брокерских продаж. Привлечение брокеров
14	Реализация различных технологий продаж
15	Принципы управления участниками продаж
16	Материально-техническое обеспечение подразделений продаж
17	Принципы стимулирования участников продаж
18	Технологии различных продаж и оценка их эффективности

Вариант тестовых заданий по дисциплине

№ п/п	Формулировка задания	Ответ
1	По степени охвата сфер деятельности планирование делится на... 1) общее планирование и частное планирование; 2) стратегическое, оперативное и текущее; 3) планирование продаж, РВД, прибыли и т.д.; 4) краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное; 5) жесткое и гибкое.	1
2	Что представляет собой жесткое планирование? 1) планирование, при котором внесение изменений возможно; 2) планирование всех сфер деятельности предприятия; 3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок; 4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых премий; 5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия; 6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений; 7) планирование определенных сфер деятельности; 8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства. 9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела; 10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет 11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год; 12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения; 13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет.	6
3	Что представляет собой текущее планирование? 1) планирование, при котором внесение изменений возможно; 2) планирование всех сфер деятельности предприятия; 3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок; 4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых	1

	<p>премий;</p> <p>5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия;</p> <p>6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений;</p> <p>7) планирование определенных сфер деятельности;</p> <p>8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства.</p> <p>9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела;</p> <p>10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет</p> <p>11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год;</p> <p>12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения;</p> <p>13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет.</p>	
4	<p>Найдите определение планирования в страховании?</p> <p>1) это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения;</p> <p>2) это управленческий план производителя страховых услуг, отражающий их объем, качество и ассортимент а также состояния и движения страхового фонда – его величины и структуры;</p> <p>3) это попытка предвидеть создание страхового фонда как косвенного показателя экономического потенциала страны, эффективности экономики, которая, в свою очередь, определяет величину создаваемого национального дохода - источника страховых платежей; жизненного уровня населения как главного фактора личного и имущественного страхования;</p> <p>4) это вероятностная, но с высокой степенью достоверности оценка будущего состояния страховой организации, основанная на априорных сведениях ее развития и состояния</p>	4
5	<p>Что означает программно-целевой метод, используемый при планировании</p> <p>1) метод планирования доходов и расходов;</p> <p>2) метод с учетом структуры страхового тарифа</p> <p>3) метод при котором проводится анализ динамического ряда чисел действующих договоров страхования в предплановом периоде с целью выявления тенденции развития и дальнейшей ее экстраполяции;</p> <p>4) в первую очередь учитываются обеспечение финансовой устойчивости страховой организации, расширение ассортимента видов услуг и др.</p>	4
6	<p>Факторы, непосредственно влияющие на объем страховых премий, это ...</p> <p>1) количество заключенных договоров и средняя страховая премия на один договор;</p> <p>2) % охвата страхового поля и наличие объектов попадающих под страховую защиту;</p> <p>3) среднесложившийся страховой тариф и средняя стоимость объектов страхования</p>	3
7	<p>Факторы, непосредственно влияющие на объем страховых выплат, это ...</p> <p>1) количество выплат и средняя страховая выплата на один страховой случай;</p> <p>2) вероятность наступления страхового случая и число застрахованных объектов;</p> <p>3) коэффициент убыточности и средняя страховая сумма на один договор страхования.</p>	3
8	<p>Бизнес план показывает?</p> <p>1) плановые показатели поступлений доходов распределение доходов по направлениям расходования средств и предполагаемый финансовый результат;</p> <p>2) распределение плановой суммы страховых премий по направлениям в соответствии со структурой страхового тарифа;</p> <p>3) формирует плановые денежные потоки в рамках их сбалансированности;</p> <p>4) планирует показатели статей активов и пассивов баланса страховщика.</p>	2
9	<p>Формула рентабельности инвестиционного капитала?</p> <p>1) прибыль, полученная по виду страхования делиться на объем поступившей страховой премии по тому же виду страхования;</p> <p>2) балансовая прибыль делиться на среднюю стоимость имущества;</p> <p>3) чистая прибыль делиться на среднюю стоимость имущества;</p> <p>4) чистая прибыль делиться на среднюю величину собственного капитала;</p> <p>5) доходы от инвестирования средств страховых резервов делиться на среднюю стоимость</p>	5

	финансовых вложений	
10	<p>Формула уровня платежеспособности</p> <p>1) Фактический размер свободных активов/нормативный размер свободных активов</p> <p>2) сумма страховых резервов + сумма собственных средств/нетто-премия за отчетный период</p> <p>3) наиболее ликвидные активы + оплаченный уставный капитал/Сумма страховых резервов + краткосрочные обязательства</p> <p>4) Дебиторская задолженность по страховым премиям/Сумма собственных средств</p>	1
11	<p>По содержанию (видам) планирование делится на...</p> <p>1) общее планирование и частное планирование;</p> <p>2) стратегическое, оперативное и текущее;</p> <p>3) планирование продаж, РВД, убыточности, прибыли и т.д.;</p> <p>4) краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное;</p> <p>5) жесткое и гибкое.</p>	2
12	<p>Что представляет собой частное планирование?</p> <p>1) планирование, при котором внесение изменений возможно;</p> <p>2) планирование всех сфер деятельности предприятия;</p> <p>3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок;</p> <p>4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых премий;</p> <p>5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия;</p> <p>6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений;</p> <p>7) планирование определенных сфер деятельности;</p> <p>8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства.</p> <p>9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела;</p> <p>10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет</p> <p>11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год;</p> <p>12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения;</p> <p>13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет</p>	3
13	<p>Что представляет собой планирование прибыли?</p> <p>1) планирование, при котором внесение изменений возможно;</p> <p>2) планирование всех сфер деятельности предприятия;</p> <p>3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок;</p> <p>4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых премий;</p> <p>5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия;</p> <p>6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений;</p> <p>7) планирование определенных сфер деятельности;</p> <p>8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства.</p> <p>9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела;</p> <p>10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет</p> <p>11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год;</p> <p>12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения;</p> <p>13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет.</p>	12
14	<p>Что представляет планирование продаж?</p> <p>1) планирование, при котором внесение изменений возможно;</p> <p>2) планирование всех сфер деятельности предприятия;</p> <p>3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок;</p>	4

	<p>4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых премий;</p> <p>5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия;</p> <p>6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений;</p> <p>7) планирование определенных сфер деятельности;</p> <p>8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства.</p> <p>9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела;</p> <p>10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет</p> <p>11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год;</p> <p>12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения;</p> <p>13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет</p>	
15	<p>Найдите общее определение планирования?</p> <p>1) это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения;</p> <p>2) это управленческий план производителя страховых услуг, отражающий их объем, качество и ассортимент, а также состояния и движения страхового фонда — его величины и структуры;</p> <p>3) это попытка предвидеть создание страхового фонда как косвенного показателя экономического потенциала страны, эффективности экономики, которая, в свою очередь, определяет величину создаваемого национального дохода — источника страховых платежей; жизненного уровня населения как главного фактора личного и имущественного страхования;</p> <p>4) это вероятностная, но с высокой степенью достоверности оценка будущего состояния страховой организации, основанная на априорных сведениях ее развития и состояния</p>	3
16	<p>Что означает метод экономико-математического моделирования, используемый при планировании?</p> <p>1) метод планирования доходов и расходов;</p> <p>2) метод с учетом структуры страхового тарифа</p> <p>3) метод при котором проводится анализ динамического ряда чисел действующих договоров страхования в предплановом периоде с целью выявления тенденции развития и дальнейшей ее экстраполяции;</p> <p>4) в первую очередь учитываются обеспечение финансовой устойчивости страховой организации, расширение ассортимента видов услуг и др.</p>	4
17	<p>Факторы, непосредственно влияющие на среднюю страховую премию, это...</p> <p>1) количество заключенных договоров и средняя страховая премия на один договор;</p> <p>2) % охвата страхового поля и наличие объектов попадающих под страховую защиту;</p> <p>3) среднесложившийся страховой тариф и средняя стоимость объектов страхования.</p>	3
18	<p>Факторы, непосредственно влияющие на количество выплат, это</p> <p>1) количество выплат и средняя страховая выплата на один страховой случай;</p> <p>2) вероятность наступления страхового случая и число застрахованных объектов;</p> <p>3) коэффициент убыточности и средняя страховая сумма на один договор страхования.</p>	1
19	<p>Что представляет собой План доходов и расходов страховщика?</p> <p>1) плановые показатели поступлений доходов распределение доходов по направлениям расходования средств и предполагаемый финансовый результат;</p> <p>2) распределение плановой суммы страховых премий по направлениям в соответствии со структурой страхового тарифа;</p> <p>3) формирует плановые денежные потоки в рамках их сбалансированности;</p> <p>4) планирует показатели статей активов и пассивов баланса страховщика.</p>	1
20	<p>Формула чистой рентабельности собственного капитала</p> <p>1) прибыль, полученная по виду страхования делится на объем поступившей страховой премии по тому же виду страхования;</p> <p>2) балансовая прибыль делится на среднюю стоимость имущества;</p> <p>3) чистая прибыль делится на среднюю стоимость имущества;</p>	3

	4) чистая прибыль делиться на среднюю величину собственного капитала; 5) доходы от инвестирования средств страховых резервов делиться на среднюю стоимость финансовых вложений	
21	По объектам функционирования планирование делиться на... 1) общее планирование и частное планирование; 2) стратегическое, оперативное и текущее; 3) планирование продаж, РВД, убыточности, прибыли и т.д.; 4) краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное; 5) жесткое и гибкое.	3
22	Что представляет собой оперативное планирование? 1) планирование, при котором внесение изменений возможно; 2) планирование всех сфер деятельности предприятия; 3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок; 4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых премий; 5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия; 6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений; 7) планирование определенных сфер деятельности; 8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства. 9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела; 10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет 11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год; 12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения; 13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет	5
23	Что представляет собой долгосрочное планирование? 1) планирование, при котором внесение изменений возможно; 2) планирование всех сфер деятельности предприятия; 3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок; 4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых премий; 5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия; 6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений; 7) планирование определенных сфер деятельности; 8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства. 9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела; 10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет 11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год; 12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения; 13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет	13
24	Что представляет собой стратегическое планирование? 1) планирование, при котором внесение изменений возможно; 2) планирование всех сфер деятельности предприятия; 3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок; 4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых премий; 5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия; 6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений; 7) планирование определенных сфер деятельности;	10

	<p>8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства.</p> <p>9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела;</p> <p>10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет</p> <p>11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год;</p> <p>12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения;</p> <p>13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет.</p>	
25	<p>Найдите определение планирования объемов страховых премий?</p> <p>1) это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения;</p> <p>2) это управленческий план производителя страховых услуг, отражающий их объем, качество и ассортимент, а также состояния и движения страхового фонда — его величины и структуры;</p> <p>3) это попытка предвидеть создание страхового фонда как косвенного показателя экономического потенциала страны, эффективности экономики, которая, в свою очередь, определяет величину создаваемого национального дохода — источника страховых платежей; жизненного уровня населения как главного фактора личного и имущественного страхования;</p> <p>4) это вероятностная, но с высокой степенью достоверности оценка будущего состояния страховой организации, основанная на априорных сведениях ее развития и состояния</p>	2
26	<p>Что означает нормативный метод, используемый при планировании?</p> <p>1) метод планирования доходов и расходов;</p> <p>2) метод с учетом структуры страхового тарифа</p> <p>3) метод при котором проводится анализ динамического ряда чисел действующих договоров страхования в предплановом периоде с целью выявления тенденции развития и дальнейшей ее экстраполяции;</p> <p>4) в первую очередь учитываются обеспечение финансовой устойчивости страховой организации, расширение ассортимента видов услуг и др.</p>	2
27	<p>Факторы, непосредственно влияющие на количество заключенных договоров страхования, это ...</p> <p>1) количество заключенных договоров и средняя страховая премия на один договор;</p> <p>2) % охвата страхового поля и наличие объектов попадающих под страховую защиту;</p> <p>3) Среднесложившийся страховой тариф и средняя стоимость объектов страхования.</p>	1
28	<p>Прогнозный баланс показывает?</p> <p>1) плановые показатели поступлений доходов распределение доходов по направлениям расходования средств и предполагаемый финансовый результат;</p> <p>2) распределение плановой суммы страховых премий по направлениям в соответствии со структурой страхового тарифа;</p> <p>3) формирует плановые денежные потоки в рамках их сбалансированности;</p> <p>4) планирует показатели статей активов и пассивов баланса страховщика</p>	3
29	<p>Формула чистой рентабельности капитала?</p> <p>1) прибыль, полученная по виду страхования делится на объем поступившей страховой премии по тому же виду страхования;</p> <p>2) балансовая прибыль делится на среднюю стоимость имущества;</p> <p>3) чистая прибыль делится на среднюю стоимость имущества;</p> <p>4) чистая прибыль делится на среднюю величину собственного капитала;</p> <p>5)доходы от инвестирования средств страховых резервов делится на среднюю стоимость финансовых вложений.</p>	3
30	<p>Формула коэффициента финансового потенциала?</p> <p>1) Фактический размер свободных активов/нормативный размер свободных активов</p> <p>2) сумма страховых резервов + сумма собственных средств/нетто-премия за отчетный период</p> <p>3) наиболее ликвидные активы + оплаченный уставный капитал/Сумма страховых резервов + краткосрочные обязательства</p> <p>4) Дебиторская задолженность по страховым премиям/Сумма собственных средств</p>	3
31	<p>По периодам охвата сфер деятельности планирование делится на...</p> <p>1) общее планирование и частное планирование;</p>	4

	<p>2) стратегическое, оперативное и текущее;</p> <p>3) планирование продаж, РВД, убыточности, прибыли и т.д.;</p> <p>4) краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное;</p> <p>5) жесткое и гибкое</p>	
32	<p>Что представляет собой планирование РВД?</p> <p>1) планирование, при котором внесение изменений возможно;</p> <p>2) планирование всех сфер деятельности предприятия;</p> <p>3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок;</p> <p>4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых премий;</p> <p>5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия;</p> <p>6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений;</p> <p>7) планирование определенных сфер деятельности;</p> <p>8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства.</p> <p>9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела;</p> <p>10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет</p> <p>11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год;</p> <p>12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения;</p> <p>13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет</p>	9
33	<p>Что представляет собой гибкое планирование?</p> <p>1) планирование, при котором внесение изменений возможно;</p> <p>2) планирование всех сфер деятельности предприятия;</p> <p>3) планирование, при котором происходит поиск новых возможностей, создание определенных предпосылок;</p> <p>4) определение потенциальных возможностей увеличения поступлений страховых премий;</p> <p>5) планирование, охватывающее отрезок времени от месяца до 1 года работы предприятия;</p> <p>6) планирование, при котором не предполагается внесения изменений;</p> <p>7) планирование определенных сфер деятельности;</p> <p>8) планирование, при котором осуществляется реализация возможностей и контроль текущего хода производства.</p> <p>9) планирование расходов связанных с расходами на ведение дела;</p> <p>10) планирование, которое охватывает отрезок времени от 1 года до 5 лет</p> <p>11) планирование, в котором увязываются все направления деятельности предприятия и работы всех его структурных подразделений на предстоящий финансовый год;</p> <p>12) планирование прибыли исходя из потенциальных доходов и его нормативного распределения;</p> <p>13) планирование, охватывающее отрезок времени больше 5 лет.</p>	1
34	<p>Бюджет денежных потоков показывает?</p> <p>1) плановые показатели поступлений доходов распределение доходов по направлениям расходования средств и предполагаемый финансовый результат;</p> <p>2) распределение плановой суммы страховых премий по направлениям в соответствии со структурой страхового тарифа;</p> <p>3) формирует плановые денежные потоки в рамках их сбалансированности;</p> <p>4) планирует показатели статей активов и пассивов баланса страховщика.</p>	1
35	<p>Формула коэффициента риска?</p> <p>1) Фактический размер свободных активов/нормативный размер свободных активов</p> <p>2) сумма страховых резервов + сумма собственных средств/нетто-премия за отчетный период</p> <p>3) наиболее ликвидные активы + оплаченный уставный капитал/Сумма страховых резервов + краткосрочные обязательства</p> <p>4) Дебиторская задолженность по страховым премиям/Сумма собственных средств</p>	1

9.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и практического опыта

9.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (экзамена, контрольной работы) и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 27.04.2021г., протокол № 5)

9.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине (контрольной работы)

устная письменная компьютерное тестирование иная

Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине (экзамена)

устная письменная компьютерное тестирование иная

9.3.3. Особенности проведения (экзамена, контрольной работы)

Во втором семестре проводится контрольная работа по МДК.02.01 в форме тестирования, на которую отводится два аудиторных часа.

По завершении изучения профессионального модуля проводится комплексный экзамен по ПМ.02 в виде устного собеседования

Обучающиеся предоставляют отчеты по выполненным практическим работам, (при наличии отзыва работодателя, предоставляют отзыв или характеристику). Обучающимся предлагаются вопросы для устного собеседования, образцы бланков договоров страхования, лицензий.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ

ПМ.02 <i>(Индекс модуля)</i>	Организация продаж страховых продуктов <i>(Наименование модуля)</i>
--	---

1. Составляющие профессионального модуля

Индексы	Наименования дисциплин, междисциплинарных курсов, практик	Объем (часы)
МДК.02.01	Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	63
МДК.02.02	Анализ эффективности продаж (по отраслям)	81
ПП.02.01	Организация продаж страховых продуктов	72
Общая трудоемкость профессионального модуля		216

2. Цель профессионального модуля

Сформировать компетенции обучающегося в области организации продаж страховых продуктов

3. Задачи профессионального модуля

- изучение страхования как сферы деятельности;
- изучение документов по страховым продажам;
- изучение различных видов продаж страховых продуктов

4. Фонд оценочных средств профессионального модуля предварительно одобрен работодателем

ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни»