**Приложение № 2.5**

к ООП по специальности

38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Министерство образования Московской области

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

Московской области «Воскресенский колледж»

|  |
| --- |
| Утверждена приказом директора  ГБПОУ МО «Воскресенский колледж» |
| № 182-О от 30.08.2022г. |

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для текущего контроля и промежуточной аттестации

по практической подготовке учебной практики УП.02.01

ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Воскресенск, 2022 г.

Фонд оценочных средств по практической подготовке учебной практики ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов разработан в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 года № 833.

Организация-разработчик: ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

Разработчик: преподаватель ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»

Климова Л.И.

Рассмотрено и одобрено на заседании предметно-цикловой комиссии электромеханических дисциплин

Протокол №1 от «30» августа 2022г.

Председатель ПЦК \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /И.М.Портная/

# **СОДЕРЖАНИЕ**

1

1. Паспорт фонда оценочных средства

2. Результаты освоения УП, подлежащие проверке

3. Оценка освоения УП

3.1 Типовыя задания для освоения УП в порядке текущего контроля

3.2 Оценочные материалы для промежуточной аттестации по УП

3.3 Критерии оценки освоения УП

4. Лист изменения

1. **Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

В результате освоения программы учебной практики ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов у студентов должен сформироваться практический опыт по основному виду деятельности ВД 2 Организация продаж страховых продуктов, предусмотренному ФГОС по специальности по специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям) следующими умениями, знаниями, которые формируют общие и профессиональные компетенции:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код  ОК, ПК | Умения | Знания | Практический опыт |
| ОК 01.  ОК 02.  ОК 03.  ОК 04.  ОК 05.  ОК 06.  ОК 07.  ОК 08.  ОК 09.  ПК 2.1.  ПК 2.2  ПК 2.3.  ПК 2.4 | 1.Анализировать основные показатели страхового рынка;  2.Выявлять перспективы развития страхового рынка;  3.Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;  4.Формировать стратегию разработки страховых продуктов;  5.Составлять стратегический план продаж страховых продуктов;  6.Составлять оперативный план продаж;  7.Рассчитывать бюджет продаж;  8.Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;  9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж;  11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;  16.Рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;  17.Проводить анализ качества каналов продаж; | 1.Роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;  2.Принципы планирования реализации страховых продуктов;  3.Нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;  4.Принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;  5.Методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;  6.Место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;  7.Маркетинговые основы розничных продаж;  8.Методы определения целевых клиентских сегментов;  9.Основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;  10.Порядок формирования ценовой стратегии;  11.Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  12.Виды и формы плана продаж;  13.Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;  14.Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;  15.Организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную;  16.Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;  17.Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;  18.Классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  19.Каналы розничных продаж в страховой компании;  20.Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;  21.Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;  22.Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;  23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;  25.Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  26.Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  27.Качественные показатели эффективности каналов продаж. | Организация продаж страховых продуктов |

**2. Результаты освоения УП.02.01, подлежащие проверке**

**1.2. Распределение планируемых результатов освоения профессионального модуля:**

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код  ОК, ПК, ЛР | Наименование | Умения | Знания |
| ОК.01 | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. | 1.Анализировать основные показатели страхового рынка;  2.Выявлять перспективы развития страхового рынка | 1.Роль и место розничных продаж в страховой компании; содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;  2.Принципы планирования реализации страховых продуктов |
| ОК.02 | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. | 4.Формировать стратегию разработки страховых продуктов;  5.Составлять стратегический план продаж страховых продуктов; | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; |
| ОК.03 | Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. | 6.Составлять оперативный план продаж;  7.Рассчитывать бюджет продаж;  8.Контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;  9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; | 16.Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;  17.Модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности |
| ОК.04 | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. | 9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж | 11.Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  12.Виды и формы плана продаж;  13.Взаимосвязь плана продаж и бюджета |
| ОК.05 | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. | 9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; |
| ОК.06 | Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. | 3.Применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; | 20.Факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;  21.Способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;  22.Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; |
| ОК.07 | Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. | 11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж; | 14.Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;  15.Организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, канальную, продуктовую, смешанную; |
| ОК.08 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. | 12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;  25.Зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;  26.Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  27.Качественные показатели эффективности каналов продаж. |
| ОК.09 | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. | 14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  17.Проводить анализ качества каналов продаж | 27.Качественные показатели эффективности каналов продаж |
| ПК.2.1. | Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж | 11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала;  14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; | 11.Теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;  12.Виды и формы плана продаж;  13.Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;  14.Методы разработки плана и бюджета продаж: экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; |
| ПК.2.2 | Организовывать розничные продажи | 9.Выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;  10.Проводить анализ эффективности организационных структур продаж;  11.Организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы  12.Определять перспективные каналы продаж;  13.Анализировать эффективность каждого канала | 18.Классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;  19.Каналы розничных продаж в страховой компании; |
| ПК.2.3 | Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании | 14.Определять величину доходов и прибыли канала продаж;  15.Оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации | 23.Основные показатели эффективности продаж;  24.Порядок определения доходов и прибыли каналов продаж |
| ПК.2.4 | Анализировать эффективность каждого канала продаж | 16.Рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;  17.Проводить анализ качества каналов продаж | 26.Коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;  27.Качественные показатели эффективности каналов продаж |
| ЛР 1 | Осознающий себя гражданином и защитником великой страны | | |
| ЛР 5 | Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России | | |
| ЛР 10 | Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой | | |
| ЛР 15 | Принимающий основы экологической культуры, соответствующей современному уровню экологического мышления, применяющий опыт экологически ориентированной рефлексивно-оценочной практической деятельности в жизненных ситуациях и профессиональной деятельности | | |

**3. Оценка освоения УП.02.01**

Предметом оценки служат умения, знания и практический опыт, предусмотренные ФГОС по практической подготовке учебной практики ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов, направленные на формирование общих и профессиональных компетенций, личностных результатов

**Контроль и оценка освоения УП.02.01 по темам**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Элементы**  **УП** | **Формы и методы контроля** | | | | | | | | | |
| **Текущий контроль** | | | | | **Промежуточная аттестация** | | | | |
| **ОК, ПК** | **Умения** | **Знания** | **Личностные результаты** | **Форма контроля** | **ОК, ПК** | **Умения** | **Знания** | **Личностные результаты** | **Форма контроля** |
| **Тема 1. Маркетинговые подходы в формировании моделей розничных продаж страховых продуктов** | | | | | |  |  |  |  |  |
| 1.1Современные концепции маркетинга и их практическое применение в деятельности страховых компаний | ОК 01-09,  ПК 2.1.-2.4 | У1,2,3,4,5 | З 20,21,22 | ЛР 1 , ЛР 5, ЛР 10, ЛР 15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| 1.2.Формирование сегмента лояльных клиентов | ОК 01-09,  ПК 2.1.-2.4 | У1,2,3,4,5 | З 20,21,22 | ЛР 1 , ЛР 5, ЛР 10, ЛР 15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| **Тема 2. Анализ операций и финансовых результатов страховой организации** | | | | | |  |  |  |  |  |
| 2.1. Показатели, характеризующие финансовые результаты работы предприятия | ОК 01-09,  ПК 2.1.-2.4 | У 5,6,7,11,15,17 | З1,5,11 | ЛР 1 , ЛР 5, ЛР 10, ЛР 15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| 2.2. Механизм формирования финансовых потоков в страховой организации | ОК 01-09,  ПК 2.1.-2.4 | У 5,6,7,11,15,17 | З1,5,11 | ЛР 1 , ЛР 5, ЛР 10, ЛР 15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| **Тема 3. Анализ основных показателей страхового рынка** | | | | | |  |  |  |  |  |
| 3.1. Определение финансовой устойчивости страховой организации | ОК 01-09,  ПК 2.1.-2.4 | У 2,4,7,12,13,16 | З1,2,4,11,12,16,  27 | ЛР 1 , ЛР 5, ЛР 10, ЛР 15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| 3.2**.** Проведение вертикального и горизонтального анализа бухгалтерского баланса | ОК 01-09,  ПК 2.1.-2.4 | У 2,4,7,12,13,16 | З1,2,4,15,16,21,26,27 | ЛР 1 , ЛР 5, ЛР 10, ЛР 15 | Практическая работа |  |  |  |  |  |
| **Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета** | | | | | | ОК 01-09,  ПК 2.1.-2.4 | У 5,6,7,11,15,17 | З1,2,4,11,12,16,  27 | ЛР 1 , ЛР 5, ЛР 10, ЛР 15 | Защита отчета по учебной практике |

**3.1Типовыя задания для освоения УП.02.01 в порядке текущего контроля**

**Тема 1.**  **Маркетинговые подходы в формировании моделей розничных продаж страховых продуктов**

Контрольные вопросы

для контроля и оценки усвоения знаний, общих и профессиональных компетенций для промежуточной аттестации

Контрольные вопросы необходимы для систематизации и закрепления собранного материала на практике. Грамотные ответы на контрольные вопросы подтверждают освоение обучающимися профессиональных компетенций и общих компетенций и приобретение практического опыта по профессиональному модулю.

Перечень контрольных вопросов:

1. Роль и место розничных продаж в страховой компании.
2. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж.
3. Организационная структура розничных продаж страховой компании. 4.Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж. 5.Классификация каналов розничных продаж в страховании.
4. Прямые и посреднические каналы продаж.
5. Классификация технологий продаж в розничном страховании. 8.Каналы розничных продаж в страховой компании.
6. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.
7. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании.
8. Методики оценки финансового состояния предприятий
9. Финансовый потенциал страховой организации.
10. Инвестиционная деятельность как основной фактор покрытия убыточности по страховым операциям
11. Анализ финансовой устойчивости как оценка финансов страховщика. Определение

долей собственного и привлеченного капиталов в формировании активов страховой организации

1. Классификация показателей финансового анализа страховой организации.
2. Аналитический баланс-нетто как информационная база финансового состояния страховой организации.
3. Анализ структуры баланса страховой компании.
4. Анализ показателей финансовой устойчивости страховщика
5. Анализ показателей ликвидности активов страховщика
6. Анализ показателей деловой репутации страховщика
7. Платежеспособность как следствие и внешнее проявление финансовой устойчивости
8. Расчет фактического и нормативного размеров маржи платежеспособности страховщика
9. Страхование домашнего имущества.
10. Страхование строений.
11. Основные условия страхования средств транспорта.
12. Страхование технических рисков.

**Тестирование**

1.Проведите ранжирование организационной структуры процесса страхования

А) Страховой случай.

Б) Страховая выплата.

В) Оценка убытка.

Г) Ущерб.

Д) Оценка стоимости риска.

Е) Рисковые обстоятельства.

2. Назовите основные обязанности страхователя

А) Оформлять документы по ведению договора страхования.

Б) Уплачивать страховые взносы.

В) Рассчитывать размеры ущерба.

Г) Принимать меры для предотвращения страхового случая или уменьшения ущерба.

Д) Выплачивать страховое возмещение.

Е) Сообщать страховщику достоверные сведения об объекте страхо­вания.

3. Какие существуют системы страхового обеспечения?

А) Компенсации.

Б) Первого риска.

В) Возмещения.

Г) Предельной ответственности.

Д) Делового участия.

Е) Пропорциональной ответственности.

4.Какие типы франшизы вы знаете?

А) Абсолютная.

Б) Условная.

В) Относительная.

5. Какие договора могут быть заключены при страховании иму­щества?

А) Основной.

Б) Относительный.

В) Дополнительный.

Г) Пропорциональный.

6. Какие основные цели преследует страховой брокер?

А) Найти клиента для страховой компании.

Б) Выбрать надежную страховую компанию для страхователя.

В) Рассчитать размер ущерба после наступления страхового случая.

Г) Взимать страховые взносы со страхователя.

7. Какой показатель является базой для определения ущерба при страховании урожая сельскохозяйственных культур?

А) Фактически собранный урожай в текущем году.

Б) Фактически собранный урожай с 1 га засеянной площади в теку­щем году.

В) Средняя урожайность с 1 га за предыдущие 5 лет.

Г) Предполагаемый размер урожая, рассчитанный до посева.

8. Влияет ли на базовую ставку страхового тарифа при обяза­тельном страховании гражданской ответственности владельцев транс­портных средств тип транспортного средства?

А) Да.

Б) Нет.

9. Назовите основные принципы тарифной политики страхов­щика:

А) Доступность страховых тарифов для широкого круга страхова­телей

Б) Возможность определения страхового возмещения.

В) Стабильность страховых тарифов.

Г) Обеспечение самоокупаемости и рентабельности страховых операций.

Д) Определение финансовой устойчивости страховщика.

10. Какие расходы относятся к расходам по ведению страховых операций?

А) Расходы на рекламу.

Б) Аквизиционные расходы.

В) Выплаты по возмещению ущерба.

11. Деятельность, связанная с перераспределением риска нанесения ущерба имущественным интересам среди участников страхования и осуществляемая специализированными организациями, обеспечивающими аккумуляцию страховых взносов и осуществление страховых выплат  - это

А) перестрахование

Б) страхование

В) сострахование

12. Лицо, которое в силу закона или договора обязано уплатить страховые взносы

А) страховой брокер

Б) застрахованное лицо

В) страхователь

13. Страховой агент, он:

А) занимается обслуживанием и защитой интересов страхователя

Б) физическое или юридическое лицо, действующее от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными страховой компанией полномочиями

В) лицо, которое в силу закона или договора обязано уплатить страховщику страховую премию

14. Страховщиком может быть только юридическое лицо?

А) не во всех случаях

Б) да

В) нет

15. Какой вид страховой деятельности не относится к личному страхованию

А) страхование жизни

Б) страхование финансовых рисков

В) медицинское страхование

16. Физическое лицо, заключающее договор страхования в пользу своего 7 летнего ребенка

А) застрахованный

Б) страхователь

В) страховщик

17. Отраслью страхования является:

А)  личное страхование

Б) страхование жизни

В) страхование от несчастного случая

18. Какая форма страхования является дополнительной

А) добровольное страхование

Б) обязательное страхование

В) взаимное страхование

19. Сумма, указанная в договоре страхования, на которую он заключается называется:

А) страховой суммой

Б) страховой стоимостью

В) страховой взнос

20. Кто в договоре личного страхования может быть застрахованным:

А) любое физическое или юридическое лицо

Б) только любое физическое лицо

В) только близкий родственник страхователя

21. Что является материальным воплощение экономической категории страховой защиты?

А) Страховая сумма;

Б) Страховой фонд;

В) Страховое возмещение;

22. Что такое страховая сумма?

А) Это платеж, который уплачивает страхователь страховщику для создания страхового фонда и оплаты услуг страховщика по проведению страхования;

Б) Это отношение среднеквадратического отклонения выплат к математическому ожиданию выплаты;

В) Это максимальный размер выплат по возмещениям убытков от страховых событий

23. Что такое страховой фонд?

А) Это средства, изъятые из национального дохода и совокупного общественного продукта;

Б) Это максимальный размер выплат по возмещениям убытков от страховых событий;

В) Это размер всех страховых платежей;

24. Что означает регрессное право?

А) Право на ведение страховой деятельности;

Б) Переход к страховщику прав страхователя к третьим лицам;

В) Право сообщать в соответствующие органы, исходя из их компетентности о наступлении страховых событий;

25. Какие функции выполняет личное страхование?

А) Организационная и рисковая;

Б) Накопительная и защитная;

В) Экономическая и социальная;

26. В чем заключается комбинированное страхование?

А) Страховая защита тех или иных объектов связана с интересами не только отдельных страхователей, но и всего общества;

Б) Страховая защита на случай воздействия опасных событий на группу объектов, имеющих коренные различия;

В) Объединение в одном событии страхования нескольких объектов.

27. От каких факторов зависит страховой риск?

А) Стоимости имущества, принятого на страхование;

Б) Степени вероятности страхового случая;

В) Интенсивности вредоносного воздействия разрушительных сил природы;

28. Какие функции должны выполнять государственные органы по страховому надзору?

А) Поддержание правопорядка в отрасли;

Б) Обеспечение гласности;

В) Регистрация тех, кто контролирует действия, связанные с заключением договоров страхования;

29. Что такое страховой взнос?

А) Денежная сумма, уплачиваемая страхователем страховщику за страхование, т.е. за обязательство возмещения ущерба;

Б) Денежное выражение страхового обязательства;

В) Денежная сумма, вносимая в фонды социального страхования;

30. К комплексу маркетинговых коммуникаций страховой фирмы относятся:

А)  реклама;

Б)  сейзл промоушн;

В)  паблик рилейшнз;

Г)  директ-маркетинг.

31. Страховая реклама – это

А)  краткая информация о действующих видах страхования граждан;

Б)  репортаж об испытаниях товара независимой фирмой-экспертом;

В)  целенаправленное формирование разумных потребностей населения в услугах страхового характера;

Г)  отбор целевых групп страхователей.

32. Рекламные средства, используемые в страховом деле:

А)  средства периодической печати;

Б)  средства изобразительной рекламы;

В)  оформление витрины для стимулирования интереса;

Г)  печатные объявления, размещенные в салонах транспортных средств;

Д)  упаковка;

Е)  электрифицированные панно с неподвижными или бегущими надписями;

Ж)  телевидение.

33. Реклама страховых услуг в сети INTERNET –  это

А)  достижение всеобщей страховой образованности;

Б)  классификация видов страхования промышленных рисков;

В)  внедрение страховой культуры;

Г)  изучение и формирование спроса;

Д)  контроль за выполнением плана;

Е)  продажа полисов;

Ж)  общение со специалистами в области страхового маркетинга и коммуникаций.

34. Служба маркетинга страховщика создана для:

А)  организации отдыха сотрудников фирмы;

Б)  удовлетворения запросов страхового рынка и получения прибыли от страховых операций;

В)  организационно-массовой работы по продаже страховых полисов;

Г)  изучения потенциальных возможностей компаний конкурентов;

Д)  анализа и прогнозирования конъюнктуры страхового рынка;

Е)  определения расходов, необходимых на страхование объекта.

# **Практические задания.**

Задание 1.

Имущество предприятия стоимостью 12 млн. руб. застраховано на один год у двух страховщиков:

* у страховщика № 1 на страховую сумму 8 млн. руб.,
* у страховщика № 2 на страховую сумму 6 млн. руб. Ущерб по страховому случаю составил 9,5 млн. руб.

Определите, в каком размере возместит ущерб страхователю каждая страховая компания.

Задание 2.

Пищекомбинат потребительской кооперации застраховал свое имущество на 1 год на сумму 2,5 млн. руб. Фактическая стоимость имущества

– 3 млн. руб. Ставка страхового тарифа – 3,6 %. Безусловная франшиза – 8 тыс. руб. Фактический ущерб при наступлении страхового случая составил 900 тыс. руб.

Рассчитайте:

1. размер страхового платежа;
2. страховое возмещение по системе первого риска и пропорциональной ответственности.

Задание 3.

В договоре страхования ответственности предусмотрен лимит на один страховой случай в размере 100 тыс. руб. В результате ДТП нанесен вред пешеходам: первому - на сумму 65 тыс. руб., второму – на сумму 55 тыс. руб.

Определите размер выплат страховщиком каждому потерпевшему.

Задание 4.

Общая сумма кредита по кредитному договору – 1 млн. руб., выданного под 15 % годовых сроком на 6 месяцев. Страховой тариф – 2,5 % от страховой суммы. Предел ответственности страховщика – 90 %. Заемщик не погасил своевременно задолженность по выданному кредиту.

Определите сумму страхового платежа, сумму ущерба и страховое возмещение.

Задание 5.

Фирма «Заря» застраховала имущество стоимостью 4 млн. руб. Страховая сумму по договору составила 3 млн.руб. В результате страхового случая нанесен ущерб в сумме 500 тыс.руб. Определите сумму страхового возмещения по системе первого риска и по системе пропорциональной ответственности.

Задание 6.

По договору страхования имущества предусмотрена условная франшиза в размере 4%. Страховая сумма составляет 100 тыс. руб. В результате страхового случая имуществу нанесен ущерб в 50 тыс. руб.

Определите сумму страхового возмещения по системе пропорциональной ответственности.

Задание 7.

Компания «Русь» застраховала от пожара здание стоимостью 2 млн. руб. на сумму 1 млн.руб. сроком на 2 года. Ставка страхового тарифа – 2,5%. При наступлении страхового случая ущерб составил 500 тыс.руб.

Рассчитайте размер страхового возмещения по системе пропорциональной ответственности; и сумму страховой премии (взноса).

**Тема 2. Анализ операций и финансовых результатов страховой организации**

**Практическое задание**

**Задание 1.**

Разделить активы предприятия в зависимости от степени ликвидности:

А 1 – наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);

А 2 – быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность и прочие активы); А 3 – медленно реализуемые активы (запасы);

А 4 – трудно реализуемые активы (итог I раздела актива баланса). Сгруппировать по степени срочности их оплаты пассивы баланса:

П 1 – наиболее срочные обязательства ( кредиторская задолженность, ссуды не погашенные в срок, прочие обязательства);

П 2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и заёмные средства); П 3 – долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и заемные средства); П 4 – постоянные пассивы (итог I раздела пассива баланса).

3. Определить платёжный излишек или недостаток на начало и конец года (А1-П1; А2 – П2 и т.д.).

4. Сравнить соотношения: баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие неравенства:

А1 П1 А2 П2 А3 П3 А4 П4

5. Определить текущую ликвидность, сравнивая А1и А2 с П1 и П2. 6. Определить перспективную ликвидность, сравнивая А3 с П3.

7. Сделать краткий вывод полученным сопоставлениям.

года

**Задание 2.**

Проанализируйте производственные и экономические показатели работы хозяйства.

Анализ размеров хозяйства № Показатели 2008г 2009г

п/п

ОСНОВНЫЕ

1 стоимость валовой 10160 15610 продукции, тыс. руб.

2 стоимость товарной 9980 14500 продукции, тыс. руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ

3 стоимость основных 12560 11980 производственных

фондов, тыс. руб.

4 среднегодовая 200 193 численность работников

в с/х производстве, чел.

5 площадь с/х угодий, га 4010 4010 6 в том числе пашня, га 3900 3900

% выполнения

отклонения + , -

**Задание 3.**

**Рассчитайте показатели рентабельности предприятия:** 1) Rп = П : В х 100%, где

Rп – рентабельность продаж,

П – прибыль от реализации (стр. 050 формы №2) . В – выручка от продаж (стр. 010 формы №2).

2) R чп = ЧП : В х 100%, где

R чп – коэффициент чистой прибыли,

ЧП – чистая прибыль (стр. 190 формы №2). 3) Rкап = П : ВБ х 100%, где

Rкап – рентабельность капитала, показывает эффективность использования имущества предприятия,

ВБ – валюта баланса (стр. 7)

**Задание 4.**

2. Проведите анализ движения рабочей силы

Показатели 1. Принято на предприятие 2. Выбыло с предприятия

В том числе:

- на учебу в воронежские силы - на пенсию

- по собственному желанию

- за нарушение трудовой дисциплины 3. Среднесписочная численность

Работающих.4. Коэффициента оборота: - по приему

- по выбытию

- коэффициент текучести

2005 2006 Отклонения 78 81

97 93

13 12 10 8 6 8 65 62

891 880

**Задание 5.**

1) **К покрытия** = Об.С : КЗ, (нормативное значение 2, минимальное допустимое 1), где Об.С – оборотные средства (стр. 290 баланса),

КЗ **–** краткосрочная кредиторская задолженность (стр. 610 + стр. 620 + стр. 630). 2) **К абсолютной ликвидности** = (ДС + Кр.ф.в.) : ККЗ, где

ДС – денежные средства (стр. 260 баланса),

Кр.ф.в. – краткосрочные финансовые вложения (стр. 250 баланса),

ККЗ – краткосрочная кредиторская задолженность(стр. 610 + стр. 620 + стр. 630). 3) **К промежуточной ликвидности =** (Об.С – 3) : ККЗ, (норматив больше 1), где

З – запасы (стр. 210)

4) **К ликвидности т. м. ц.** = З : ККЗ, где З – запасы (стр. 210)

**Задание 6.**

1. Рассчитайте показатели финансовой устойчивости предприятия Финансовая устойчивость – характеристика предприятия погашать свою

задолженность в долгосрочной перспективе. 1) **Кавтономии** = СК : В (норматив 0,5),где

СК – собственный капитал (стр. 490 баланса), В – валюта баланса (стр. 700 баланса).

2) **К финансовой устойчивости** = (СК + ДЗК) : В, где

ДКЗ – долгосрочный заемный капитал (стр. 590 баланса) 3) **К финансовой зависимости** = (СК + КЗК) : В, где

КЗК – краткосрочный заемный капитал (стр. 690 баланса) 4) **К 1 =** (ДЗК + КЗК) : СК, где

К 1 – коэффициент соотношения заемных и собственных средств (норматив 1) 5) **К маневренности** = (СК + ДЗК – ВА) : СК, где

ВА – внеоборотные активы (стр. 190 баланса)

Высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние.

**Задание 7**

1. Рассчитайте показатели деловой активности предприятия 1) **Ф отд.** = В : ОПФ (норматив выше 1), где

Ф отд. – фондоотдача, показатель выпуска продукции, приходящегося на 1 руб. стоимости основных фондов,

В – выручка (стр. 010 формы №2),

ОПФ – основные производственные фонды (стр. 120 баланса) 2) **Фе =**ОПФ : В (норматив ниже 1), где

Ф е – фондоемкость, показывает долю стоимости основных фондов, приходящихся на каждый рубль выпущенной продукции.

3) **Фв =** ОПФ :Ч, где

Ф в – фондовооруженность, показывает долю стоимости основных фондов, приходящихся на одного работающего

Ч – среднесписочная численность работающих.

2. Баланс движения и наличия основных средств (тыс. руб.).

Показатели

1. Стоимость основных средств в первоначальной оценке

в том числе: - новых

2. Износ основных средств 3. Остаточная стоимость основных средств

Наличие на начало года 14830

-

4449 10381

Поступило Выбыло

8351 46

6159 -

- -

Наличие на

конец года 23135

6158

4784 18351

Определите:

- коэффициент поступления (ввода) - коэффициент обновления

- коэффициент выбытия

- коэффициент ликвидации - коэффициент замены

- коэффициент расширения парка машин и оборудования - коэффициент годности

- коэффициент износа

- коэффициент годности

**Тема 3. Анализ основных показателей страхового рынка**

**Практические задания**

**Задание 1.**

На основании приведенных данных определите финансовый потенциал страховой организации:

* нематериальные активы – 12 тыс. руб.;
* дебиторская задолженность, сроки которой истекли – 728 тыс. руб.;
* страховые резервы, всего – 26 562 тыс. руб.;
* уставный капитал – 9 400 тыс. руб.;
* добавочный капитал – 71 тыс. руб.;
* страховые премии – нетто – 17 816 тыс. руб.;
* задолженность учредителей в уставный капитал – 400 тыс. руб.;
* непокрытый убыток – 53 тыс. руб.;
* нераспределенная прибыль – 112 тыс. руб.;
* страховые выплаты, всего – 8 966 тыс. руб.

# **Задание 2.**

Через соотношение активов и пассивов определите ликвидность баланса.

Исходные данные приведены в таблице:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ |  |  | ПАССИВ |  |  | Платежный | |
| На | На конец | На | На конец | излишек или | |
| начало | отчетного | начало | отчетного | недостаток | |
| отчетног  о | периода | отчетного | периода | На | На |
| периода |  | периода |  |  |
|  |  | начал | конец |
|  |  |  |  | о |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Наиболее |  |  | Краткосроч  ные |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ликвидные | 11311 | 136346 | пассивы | 1240 | 4039 | 10071 | 132307 |
| активы |
| Быстро- | 1702 | 6818 | Среднесроч  ные | 9989 | 12023 | -8287 | -5205 |
| реализуемые | пассивы |
| активы |  |
| Медленно- | 3018 | 2002 | Долгосрочн  ые | 617 | 6070 | -3089 | -4068 |
| реализуемые | пассивы |
| активы |  |
| Трудно- | 13568 | 13645 | Постоянные | 12263 | 136679 | 1305 | - |
| реализуемые | пассивы |
| 123034 |
| активы |  |
| БАЛАНС | 29599 | 158811 | БАЛАНС | 29599 | 158811 | Х | Х |

# **Задание 3.**

Определить платежеспособность страховщика на основании следующих показателей:

уставный капитал – 30 000 000 руб.; добавочный капитал – 10 672 345 руб.; дебиторская задолженность, сроки которой истекли – 548 361 руб.; задолженность учредителей по оплате уставного капитала – 15 000 000 руб.; нераспределенная прибыль отчетного периода – 1 046 167 руб.; непокрытые убытки – 1 550 060 руб.; сумма страховых взносов, по договорам страхования иным, чем страхование жизни (скорректированная на поправочный коэффициент) – 26 665 323 руб.; резерв по страхованию жизни – 12 870 045 руб.; поправочный коэффициент – 0,85.

**3.2. Оценочные материалы для промежуточной аттестации по УП**

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Московской области «Воскресенский колледж»**

Код и наименование специальности 38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

**ЗАДАНИЕ**

**на учебную практику**

для:

Студента (ки) 3 курса учебная группа: СД

Место прохождения практики: ГБПОУ МО «Воскресенский колледж»  
Адрес организации: Г. Воскресенск ул. Коммуны д.1

Срок прохождения практики с \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_г. г. по \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_\_ г.

Содержание задания на практику:

|  |  |
| --- | --- |
| №  п/п | Индивидуальное задание (перечень и описание работ) |
| 1. | Анализ концепций маркетинга и их практическое применение в деятельности страховых компаний |
| 2. | Формирование сегмента лояльных клиентов |
| 3. | Изучение показателей, характеризующих финансовые результаты работы предприятия |
| 4. | Изучение показателей, характеризующих финансовые результаты работы предприятия |
| 5. | Проведение вертикального и горизонтального анализа бухгалтерского баланса |

Руководитель практики от колледжа \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ознакомлен \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(практикант)