

ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»



УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
по учебно-воспитательной работе
Н.А. Авакова
«19» сентября 20 23 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА
МДК.02.02 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ (ПО ОТРАСЛЯМ)**

ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО
38.02.02 Страхование (по отраслям)

Базовая подготовка

квалификация специалиста среднего звена
Специалист страхового дела

Уровень образования, на базе которого осваивается ППССЗ: основное общее образование, среднее общее образование

Форма обучения: очная, заочная

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии
«Учетно-экономических дисциплин,
поварского, кондитерского дела и транспорта»
Протокол № 8 от «15» апреля 2023 г.
Председатель ц/к Дуракова А.С. Дуракова

Ставрополь, 2023

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств по рабочей программе междисциплинарного курса
 - 1.1. Область применения
 - 1.2. Система контроля и оценки освоения программы междисциплинарного курса
 - 1.2.1. Организация контроля и оценки освоения программы междисциплинарного курса
2. Комплект фонда оценочных средств для текущего контроля умений и знаний
3. Комплект фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по МДК
 - 3.1. Перечень вопросов и типовых практических заданий для подготовки к промежуточной аттестации по МДК
 - 3.2. Задания для промежуточной аттестации по МДК
 - 3.3. Перечень наглядных пособий, справочных и нормативных документов, разрешённых к использованию на промежуточной аттестации по МДК
4. Тематика рефератов, проектов для текущего контроля умений и знаний

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств предназначен для проверки результатов освоения МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям).

В результате освоения МДК обучающийся *должен уметь*:

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- выявлять перспективы развития страхового рынка;
- применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж;
- формировать стратегию разработки страховых продуктов;
- составлять стратегический план продаж страховых продуктов;
- составлять оперативный план продаж;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж;
- определять перспективные каналы продаж;
- анализировать эффективность каждого канала;
- определять величину доходов и прибыли канала продаж;
- оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации;
- рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;
- проводить анализ качества каналов продаж.

В результате освоения МДК обучающийся *должен знать*:

- роль и место розничных продаж в страховой компании;
- содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж;
- принципы планирования реализации страховых продуктов;
- нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж;
- принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж;
- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании;
- маркетинговые основы розничных продаж;
- методы определения целевых клиентских сегментов;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов;
- виды и формы плана продаж;
- взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж;
- методы разработки плана и бюджета продаж;
- экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;

- организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную;
- слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- классификацию технологий продаж в розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж;
- каналы розничных продаж в страховой компании;
- факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж;
- способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках;
- соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж;
- основные показатели эффективности продаж;
- порядок определения доходов и прибыли каналов продаж;
- зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж;
- коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом;
- качественные показатели эффективности каналов продаж.

Выше перечисленные умения, знания направлены на формирование у студентов следующих общих и профессиональных компетенций:

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 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.

Реализация воспитательного содержания рабочей программы профессионального модуля достигается посредством решения воспитательных задач в ходе каждого занятия в единстве с задачами обучения и развития личности студента; целенаправленного отбора содержания учебного материала, использования современных образовательных технологий.

Воспитательный потенциал профессионального модуля направлен на достижение следующих личностных результатов, составляющих портрет выпускника СПО, определенного рабочей Программой воспитания:

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».

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 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

ЛР 13 Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности

ЛР 14 Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный,

пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР 15 Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

Фонд оценочных средств позволяет оценивать:

1.1.1. Освоенные умения и усвоенные знания:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен: уметь: – анализировать основные показатели страхового рынка; – выявлять перспективы развития страхового рынка; – применять маркетинговые подходы в формировании клиентоориентированной модели розничных продаж; – формировать стратегию разработки страховых продуктов; – составлять стратегический план продаж страховых продуктов; – составлять оперативный план продаж; – рассчитывать бюджет продаж; – контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения; – выбирать наилучшую в данных условиях организационную структуру розничных продаж; – проводить анализ эффективности организационных структур продаж; – организовывать продажи страховых продуктов через различные каналы продаж; – определять перспективные каналы продаж; – анализировать эффективность каждого канала; – определять величину доходов и прибыли канала продаж; – оценивать влияние финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации; – рассчитывать коэффициенты рентабельности деятельности страховщика;	– защита и оценка деятельности во время практических работ; – письменный, устный фронтальный опрос; – оценка деятельности обучающихся во время самостоятельных работ на занятиях; – защита, выполнение индивидуальных творческих заданий (проектов) – письменный, устный индивидуальные опросы; – защита рефератов, презентаций; – комплексный дифференцированный зачет по МДК.02.01, МДК.02.02, ПП.02.01

– проводить анализ качества каналов продаж. знать: – роль и место розничных продаж в страховой компании; – содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж; – принципы планирования реализации страховых продуктов; – нормативную базу страховой компании по планированию в сфере продаж; – принципы построения клиентоориентированной модели розничных продаж; – методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития; – место розничных продаж в структуре стратегического плана страховой компании; – маркетинговые основы розничных продаж; – методы определения целевых клиентских сегментов; – основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж; – порядок формирования ценовой стратегии; – теоретические основы прогнозирования открытия точек продаж и роста количества продавцов; – виды и формы плана продаж; – взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж; – методы разработки плана и бюджета продаж; – экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование; – организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовую, каналную, продуктовую, смешанную; – слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж; – модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности; – классификацию технологий продаж в	
---	--

розничном страховании по продукту, по уровню автоматизации, по отношению к договору страхования, по каналам продаж; – каналы розничных продаж в страховой компании; – факторы выбора каналов продаж для страховой компании, прямые и посреднические каналы продаж; – способы анализа развития каналов продаж на различных страховых рынках; – соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж; – основные показатели эффективности продаж; – порядок определения доходов и прибыли каналов продаж; – зависимость финансовых результатов страховой организации от эффективности каналов продаж; – коэффициенты рентабельности канала продаж и вида страхования в целом; – качественные показатели эффективности каналов продаж.	
---	--

ЛР1-ЛР15. - В ходе оценивания учитываются в том числе и личностные результаты (см. раздел 2 Программы воспитания).

1.2. Система контроля и оценки освоения программы МДК:

В соответствии с локальными актами и учебным планом изучение МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) завершается в форме комплексного дифференцированного зачета с МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям), производственной практикой (по профилю специальности) ПП.02.01, а текущий контроль осуществляется в форме защиты оценки деятельности во время практических работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, решения практических ситуаций, подготовке исследовательских и творческих работ, создании презентаций.

1.2.1. Организация контроля и оценки освоения программы МДК

Промежуточная аттестация освоенных умений и усвоенных знаний по МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) осуществляется на комплексном дифференцированном зачете по МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям); МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям), производственной практики (по профилю специальности) ПП.02.01.

Условием допуска к комплексному дифференцированному зачету является положительная текущая аттестация по практическим работам, ключевым теоретическим вопросам МДК.02.01, МДК.02.02, при условии выполнения всех видов работ на практике, предусмотренных программой и тематическим планом, а также при своевременном предоставлении следующих документов:

- положительного аттестационного листа по практике руководителей практики от организации прохождения практики и образовательной организации (ОО) об уровне освоения профессиональных компетенций;
- положительной характеристики организации прохождения практики на обучающегося по освоению общих компетенций в период прохождения практики;
- дневника практики;
- отчета о практике в соответствии с заданием на практику.

Комплексный дифференцированный зачет проводится по разработанным заданиям для промежуточной аттестации. К критериям оценки уровня подготовки обучающегося относятся:

- уровень освоения обучающимся материала, предусмотренного учебной программой по профессиональному модулю;
- умения обучающимся использовать теоретические знания при выполнении практических заданий;
- уровень сформированности общих и профессиональных компетенций;
- обоснованность, четкость, краткость изложения ответа при соблюдении принципа полноты его содержания.

Дополнительным критерием оценки уровня подготовки обучающегося может являться результат научно-исследовательской, проектной деятельности, промежуточная оценка портфолио обучающегося.

При проведении комплексного дифференцированного зачета по МДК уровень подготовки обучающихся оценивается в баллах: «5» («отлично»), «4» («хорошо»), «3» («удовлетворительно»), «2» («неудовлетворительно»).

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, проявившему всесторонние и глубокие знания программного материала и дополнительной литературы, а также творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании материала.

Оценка «хорошо» ставится обучающемуся, проявившему полное знание программного материала, освоившему основную рекомендательную литературу, показавшему стабильный характер знаний и умений и способному к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности.

Оценка «удовлетворительно» ставится обучающемуся, проявившему знания основного программного материала в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности, знакомому с основной рекомендованной литературой, допустившему неточности в ответе, но обладающему необходимыми знаниями и умениями для их устранения при корректировке со стороны экзаменатора.

Оценка «неудовлетворительно» ставится обучающемуся, обнаружившему существенные пробелы в знании основного программного материала, допустившему принципиальные ошибки при применении теоретических знаний, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данному МДК.

2. Комплект оценочных средств для текущего контроля умений и знаний

	Содержание	стр.
Задания тестового контроля		9

Задания для тестового контроля знаний

Тестовые задания

Тестирование №1

1. Прибыль от страховых операций закладывается при расчете страхового тарифа в:

- а) нетто-ставку;
- б) нагрузку;
- в) средства для образования фонда предупредительных мероприятий.

2. По договору имущественного страхования не могут быть застрахованы следующие интересы:

- а) риск повреждения имущества;
- б) риск убытков от предпринимательской деятельности;
- в) риск утраты трудоспособности.

3. Юридические лица, имеющие лицензию на проведения операций страхования, называются:

- а) страховщиками;
- б) страхователями;
- в) страховыми агентами.

4. Тарифная ставка, по которой заключается договор страхования, называется:

- а) брутто-ставка;
- б) нетто-ставка;
- в) нагрузка.

5. Добровольное медицинское страхование является видом:

- а) личного страхования;
- б) социального страхования;
- в) имущественного страхования.

6. К сфере обязательного страхования не относится:

- а) страхование домашнего имущества граждан;
- б) страхование пассажиров от несчастных случаев;
- в) страхование гражданской ответственности владельцев автотранспорта.

7. Не допускается страхование:

- а) непогашения кредита;
- б) убытков от участия в играх и лотереях;
- в) недополучения прибыли.

8. Страховые премии образуют:

- а) фонд текущих поступлений;
- б) резервный фонд;
- в) резерв взносов.

9. Расходы на ведение дела страховщика не включают в себя:

- а) ликвидационные расходы;
- б) на предупредительные мероприятия;
- в) аквизиционные расходы.

10. В задачи актуарных расчетов не входит:

- а) группировка рисков в рамках страховой совокупности;

- б) обоснование необходимых резервных фондов;
- в) изучение страховых потребностей.

11. К отрасли имущественного страхования не относятся:

- а) страхование грузов;
- б) страхование животных;
- в) страхование ответственности владельца транспортного средства.

12. К отрасли личного страхования не относится:

- а) страхование жизни;
- б) страхование от несчастных случаев и болезней;
- в) страхование животных;
- г) медицинское страхование.

13. Смешанное страхование жизни не включает в себя:

- а) страхование жизни;
- б) страхование от несчастных случаев и болезней;
- в) медицинское страхование;

14. Часть страхового тарифа, предназначенная для покрытия страховых выплат

- а) брутто-тариф (брутто-ставка)
- б) нетто-тариф (нетто-ставка)
- в) нагрузка

15. Объектами личного страхования могут быть имущественные интересы, связанные с ...

- а) жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица
- б) владением, пользованием, распоряжением имуществом
- в) возмещением страхователем причиненного им вреда личности или имуществу физического или юридического лица
- г) перестрахованием

16. Объектами имущественного страхования могут быть имущественные интересы, связанные с ...

- а) жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица
- б) владением, пользованием, распоряжением имуществом
- в) возмещением страхователем причиненного им вреда личности или имуществу физического или юридического лица
- г) перестрахование

**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
« СТАВРОПОЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

УТВЕРЖДАЮ
заместитель директора
по учебно-воспитательной работе
_____ Н.А. Авакова
« __ » _____ 20__ г

**3. Комплект оценочных средств
для проведения промежуточной аттестации по**

**МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по
отраслям);**

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям);

**ПП.02.01 Производственной практике (по профилю специальности) по
ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов**

Форма аттестации – комплексный дифференцированный
зачет

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

Рассмотрено на заседании
цикловой комиссии
«Учетно-экономических дисциплин,
поварского, кондитерского дела и транспорта»
Протокол № ____ от « __ » _____ 20__ г.
Председатель цикловой комиссии
_____ А.С. Дуракова

Ставрополь, 202__ г

**3.1 Перечень вопросов и типовых практических заданий для подготовки к
комплексному дифференцированному зачету
по МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по
отраслям)**

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.
6. Прямые и посреднические каналы продаж.
7. Классификация технологий продаж в розничном страховании.
8. Каналы розничных продаж в страховой компании.
9. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.
10. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании.
11. Организационная структура страховой компании
12. Разработка миссии и видения страховой компании
13. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.
14. Понятие миссии и видения.
15. Алгоритм успешного формирования миссии и видения.
16. Стратегический план страховой компании
17. Продажи как комплексное явление в страховой компании.
18. Маркетинговая стратегия розничных продаж.
19. Определение целевых клиентских сегментов
20. Формирование продуктовой стратегии.
21. Формирование стратегии развития каналов продаж
22. Ценовая стратегия в области розничных продаж
23. Роль стратегического управления страховой компанией
24. Виды стратегий в страховой деятельности
25. Разработка модели стратегического управления в страховой организации
26. SWOT - анализ деятельности страховой компании
27. Виды и формы плана продаж.
28. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж.
29. Методы разработки плана и бюджета продаж.
30. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж.
31. Процедуры планирования продаж в страховой компании.
32. Принципы планирования
33. Логистика планирования продаж.
34. Органы планирования.
35. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж.
36. Разработка плана и бюджета продаж
37. Контроль исполнения плана продаж
38. Меры по выполнению плана продаж
39. Основные показатели и перспективы развития страхового рынка.
40. Практические примеры разработки и реализации стратегий страховщиков на развивающихся рынках
41. Ключевые факторы успеха в розничных продажах.

3.1 Перечень вопросов и типовых практических заданий для подготовки к комплексному дифференцированному зачету по МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

1. Сущность финансового анализа страховых организаций.
2. Специфика финансового состояния страховщика
3. Методики оценки финансового состояния предприятий
4. Финансовый потенциал страховой организации.
5. Инвестиционная деятельность как основной фактор покрытия убыточности по страховым операциям
6. Анализ финансовой устойчивости как оценка финансов страховщика. Определение долей собственного и привлеченного капиталов в формировании активов страховой организации
7. Классификация показателей финансового анализа страховой организации.
8. Аналитический баланс-нетто как информационная база финансового состояния страховой организации.
9. Анализ структуры баланса страховой компании.
10. Анализ показателей финансовой устойчивости страховщика
11. Анализ показателей ликвидности активов страховщика
12. Анализ показателей деловой репутации страховщика
13. Платежеспособность как следствие и внешнее проявление финансовой устойчивости
14. Расчет фактического и нормативного размеров маржи платежеспособности страховщика
15. План финансового оздоровления страховой организации
16. Анализ платежеспособности страховщика по методике ЕС через оценку маржи платежеспособности.
17. Методика оценки платежеспособности страховой через рисковый капитал
18. Параметр, определяющий степень вмешательства государства в дела страховой компании.
19. Анализ страховых операций как исследование процесса поступления страховых премий и осуществления страховых выплат.
20. Факторный анализ страховых операций
21. Анализ финансовой устойчивости страховых операций через соотношение фонда предстоящих выплат и среднего квадратического отклонения
22. Точка финансового равновесия.
23. Оценка финансовой устойчивости через сопоставление показателей убыточности страховой суммы и убыточности страховых операций
24. Определение степени вероятности дефицита собственных средств с использованием коэффициента Коньшина
25. Финансовый результат страховой организации как совокупный итог финансовых, инвестиционных и других операций.
26. Оценка инвестиционного дохода страховщика.
27. Показатели, характеризующие эффективность инвестиционной деятельности
28. Формула Дюпона.
29. Показатель эффективности страховых операций. Анализ рентабельности страховых операций.

Комплексный дифференцированный зачет по ПП.02.01 проходит в форме ответов на уточняющие вопросы по отчету о практике, защиты отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

**3.2. Задания для промежуточной аттестации по
МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям);
МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям);
ПП.02.01 Производственной практике (по профилю специальности) по ПМ.02
Организация продаж страховых продуктов**

ЗАДАНИЕ № 1.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Роль и место розничных продаж в страховой компании.
2. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Сущность финансового анализа страховых организаций.
4. Специфика финансового состояния страховщика

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 2.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Организационная структура розничных продаж страховой компании.
2. Слабые и сильные стороны различных организационных структур продаж.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Методики оценки финансового состояния предприятий
4. Финансовый потенциал страховой организации.

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 3.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Классификация каналов розничных продаж в страховании.
2. Прямые и посреднические каналы продаж.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Инвестиционная деятельность как основной фактор покрытия убыточности по страховым операциям
4. Анализ финансовой устойчивости как оценка финансов страховщика. Определение долей собственного и привлеченного капиталов в формировании активов страховой организации

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 4.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Классификация технологий продаж в розничном страховании.
2. Каналы розничных продаж в страховой компании.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Классификация показателей финансового анализа страховой организации.
4. Аналитический баланс-нетто как информационная база финансового состояния страховой организации.

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 5.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.
2. Факторы выбора каналов продаж для страховой компании.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Анализ структуры баланса страховой компании.
4. Анализ показателей финансовой устойчивости страховщика

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 6.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Основные показатели и перспективы развития страхового рынка.
2. Практические примеры разработки и реализации стратегий страховщиков на развивающихся рынках

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Оценка инвестиционного дохода страховщика.
4. Показатели, характеризующие эффективность инвестиционной деятельности

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 7.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Организационная структура страховой компании
2. Разработка миссии и видения страховой компании

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Анализ показателей ликвидности активов страховщика
4. Анализ показателей деловой репутации страховщика

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 8.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Соотношение организационной структуры страховой компании и каналов продаж.
2. Понятие миссии и видения.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Платежеспособность как следствие и внешнее проявление финансовой устойчивости
4. Расчет фактического и нормативного размеров маржи платежеспособности страховщика

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 9.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Алгоритм успешного формирования миссии и видения.
2. Стратегический план страховой компании

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. План финансового оздоровления страховой организации
4. Анализ платежеспособности страховщика по методике ЕС через оценку маржи платежеспособности.

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 10.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Продажи как комплексное явление в страховой компании.
2. Маркетинговая стратегия розничных продаж.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Методика оценки платежеспособности страховой через рисковый капитал
4. Параметр, определяющий степень вмешательства государства в дела страховой компании.

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 11.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Определение целевых клиентских сегментов
2. Формирование продуктовой стратегии.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Анализ страховых операций как исследование процесса поступления страховых премий и осуществления страховых выплат.
4. Факторный анализ страховых операций

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 12.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Формирование стратегии развития каналов продаж
2. Ценовая стратегия в области розничных продаж

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Анализ финансовой устойчивости страховых операций через соотношение фонда предстоящих выплат и среднего квадратического отклонения
4. Точка финансового равновесия.

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 13.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Роль стратегического управления страховой компанией
2. Виды стратегий в страховой деятельности

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Оценка финансовой устойчивости через сопоставление показателей убыточности страховой суммы и убыточности страховых операций
4. Определение степени вероятности дефицита собственных средств с использованием коэффициента Коньшина

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 14.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Разработка модели стратегического управления в страховой организации
2. SWOT - анализ деятельности страховой компании

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Финансовый результат страховой организации как совокупный итог финансовых, инвестиционных и других операций.
4. Оценка инвестиционного дохода страховщика.

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 15.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Виды и формы плана продаж.
2. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Показатели, характеризующие эффективность инвестиционной деятельности
4. Формула Дюпона.

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 16.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Методы разработки плана и бюджета продаж.
2. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере розничных продаж.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Факторный анализ страховых операций
4. Анализ финансовой устойчивости страховых операций через соотношение фонда предстоящих выплат и среднего квадратического отклонения

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 17.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Процедуры планирования продаж в страховой компании.
2. Принципы планирования

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Аналитический баланс-нетто как информационная база финансового состояния страховой организации.
4. Анализ структуры баланса страховой компании

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 18.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Логистика планирования продаж.
2. Органы планирования.

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Оценка финансовой устойчивости через сопоставление показателей убыточности страховой суммы и убыточности страховых операций
4. Органы планирования.

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 19.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Нормативная база страховой компании по планированию в сфере продаж.
2. Разработка плана и бюджета продаж

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Финансовый потенциал страховой организации.
4. Инвестиционная деятельность как основной фактор покрытия убыточности по страховым операциям

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 20.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Контроль исполнения плана продаж
2. Меры по выполнению плана продаж

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Методика оценки платежеспособности страховой через рисковый капитал
4. Параметр, определяющий степень вмешательства государства в дела страховой компании.

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

ЗАДАНИЕ № 21.

МДК 02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)

1. Основные показатели и перспективы развития страхового рынка.
2. Практические примеры разработки и реализации стратегий страховщиков на развивающихся рынках

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)

3. Расчет фактического и нормативного размеров маржи платежеспособности страховщика

4. План финансового оздоровления страховой организации

Производственная практика (по профилю специальности) по ПМ.02 Организация продаж страховых продуктов

5. Ответы на уточняющие вопросы по отчету о практике, защита отчета по практике с иллюстрацией материала (презентации), или др.

Лист регистрации изменений

в Фонд оценочных средств на 20__ - 20__ учебный год

МДК.02.01 Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям);

МДК.02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям);

ПП.02.01 Производственной практике (по профилю специальности)

по специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

№ п/п	Внесенные изменения	Содержание изменений

РАССМОТРЕНО

на заседании цикловой комиссии

Протокол № __ от __ 20__ г.

ОДОБРЕНО

Методическим советом

Протокол № __ от __ 20__ г.