

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Емельянов Сергей Геннадьевич

Должность: ректор

Дата подписания: 22.09.2020 11:36:02

Уникальный программный ключ:

9ba7d3e34c012eba476ffd2d064cf2781953be730df2374d16f3c0ce536f0fc6

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины**

### **«Страховые продукты и услуги для бизнеса»**

#### **38.04.08 Финансы и кредит, направленность (профиль)**

#### **«Финансы в цифровой экономике»**

**Цель преподавания дисциплины.** Формирование у магистров современных фундаментальных знаний в области оперативного планирования продаж, реализовывать различные технологии продаж страховых продуктов.

#### **Задачи изучения дисциплины**

- изучение специфики планирования и продажи страховых продуктов, основ, принципов, методов, функций маркетинга;
- определение специфики страхового продукта;
- рассмотрение основных этапов планирования и продажи страховых продуктов;
- изучение различных технологий продаж страховых продуктов.

#### **Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины**

- способностью оказать консалтинговые услуги коммерческим и некоммерческим организациям различных организационно-правовых форм, включая финансово-кредитные, по вопросам совершенствования их финансовой деятельности (ПК-15);
- способностью осуществлять сбор, обработку, анализ и систематизацию информации по теме исследования, выбор методов и средств решения задач исследования (ПК-19);
- способностью выявлять и проводить исследование финансово-экономических рисков в деятельности хозяйствующих субъектов для разработки системы управления рисками (ПК-23).

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

экономики и менеджмента

*(наименование ф-та полностью)*

*Т.Ю. Ткачева*  
*(подпись, инициалы, фамилия)*

« *08* *08* 2019г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Страховые продукты и услуги для бизнеса

*(наименование дисциплины)*

направление подготовки (специальность) 38.04.08 Финансы и кредит  
*(шифр согласно ФГОС и наименование направления подготовки (специальности))*

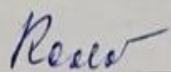
магистерская программа «Финансы в цифровой экономике»  
*(наименование профиля, специализации или магистерской программы)*

форма обучения заочная  
*(очная, очно-заочная, заочная)*

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит и на основании учебного плана направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит, одобренного Ученым советом университета, протокол №9 «26» марта 2018г.

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе для обучения студентов по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит на заседании кафедры финансов и кредита «30» августа 2018г., протокол №1.

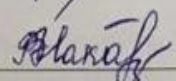
Зав. кафедрой финансов и кредита,  
д.э.н., профессор

 Т.С. Колмыкова

Разработчик программы,  
к.э.н., доцент

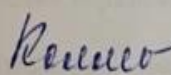
 А.С. Обухова

Согласовано:  
Директор научной библиотеки

 В.Г. Макаровская

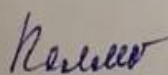
Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит, одобренного Ученым советом университета, протокол № 7 «29» 03 2019г., на заседании кафедры финансов и кредита «04» 04 2019г., протокол № 16.

Зав. кафедрой финансов и кредита,  
д.э.н., профессор

 Т.С. Колмыкова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит, одобренного Ученым советом университета, протокол № 7 «25» 02 2020г., на заседании кафедры финансов и кредита «29» 06 2020г., протокол № 18.

Зав. кафедрой финансов и кредита,  
д.э.н., профессор

 Т.С. Колмыкова

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит, одобренного Ученым советом университета, протокол № «\_\_» \_\_\_\_ 20 г., на заседании кафедры финансов и кредита «\_\_» \_\_\_\_ 20 г., протокол №\_\_.

Зав. кафедрой финансов и кредита,  
д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_ Т.С. Колмыкова

# **1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

## **1.1 Цель дисциплины**

Содержание дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» ориентировано на изучение основ планирования и продаж страховых продуктов и услуг. Основной целью изучения дисциплины является формирование у магистров современных фундаментальных знаний в области оперативного планирования продаж, реализовывать различные технологии продаж страховых продуктов.

## **1.2 Задачи дисциплины**

Основные задачи изучения дисциплины охватывают:

- изучение специфики планирования и продажи страховых продуктов, основ, принципов, методов, функций маркетинга;
- определение специфики страхового продукта;
- рассмотрение основных этапов планирования и продажи страховых продуктов;
- изучение различных технологий продаж страховых продуктов.

## **1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

По результатам изучения дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» магистранты должны **знать:**

- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
- понятие банковского страхования;
- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- маркетинговый анализ открытия точки продаж;
- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;
- способы создания системы обратной связи с клиентом;
- предназначение, состав и организацию работы с базой данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;
- интернет-магазин страховой компании как основное ядро интернет-технологии продаж;
- требования к страховым интернет-продуктам;
- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителем.

**уметь:**

- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;
- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества;
- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж;
- выявлять основных конкурентов и перспективные сегменты рынка;
- подготавливать письменное обращение к клиенту;

- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;
- организовывать функционирование интернет-магазина страховой компании;
- обновлять данные и технологии интернет-магазинов.

**владеть:**

- навыками составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;
- навыками осуществления продаж страховых продуктов и их поддержку;
- навыками реализовывать технологии директ-маркетинга и оценивать их эффективность;
- навыками организовывать работу контакт-центра страховой компании и оценивать основные показатели его работы;
- навыками осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования;
- навыками контролировать эффективность использования интернет-магазина.

У обучающихся формируются следующие **компетенции:**

- способностью оказать консалтинговые услуги коммерческим и некоммерческим организациям различных организационно-правовых форм, включая финансово-кредитные, по вопросам совершенствования их финансовой деятельности (ПК-15);
- способностью осуществлять сбор, обработку, анализ и систематизацию информации по теме исследования, выбор методов и средств решения задач исследования (ПК-19);
- способностью выявлять и проводить исследование финансово-экономических рисков в деятельности хозяйствующих субъектов для разработки системы управления рисками (ПК-23).

## 2 Указание места дисциплины в структуре образовательной программы

«Страховые продукты и услуги для бизнеса» представляет дисциплину с индексом Б1.В.ДВ.04.01 вариативной части дисциплин по выбору учебного плана направления подготовки 38.04.08 Финансы и кредит, изучаемую на 2 курсе.

## 3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 4 зачетные единицы (з.е.), 144 часа.

Таблица 3.1 – Объем дисциплины по видам учебных занятий

Объем дисциплины	Всего часов
Общая трудоемкость дисциплины	144 часа
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	22,12 часа
в том числе:	
лекции	4 часа
лабораторные занятия	0 часов
практические занятия	18 часов
экзамен	0,12 часа
зачет	0 часов
курсовая работа (проект)	
расчетно-графическая (контрольная) работа	
Аудиторная работа (всего):	22 часа
в том числе:	
лекции	4 часа

лабораторные занятия	0 часов
практические занятия	18 часов
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	112,88 часа
Контроль/экзамен (подготовка к экзамену)	9 часов

#### 4 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

##### 4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
1	Организация и управление страховой деятельностью	Задачи и принципы организации страховой деятельности. Государственный надзор за страховой деятельностью. Понятие страховой компании. Принципы и методы управления страховой деятельностью. Организационные структуры управления страховой компании.
2	Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга	Понятие страхового маркетинга. Особенности страхового маркетинга. Цели страховой деятельности и цели маркетинга. Специфика страхового продукта. Основные функции страхового маркетинга. Тенденции развития страхового маркетинга. Внедрение маркетинга в страховую деятельность.
3	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	Сегментация рынка страховых услуг. Маркетинговые исследования. Источники информации. Сегментация страхового рынка. Страховой маркетинг по видам услуг. Возможности внедрения страховыми компаниями новых видов услуг. Особенности внедрения новых страховых услуг. Понятие и природа риска. Классификация риска. Рисковые обстоятельства. Система перехода риска. Страховая защита. Способы управления рисками.
4	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	Понятие стратегического планирования. Разработка стратегии продвижения. Тактика маркетинга. Оценка результатов. Качественные и количественные показатели деятельности страховой компании. Стратегии продвижения страховых продуктов. Банкострахование.
5	Интернет - продажи страховых продуктов	Технологии интернет – маркетинга в розничных продажах. Технологии персональных продаж в розничном страховании.

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и ее методическое обеспечение

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетенции
		лек., час	№ лаб.	№ пр.			
1	Организация и управление страховой деятельностью	0,5	-	№1	ОУ-1, ОУ-2, ДУ-1, ДУ-2, ДУ-4, МУ-1, МУ-2	С (1-3 неделя)	ПК-15, ПК-19, ПК-23
2	Специфика страхового	1	-	№2	ОУ-1, ОУ-3,	Ко	ПК-15,

	продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга				ДУ-1, ДУ-2, ДУ-4, МУ-1, МУ-2	(4-7 неделя)	ПК-19
3	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	1	-	№3	ОУ-3, ДУ-2, ДУ-3, ДУ-4, МУ-1, МУ-2	С, Ко (8-11 неделя)	ПК-19, ПК-23
4	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	1	-	№4	ОУ-2, ДУ-1, ДУ-2, ДУ-3, МУ-1, МУ-2	Ко (12-15 неделя)	ПК-15, ПК-19
5	Интернет - продажи страховых продуктов	0,5	-	№5	ОУ-3, ДУ-1, ДУ-4, МУ-1, МУ-2	С, Ко (16-18 неделя)	ПК-15, ПК-19, ПК-23
	Итого	4	-	18		Э	

С – собеседование, Ко – контрольный опрос, Э - экзамен

## 4.2 Лабораторные работы и (или) практические занятия

### 4.2.1 Практические занятия

Таблица 4.2.2 – Практические занятия

№	Наименование практического занятия	Объем, час.
1	Организация и управление страховой деятельностью	2
2	Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга	4
3	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	4
4	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	5
5	Интернет - продажи страховых продуктов	3
	Итого	18

## 4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы) дисциплины	Срок выполнения	Время, затраченное на выполнение СРС, час.
1	Организация и управление страховой деятельностью	1-3 неделя	16
2	Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга	4-6 неделя	23
3	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	7-10 неделя	23,88
4	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	11-14 неделя	32
5	Интернет - продажи страховых продуктов	15-18 неделя	18
	Итого		112,88



## **5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

*научной библиотекой университета:*

а) библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной литературой в соответствии с учебным планом и данной рабочей программой;

б) имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

*кафедрой:*

а) путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;

б) путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств;

в) путем разработки:

- методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;

- заданий для самостоятельной работы;

- тем рефератов и докладов;

- вопросов к экзамену;

- методических указаний к выполнению практических работ и т.д.

*полиграфическим центром (типографией) университета:*

- помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;

- удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

Важным фактором усвоения материала по курсу является самостоятельная работа студентов, которая состоит из непрерывной работы по выполнению текущих заданий. Результативность самостоятельной работы студентов обеспечивается эффективной системой контроля, которая включает в себя опросы студентов по содержанию лекций, проверку выполнения текущих заданий, тестирование. Опросы по содержанию лекций и проверки выполнения текущих заданий проводятся на каждом практическом занятии. Самостоятельная работа студентов включает изучение законодательной базы РФ по вопросам организации страховой деятельности.

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, опытом творческой, исследовательской деятельности. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия. Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:



- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- подготовка к семинарам и практическим занятиям, их оформление;
- составление аннотированного списка статей из журналов финансового и экономического профиля;
- подготовка практических и расчетных заданий;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и т.д.;
- компьютерный текущий самоконтроль и контроль успеваемости на базе электронных обучающих и аттестующих тестов.

Рейтинговая система обучения предполагает балльное оценивание студентов, которое дает возможность объективно отразить в баллах расширение диапазона оценивания индивидуальных способностей студентов, их усилий, потраченных на выполнение того или иного вида самостоятельной работы. В систему рейтинговой оценки включаются дополнительные поощрительные баллы за оригинальность, новизну подходов к выполнению заданий для самостоятельной работы или разрешению научных проблем. У студента имеется возможность повысить учебный рейтинг путем участия во внеучебной работе (участие в олимпиадах, конференциях; выполнение индивидуальных творческих заданий, рефератов; участие в работе научного кружка и т.д.).

## 6 Образовательные технологии

В соответствии с требованиями ФГОС и Приказа Министерства образования и науки РФ от 5 апреля 2017 г. №301 по направлению подготовки реализация компетентностного подхода должна предусматривать широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов. В рамках дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» предусматриваются встречи с представителями бизнеса, мастер-классы экспертов и специалистов в этой области 36,36 процента от аудиторных занятий согласно УП (2 семестр) – 8 часов, в т.ч. 8 часов – практические занятия).

Таблица 6.1 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

№	Наименование раздела (темы лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
1	Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга (практическое занятие)	Мозговой штурм	2
2	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка (практическое занятие)	Презентация	2
3	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов (практическое занятие)	Мастер-класс	2
4	Интернет - продажи страховых продуктов (практическое занятие)	Презентация	2
<b>ИТОГО</b>			<b>8</b>

**7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

**7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

Код и содержание компетенции	Этапы формирования компетенций и дисциплины (модули), при изучении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
1	2	3	4
Способностью оказать консалтинговые услуги коммерческим и некоммерческим организациям различных организационно-правовых форм, включая финансово-кредитные, по вопросам совершенствования их финансовой деятельности (ПК-15)	Правовая среда бизнеса	Финансовое право Страховые продукты и услуги для бизнеса Хеджирование рисков предпринимательской деятельности	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (технологическая практика)
Способностью осуществлять сбор, обработку, анализ и систематизацию информации по теме исследования, выбор методов и средств решения задач исследования (ПК-19)	Финансовые информационные технологии Страховые продукты и услуги для бизнеса Хеджирование рисков предпринимательской деятельности		Научно-исследовательская работа
Способностью выявлять и проводить исследование финансово-экономических рисков в деятельности хозяйствующих субъектов для разработки системы управления рисками (ПК-23)	Финансовые рынки и финансово-кредитные институты	Финансирование и коммерциализация инноваций Страховые продукты и услуги для бизнеса Хеджирование рисков предпринимательской деятельности Инвестиционное проектирование Инвестиционный анализ	Научно-исследовательская работа

## 7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 7.2 - Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций (частей компетенций)

Код компетенции / этап	Показатели оценивания компетенций	Критерии и шкала оценивания компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворительно»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5
ПК-15 / основной	<p>1 Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п. 1.3 РПД</p> <p>2 Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3 Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>Знать: порядок взаимодействия страховой компании и организаций по продаже страховых продуктов</p> <p>Уметь: создавать базы данных потенциальных и существующих клиентов</p> <p>Владеть: навыками реализации технологии прямых и посреднических каналов продаж</p>	<p>Знать: определение и работу с сетевыми посредниками: автосалоны, банки, предприятия, предприятия розничной торговли и т.д.</p> <p>Уметь: осуществлять продажи страховых услуг действующим и новым клиентам</p> <p>Владеть: навыками расчета основных показателей эффективности продаж</p>	<p>Знать: порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников</p> <p>Уметь: продвигать страховые продукты через интернет-продажи</p> <p>Владеть: навыками расчета качественных показателей эффективности каналов продаж</p>
ПК-19/ начальный, основной	<p>1 Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п. 1.3 РПД</p> <p>2 Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3 Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>Знать: технологии прямых офисных продаж</p> <p>Уметь: осуществлять поиск необходимой информации; с помощью использования различных источников, включая и электронные</p> <p>Владеть: навыками возможности анализировать причины выполнения плана продаж страховых продуктов и услуг, а также определять возможные отклонения от плана</p>	<p>Знать: особенности поиска потенциальных клиентов</p> <p>Уметь: осуществлять сбор, обработку, анализ и систематизацию информации с использованием компьютерных программ</p> <p>Владеть: навыками использования стандартного и специализированного программного обеспечения</p>	<p>Знать: основы создания базы данных по клиентам: корпоративным и розничным</p> <p>Уметь: осуществлять сбор, обработку, анализ и систематизацию информации с использованием специализированных программ для решения задач исследования</p> <p>Владеть: навыками возможности заполнения необходимых документов о наступлении страхового случая; внесение в базу</p>

				данных о страховом случае.
ПК-23/ основной	<p>1 Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п. 1.3 РПД</p> <p>2 Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3 Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p>	<p>Знать: теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки продаж</p> <p>Уметь: организовывать качественный сервис по обслуживанию персональных клиентов на этапах продажи страховой услуги</p> <p>Владеть: навыками выбора канала розничных продаж в страховой компании</p>	<p>Знать: основы осуществления маркетингового анализа открытия точки продаж</p> <p>Уметь: сформировать продуктовую стратегию и стратегии развития каналов продаж</p> <p>Владеть: навыками определения факторов выбора каналов продаж для страховой компании</p>	<p>Знать: научные подходы к материально-техническому обеспечению и автоматизации деятельности офиса розничных продаж страховой компании</p> <p>Уметь: разрабатывать организационную структуру розничных продаж страховой компании: видовая, канальная, продуктовая, смешанная;</p> <p>Владеть: навыками определения слабых и сильных сторон различных организационных структур продаж страхового продукта</p>

**7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

Таблица 7.3 – Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля

№ п\п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				наименование	№№ заданий	
	Организация и управление страховой деятельностью	ПК-15, ПК-19, ПК-23	Лекции Практическое занятие №1 СРС	Тест	№1-10	Согласно табл. 7.2
				Собеседование	№1-6	
				Доклад	№1-3	
	Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового	ПК-15, ПК-19	Лекции Практическое занятие №2 СРС	Тест	№11-22	Согласно табл. 7.2
				Собеседование	№7-11	
				Доклад	№4-6	

	маркетинга					
	Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка	ПК-19, ПК-23	Лекции Практическое занятие №3 СРС	Тест	№23-33	Согласно табл. 7.2
				Разноуровневые задачи и задания	№1-5	
				Собеседование	№12-18	
				Доклад	№7-9	
	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов	ПК-15, ПК-19	Лекции Практическое занятие №4 СРС	Тест	№34-46	Согласно табл. 7.2
				Собеседование	№19-22	
				Доклад	№10-11	
	Интернет - продажи страховых продуктов	ПК-15, ПК-19, ПК-23	Лекции Практическое занятие №5 СРС	Тест	№47-55	Согласно табл. 7.2
				Собеседование	№23-26	
				Доклад	№12-13	

#### Примеры типовых контрольных заданий для текущего контроля

Вопросы собеседования по разделу (теме) 2. Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга

1. Характеристика страхового продукта
2. Этапы создания нового страхового продукта
3. Расширение ассортимента страховых услуг — элемент конкуренции
4. Сущность продвижения страхового продукта
5. Цели продвижения страховых продуктов
6. Каналы продаж и функции участников каналов продвижения страховых продуктов
7. Специфические особенности продаж страховых продуктов
8. Условия развития продаж
9. Сегментация страхового рынка
10. Технология продаж. Классификация технологии продаж.
11. Технологии продаж по каналам продаж.
12. Технологии продаж по уровню автоматизации.
13. Технологии продаж в зависимости от продукта.
14. Технологии продаж по отношению к договору страхования.
15. Понятие страхового маркетинга

Решение задач по разделу (теме) 3. Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка

Определить какой из регионов наименее убыточный на основании следующих данных: Регион № 1 – число застрахованных объектов составляет 25 000 единиц; страховая сумма застрахованных объектов – 78 млн. руб.; число пострадавших объектов – 2 000 единиц.; число страховых случаев – 1 500; страховое возмещение – 2,1 млн. руб. Регион № 2 - число застрахованных объектов составляет 40 000 единиц; страховая сумма застрахованных объектов – 120 млн. руб.; число пострадавших объектов – 7 000 единиц; число страховых случаев – 4 000; страховое возмещение – 10,5 млн. руб.

Тестовые задания по разделу (теме) 3. Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка

1. На страховом рынке предложение можно оценивать на основе:
  - а) емкости страхового рынка;
  - б) страхового интереса;
  - в) страхового поля;
  - г) ассортимента страхового рынка.
2. Перестрахование наибольших убытков предусматривает:
  - а) выплату определенного числа наибольших возмещений за определенный период (год);
  - б) выплату определенной доли всех возмещений;
  - в) выплату возмещений, превосходящих определенную сумму.
3. К страховым резервам относятся:
  - а) собственные средства страховщика;
  - б) стабилизационный резерв;
  - в) резервный капитал страховщика.
4. Страховые резервы в основном предназначены:
  - а) для формирования страхового фонда;
  - б) для осуществления страховых выплат;
  - в) для финансирования страховой деятельности.
5. Субъектами инфраструктуры страхового рынка являются:
  - а) страховые аудиторы;
  - б) актуарии;
  - в) страховые агенты;
  - г) страхователи;
  - д) аварийные комиссары.

### **Типовые задания для промежуточной аттестации**

*Промежуточная аттестация* по дисциплине проводится в форме экзамена. Экзамен проводится в форме тестирования (бланкового и/или компьютерного). Для тестирования используются контрольно-измерительные материалы (КИМ) – задания в тестовой форме, составляющие банк тестовых заданий (БТЗ) по дисциплине, утвержденный в установленном в университете порядке.

Проверяемыми на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины, указанные в разделе 4 настоящей программы. Все темы дисциплины отражены в КИМ в равных долях (%). БТЗ включает в себя не менее 100 заданий и постоянно пополняется.

Для проверки *знаний* используются вопросы и задания в различных формах:

- закрытой (с выбором одного или нескольких правильных ответов),
- открытой (необходимо вписать правильный ответ),
- на установление правильной последовательности,
- на установление соответствия.

*Умения, навыки и компетенции* проверяются с помощью задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов. Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант КИМ включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат КИМ позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

**7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета:

- Положение П 02.016 – 2018 «О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательной программы»;

- методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для текущего контроля по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется следующий порядок начисления баллов:

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках БРС

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	Балл	Примечание	Балл	Примечание
Практическое занятие №1	2	Выполнил, но «не защитил»	4	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие № 2	2	Выполнил, но «не защитил»	4	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №3	4	Выполнил, но «не защитил»	8	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №4	2	Выполнил, но «не защитил»	4	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №5	2	Выполнил, но «не защитил»	4	Выполнил и «защитил»
СРС	12		24	
Итого	24		48	
Посещаемость	0		16	
Экзамен	0		36	
Итого	24		100	

Для студентов заочной формы обучения допуск к промежуточной аттестации по дисциплине «Страховые продукты и услуги для бизнеса» не зависят от количества баллов, начисленных за освоение контролируемых разделов изучаемой дисциплины. Начисление баллов осуществляется не позднее субботы перед началом соответствующей сессии. При этом студента оценивают: за посещаемость –14 баллов, за результаты освоения компетенций, знания и умения в рамках контролируемых разделов изучаемой дисциплины – 36 баллов.

Баллы, набранные студентом заочной формы обучения за задания, выполненные вне графика текущей аттестации, суммируются с баллами, выставляемыми при текущей аттестации.

Если к моменту проведения экзамена студент набирает 50 и более баллов, они по желанию студента могут быть выставлены ему в ведомость и в зачетную книжку без дополнительной процедуры тестирования.

Студент, получивший по дисциплине менее 50 баллов, аттестуется неудовлетворительно, и ему предоставляется возможность ликвидировать задолженность по дисциплине в соответствии с положением П 02.034–2017 «О порядке организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

## **8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**



### 8.1 Основная учебная литература

1. Ермасов, С. В. Страхование [Текст]: учебник / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова; Саратовский гос. ун-т. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2015. - 791с.
2. Скамай, Л.Г. Страхование. Теория и практика [Текст] : учебник / Л.Г. Скамай; Гос. ун-т управления. - 2-е изд., пер. и доп. . - Москва : Юрайт, 2016. - 383 с.
3. Страхование [Электронный ресурс]: учебник / под ред. В. В. Шахова, Ю. Т. Ахвледиани. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 510 с. // Режим доступа - <http://biblioclub.ru/>

### 8.2 Дополнительная учебная литература

1. Планирование и продажи банковских и страховых продуктов [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л.М. Садыкова [и др.]. - Оренбург: ОГУ, 2015. - 310с. // Режим доступа - <http://biblioclub.ru/>
2. Ахвледиани, Ю.Т. Страхование [Электронный ресурс]: учебник / Ю. Т. Ахвледиани. - Москва: Юнити-Дана, 2012. - 544 с. // Режим доступа - <http://biblioclub.ru/>
3. Годин, А. М. Страхование [Электронный ресурс]: учебник / А. М. Годин, С. В. Фрумина. - 3-е изд., перераб. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 256 с.
4. Сафуанов, Р.М. Страхование [Электронный ресурс]: учебное пособие / Р.М. Сафуанов, З.Ф. Шарифьянова. – Изд-во: Прометей, 2018. - 144 с. // Режим доступа - <http://biblioclub.ru/>

### 8.3 Перечень методических указаний

1. Страховые продукты и услуги для бизнеса: методические рекомендации по выполнению практических занятий для магистров направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: А.С. Обухова. Курск, 2020. 47с.
2. Страховые продукты и услуги для бизнеса: методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы для магистров направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: А.С. Обухова. Курск, 2020. 34с.

### 8.4 Другие учебно-методические материалы

- «Финансы и кредит».
- «Вопросы экономики».
- «Российский экономический журнал»
- «Российское предпринимательство»
- «Экономика и предпринимательство»
- «Право и экономика»

### 9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики ([www.gks.ru](http://www.gks.ru)).
2. Электронная библиотека ЮЗГУ ([www.lib.swsu.ru](http://www.lib.swsu.ru)).
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» (<http://biblioclub.ru>).
4. Научная электронная библиотека elibrary (<http://elibrary.ru>).

### 10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы обучающихся являются *лекции и практические занятия*.

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на практическое занятие и указания на самостоятельную работу.

Практические занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Практическое занятие предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Оно начинается со вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения студентов. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет баллы выступавшим студентам. В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе практических занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

При подготовке к практическому занятию студенты имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем, студенты вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает в конце занятия.

При освоении данного курса студент может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой.

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

- Информационная справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
- OpenOffice;
- Операционная система Windows.

#### **12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для проведения лекционных и практических занятий по дисциплине «Страховые продукты и услуги для бизнеса» используются презентации по основным разделам и темам (с использованием мультимедийного проектора), компьютерная лаборатория кафедры финансов и кредита. Учебная аудитория для проведения лекционных и практических занятий кафедры финансов и кредита, оснащены учебной мебелью: столы, стулья для обучающихся; стол, стул для преподавателя; проекционный экран на штативе; мультимедиа центр; ноутбук.

**13. Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины**

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц	Дата	Основание для изменения и подпись лица, проводившего изменения
	измененных	замененных	аннулированных	новых			
1	15	-	-	-	17	27.03.20	Разработка методических указаний по дисциплине