

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ  
БПОУ ВО «Вологодский аграрно-экономический колледж»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**  
**по выполнению внеаудиторной самостоятельной работы**  
**по ПМ 02**  
**«Организация продаж страховых продуктов»**  
**МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям)**

для студентов дневной формы обучения  
специальность 38.02.02 Страхование (по отраслям)

Вологда

2015

<p><b>РАССМОТРЕНА</b> на методической комиссии экономических, бухгалтерских и технологических дисциплин и рекомендована для внутреннего использования Протокол № 4 от 10 ноября 2015 г. Председатель МК С. Ю. Юманова</p>	<p><b>ОДОБРЕНО</b> Научно-методическим советом</p> <p>Протокол № 3 « 14 » январь 2016 г. Председатель О.В. Юманова</p>
---	--

Автор: Юманова С. Ю. – председатель методической комиссии экономических, бухгалтерских и технологических дисциплин, преподаватель профессиональных модулей колледжа высшей квалификационной категории

Методические рекомендации предназначены для студентов специальности 38.02.02 Страхование (по отраслям) и направлены на оказание практической помощи при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы по ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов» МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) .

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие сведения.....	4
2. Краткий тематический план видов самостоятельной работы.....	6
3. Карта самостоятельной работы студента.....	7
4. Критерии оценки результатов самостоятельной работы.....	10
5. Методические рекомендации по решению производственных задач и ситуаций.....	10
6. Порядок выполнения самостоятельной работы студентом.....	11
Информационное обеспечение обучения.....	13

## 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) является специальным курсом, устанавливающей знания для получения профессиональных навыков, и преподается студентам специальности Страхование дело (по отраслям).

Методические рекомендации по выполнению внеаудиторной самостоятельной работы студентам по данному профессиональному модулю разработаны в соответствии с рабочей программой по ПМ 02 Организация продаж страховых продуктов МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям).

Курс МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) базируется на знаниях и умениях полученных студентами при изучении следующих дисциплин : Основы экономической теории, Экономика организации (предприятия), Статистика, Основы банковского дела, Менеджмент, Страхование дело, Технология отраслей АПК и др.

По учебному плану в соответствии с рабочей программой на изучение курса МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) студентами дневной формы обучения предусмотрено всего 90 часов, из них лекций – 36 часов, практических занятий – 24 часа, самостоятельных занятий – 30 часов.

**Целью** методических рекомендаций является обеспечение эффективности самостоятельной работы студентов с литературой и экономической документацией на основе правильной организации их изучения.

**Задачами** методических рекомендаций по выполнению самостоятельной работы являются:

- активизация самостоятельной работы студентов;
- содействие развития творческого отношения к данной дисциплине;
- выработка умений и навыков рациональной работы с литературой и экономической документацией;
- управление познавательной деятельности студентов.

**Функциями** методических рекомендаций по выполнению самостоятельной работы являются:

- определение содержания работы студентов по овладению программным материалом;
- установление требований к результатам изучения профессионального модуля.

Сроки выполнения и виды отчетности самостоятельной работы определяется преподавателем, и доводятся до сведения студентов.

У студентов должно сложиться достаточное понимание целей, задач и функций планирования и организации продаж страховых продуктов предприятия, условий, необходимых для повышения эффективности деятельности предприятия.

**Цель** преподавания курса МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) дать студентам теоретические знания в области анализа эффективности каждого канала продаж страхового продукта и методики проведения анализа основных показателей предприятия.

В соответствии с программой курса МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) в результате освоения данного курса **студент должен:**

**иметь практический опыт:**

анализа эффективности каждого канала продаж страхового продукта.

**уметь:**

- анализировать основные показатели страхового рынка;
- рассчитывать бюджет продаж;
- контролировать исполнение плана продаж и принимать адекватные меры для его выполнения;
- проводить анализ эффективности организационных структур продаж;
- организовывать продажи страховых продуктов через различные 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;

**знать:**

- методы экспресс-анализа рынка розничного страхования и выявления перспектив его развития;
- основы формирования продуктовой стратегии и стратегии развития каналов продаж;
- порядок формирования ценовой стратегии;
- методы разработки плана и бюджета продаж:
- экстраполяцию, встречное планирование, директивное планирование;
- модели соотношения центральных и региональных продаж, анализ их эффективности;
- 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.

## 2. КРАТКИЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ВИДОВ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Наименование темы	Самостоятельная работа обучающихся	Кол-во часов
<p><b>Тема 1.</b> Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение.</p>	<p>Используя дополнительную литературу и СМИ рассчитать план продаж конкретной страховой компании Вологодской области на очередной год , агрегируя:</p> <p>1.1. личные планы продаж персонала фронт-офиса;</p> <p>1.2. планы продаж точек продаж (агентства, центры продаж, филиалы);</p> <p>1.3. планы продаж подразделений центрального офиса (когда таковые имеются).</p>	<p>15 в тч</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p>
<p><b>Тема2.</b> Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее Эффективности.</p>	<p>Используя дополнительную литературу и СМИ проанализировать эффективность организационных структур продаж на конкретном примере страховой организации;</p>	<p>4</p>
<p><b>Тема3</b> Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, Анализ эффективности каждого канала.</p>	<p>Используя накопленный материал и дополнительную литературу, сделать расчёты и подготовить сообщения по теме: Анализ эффективности каждого канала продаж страховых продаж на примере конкретной страховой организации.</p>	<p>4</p>
<p><b>Тема 4.</b> Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации</p>	<p>Используя накопленный материал и дополнительную литературу, сделать расчёты и подготовить сообщения по теме: Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат конкретной страховой организации Вологодской области;</p>	<p>4</p>
<p><b>Тема 5.</b> Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж.</p>	<p>Используя накопленный материал и дополнительную литературу, сделать расчёты и подготовить сообщения по теме: Анализ коэффициентов рентабельности канала продаж и вида страхования в целом конкретной страховой организации Вологодской области;</p>	<p>3</p>

### 3. КАРТА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТА

Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы студентами по курсу МДК 02.02 Анализ эффективности продаж (по отраслям) состоят из карты самостоятельной работы студента, порядка выполнения самостоятельной работы студента, списка рекомендуемой литературы.

Тенденция современного образования – самостоятельное приобретение знаний под руководством преподавателя.

Самостоятельность обозначает не только самостоятельное добывание знаний, но и самостоятельное принятие решений, а, значит, умение и готовность брать на себя ответственность.

Самостоятельность – это то качество, которое наряду с активностью, компетентностью, профессиональной мобильностью необходимо современному специалисту.

Карта самостоятельной работы поможет студентам организовать свою работу и мобилизовать себя на достижение поставленных задач. Из данной карты студенты узнают наименование тем, которые вынесены на самостоятельное изучение, обязательные и предоставленные по выбору формы самостоятельной работы, основную литературу.

К каждой теме предложен план, вопросы самопроверки и проверки, которые помогут студентам сориентироваться в изучаемой теме, правильно расставить акценты.

Самостоятельная работа рассчитана на разные уровни мыслительной деятельности. Выполненная работа позволит приобрести не только знания, но и умения, навыки, а также выработать свою методику подготовки, что очень важно в дальнейшем процессе обучения.

В карте самостоятельной работы студента предложены названия тем, наименование вопросов, количество часов для выполнения, форма осуществления работы (обязательная и по выбору студента), а также основная литература, необходимая для выполнения предложенных заданий. Для выполнения самостоятельной работы студентам разрешается пользоваться учебной литературой, которая предложена в списке рекомендуемой литературы или другими источниками по усмотрению студентов. Данная информация представлена в таблице 1.

*Карта самостоятельной работы студента*

Наименование темы	Самостоятельная работа обучающихся	Кол-во часов	Информационное обеспечение	Форма контроля
<b>Тема 1.</b> Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение.	Используя нормативную и дополнительную литературу данные СМИ и учёта конкретных предприятий рассчитать план продаж конкретной страховой компании Вологодской области на очередной год , агрегируя: 1.1. личные планы продаж персонала фронт-офиса; 1.2. планы продаж точек продаж (агентства, центры продаж, филиалы); 1.3. планы продаж подразделений центрального офиса (когда таковые имеются).	15 В тч 5 5 5	1Никулина Н.Н. Страховой менеджмент:-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2012-703с. 2.www.garant.ru 3.www.consultant.ru	Решение производственных ситуаций- проверка тетрадей.
<b>Тема2.</b> Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности.	Используя нормативную и дополнительную литературу данные СМИ и учёта конкретных предприятий проанализировать эффективность организационных структур продаж на конкретном примере страховой организации;	4	1Никулина Н.Н. Страховой менеджмент:-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2012-703с. 2.www.garant.ru 3.www.consultant.ru	Решение производственных ситуаций- проверка тетрадей.
<b>Тема3</b> Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, Анализ эффективности каждого канала.	Используя нормативную и дополнительную литературу данные СМИ и учёта конкретных предприятий сделать расчёты и подготовить сообщения по теме: Анализ эффективности каждого канала продаж страховых продаж на примере конкретной страховой организации.	4	1Никулина Н.Н. Страховой менеджмент:-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2012-703с. 2.www.garant.ru 3.www.consultant.ru	Решение производственных ситуаций- проверка тетрадей.
<b>Тема 4.</b> Определение	Используя накопленный материал и дополнительную		1Никулина Н.Н. Страховой	Решение



<p>величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации</p>	<p>литературу, сделать расчёты и подготовить сообщения по теме: Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат конкретной страховой организации Вологодской области;</p>	<p>4</p>	<p>менеджмент:-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2012-703с. 2.www.garant.ru 3.www.consultant.ru</p>	<p>производственных ситуаций- проверка тетрадей.</p>
<p><b>Тема 5.</b> Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж.</p>	<p>Используя накопленный материал и дополнительную литературу, сделать расчёты и подготовить сообщения по теме: Анализ коэффициентов рентабельности канала продаж и вида страхования в целом конкретной страховой организации Вологодской области;</p>	<p>3</p>	<p>1Никулина Н.Н. Страховой менеджмент:-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2012-703с. 2.www.garant.ru 3.www.consultant.ru</p>	<p>Решение производственных ситуаций- проверка тетрадей.</p>

#### **4.Критерии оценки результатов самостоятельной работы**

Критериями оценки результатов внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся являются:

- уровень освоения учебного материала;
- уровень умения использовать теоретические знания при выполнении практических задач;
- уровень сформированности умений;
- уровень умения активно использовать электронные образовательные ресурсы, находить требующуюся информацию, изучать ее и применять на практике;
- обоснованность и четкость изложения материала;
- оформление материала в соответствии с требованиями ФГОС;
- уровень умения ориентироваться в потоке информации, выделять главное;
- уровень умения четко сформулировать проблему, предложив ее решение, критически оценить решение и его последствия;
- уровень умения определить, проанализировать альтернативные возможности, варианты действий;
- уровень умения сформулировать собственную позицию, оценку и аргументировать ее.

#### **5.Методические рекомендации по решению производственных задач и ситуаций**

При самостоятельном решении производственных задач и ситуаций нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса. Если студент видит несколько путей решения проблемы (задачи), то нужно сравнить их и выбрать самый рациональный. Полезно до начала вычислений составить краткий план решения проблемы (задачи). Решение проблемных задач или ситуаций следует излагать подробно, вычисления располагать в строгом порядке, отделяя вспомогательные вычисления от основных. Решения при необходимости нужно сопровождать комментариями, схемами, таблицами и диаграммами.

Следует помнить, что решение каждой задачи должно доводиться до окончательного логического ответа, которого требует условие, и по возможности с выводом. Полученный ответ следует проверить способами, вытекающими из существа данной задачи.

##### **Критерии оценки:**

Оценка «5» (отлично) выставляется если все задачи решены верно, а так же сделаны необходимые выводы.

Оценка «4» (хорошо) выставляется если в решении задач имеются незначительные арифметические ошибки.

Оценка «3» (удовлетворительно) выставляется если не применено верно написанная расчетная формула, а так же имеются арифметические ошибки, либо не сформулированы необходимые выводы.

Оценка «2» (неудовлетворительно) выставляется если неверно написана расчетная формула, неправильно рассчитаны требуемые показатели и не сформулированы выводы.

## **6. ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТАМИ**

По каждому вопросу, выносимому на самостоятельную работу студентам, приведены методические рекомендации.

### **1. Контроль исполнения плана продаж и разработка мер, стимулирующих его исполнение.**

Цель: Закрепление знаний о контроле исполнения плана продаж и разработке мер, стимулирующих его исполнение.

Оснащение: Данные методические указания, рекомендуемая литература.

Задание: Решение ситуационных производственных задач в рабочих тетрадях.

Срок предоставления: урок №15

Порядок выполнения задания: Используя нормативную и дополнительную литературу данные СМИ и учёта конкретных предприятий рассчитать план продаж конкретной страховой компании Вологодской области на очередной год, агрегируя:

1. личные планы продаж персонала фронт-офиса;
2. планы продаж точек продаж (агентства, центры продаж, филиалы);
3. планы продаж подразделений центрального офиса (когда таковые имеются).

### **2. Выбор организационной структуры розничных продаж и анализ ее эффективности.**

Цель: Закрепление знаний о организационной структуре розничных продаж и анализе ее эффективности

Оснащение: Данные методические указания, рекомендуемая литература.

Задание: Решение ситуационных производственных задач в рабочей тетради.

Срок предоставления: урок №18

Порядок выполнения задания:

Используя нормативную и дополнительную литературу данные СМИ и учёта конкретных предприятий проанализировать эффективность организационных структур продаж на конкретном примере страховой организации;

### **3. Организация продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявление перспективных каналов продаж, Анализ эффективности каждого канала.**

Цель: Закрепление знаний об организации продажи страховых продуктов через различные каналы продаж, выявлении перспективных каналов продаж,

Оснащение: Данные методические указания, рекомендуемая литература.

Задание: Решение ситуационных производственных задач в рабочей тетрадей.

Срок предоставления: урок №22

Порядок выполнения задания: Используя нормативную и дополнительную литературу данные СМИ и учёта конкретных предприятий сделать расчёты и подготовить сообщения по теме: Анализ эффективности каждого канала продаж страховых продаж на примере конкретной страховой организации.

#### **4. Определение величины доходов и прибыли канала продаж. Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации**

Цель: Закрепление знаний о величине доходов и прибыли канала продаж, влиянии финансового результата канала продаж на итоговый результат страховой организации

Оснащение: Данные методические указания, рекомендуемая литература.

Задание: Решение ситуационных производственных задач в рабочей тетрадей.

Срок предоставления: урок №27

Порядок выполнения задания Используя накопленный материал и дополнительную литературу, сделать расчёты и подготовить сообщения по теме: Оценка влияния финансового результата канала продаж на итоговый результат конкретной страховой организации Вологодской области;

#### **5. Коэффициенты рентабельности. Анализ качества каналов продаж**

Цель: Закрепление знаний о качестве каналов продаж доходности организации, контроле и анализе информации о ней.

Оснащение: Данные методические указания, рекомендуемая литература.

Задание: Решение ситуационных производственных задач в рабочей тетрадей.

Срок предоставления: урок №30

Порядок выполнения задания: Используя накопленный материал и дополнительную литературу, сделать расчёты и подготовить сообщения по теме: Анализ коэффициентов рентабельности канала продаж и вида страхования в целом конкретной страховой организации Вологодской области;

## **Информационное обеспечение обучения.**

### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы**

#### **Основные источники:**

1. Галаганов В.П. Страхование дело: учебник для учреждений СПО. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 384 с.
2. Страхование: учебник, том 1 / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 382 с.
3. Страхование: учебник, том 2 / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 489 с.
4. Страхование: практикум / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 575 с.
5. Страховой маркетинг: учеб. пособие / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 503.

#### **Дополнительные источники:**

6. Страховой менеджмент: учеб. пособие / Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 703.

#### **Интернет-ресурсы:**

7. <http://www.rgs.ru/> (Сайт компании Росгосстрах)
8. <http://www.td.rgs.ru/> (Дистанционные курсы компании Росгосстрах)
9. [www.allinsurance.ru](http://www.allinsurance.ru) (Крупнейший российский страховой портал)
10. [www.insur-today.ru](http://www.insur-today.ru) (Интернет-портал «Страхование сегодня»)
11. <http://www.consult-cct.ru> (Журнал «Современные страховые технологии»)
12. <http://www.ininfo.ru/> (Интернет-портал «Страховое обозрение»)
13. <http://www.garant.ru/> (Справочно-правовая система «Гарант»)
14. <http://www.consultant.ru/> (Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»)