**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**

**К СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

**ПМ 02 «Организация продаж страховых продуктов»**

Семинар №1

Тема: «Сущность, структура и виды страхового продукта»

Цель занятия: определение сущности и видов страхового продукта

Вопросы для обсуждения:

1. Страховой продукт и его структура
2. Классификация страхового продукта
3. Методика разработки страхового продукта
4. Жизненный цикл страхового продукта

Основные теоретические понятия: Страховой продукт, классификация страховых продуктов, этапы и методика разработки страхового продукта, этапы жизненного цикла страхового продукта

Семинар № 2

**Тема «Стоимостной продукт, как товар на рынке страховых услуг»**

Цель занятия: изучить особенности определения стоимости страхового продукта

Вопросы для обсуждения:

1. Цена и потребительская стоимость страховой услуги
2. Факторы выбора страхового продукта
3. Этапы создания нового страхового продукта
4. Расширение ассортимента страховых услуг, как элемент конкуренции

Основные теоретические понятия: цена страхового продукта; факторы, влияющие на выбор страхового продукта, процесс создания нового страхового продукта; ассортимент страховых услуг и его расширение

Семинар № 3

**Тема «Экономическое содержание страхового рынка»**

Цель занятия: изучить особенности и экономическое содержания страхового рынка

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и классификация страхового рынка
2. Субъекты страхового рынка
3. Страховые агенты и страховые брокеры
4. Государственное регулирование страхового рынка

Основные теоретические понятия: страховой рынок, классификация страхового рынка; участники страхового рынка; способы государственного регулирования страхового рынка

Семинар № 4

**Тема: «Тенденции развития страхового рынка»**

Цель занятия: выявить тенденции развития страхового рынка

Вопросы для обсуждения:

1. Положительные и отрицательные изменения в развитии страхового рынка России
2. Направления страховой деятельности в РФ
3. Финансовое положение клиентов

Основные теоретические понятия: динамика развития страхового рынка России; положительные и отрицательные черты развития страхового рынка; способы оценки финансового положения клиентов; типы клиентов в зависимости от уровня дохода

Семинар № 6

**Тема: «Продвижение страхового продукта»**

Цель занятия: изучить особенности продвижения страхового продукта

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность продвижения страхового продукта
2. Каналы продаж и функции участников каналов продвижения страховых продуктов
3. Стратегическое планирование маркетинга страховой компании

Основные теоретические понятия: продвижение страхового продукта; прямые и косвенные каналы продаж; функции канналов продаж; участника каналов продаж; стратегическое планирование страховой компании

Семинар № 7

**Исследование каналов продаж страхового продукта**

Цель занятия: изучить особенности процедуры исследования каналов продаж страхового продукта

Вопросы для обсуждения:

1. Оценка факторов, определяющих выбор канала сбыта страхового продукта
2. Исследование каналов продаж страхового продукта
3. Выбор эффективного канала продаж страховой услуги

Основные теоретические понятия: показатели оценки факторов выбора каналов продаж; способы исследования каналов продаж страхового продукта; показатели эффективности продаж страховых продуктов

Семинар № 8

**Роль планирования в страховании**

Цель занятия: выявить роль планирования в страховании

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и виды планов
2. Принципы планирования
3. Этапы планирования
4. Развитие продаж страхового продукта

Основные теоретические понятия: сущность планирования; виды планов; этапы осуществления планирования; Развитие продаж страхового продукта

Семинар № 9

**Технология продаж страховых продуктов**

Цель занятия: изучить особенности технологи продаж страховых продуктов

Вопросы для обсуждения:

1. Классификация страховых продуктов
2. Моно-, мульти- и кросс-продажи
3. Технология прямых и посреднических продаж

Основные теоретические понятия: страховой продукт и его виды; моно продажи страховых продуктов; мульти-продажи страховых продуктов; кросс-продажи страховых продуктов; характеристик этапов прямых продаж страховых продуктов; характеристика этапов посреднических продаж страховых продуктов

Семинар № 10

**Особенности разработки и реализации технологии продаж**

Цель занятия: изучить особенности разработки и реализации технологии продаж

Вопросы для обсуждения:

1. Алгоритм разработки и реализации технологии продаж
2. Специфика продвижения страховых продуктов
3. Андеррайтинг в технологии развития продаж

Основные теоретические понятия: процесс разработки технологии продаж страховых продуктов; особенности реализации страховых продуктов; способы продвижения страховых продуктов; андеррайтинг

Семинар № 11

**Организационная структура страховой компании**

Цель занятия: изучить особенности организационной структуры страховой компании

Вопросы для обсуждения:

1. Система управления страховой компанией
2. Виды и функции организационных структур
3. Роль маркетинговой службы при продвижении страхового продукта

Основные теоретические понятия: структура управления страховой компании; структура службы маркетинга; виды организационных структур их функции; функции маркетинговой службы при продвижении страхового продукта

Семинар № 12

**Структуризация систем сбыта страховых продуктов**

Цель занятия: изучить особенности структуризации системы сбыта страховых продуктов

Вопросы для обсуждения:

1. Место системы сбыта страховой продукции в структуре компании
2. Структурные составляющие систем сбыта страховой продукции
3. Специфика сбыта страховой продукции
4. Структуризация системы сбыта страховой продукции юридическим лицам
5. Структуризация системы сбыта страховой продукции физическим лицам

Основные теоретические понятия: система сбыта страховой продукции, ее составляющие; специфика сбыта страховых продуктов; служба сбыта страховой продукции: юридическим и физическим

Семинар № 13

**Тема: «Система продажи страхового продукта»**

Цель занятия: изучить особенности структуризации системы сбыта страховых продуктов

Вопросы для обсуждения:

1. Показатели оценки системы продаж
2. Система стимулирования продаж
3. Эффективность маркетинговой службы при продажах страховой продукции

Основные теоретические понятия: показатели системы продаж; особенности стимулирования продаж; показатели эффективности маркетинговой службы

Семинар № 14

**Тема: «Понятие и развитие стратегического планирования»**

Цель занятия: изучить особенности стратегического планирования

Вопросы для обсуждения:

1. Основные понятия и сущность стратегии организации
2. Стратегический подход к планированию
3. Предпосылки возникновения стратегического планирования

Основные теоретические понятия: виды стратегий; SWOT-анализ; PEST-анализ; анализ конкурентной среды; возникновение и развитие стратегического планирования; анализ движущих сил в отрасли и ключевых факторов успеха

Семинар № 15

**Тема: «Использование матрицы БКГ в стратегическом планировании продаж страховых продуктов»**

Цель занятия: изучить особенности применения матрицы БКГ

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности построения матрицы БКГ
2. Формирование продуктовой стратегии

Основные теоретические понятия: Матрица БКГ, ее элемента; Маркетинговые подходы в планировании продаж; Особенности продуктовой стратегии продаж; Особенности ценовой стратегии продаж

Семинар № 16

**Тема: «Бюджет продаж»**

Цель занятия: изучить особенности разработки бюджета продаж

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и основные разделы бюджета продаж
2. Процедура разработки бюджета продаж
3. Контроль исполнения плана продаж
4. Причины неудач при сопоставлении плановых и фактических результатов продаж

Основные теоретические понятия: бюджет продаж: основные разделы; алгоритм разработки бюджета продаж; особенности контроля за исполнением бюджета продаж; причины неудач бюджета продаж

Семинар № 17

Тема: «**Показатели продаж страховых продуктов**»

Цель занятия: изучить особенности расчета показателей продаж страховых продуктов

Вопросы для обсуждения:

1. Составные элементы страхового продукта как показатели продаж
2. Виды и характеристика показателей продаж
3. Управление убытками и их урегулирование

Основные теоретические понятия: Элементы страхового продукта; показатели продаж, их виды; точка безубыточности; способы урегулирования убытоков

Семинар № 18

Тема: «**Особенности планирования показателей продаж страхового продукта»**

Цель занятия: изучить особенности планирования показателей продаж страховых продуктов

Вопросы для обсуждения:

1. Фазы жизни страхового продукта
2. Виды планов и их взаимосвязь
3. Методы планирования
4. ЦКС и продукты-локомотивы розничных продаж

Основные теоретические понятия: стадии жизненного цикла страхового продукта; планирование; виды планов; методика планирования продаж; сегментация; целевой клиентский сегмент, его характеристика; продукты-локомотвы; продукты-магниты

Семинар № 19

**Тема: «Состав и структура показателей продаж страховых продуктов»**

Цель занятия: изучить состав и структуру показателей продаж страховых продуктов

Вопросы для обсуждения:

1. Показатели дохода СК и затрат на продажи

2. Показатели создания системы продвижения продуктов

3.Показатели затрат на продавцов

4. Показатели плана МТС

Основные теоретические понятия: структура доходов СК; структура затрат по продаже страхового продукта; показатели продвижения; затраты на 1 продавца; показатели МТС и сбыта

Семинар № 20

**Тема: «Факторы, влияющие на функционирование страховых компаний и способствующие росту страховых портфелей»**

Цель занятия: выявить и изучить факторы, влияющие на функционирование страховых компаний и способствующие росту страховых портфелей

Вопросы для обсуждения:

1. Роль разработки новых страховых продуктов
2. Особенности ценовой конкуренции
3. Виды и характеристика неценовой конкуренции
4. Конкуренция на уровне сервиса
5. Выделение целевого сегмента
6. Поиск альтернативных каналов продаж страховых продуктов

Основные теоретические понятия: новый страховой продукт: особенности его разработки; ценовая конкуренция, ее виды; сервисная конкуренция; ЦКС; альтернативные каналы продаж, особенности из подбора

Семинар № 21

**Тема: «Анализ причин невыполнения плана продаж как процесс»**

Цель занятия: изучить особенности анализа причин невыполнения плана продаж

Вопросы для обсуждения:

1. Необходимость и этапы анализа
2. Показатели движения клиентов, причины текучести
3. Методика проведения анализа

Основные теоретические понятия: причины невыполнения плана продаж; показатели текучести, постоянства клиентов; последовательность анализа причин невыполнения плана

Семинар № 22

**Тема: «Страховые операции как элемент анализа»**

Цель занятия: изучить особенности анализа страховых операций

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности страховых операций, при их реализации различными каналами продаж
2. Источники информации для анализа страховых операций
3. Методы и приемы анализа страховых операций

Основные теоретические понятия: сущность и виды страховых операций; информационное обеспечение анализа страховых операций; приемы и методы анализа

Семинар № 23

**Тема: «Особенности эффективного управления страховым портфелем»**

Цель занятия: изучить особенности анализа расходов по организации и осуществлению продаж страховых продуктов

Вопросы для обсуждения:

1. Структура расходов страховых продуктов
2. Абсолютные показатели затрат
3. Относительные показатели затрат

Основные теоретические понятия: расходы по продаже страховых продуктов; показатели затрат: абсолютные, относительные; Структура и величина страхового портфеля; Показатели сбалансированности страхового портфеля; Однородность страхового портфеля; Равновесие и стабильность страхового портфеля

Семинар № 24

**Тема: «Оценка расходов страхового портфеля»**

Цель занятия: изучить особенности оценки расходов страхового портфеля

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности образования расходов страховщика при реализации по прямому каналу продаж
2. Расходы при электронных продажах
3. Расходы при телекоммуникационных продажах
4. Расходы при реализации почтовой рассылки

Основные теоретические понятия: Особенности образования расходов страховщика при реализации по прямому каналу продаж;Расходы при реализации страховых продуктов персоналом продаж; Расходы при электронных продажах; Расходы при телекоммуникационных продажах; Расходы при реализации почтовой рассылки

Семинар № 25

**Тема: «Сущность и виды прибыли каналов продаж и продукта»**

Цель занятия: изучить особенности оценки расходов страхового портфеля

Вопросы для обсуждения:

1. Виды прибыли
2. Факторы, влияющие на формирование прибыли при реализации прямыми каналами продаж
3. Факторы, влияющие на прибыль при реализации косвенными каналами продаж
4. Причины убытка страховых операций и каналов продаж

Основные теоретические понятия: причины убытка; факторы формирования операционной прибыли по прямым и косвенным каналам продаж

Семинар № 26

**Тема: «Порядок формирования финансовых результатов и оценка их эффективности»**

Цель занятия: изучить особенности формирования финансовых результатов и оценка их эффективности

Вопросы для обсуждения:

1. Эффективность страховых операций
2. Рентабельности страховых операций на рубль страховых взносов
3. Отчет о прибылях и убытках страховой организации
4. Технический результат страховщика и маржинальный доход
5. Управления факторами, обеспечивающими ста­бильное финансовое состояние страховщика
6. Зависимость финансовых результатов страховых организаций от эффективности каналов продаж

Основные теоретические понятия: Эффективность страховых операций; Рентабельности страховых операций на рубль страховых взносов; Отчет о прибылях и убытках страховой организации; Технический результат страховщика и маржинальный доход; Управления факторами, обеспечивающими ста­бильное финансовое состояние страховщика; Зависимость финансовых результатов страховых организаций от эффективности каналов продаж