

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
**«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финуниверситет)**

**Самарский финансово-экономический колледж
(Самарский филиал Финуниверситета)**

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по учебно-
методической работе

Л.А Косенкова



27 февраля 20 22 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОП.17 ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ СТРАХОВЫХ
ПРОДУКТОВ»**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: 09.02.07 ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И
ПРОГРАММИРОВАНИЕ**

Самара – 202_2

Фонд оценочных средств по дисциплине разработан в соответствии с рабочей программой по дисциплине «Интернет-продажи страховых продуктов», с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 09.12.2016 года № 1547
Присваиваемая квалификация: администратор баз данных

Разработчики:

Платковская Е.А.

Преподаватель Самарского филиала
Финуниверситета

Рецензент:

Шарамыгина Т.В.

Директор ООО «Ризотек»



Фонд оценочных средств дисциплины рассмотрен и рекомендован к утверждению на заседании предметной (цикловой) комиссии естественно-математических дисциплин

Протокол от « 24 » января 20 22 г. № 5

Председатель ПЦК _____ М.В. Писцова

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Фонд оценочных средств предназначен для контроля и оценки уровня результатов освоения необходимых знаний и умений обучающихся, осваивающих программу учебной дисциплины ОП.17. Интернет продажи страховых продуктов специальности среднего профессионального образования 09.02.07 Информационные системы и программирование.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- Выполнять регламентные процедуры по резервированию данных;
 - Выбирать способ действия из уже известных;
 - Контролировать, оценивать и корректировать свои действия;
 - Применять специальные процедуры управления правами доступа пользователей
 - Использовать методы и приемы алгоритмизации поставленных задач
 - Использовать программные продукты для графического отображения алгоритмов
 - Применять стандартные алгоритмы в соответствующих областях
 - Применять нормативные документы, определяющие требования к оформлению страниц ИР;
 - Определять возможности отображения web–страниц в размерах рабочего пространства устройств для разных видов дизайн–макетов;
 - Применять специализированное программное обеспечение для верстки страниц ИР;
 - Использовать язык разметки страниц ИР.
 - Организовывать функционирование интернет–магазина страховой компании;
 - Обновлять данные и технологии интернет–магазинов;
 - Контролировать эффективность использования интернет–магазина.
- Владеть методами работы с информационными базами данных.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- Основы управления учетными записями пользователей;
- Специальные знания по работе с установленной БД
- Методы и приемы формализации задач
- Языки формализации функциональных спецификаций
- Методы и приемы алгоритмизации поставленных задач
- Алгоритмы решения типовых задач, области и способы их применения
- Методы повышения читаемости программного кода;
- Синтаксис выбранного языка программирования, особенности программирования на этом языке, стандартные библиотеки языка программирования;
- Отраслевую нормативную техническую документацию
- Законодательство Российской Федерации в области страхового дела, правила использования информационных материалов в Интернет;
- Технологии продаж в страховании;
- Факторы роста интернет-продаж в страховании;
- 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.
- В процессе практических занятий обеспечивается формирование и развитие универсальных учебных действий в контексте преимущества формирования общих компетенций и профессиональных компетенций:

Код	Наименование компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.
ОК 02.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.
ОК 04.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллективом, руководством, клиентами.
ОК.05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК.09	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК.10	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке.
ПК.4.4	Обеспечивать защиту программного обеспечения компьютерных систем программными средствами.
ПК 11.1	Осуществлять сбор, обработку и анализ информации для проектирования баз данных.
ПК 11.4	Реализовывать базу данных в конкретной системе управления базами данных

**ПАСПОРТ
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	ОК	Наименование темы	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	2	3	4	5
<p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Использовать выбранную среду программирования и средства системы управления базами данных. – Устройство и функционирование современных ИР. <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Общие основы решения практических задач по созданию резервных копий БД. 	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ОК 10. ПК 4.4. ПК 10.1. ПК 11.1. ПК 11.4.	<p>Тема 1. Интернет–продажи в страховом бизнесе.</p>	Вопросы для устного и письменного опроса по теме: Практическое занятие выполнение заданий по теме	Вопросы для проведения экзамена
	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ОК 10. ПК 4.4. ПК 10.1. ПК 11.1. ПК 11.4.	<p>Тема 2. Интернет-магазин страховой компании.</p>	Вопросы для устного и письменного опроса по теме: Практическое занятие выполнение заданий по теме	Вопросы для проведения экзамена
	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09.	<p>Тема 3. Страховые интернет–продукты.</p>	Вопросы для устного и письменного опроса по теме: Практическое занятие выполнение заданий по теме	Вопросы для проведения экзамена

	ОК 10. ПК 4.4. ПК 10.1. ПК 11.1. ПК 11.4.			
	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ОК 10. ПК 4.4. ПК 10.1. ПК 11.1. ПК 11.4.	Тема 4. Автоматизированные калькуляторы	Вопросы для устного и письменного опроса по теме: Практическое занятие выполнение заданий по теме	Вопросы для про- ведения экзамена
	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ОК 10. ПК 4.4. ПК 10.1. ПК 11.1. ПК 11.4.	Тема 5. Организация функционирования интернет-магазина.	Вопросы для устного и письменного опроса по теме: Практическое занятие выполнение заданий по теме	Вопросы для про- ведения экзамена

Оценка освоения учебной дисциплины
Материалы для текущего контроля

Тема 1. Интернет–продажи в страховом бизнесе.

1. Участник страховой сделки, осуществляющий разработку программы страхования?
а) страхователь б) страховщик в) 3-е лицо

2. В скольких экземплярах оформляется страховой полис?
а) 3
б) 2
в) 1

3. Какое утверждение верно (верны):
 - 1) Суть в интернет-страховании заключается в представлении страховых услуг непосредственно на сайте страховщика
 - 2) Суть в интернет-страховании заключается для клиентов консультаций и презентаций своей страховой компанииа) Верно только 1)
б) Верно только 2)
в) Оба утверждения верны

4. В преимущества онлайн-страхования входят:
а) Экономия времени
б) Экономия средств
в) Трудность с оплатой
г) Неграмотность населения
5. В недостатки онлайн-страхования входят:
а) Удобство
б) Увеличение договоров страхования в) Потеря рабочих мест
г) Незащищенность от мошенничества

6. Какое утверждение верно?
а) Первый способ страхования с помощью интернета включает в себя заключение анкеты на сайте страховщика
б) Первый способ страхования с помощью интернета включает в себя су пер – маркет онлайн

7. Выберите правильное утверждение?
А) Страховая компания может влиять на внешние барьеры входа на рынок интернет-страхования
Б) Страховая компания не может влиять на внешние барьеры входа на рынок интернет - страхования
а) Верно только А
б) Верно только Б

в) Оба утверждения верны

8. Среди внутренних барьеров входа на рынок интернет-страхования выделяют?

- а) Стратегия страховой компании
- б) Отсутствие опыта покупки
- в) Не развитость интернет технологий

9. Среди внешних барьеров входа на рынок интернет-страхования выделяют:

- а) Малое распространение подобных систем
- б) Дополнительные затраты по обеспечению сайтов
- в) Неготовность и неграмотность к интернету у населения

10. Как называется документ, который формируется при совершении сделки при покупке страховых продуктов?

- а) Заявление
- б) Отчет
- в) Полис

11. Какой раздел в договоре страхования не является обязательным?

- а) риск
- б) выгодоприобретатель
- в) страховая сумма
- г) страховая премия д) объект страхования

12. Какой из видов интернет-продаж включает в себя пересылку полиса через интернет с электронной подписью, либо самостоятельная печать полиса, если это предусмотрено законодательством?

- а) Онлайн-продажа полиса
- б) Интернет-заявка
- в) Постпродажное обслуживание

13. К факторам развития интернет-страхования в России не относится

- а) Развитие высоких технологий в России
- б) Рост числа пользователей интернета
- в) Рост экономики страны
- г) Рост численности населения страны

14. Какие разделы обязательно оговариваются в страховом полисе?

- а) объект страхования
- б) начало и конец срока страхования в) страховая сумма

15. Что должна иметь страховая компания в настоящее время работающая на свой имидж?

- а) Сайт
- б) Страничку в социальных сетях
- в) Электронную почту

г) все варианты верны

16. Виды интернет-продаж?

- а) интернет-заявка
- б) интернет-платеж
- в) онлайн подпись

17. Сайт какого-либо посредника, на котором имеется информация о нескольких страховых компаниях – это.....

- а) супер- маркет
- б) страховой онлайн-магазин

в) интернет-заявка

18. Страховые компании имеют полную зависимость от:

- а) банков
- б) государства
- в) не имеют

19. Страхование – это договорные отношения между

- а) агентом
- б) страхователем и страховщиком
- в) страховой компанией

20. Страховой онлайн-магазин - это

- а) сайт какого либо посредника
- б) оплата через сайт
- в) магазин страховых продуктов

Тема 2. Интернет-магазин страховой компании

Задания для проведения текущего контроля

Письменный опрос:

Задание №1

Подготовить анализ интернет сайтов страховых компаний. Разработать требования к интернет – продуктам с точки зрения страховщика и страхователя. Ответ зафиксируйте в конспекте. Для этого:

Найдите три действующих сайта страховых компаний:

- а) федеральных
- б) региональных

1.Зарегистрируйте: название компании, сайт, город, виды предоставляемых услуг, наличие он-лайн калькулятора по различным видам страховых услуг.

2.Какие виды страховых услуг чаще всего предлагают компании имеющие интернет-сайт. Почему?

3.Разработайте свои требования к интернет – продуктам с точки зрения страховщика и страхователя. Найдите плюсы и минусы.

Задание №2

1. Подготовить анализ сравнения интернет сайтов и интернет-магазинов страховых компаний. Ответ зафиксируйте в конспекте. Для этого:

Найдите три действующих сайта страховых компаний:

- а) федеральных
- б) региональных

2. Зарегистрируйте: название компании, сайт, город, виды предоставляемых услуг, наличие он-лайн калькулятора по различным видам страховых услуг.

Найдите три действующих интернет-магазина страховых компаний:

- а) федеральных
- б) региональных

3. Зарегистрируйте: название компании, сайт, город, виды предоставляемых услуг, наличие он-лайн калькулятора по различным видам страховых услуг. Опишите процесс оформления и доставки страхового полиса.

4. Проведите сравнительный анализ интернет-сайта и интернет-магазина страховой компании.

Какие виды страховых услуг чаще всего предлагают компании имеющие:

- а) интернет-сайт
- б) интернет-магазин

Тема 3. Страховые Интернет–продукты.

1. Тарифная ставка, по которой заключается договор страхования, носит название:

- а) нетто-ставки
- б) брутто-ставки
- в) нагрузки.

2. Форма для исчисления расходов на проведение определенного вида страхования называется:

- а) актуарной калькуляцией
- б) дисконтированием
- в) экстраполяцией.

3. Страховое обеспечение – это:

- а) отношение страховой стоимости (оценки) объекта страхования к страховой сумме б) отношение страхового тарифа к страховой сумме
- в) отношение страховой суммы к страховой стоимости (оценке) объекта страхования.

4. Калькуляционная цена страхования включает:

- а) нетто-ставку и нагрузку
- б) брутто-ставку и нагрузку
- в) прибыль и нагрузку.

5. Частота страховых событий вычисляется как:

- а) произведение объектов страхования к числу страховых событий
- б) отношение числа страховых событий к числу застрахованных объектов

6. За счет страховых премий формируются доходы:

- а) от страховой деятельности;

- б) от инвестиционной деятельности;
- в) от финансовой деятельности.

7. Термин «страховой взнос» используется в:

- а) имущественном страховании;
- б) страховании ответственности;
- в) страховании жизни.

8. Комиссия с полученной прибыли, которую цессионарий ежегодно выплачивает цеденту по факту прохождения договоров перестрахования:

- а) цессия;
- б) танъема;
- в) франшиза.

9. Возврат сумм из резерва убытков относят к доходам:

- а) от страховой деятельности;
- б) от инвестиционной деятельности;
- в) от финансовой деятельности.

10. К доходам от инвестиционной и финансовой деятельности относят:

- а) доходы от сдачи имущества в аренду;
- б) комиссионные вознаграждения за передачу рисков в перестрахование;
- в) проценты от размещения средств не депозитных вкладах в банке.

11. Какие расходы занимают наибольший удельный вес в страховых расходах страховщика:

- а) выплата страховых сумм и страховых возмещений по договорам страхования и перестрахования;
- б) расходы на обслуживание процесса страхования и перестрахования;
- в) расходы на содержание страховой компании.

12. Расходы на обслуживание процесса страхования делятся на:

- а) переменные, постоянные и аннуитетные;
- б) аквизиционные, инкассационные и ликвидационные;
- в) операционные, финансовые и операционные.

13. Расходы, связанные с привлечением новых страхователей, заключением новых договоров страхования называются:

- а) инкассационными;
- б) аквизиционными;
- в) инвестиционными.

14. Расходы на изготовление бланков квитанций и ведомостей приема страховых премий относят к расходам:

- а) инкассационным;
- б) аквизиционным;

2) Страховые фонды помимо основных своих функций могут также использоваться как:

- а) инвестиционные ресурсы;
- б) кредитные ресурсы;
- в) амортизационные отчисления;
- г) покрытие дефицита бюджета;

3) Если рассматривать организационные формы страхования, то традиции выделяют такие виды страхования:

- а) государственное страхование
- б) акционерное страхование
- в) кооперативное страхование
- г) все ответы верны;

4) Кооперативное страхование характеризуется как:

- а) форма страхования, при которой страховщиком выступает государственная организация;
- б) организационная форма страховой деятельности, при которой как страховщики выступают акционерные общества, формируют свой уставный капитал с помощью акций (облигаций)
- в) форма страховой защиты, при которой каждый страхователь одновременно является членом страхового общества, т.е. это объединение страхователей в целях обеспечения взаимопомощи;
- г) совместное страхование (страхование) на долевых началах крупных объектов или опасных рисков;

5) Страхование от несчастных случаев включает:

- а) страхование здоровья на случай болезни;
- б) индивидуальное страхование;
- в) страхование туристов;
- г) коллективное страхование

6) Страховые фонды создаются за счет:

- а) страховых взносов;
- б) страхового тарифа;
- в) страховой стоимости;
- г) страховой франшизы

7) Страховые фонды помимо основных своих функций могут также использоваться как:

- а) инвестиционные ресурсы;
- б) кредитные ресурсы;
- в) амортизационные отчисления;
- г) покрытие дефицита бюджета;

8) Если рассматривать организационные формы страхования, то традиции выделяют такие виды страхования:

- а) государственное страхование
- б) акционерное страхование
- в) кооперативное страхование
- г) все ответы верны;

9) Кооперативное страхование характеризуется как:

- а) форма страхования, при которой страховщиком выступает государственная организация;
- б) организационная форма страховой деятельности, при которой как страховщики выступают акционерные общества, формируют свой уставный капитал с помощью акций (облигаций)
- в) форма страховой защиты, при которой каждый страхователь одновременно является членом страхового общества, т.е. это объединение страхователей в целях обеспечения взаимопомощи;
- г) совместное страхование (страхование) на долевых началах крупных объектов или опасных рисков;

10) Страхование от несчастных случаев включает:

- а) страхование здоровья на случай болезни; б) индивидуальное страхование;
- в) страхование туристов;
- г) коллективное страхование

Тема 5. Организация функционирования интернет-магазина.

1) Страховая выплата это:

- а) денежная сумма, выплачиваемая страховщиком в соответствии с условиями договора страхования при наступлении страхового случая;
- б) денежная сумма, в пределах которой страховщик в соответствии с условиями договора страхования обязан осуществить выплату при наступлении страхового случая;
- в) часть убытков, которая не возмещается страховщиком согласно договору страхования.
- г) правильный ответ отсутствует;

2) Страховой агент это:

- а) физическое или юридическое лицо, самостоятельно осуществляет страховые операции;
- б) штатный работник страховой компании;
- в) физическое лицо, которое по поручению страховщика заключает договор страховщика;
- г) юридическое лицо, от своего имени и по поручению страховщика выполняет часть его страховой деятельности;

3) Страховой полис это:

- а) договор страхования имущества;
- б) документ, регламентирующий взаимоотношения в страховании жизни;
- в) документ, определяющий размер убытков страхователя;

г) документ, выдаваемый страховщиком страхователю и удостоверяющий факт заключения договора страхования;

4) Главными субъектами страхового рынка выступают:

- а) страховщики страхователи, страховые посредники;
- б) промышленные и торговые предприятия;
- в) банки и кредитные союзы;
- г) государственные и муниципальные органы;

5) Страховыми посредниками могут быть:

- а) фондовые биржи;
- б) банки и другие финансово-кредитные учреждения;
- в) инвестиционные фонды и компании;
- г) страховые агенты и страховые брокеры;

б) Сюрвейер это:

- а) эксперт, который осматривает суда, грузы и прочее имущество, которое принимается на страхование. на основании заключения его страховщик принимает решение о заключении договора страхования.
- б) лицо, по поручению страховщика выясняет причины наступления страхового случая и размер убытков (в страховании преимущественно транспортных рисков). по результатам работы составляет аварийный сертификат, в котором фиксируются возможные причины, характер и размер ущерба, обусловленного страховым случаем.
- в) специалист в области морского права, который осуществляет расчеты по распределению расходов при аварии между заинтересованными сторонами: собственником судна, груза и фрахтователем.
- г) официально уполномоченное лицо, которое, имея соответствующую профессиональную подготовку, с помощью методов математической статистики вычисляет страховые тарифы.

7. Примером имущественного страхования является:

- а) Страхование авторских прав на музыкальное произведение
- б) Страхование перевозимого груза
- в) Страхование ипотечного кредита

8. Квотное перестрахование относится к группе:

- а) Пропорционального перестрахования
- б) Непропорционального перестрахования
- в) Эксцедентного перестрахования

9. Плата за страхование это –

- а) денежное возмещение
- б) страховые бонусы
- в) страховая премия

Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине ОП.17. Интернет продажи страховых продуктов

Промежуточная аттестация обучающихся:

- обеспечивает оперативное управление учебной деятельностью обучающегося и её корректировку;
- проводится с целью определения соответствия уровня и качества подготовки обучающегося требованиям к результатам ОПОП.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме устного экзамена дисциплине ОП.17. Интернет продажи страховых продуктов.

Материалы для промежуточной аттестации составлены на основе рабочей программы дисциплины и охватывают ее наиболее актуальные разделы и темы.

На основе разработанного и объявленного студентам перечня вопросов, практических заданий, рекомендуемых для подготовки к экзамену, составляются билеты для проведения экзамена. Содержание билетов для экзамена в том числе практических заданий, до сведения студентов не доводится.

Оценка качества подготовки студентов осуществляется в двух основных направлениях:

- оценка уровня освоения дисциплины;
- оценка компетенций обучающихся.

В критерии оценки уровня подготовки студента входят:

- уровень освоения студентом материала, предусмотренного учебной программой по дисциплине;
- умение студента использовать теоретические знания при выполнении практических заданий;
- обоснованность, четкость, краткость изложения ответа.

Уровень подготовки студента оценивается в баллах: 5 (отлично), 4 (хорошо), 3 (удовлетворительно), 2 (неудовлетворительно).

Оценкой «отлично» оцениваются глубокое и полное понимание программного материала, умение самостоятельно разьяснять изученные положения, убедительность и ясность ответа, когда студент не допускает ошибок, логически и литературно правильно излагает материал, свободно ориентируется в действующем законодательном и инструктивном материале, а также при условии выполнения практических заданий на 100 – 90% (если они решены методически и арифметически верно).

Оценкой «хорошо» оценивается глубокое и правильное усвоение программного материала, однако в ответе допускаются неточности и незначительные ошибки как в содержании, так и в форме построения ответа, а также при условии выполнения практических заданий на 90-80% (если они выполнены методически верно, но имеют место незначительные арифметические ошибки).

Оценка «удовлетворительно» свидетельствует о том, что студент знает основные существенные положения учебного материала, но не умеет их четко разьяснить, допускает отдельные ошибки и неточности в содержании материала и в форме построения ответа, кроме того, практические задания экзаменационного билета выполнены на 80-60% при наличии незначительных ошибок в методике расчетов (которые, однако, искажают итоговый результат работы).

Оценка «неудовлетворительно» выставляется в том случае, если студент знаком с учебным материалом, но не отражает в нем системы знаний, не выделяет основные положения, допускает существенные ошибки, которые искажают смысл полученного, а практические задания выполнены с существенными ошибками в методике расчетов; либо при неполном (менее 60%) решении практических заданий, не дающем представления о системности знаний студента по данному вопросу.

Кроме того, оценка «неудовлетворительно» выставляется в том случае, если студент применяет на экзамене неразрешенные к использованию материалы.

**Перечень экзаменационных вопросов
по дисциплине ОП.17 Интернет продажи страховых продуктов
Перечень вопросов для подготовки к экзамену**

1. Понятие страхового агента. Этапы работы страхового агента, их содержание. Должностные обязанности страхового агента. Требования к квалификации, к знаниям и личным качествам страхового агента.
2. Принципы управления агентской сетью. Разновидности агентских сетей: простое агентство, пирамидальная структура, многоуровневая сеть, их характеристика.
3. Методология планирования развития агентских сетей (метод DOME, SWOT – анализ)
4. Этический кодекс работы в команде. Права и обязанности членов команды. Ответственность при работе командой. Преимущества и недостатки командной работы. Основные факторы успеха для эффективной командной работы.
5. Типы страховых агентов, их характеристика.
6. Понятие страхового агентства. Основные этапы работы страхового агентства, их содержание. Показатели оценки плана продаж.
7. Методы разработки плана продаж: метод прогноза, метод экстраполяции, нормативный метод, метод капитализации, их содержание
8. Понятие страхового брокера, его отличия от страхового агента. Этапы технологии брокерских продаж.
9. Модели организации технологии брокерских продаж: децентрализованная и централизованная, их характеристика. Мероприятия по привлечению брокеров
10. Оформление юридических отношений со страховым брокером. Подготовка проектов совместного бизнеса, бизнес-планов, договоров.
11. Подготовка и согласование брокерских договоров.
12. Формы взаимодействия между страховым брокером, страховой организацией и страхователем. Нормативная база компании по работе с брокером
13. Обеспечение страховых брокеров необходимыми материалами. Выдача полисов и бланков компании страховым брокерам.
14. Информационное обеспечение страхового брокера. Проведение первичного продуктового обучения страхового брокера
15. Поддержка брокерских продаж. Организация обучения сотрудников брокерских компаний. Рассылка информационных материалов по продуктам компании.
16. Поддержка брокерских продаж. Консультирование брокеров по видам страхования, работа над ошибками. Прием заявок на страхование, осуществление связи брокеров с андеррайтерами.
17. Взаимодействие брокера с бэк-офисом по вопросам подготовки договоров страхования и внесение в них изменений. Подготовка документов на тендеры, в которых участвует брокер
18. Этапы приема выполненных брокером работ, их содержание.
19. Отчетность брокера. Порядок и сроки предоставления отчета. Форма отчета.
20. Мотивы участия страховщиков в банковском страховании. Мотивы участия банков в страховании. Элементы работы с базой данных по партнерам.
21. Рекомендации при проведении переговоров с банком. Методы, тактические приемы переговоров. Роли участников переговоров. Степень достижения целей в процессе переговоров.
22. Определение стратегии банковских продаж: односторонняя стратегия продаж, двусторонняя стратегия продаж, стратегия продаж с посредником, их характеристика.

23. Страховые и банковские продукты для банковского страхования: сопутствующие, связанные, интегрированные, банковские продукты. Технология реализации наиболее популярных страховых и банковских продуктов.

24. Форма взаимодействия на основе агентского соглашения, ее достоинства и недостатки.

25. Форма взаимодействия на основе кооперации, ее достоинства и недостатки

26. Форма взаимодействия «финансовый супермаркет», ее достоинства и недостатки

27. Обучение и мотивация сотрудников банка. Причины неудовлетворительной причины продавцов. Составляющие курса обучения банковских сотрудников.

28. Побудительные мотивы сотрудников банка. Типы мотиваций. Основа мотивации банковских сотрудников за продажу страховых полисов.

29. Формы продаж страховых услуг в банке. Автоматизация страхового агента.

30. IT-обеспечение банковских продаж. Совместные банковские и страховые IT-программы, их характеристика, функциональные возможности.

31. Структура маркетинговой стратегии страховой компании по работе с сетевыми посредниками. Подходы к разработке маркетинговой стратегии: вероятностный и сценарный.

32. Методика увеличения продаж полисов через посредников.

33. Роли и функции, выполняемые менеджером по продажам.

34. Структура профессионального профиля менеджера по продажам. Источники поиска менеджера по продажам.

35. Понятие и структура маркетингового плана страховой компании.

36. Этапы разработки плана маркетинга. Контроль реализации плана.

37. Этапы разработки технологии сетевых посреднических продаж: определение целевых клиентских сегментов, определение страховых продуктов, определение каналов продаж. Документы, разрабатываемые для технологии продаж.

38. Модель организации процесса обучения продавцов технологии сетевых посреднических продаж. Методы обучения. Проблемы, возникающие при обучении.

39. Понятие и разновидности трансферта технологии: региональный, межрегиональный, межгосударственный и транснациональный. Формы передачи технологии: возмездные и безвозмездные.

40. Условия реализации технологии продаж, их содержание.

41. Контроль реализации технологии сетевых посреднических продаж. Внутренняя и внешняя система контроля реализации технологии. Программа «тайный покупатель», опыт ее реализации в страховых компаниях.

42. Программы страхования в жилищной сфере. Этапы реализации программы страхования жилья, их содержание.

43. Технология страхования объектов жилого фонда и гражданской ответственности собственников жилья и организаций эксплуатантов в сфере ЖКХ.

44. Комплексная системная программа страхования в жилищной сфере

45. Технология продаж полисов через почту: порядок разработки и реализации. Страховые продукты, реализуемые через почту. Преимущества работы с почтой. Технологи продажи полисов через почту.

46. Технология продаж полисов через автосалоны: порядок разработки и реализации. Условия, преимущества и спектр услуг, предоставляемых страховщиками в автосалоне. Технология продаж ОСАГО. Технология продаж КАСКО.

47. Технология продаж полисов через предприятия розничной торговли: порядок разработки и реализации.

48. Технология продаж полисов через туристические фирмы: порядок разработки и реализации.

49. Технология продаж полисов через салоны сотовой связи: порядок разработки и реализации. Варианты страхования через салоны сотовой связи: страхование мобильных телефонов, страхование кредитных карт, страхование владельцев телефонов от потери постоянной работы.

50. Технология продаж коробочных страховых продуктов через различные каналы продаж. Преимущества «коробочного» страхового продукта для страхователя. Преимущества «коробочного» страхового продукта для страховщика. Недостатки «коробочного» страхового продукта. Технология создания и реализации «коробочных» страховых продуктов.

Эталоны ответов

Тема 1. Интернет–продажи в страховом бизнесе.

№ вопроса	Правильные ответы
1.	б
2.	б
3.	а
4.	а, б
5.	в, г
6.	а
7.	б
8.	а
9.	в
10.	в
11.	б
12.	а
13.	г
14.	а, б, в
15.	а
16.	а, б
17.	б
18.	в
19.	б
20.	а

Тема 3. Страховые интернет–продукты.

№ вопроса	Верный ответ
1	А
2	В
3	В
4	Б
5	б
6	а
7	в
8	в
9	а
10	в
11	А
12	В
13	в
14	б
15	в
16	Г
17	в
18	б
19	а

20	г
----	---

Тема 4. Автоматизированные калькуляторы

№ вопроса	Верный ответ
1	а
2	в
3	г
4	а
5	в
6	г
7	б
8	а
9	г
10	а

Тема 5. Организация функционирования интернет-магазина.

№ вопроса	Верный ответ
1	а
2	в
3	г
4	а
5	в
6	г
7	б
8	а
9	г