

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"КАЛИНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

Институт отраслевой экономики и управления

Н. В. Екименкова

СТРАХОВОЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Учебно-методическое пособие по изучению дисциплины для магистратуры
по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль "Финансовый
менеджмент"

Калининград
Издательство ФГБОУ ВО «КГТУ»
2023

УДК 368.1

Рецензент

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории
и инструментальных методов ФГБОУ ВО "Калининградский государственный
технический университет" Ю. Я. Настин

Екименкова, Н. В.

Страховой менеджмент: учеб.-метод. пособие по изучению дисциплины по
напр. подгот. 38.04.02 Менеджмент / Н. В. Екименкова. – Калининград: Изд-во
ФГБОУ ВО «КГТУ», 2023. - 97 с.

Учебно-методическое пособие является руководством по изучению
дисциплины "Страховой менеджмент" для студентов магистратуры по
направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, профиль "Финансовый
менеджмент". В учебно-методическом пособии представлены цели, задачи и
структура дисциплины, содержание дисциплины и методические указания по ее
изучению, содержание и методические указания по подготовке к практическим
занятиям и выполнению курсовой работы, а также список рекомендуемых
источников и контрольные вопросы к экзамену по дисциплине.

Табл. 3, рис. 18, список лит. – 24 наименования

Учебно-методическое пособие рассмотрено и одобрено для
опубликования в качестве локального электронного методического материала
кафедрой экономики и финансов 27.05.2022 г., протокол № 07.

Учебно-методическое пособие по изучению дисциплины рекомендовано к
изданию в качестве локального электронного методического материала для
использования в учебном процессе методической комиссией ИНОТЭКУ ФГБОУ
ВО «КГТУ» 31.08.2022 г., протокол № 08

УДК 368.1

© Федеральное государственное
бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Калининградский государственный
технический университет», 2023 г.
© Екименкова Н. В., 2023 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 Тематический план по дисциплине и методические указания по ее изучению	7
Тема 1. Организация страхового бизнеса на страховом рынке	7
Тема 2. Управление персоналом в страховой организации	15
Тема 3. Риск менеджмент в страховом бизнесе	21
Тема 4. Менеджмент продажи страховых услуг	27
Тема 5. Обеспечение финансовой устойчивости страховой организации	35
Тема 6. Организация работы по урегулированию страховых случаев и страховым выплатам	44
2 Методические указания для подготовки к практическим занятиям	56
Тема 1. Организация страхового бизнеса на страховом рынке	56
Тема 2. Управление персоналом в страховой организации	60
Тема 3. Риск-менеджмент в страховом бизнесе	64
Тема 4. Менеджмент продажи страховых услуг	67
Тема 5. Обеспечение финансовой устойчивости страховой организации	70
Тема 6. Организация работы по урегулированию страховых случаев и страховым выплатам	73
3 Методические указания по выполнению курсовой работы	77
3.1 Общие требования к выполнению курсовой работы	77
3.2 Тематика курсовых работ	79
3.3 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы	81
4 Методические указания по подготовке к экзамену	87
5 Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине	91
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	93
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Пример листа СОДЕРЖАНИЕ в курсовой работе	96

ВВЕДЕНИЕ

Учебно-методическое пособие составлено в соответствии с утвержденной рабочей программой "Страховой менеджмент" по направлению подготовки 38.04.02 "Менеджмент". Учебно-методическое пособие представляет собой комплекс систематизированных материалов по самостоятельному изучению дисциплины "Страховой менеджмент".

Цель и планируемые результаты освоения дисциплины. Целью освоения дисциплины "Страховой менеджмент" является формирование на уровне стандартов высшего образования, специалистов, владеющими теорией менеджмента (управления) страховыми организациями и их структурными подразделениями, способных на практике эффективно использовать инструментарий страхового менеджмента в повседневной деятельности по управлению работой страховой организации (её подразделений).

Освоение дисциплины предполагает:

знать:

- цель и задачи страхового дела, его правовые, математические и экономические основы;
- требования, предъявляемые действующим законодательством к участникам страховых отношений;
- структуру доходов и расходов страховщика;
- виды страховых резервов, формируемых страховых организаций и принципы их инвестирования;
- роль основных бизнес-процессов в достижении эффективности управления и механизм работы основных служб страховой организации;
- методы планирования и контроля страховой деятельности, формы финансовой и статистической отчетности страховых организаций;
- основные тенденции развития мирового и российского страхового рынка, и методы его анализа;
- методы оценки эффективности деятельности персонала организации;

уметь:

- соблюдать страховое и налоговое законодательство при планировании и контроле страховой деятельности;
- сформировать страховые резервы; анализировать факторы формирования спроса и предложения на страховые услуги;
- определить центры доходов, расходов и прибыли в страховой организации;
- сформулировать основные задачи служб продажи страховых услуг, андеррайтинга и урегулирования убытков;
- применять перестрахование для обеспечения финансовой устойчивости страховой организации;

владеть:

- действующей нормативно-правовой базой в сфере страхования и налогообложения;
- методами анализа страхового рынка и оценки общественной потребности в страховых услугах;
- принципами формирования и анализа информации о финансовом положении страховой компании;
- контроля правильности расчета страховых тарифов и формирования страховых резервов;
- методикой оценки эффективности деятельности страховой организации.

Структура дисциплины. Дисциплина Б1.В.ДВ.02.02 "Страховой менеджмент" относится к блоку 1 части, формируемой участниками образовательных отношений и является дисциплиной по выбору образовательной программы магистратуры по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы (зет), т. е. 144 академических часа контактной (лекционных -16 часов и практических занятий – 30 часов) и самостоятельной учебной работы студента; работы,

связанной с текущей и промежуточной (заключительной) аттестацией по дисциплине.

Форма аттестации по дисциплине:

- очная форма, третий семестр – курсовая работа, экзамен;
- очно-заочная форма, четвертый семестр – курсовая работа, экзамен.

Данное учебно-методическое пособие состоит из пяти разделов.

Первый раздел охватывает: 1) содержание дисциплины по каждой теме – всего их 6 и методические указания по ее самостоятельному изучению; 2) методические материалы к занятию; 3) вопросы для обсуждения.

Второй раздел содержит методические указания по подготовке к практическим занятиям согласно тематическому плану, примеры тестовых заданий по дисциплине.

В третьем разделе представлены варианты тем курсовых работ по дисциплине и методические рекомендации по их выполнению.

В четвёртом разделе даны методические указания по подготовке и сдаче экзамена.

В пятом даны указания по выполнению самостоятельной работы. Учебно-методическое пособие включает также список рекомендуемых источников для изучения данной дисциплины.

1 Тематический план по дисциплине и методические указания по ее изучению

Тема 1. Организация страхового бизнеса на страховом рынке

Форма занятия – лекция.

Вопрос 1. Страховой бизнес как объект управления, участники страхового рынка.

Вопрос 2. Договор страхования, государственное регулирование и надзор за страховой деятельностью.

Вопрос 3. Основные бизнес-процессы в страховой деятельности.

Вопрос 4. Организационно-правовые формы и структура страховых организаций.

Вопрос 5. Учет и отчетность в страховом бизнесе и налогообложение страховой деятельности.

Методические указания по изучению темы 1

Цель изучения темы – составить представление об управлении страховой деятельностью, основных методах принятия управленческих решений, а также о структуре страхового рынка и составе ее участников, и основных бизнес процессах страховой деятельности.

Вопрос 1. Страховой бизнес как объект управления, участники страхового рынка.

Страховой рынок можно представить как: 1) форму организации финансовых отношений по формированию и распределению страхового фонда; 2) совокупность страховщиков, предоставляющих страховые услуги по страховой защите.

Участники страхового рынка вступают между собой в отношения и образуют инфраструктуру рынка. Обязательные условия функционирования страхового рынка: наличие платежеспособного спроса на страховую защиту; наличие страховщиков, способных удовлетворить спрос.

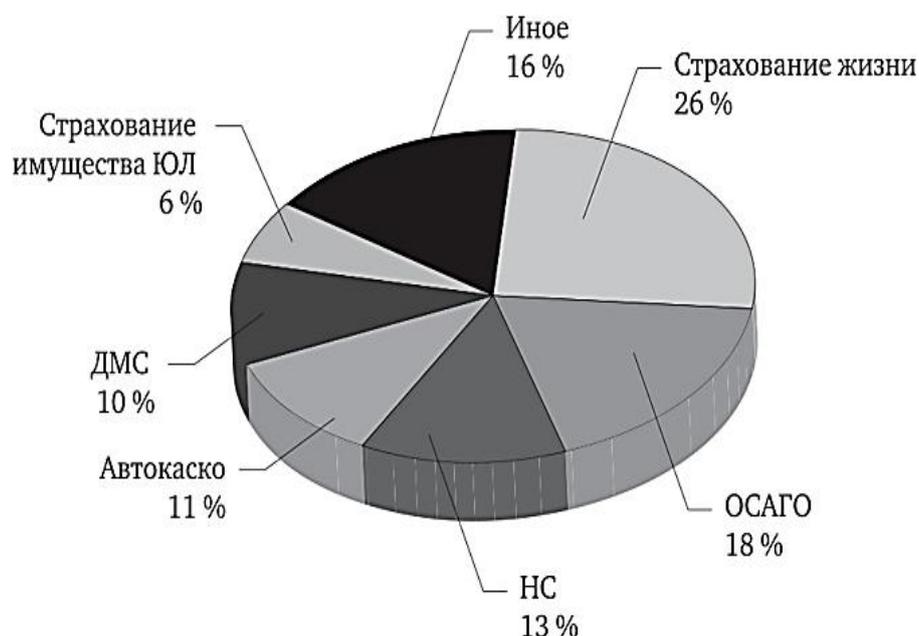


Рисунок 1 – Структура страхового рынка России по видам страхования в 2020 г.

Наибольшее распространение имеют публичные акционерные формы страховщиков - более 50 % (универсальные страховые компании), общества с ограниченной ответственностью – 35 % (специализированные страховщики), остальные - общества взаимного страхования. Количество участников страхового рынка не ограничивается, наряду со страховщиками действуют страхователи, страховые посредники (страховые агенты и брокеры), застрахованные лица, выгодоприобретатели, актуарии, операторы финансовой платформы, орган государственного надзора, различные объединения страховщиков и страхователей, специализированные депозитарии, андеррайтеры, сюрвейеры, аджастеры, аварийные комиссары и др.

В России создаются саморегулируемые объединения страховщиков, которым государство передает часть своих контрольных функций, таким как: Всероссийский союз страховщиков, Российский союз автостраховщиков, Национальный союз страховщиков ответственности, Национальный союз агростраховщиков.

Вопрос 2. Договор страхования, государственное регулирование и надзор за страховой деятельностью.



Рисунок 2 – Система регулирования страховой деятельностью в Российской Федерации

Система регулирования страховой деятельностью представлена на рисунке 2. Договор страхования фиксирует гражданско-правовые отношения между страхователем и страховщиком относительно предоставления страховщиком страхователю возмездной страховой услуги на определенный срок, на указанной территории. Договор страхования считается рисковым, т. к. в нем права и обязанности возникают, изменяются и прекращаются в зависимости от наступления объективно-случайных событий. От качества договора зависят объем, сроки и условия страховой выплаты. Договор может быть заключен на основании устного или письменного заявления страхователя. Условия договора составляют совокупность его пунктов, выражающих волю сторон. Существенные условия договора: характер страхового случая; страховая сумма;

срок действия договора; имущество или имущественный интерес; застрахованное лицо (для личного страхования). Кроме того, в договоре должны быть указаны реквизиты сторон с указанием должности представителей сторон.

При заключении договора в пользу выгодоприобретателя, то полные данные о выгодоприобретателе, при заключении такого договора выдается страховой полис на предъявителя.

Договор страхования может быть заключен только в письменной форме путем составления одного документа. Составление договора страхования должно соответствовать и не противоречить положениям гл. 48 ГК РФ. При заключении договора в форме электронного документа, факт ознакомления страхователя с условиями страхования подтверждается специальными отметками, проставляемыми страхователем в электронном виде на сайте страховщика. Страхователь и страховщик по договору должны иметь права и обязанности. Важно, что исполнение страховщиком всех обязательств перед страхователем не влечет прекращения договора. Страховщик продолжает нести ответственность в течение срока исковой давности (2 года по имущественному страхованию и 3 года по ОСАГО и личному страхованию) по убыткам и ущербам вследствие страховых случаев, наступивших в период действия договора. Для повышения качества страховых услуг Банк России в 2018 г. утвердил Базовый стандарт совершения страховыми организациями операций на финансовом рынке.

Государственное регулирование страховой деятельности осуществляется в форме федеральных законов, указаний органа государственного страхового надзора (Банк России) и иных государственных нормативных правовых актов:

- Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, разделы Кодекса об административных правонарушениях и Уголовного кодекса;
- специальные федеральные законы о страховании и его отдельных видах;
- нормативно-правовые акты Банка России.

Вопрос 3. Основные бизнес-процессы в страховой деятельности.

Заключение договора страхования – результат нескольких важных этапов страховой деятельности: 1) изучение экономической ситуации и страхового рынка; 2) разработка страховых услуг, условия их оказания, актуарная оценка типовых рисков; 3) поиск потенциальных страхователей, проведение переговоров по условиям страхования; 4) получение страховой премии, формирование и инвестирование страховых резервов; 5) урегулирование страховых случаев при их наступлении с выплатой или отказом в возмещении.

Система корпоративного управления страховыми рисками и внутренними контрольными процедурами предполагает создание *набора функций*, под которыми следует понимать соответствующие службы с технологиями, алгоритмами действия, ресурсами и квалифицированным персоналом.

Соответствующие функции могут быть встроены, в зависимости от их назначения, в отдельные бизнес-процессы или действовать самостоятельно. Вследствие внедрения Концепции Банком России риск-ориентированного подхода к регулированию страхового сектора, предлагается следующая последовательность бизнес-процессов (рисунок 3).

Каждым бизнес-процессом управляет соответствующее подразделение страховщика. Для успешного управления выделяют *центры финансовой ответственности*, являющиеся самостоятельными областями управления, имеющими свои расходы, доходы и влияют на финансовый результат. Продажа страховых услуг является *центром дохода* страховщика, куда относится и маркетинговая службы. Отбором рисков, формированием адекватных их величине условий страхования занимается служба андеррайтинга, обеспечивая финансовый результат страхования и являясь одним из *центров прибыли*. Подразделения, занимающиеся сопровождением и обслуживанием договоров страхования, – *центры затрат*. Эти же центры начисляют и формируют страховые резервы, являющиеся одним из источников инвестиционного дохода страховщика. Инвестициями резервов и собственных средств занимается специальная служба инвестирования (например, банк), которая составляет *центр инвестиций*. Каждый центр финансовой ответственности вносит в деятельность

компании свои риски, для их минимизации требуется квалифицированная и слаженная работа всех служб.



Рисунок 3 – Основные бизнес-процессы в страховой компании

Вопрос 4. Организационно-правовые формы и структура страховых организаций.

Страховые организации в настоящее время существуют в двух организационно-правовых формах: акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью. Ряд крупных страховщиков, например, Ингосстрах, Росгосстрах, имеют форму страхового публичного акционерного

общества. Для организации бизнес-процессов страхования в единый хозяйственный организм используются методы организационного структурирования бизнеса. Выбор организационной структуры во многом определяется корпоративной культурой менеджмента страховщика. Многообразие организационных структур самостоятельных и дочерних страховых компаний можно условно свести к бюрократическому и матричному типам. Матричная структура сегодня получила наибольшее распространение. В ней отдельные подразделения согласовывают свои действия со всеми другими заинтересованными подразделениями головной организации по горизонтали и напрямую управляют аналогичными подразделениями в филиалах по вертикали. Это повышает гибкость по сравнению с бюрократическим типом, но затягивает принятие решений и может приводить к взаимному противоречию команд от вышестоящих органов управления (дирекций) в нижестоящих органах (офисах, филиалах)

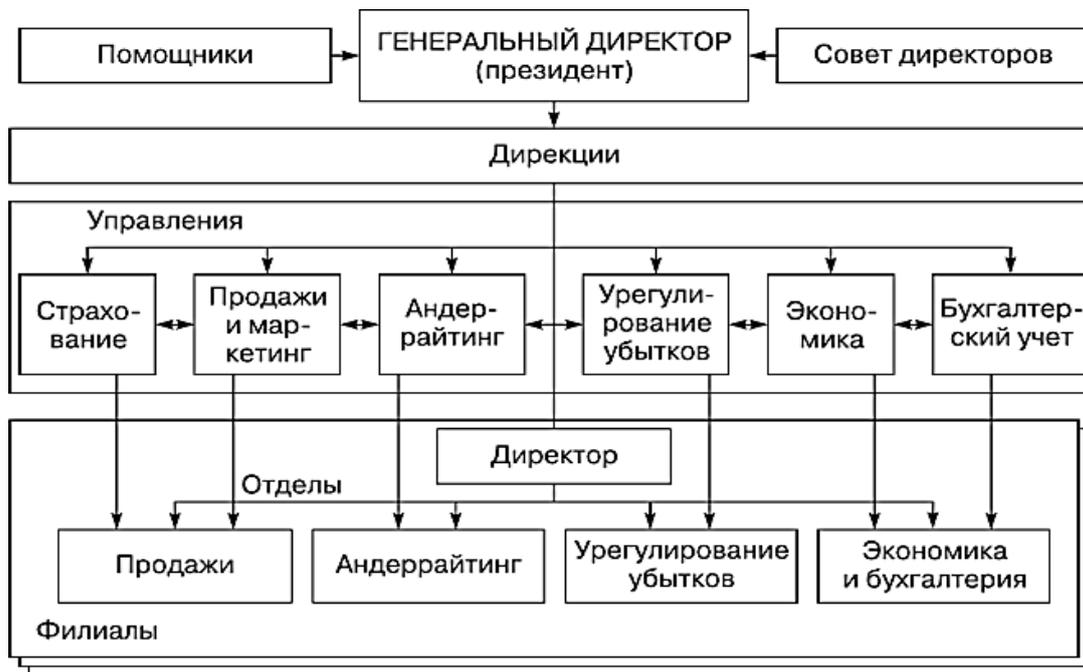


Рисунок 4 – Матричная структура страховой организации

Матричная структура повышает гибкость компании, но затягивает процессы принятия решения и может приводить к взаимному противоречию команд от дирекций к офисам и филиалам.

Вопрос 5. Учет и отчетность в страховом бизнесе и налогообложение страховой деятельности.

После подписания договора страхования и получения страховой премии страховщик начинает нести ответственность по договору. Подготовительные операции к учету договоров страхования включают (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень операций страховщика по учету договоров страхования

№ п/п	Характеристика
1	Выдача комплектов страховых документов (бланков заявлений на страхование, правил страхования, страховых полисов) агентам и партнерам (продавцам страховых услуг)
2	Распределение и закрепление полисов по каналам продаж и отдельным продавцам согласно планам продаж
3	Оформление договоров страхования и получение страховых премий (взносов)
4	Прием от продавцов экземпляров полисов страховщика и отчетов о продажах
5	Проверка комплектности полисов (заполнение всех граф, наличие подписей и реквизитов страхователей и др.), в случае некомплектности — возврат продавцу для дооформления
6	Списание полисов на бланках строгой отчетности (обычно полисы ОСАГО)
7	Учет данных о страховых операциях
8	Квитование полисов (проверка соответствия полученных взносов условиям страхования)
9	Сдача страховых полисов в архив для хранения: 5 лет — для краткосрочных договоров (автокаско, ОСАГО, имущество и т. п.), 50 лет — для договоров накопительного страхования жизни и страхования пенсий
10	Распределение входящих (поступающие страховые взносы) и исходящих (возврат страховых взносов по расторгнутым договорам) финансовых потоков по статьям бухгалтерского и налогового учетов

Важное значение для организации учета имеет соблюдение требований Федерального закона от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ "О персональных данных", поступающих обладающих знанием персональных данных страхователей и застрахованных.

Банк России Указанием от 12.09.2018 г. № 4902-У "О перечне документов, сохранность которых должны обеспечить страховщики, и требованиях к обеспечению сохранности таких документов" установил общий перечень документов, требующих сохранения: 1) документы, связанные с лицензированием деятельности страховщика; 2) документы, связанные с деятельностью страховщика; 3) документы, связанные с принятием и

исполнением обязательств по договорам страхования, взаимного страхования, сострахования и перестрахования.

Все страховые и хозяйственные операции должны оформляться первичными документами. В настоящее время российские компании, в том числе и страховые, используют для автоматизации операционного учета программы "1С". Это семейство программ специализированного назначения для автоматизации бухгалтерского, управленческого и сбытового учета. На основе этого программного комплекса разработана и применяется многими страховщиками программа "Континент: Страхование", обеспечивающая возможность получения консолидированных данных по расчету страховых резервов и формирования сводной бухгалтерской отчетности и статистики по всем филиалам и подразделениям. Находит применение и программное обеспечение ClaimCenter (разработчик — компания Guidewire Software, лидирующий производитель программного обеспечения для страховых компаний). Это программное обеспечение дает возможность объединить в одно информационное пространство всех участников урегулирования. Система позволяет мгновенно передавать информацию между специалистами, что позволяет избежать бумажной волокиты.

Методические материалы по теме 1

По данной теме разработаны контрольно-тестовые задания по каждому из приведенных вопросов на бумажном носителе и в электронном варианте, составлены задания. Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерство финансов РФ; Банк России.

Ссылки на рекомендуемые источники по теме 1: [1, с. 16-22, 33-66; 2, с. 8-28].

Тема 2. Управление персоналом в страховой организации

Форма занятия – лекция.

Вопрос 1. Организационные принципы управления персоналом.

Вопрос 2. Мотивационный менеджмент в страховом бизнесе.

Вопрос 3. Оценка эффективности работы персонала.

Методические указания по изучению темы 2

Цель изучения темы – составить представление о методах управления персоналом страховой организации, требованиям к страховым менеджерам и оценке эффективности их работы.

Вопрос 1. Организационные принципы управления персоналом.

Успешность управления персоналом во многом зависит от точки зрения (восприятия) руководителя на своих подчиненных. Важно для успешного управления персоналом соблюдение принципов профессиональной и деловой этики. первым принципом, непосредственно вытекающим из цели страховой деятельности, является *принцип социальной ответственности*. Соответственно персонал должен быть нацелен на исполнение принятых страховой организацией обязательств в строгом соответствии с условиями договором и страхового законодательства. Необходимо тщательно контролировать соблюдение персоналом нормативных правовых актов и внутренних распорядительных документов, причем делать это строже, чем в других видах бизнеса.

Второй принцип деятельности страховой компании - *принцип деловой этики*. Этика предпринимательства затрагивает проблему социально ответственного поведения, а также сосредоточена на поведении руководителя и персонала.

Корпоративные кодексы страховых компаний включают следующие принципы: вести себя с честью и достоинством, избегать действий, способных обесчестить мою профессию и компанию; продолжать обучение в период всей профессиональной деятельности; обеспечивать компетентное обслуживание клиента и соблюдать конфиденциальность; ставить интересы клиента выше своих собственных интересов; вести рекламу и конкуренцию честно и порядочно; исполнять законы и профессиональные правила, поддерживать систему профессионального надзора и ревизии.

Для достижения успеха в управлении персоналом важен принцип *делегирования ответственности и функциональных полномочий управления в коллективе*. Руководитель компании обязан найти эффективный способ сочетания ключевых переменных, характеризующих задачи и людей, обеспечивающих своей профессиональной деятельностью достижение этих целей.

Принцип делегирования полномочий должен сопровождаться *принципом взаимного доверия*. Это не должно быть слепым или чрезмерным доверием, но должно быть осознанным доверием, исходя из общих целей. Для достижения цели используется принцип *умения работать в команде*. Наряду с этими основополагающими принципами необходимо соблюдать и вытекающие из них *принципы практического руководства*: 1) принцип единовластия; 2) принцип обоснованности и планируемости управленческих решений; 3) принцип сочетания прав и обязанностей сотрудника; 4) принцип стимулирования и мотивации; 5) принцип демократизации управления; 6) принцип сочетания системности и основного звена.

При анализе стилей руководства выделяют: 1) *авторитарный стиль управления*; 2) *демократический стиль управления*; 3) *либеральный стиль управления*.

Вопрос 2. Мотивационный менеджмент в страховом бизнесе.

Мотивация - комплекс факторов, направляющих и побуждающих полезное поведение сотрудника, *мотив* — конкретный осознанный вид внутреннего побуждения работника, актуальная потребность, которую он пытается удовлетворить, работая в той или иной организации. *Стимул* — фактор воздействия, используемый для корректировки трудового поведения персонала, конкретный вид блага или наказания, который применяется к работнику организации. *Система стимулирования* — это комплекс методов управления трудовым поведением работника или группы, состоящий в целенаправленном воздействии на поведение персонала посредством влияния на условия его жизнедеятельности и использования побуждающих его к деятельности мотивов,

совокупность требований и соответствующий им комплекс поощрений и наказаний. *Трудовая мотивация* — процесс побуждения к эффективному труду, в котором формируется трудовое поведение индивида в соответствии с целями его работы, особенностями и условиями труда в организации.

В научной сфере и на практике выделяют три группы методов управления персоналом: административная, экономическая и социально-психологическая. Важным источником внутренних рисков являются конфликты интересов отдельных структурных подразделений страховщика, а также нечетко прописанные функционалы служб подразделений и должностные инструкции работников в части полномочий и ответственности.



Рисунок 5 – Основные методы управления персоналом

В целях минимизации последствий и устранения причин возникновения конфликта интересов клиентскую службу страховщика разделяют на службы продаж, службу андеррайтинга и службу урегулирования убытков, имеющих различные показатели мотивации: по степени выполнения планов по продажам и приросту действующих договоров; по андеррайтерскому финансовому результату; 3) по уровню убыточности в разрезе видов страхования и

удовлетворенности (отношение количества судебных жалоб к числу урегулированных страховых убытков) страхователей (застрахованных, выгодоприобретателей).

Все разногласия между отдельными службами и подразделениями страховщика должны незамедлительно рассматриваться генеральным директором или его заместителями.

Вопрос 3. Оценка эффективности работы персонала.

Ключевые показатели результативности активно применяется для оценки управления и работы персонала. Применительно к оценке персонала методология основана на комбинированном способе оценки: объективные измерения в сочетании с реальными трудовыми достижениями. На рисунке 6 представлены основные типичные показатели эффективности работы персонала компании.



Рисунок 6 – Оценка основных показателей работы персонала компании

На практике использование метода выражается в двух таблицах:

1) критерии оценки эффективности сотрудника: количественные, качественные, индивидуальные, групповые;

2) компетенции, необходимые для данной должности: корпоративные, экспертные, административные.

Из обеих моделей выбирают несколько (до десятка) ключевых показателей, которые будут служить ориентиром для вынесения оценки компетентности сотрудника. Метод приравнивает компетенции к реальным качественным результатам работы. Присваивая уровень ценности выбранным критериям (от нуля до единицы), руководитель ориентируется на собственные убеждения и приоритеты. Суммарный уровень критериев должен составлять единицу, для каждого показателя задаются три уровня: базовый, норма и цель.

По завершении заданного периода все показатели оцениваются: качественные — по стобалльной системе на основе экспертных оценок, количественные — по метрической системе. Затем рассчитывают частный результат работника:

$$(\text{Факт} - \text{База}) / (\text{Норма} - \text{База}) \times 100 \% = \text{Результат} (\%),$$

где *Факт* — фактические результаты работы; *База* — допустимое минимальное значение показателя; *Норма* — плановый уровень.

Результат в процентном выражении отражает степень выполнения или превышения уровня нормы. Рейтинг сотрудника вычисляется путем умножения всех частных результатов на уровень ценности критериев и последующего сложения всех полученных цифр. Коэффициент, превышающий отметку "100", говорит о высокой результативности данного сотрудника.

Методические материалы по теме 2

По данной теме разработаны контрольно-тестовые задания по каждому из приведенных вопросов на бумажном носителе и в электронном варианте, составлены задания. Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерство финансов РФ; Банк России.

Ссылки на рекомендуемые источники по теме 2: [1, с. 99-125; 2, с. 522-562].

Тема 3. Риск менеджмент в страховом бизнесе

Форма занятий – лекция.

Вопрос 1. Особенности риск-менеджмента страховом бизнесе и основные его принципы.

Вопрос 2. Организация риск-менеджмента в страховом бизнесе.

Вопрос 3. Финансовый мониторинг потребителей страховых услуг.

Методические указания по изучению темы 3

Цель изучения темы – составить представление о системе рисков страховой организации и стратегии управления данной системой.

Вопрос 1. Особенности риск-менеджмента в страховом бизнесе и основные его принципы.



Рисунок 7 – Основные принципы управления риском в страховании

Формирование сильного и стабильного страхового рынка невозможно без повышенного внимания страховой организации к уровню собственной надежности. Все известные способы управления рисками сводятся к уклонению от риска или снижению вероятности наступления риска и его негативных

последствий, трансформации и передаче риска или его принятию. Страхование применяется в системах трансформации и передаче рисков и основано на объединении, или *пуллинге*, однородных и сопоставимых по тяжести последствий рисков страхователей, например рисков дорожно-транспортных происшествий, у специального юридического лица — страховщика, обеспечивающего покрытие последствий рисков из страхового финансового фонда, образованного из платы страхователей за передачу своих рисков страховщику. Чем шире *пуллинг*, тем надежнее страховая защита от риска. На этом основании построены коммерческие и государственные системы страхования, в том числе социального страхования.

Переданные страховщику риски называют страховыми. Единство системы управления риском и общего менеджмента страховой организации проявляется на уровне согласования целей, увязки соответствующих бизнес-процедур принятия управленческих решений. Управление рисками, или риск-менеджмент, имеет своей целью активный контроль за рисками, угрожающими организации, чтобы свести к минимуму возможные потери в активах, рынках, доходах, капитализации. Основную цель риск-менеджмента формулируют как максимизацию стоимости организации, выявление влияющих на нее потенциальных "негативных" и "позитивных" факторов, обеспечение успешного функционирования в условиях риска и неопределенности. В процессе риск-менеджмента выделяют этапы: идентификация рисков, измерение риска, контроль риска.

Идентификация риска - систематическое выявление и изучение рисков, которые характерны определенного вида деятельности. При этом определяют: опасности, представляющие угрозу; ресурсы, которые могут пострадать; факторы, влияющие на вероятность реализации риска; ущербы, в которых выражается воздействие риска.

Измерение риска (оценка риска) - оценка вероятности его наступления и установлении (подборе) закона распределения случайной величины ожидаемого ущерба на основе статистики.

Контроль риска - соблюдение всех регламентов и процедур структурными подразделениями организации и выполняется контрольными службами.

По результатам идентификации и измерения принимается решение о способах и организационных мерах по снижению (управлению) рисками. Организация риск-менеджмента зависит от материальных возможностей субъекта управления, вида его деятельности, особенностей рисков и в немалой степени от модели риск-менеджмента.

Вопрос 2. Организация риск-менеджмента в страховом бизнесе.

Для управления рисками разработаны и применяются специальные технологические и организационные решения, соответствующие основным принципам риск-менеджмента:

- 1) соблюдение нормативных правовых актов и рекомендаций Банка России;
- 2) подбор квалифицированного персонала и регулярное повышение его квалификации;
- 3) обеспечение и текущая самооценка соблюдение условий финансовой устойчивости (применение экономически обоснованных страховых тарифов, формирование достаточных страховых резервов и др.);
- 4) организация служб противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма для финансового мониторинга потребителей страховых услуг;
- 5) организация андеррайтинга (оценки) предлагаемых на страхование рисков;
- 6) организация службы противодействия страховому мошенничеству;
- 7) эффективное управление персоналом, применение профессионально ориентированных систем мотивации;
- 8) организация служб внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Бизнес-процессы страхования представлены: маркетингом; формированием страховых услуг; продажей страховых услуг;

централизованным андеррайтингом; сопровождением договора страхования; урегулирование убытков.

Потенциальные риски в бизнес-процессах страхования могут быть следующими: невыполнением плана продаж и плана доходов; отток страхователей; утрата платежеспособности; снижение качества работы и снижение финансового результата; наложение штрафов, ограничение лицензии; судебные иски и судебные расходы.



Рисунок 8 – Цели организации риск-менеджмента в страховой компании

Организация *внутреннего контроля и внутреннего аудита* в страховой организации является ключевым звеном модели риск-менеджмента и предусмотрена ст. 28.1 и 28.2 Закона о страховании.

Система внутреннего контроля — совокупность процедур и политик, обеспечивающая реализацию страховщиком долгосрочных целей рентабельности и поддержания надежной системы финансовой и

управленческой отчетности, способствующая соблюдению законодательства РФ, политик страховщика, внутренних правил и процедур, в целях снижения риска расходов и утраты репутации.

Внутренний аудит организуется в целях обеспечения надежности внутреннего контроля, оценки его эффективности, проверки соответствия деятельности страховщика законодательству РФ, корпоративным стандартам объединений страховщиков, положениям своих внутренних организационно-распорядительных документов, эффективности мероприятий риск-менеджмента.

В соответствии с требованиями ст. 6 Закона о страховании страховщики должны иметь положение об оценке страховых рисков и управлении ими, которое содержит цели оценки страховых рисков, формы и методы такой оценки, способы управления рисками, классификацию объектов и рисков, подлежащих страхованию (перестрахованию), положения об осмотре застрахованных и подлежащих страхованию (перестрахованию) объектов.

Вопрос 3. Финансовый мониторинг потребителей страховых услуг.

Финансовый мониторинг входит в состав внутреннего контроля и проводится страховщиками при заключении договора страхования и при страховых выплатах в соответствии с Федеральным законом от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" с целью защиты прав и законных интересов граждан, общества и государства путем создания правового механизма противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, — придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления.

Финансирование терроризма — предоставление или сбор средств либо оказание финансовых услуг с осознанием того, что они предназначены для

финансирования организации, подготовки и совершения хотя бы одного из преступлений, предусмотренных УК РФ.

Для исполнения требований Федерального закона от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ страховщик обязан провести идентификацию заявителя о страховом случае, оценку его рисков и проверить заявляемую операцию по страховой выплате на отнесение к операциям, подлежащим обязательному контролю, либо имеющим необычные и подозрительные признаки, в соответствии с действующими у него программами идентификации.

Оценка риска клиента осуществляется по одной или по совокупности следующих категорий рисков: 1) риск по типу клиента и (или) бенефициарного владельца; 2) страновой риск; 3) риск, связанный с проведением клиентом определенного вида операций.

В соответствии со ст. 6 Федерального закона от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ обязательному контролю применительно к страховой деятельности подлежат следующие финансовые операции на сумму свыше 600 тыс. руб. или ее эквивалента в валюте: 1) операции с денежными средствами в наличной форме; 2) внесение физическим лицом в уставный (складочный) капитал организации денежных средств в наличной форме на сумму свыше 600 тыс. руб. или ее эквивалента в валюте; 3) выплата физическому лицу страхового возмещения или получение от него страховой премии по страхованию жизни или иным видам накопительного страхования и пенсионного обеспечения; 4) стороной по договору является организация или физическое лицо, в отношении которых имеются полученные в установленном Федеральным законом от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ порядке сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму, либо юридическое лицо, прямо или косвенно находящееся в собственности или под контролем таких организаций или лица, либо физическое или юридическое лицо, действующее от имени или по их указанию, а также обоснованные подозрения в их причастности к финансированию терроризма.

Финансовый мониторинг проводит специальное подразделение ПОД/ФТ, создание которого является обязательным для страховщика. За деятельность

ПОД/ФТ отвечает специальное должностное лицо, назначаемое руководителем страховщика с учетом требований Закона о страховании и Банка России. В своей деятельности подразделение ПОД/ФТ руководствуется Правилами внутреннего контроля по ПОД/ФТ (Правила ПОД/ФТ), разработанными страховщиком с учетом требований Положения Банка России от 15.12.2014 г. № 445-П и согласованными с Банком России.

Методические материалы по теме 3

По данной теме разработаны контрольно-тестовые задания по каждому из приведенных вопросов на бумажном носителе и в электронном варианте, составлены задания. Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерство финансов РФ; Банк России.

Ссылки на рекомендуемые источники по теме 3: [1, с. 128-163; 2, с. 100-135].

Тема 4. Менеджмент продажи страховых услуг

Форма занятий – лекция.

Вопрос 1. Основы страхового маркетинга.

Вопрос 2. Страховые посредники и их роль на страховом рынке.

Вопрос 3. Организация продаж страховых услуг, бизнес-планирование.

Вопрос 4. Контроль и оценка эффективности продаж.

Методические указания по изучению темы 4

Цель изучения темы – составить представление об основах страхового маркетинга, систему продаж страховых услуг и методах оценки ее эффективности.

Вопрос 1. Основы страхового маркетинга.

Маркетинг представляет собой эффективный механизм развития хозяйствующего субъекта, ориентированного на перспективную эффективную работу. В страховании маркетинг можно рассматривать как комплексный подход к вопросам организации, управления и развития деятельности страховщика,

которая направлена на оказание определенных страховых услуг в том количестве и качестве, которые соответствуют потенциальному спросу. В этих целях служба маркетинга выполняет ряд функций, включающий в себя анализ, планирование, ценообразование, рекламу, организацию продвижения услуг на основе оценки реального и формирования потенциального спроса на страховые продукты.



Рисунок 9 – Виды страхового маркетинга

Особенностями сферы страховых услуг является то, что она не относится к сфере материального производства. Страховые компании создают и предоставляют клиентам страховые услуги. Специфика страховой деятельности характеризуется длительным жизненным циклом страхового продукта, а неотъемлемой составляющей страхового продукта является его рисковая природа. Это выражается в значительном промежутке между моментом заключения договора и моментом наступления страхового случая, что, в свою очередь, определяет долгосрочный характер взаимоотношений страховщика и страхователя. Для успешного взаимодействия страхователю и страховщику требуется особый язык, подход, набор понятий и инструментов, которые бы учитывали специфику их интересов. В связи с этим страховой маркетинг должен

быть построен так, чтобы страховщик мог предложить клиенту качественный страховой продукт, учитывающий потребительскую и финансовую составляющую. Страховой продукт должен максимально учитывать потребности клиента и быть доступным и привлекательным. Для этого маркетинг в страховании должен выполнять функции по изучению потребностей потенциальных страхователей и конкурентной среды; по планированию, разработке и внедрению страховых услуг; по организации системы продаж и продвижения своих услуг.

Можно выделить четыре основные цели маркетинга как такового и страхового маркетинга; в частности, это максимизация:

1) потребления, в результате которого происходят расширение и развитие производства, рост занятости, увеличение потребления и благосостояния общества;

2) степени удовлетворения потребителей, которая выражается не в простом росте количества потребляемых товаров и услуг, а в степени удовлетворенности покупателей;

3) выбора потребителей, в основе которой лежит производство такого разнообразия товаров и услуг, которые могли бы максимально точно соответствовать предпочтениям и вкусу каждого потребителя;

4) качества жизни, имеющая своей целью улучшение качества жизни общества, влияя на качество культурной, общественной, физической, материальной, духовной и других сфер жизни человека.

К функциям страхового маркетинга относятся: 1) аналитическая функция; 2) производственная; 3) сбытовая (функция продаж); 4) управленческая функция (контрольная).

Вопрос 2. Страховые посредники и их роль на страховом рынке.

Страховой посредник - это юридическое или физическое лицо, осуществляющее посредническую деятельность по заключению и исполнению договоров страхования и перестрахования. Страховые посредники не являются

участниками договора страхования. Их основная задача - способствовать заключению договора страхования между страховщиком и страхователем.



Рисунок 10 – Виды страховых посредников

К страховым посредникам относятся *страховые агенты* и *страховые брокеры*. *Страховыми агентами* являются физические или юридические лица, осуществляющие посредническую деятельность в страховании в интересах и от имени страховщика.



Рисунок 11 - Взаимоотношения страховой агент - страховщик – страхователь

Страховые агенты действуют строго в соответствии с полномочиями, предоставленными им страховщиком. Страховщик определяет полномочия в агентском (или ином гражданско-правовом) договоре и в доверенности, выдаваемой агенту.

Страховые брокеры осуществляют свою деятельность как на страховом, так и на перестраховочном рынке, т. е. являются посредниками при заключении договоров страхования и перестрахования.

Страховыми брокерами являются физические лица, зарегистрированные в качестве предпринимателей, или юридические лица, осуществляющие посредническую деятельность в страховании и перестраховании от своего имени, в интересах и по поручению страхователя (перестрахователя). Страховой брокер стоит на стороне страхователя и действует по его поручению. Объем оказываемых услуг устанавливается договором поручения.

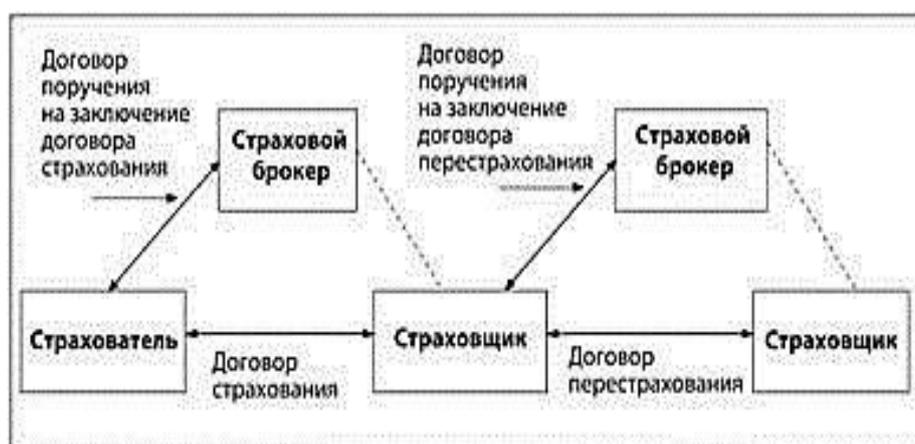


Рисунок 12 - Взаимоотношения страховой брокер - страховщик - страхователь и страховой брокер - страховщик - страховщик

При представлении интересов страхователя основными *задачами* брокера являются: анализ заявленных к страхованию рисков; определение необходимого объема страховой защиты; поиск наиболее подходящего страховщика с учетом оптимального размещения риска.

Вопрос 3. Организация продаж страховых услуг, бизнес-планирование.

Организация продаж страховых продуктов представляет собой один из ключевых и трудоемких процессов страховой компании. Поскольку задачей системы сбыта является установление и поддержание эффективного взаимодействия страховщика и страхователя, то прибыльность компании будет напрямую зависеть от того, как эта система организована.



Рисунок 13 – Последовательность операций страховых услуг

Сбыт страховых услуг представляет собой последовательность операций, включающих в себя следующие основные этапы:

- 1) подготовительную деятельность (сегментация рынка, выявление потенциальных клиентов; определение имеющихся и потенциальных спроса и потребностей; определение оптимального канала доступа к страхователю);

2) продажу страхового продукта (установление контакта с клиентом; формирование убеждения страхователя в необходимости приобретения страховки; оформление договора страхования);

3) послепродажное обслуживание (информационное, юридическое и консультационное сопровождение договора страхования; расследование, оценка ущерба, урегулирование страховых случаев; содействие в ликвидации последствий страхового события).

Система продаж может быть построена в соответствии с сегментами страхового рынка. На практике страховые компании используют различные *каналы продаж* своих продуктов. В настоящее время существует несколько типов каналов сбыта страховой продукции: 1) через представителей страховщика; 2) через независимых специализированных страховых посредников — брокеров; 3) через независимых посредников — банки, супермаркеты, автосалоны, турагентства, почта и другие организации; 4) непосредственно в офисе страховой компании; 5) по телефону, почте или компьютерной сети.

В зависимости от *продукта* технологии продаж включают: 1) монопродажи (продажа одного вида страховой услуги); 2) мультипродажи (продажа комплексных страховых услуг

Если говорить о *прямых каналах продаж*, то страховщики прибегают к следующим технологиям: 1) персональных продаж (офисных и внеофисных); 2) управления ключевыми клиентами; 3) прямые почтовые и электронные рассылки; 4) телемаркетинг и факс-маркетинг; 5) интернет-маркетинг.

В случае *посреднических продаж* используются технологии: 1) посреднических сетевых продаж; 2) продаж полисов на рабочих местах; 3) банковского страхования; 4) агентских продаж; 5) брокерских продаж.

При составлении *бизнес-плана страховой компании* необходимо учитывать, что при формировании его важно определить, какие конкретно услуги страхования востребованы в том или ином регионе, разработать свою индивидуальную маркетинговую тактику для прочного занятия места на рынке,

ориентированного на определенный сегмент. Основная задача бизнес-плана страховой компании состоит в разработке уникального торгового предложения и способах построения положительной репутации.

Особенностью данного бизнеса является крупный начальный капитал. Основными первоначальными расходами будут затраты на юридическое оформление проекта, получение лицензий и пр. Окупаемость данного предприятия зависит от многих факторов, например, удачно проработанная целевая аудитория и выбранный спектр услуг, регион, где расположена компания и прочее. Поэтому чтобы не стать жертвой инвестиционных ловушек, лучше рассчитать свой бюджет и спрогнозировать доход еще на стадии разработки бизнес-плана страхового агента. Это поможет избежать рисков и в перспективе получать достойный доход.

Вопрос 4. Контроль и оценка эффективности продаж.

Контроль продаж рекомендуется проводить регулярно, с периодичностью не реже одного раза в квартал. Контроль осуществляется на уровне страховщика (централизованно) и в продающих подразделениях. Детализация контроля зависит от его уровня.

Рекомендуются следующие основные контрольные показатели:

- 1) выполнение плана продаж в целом в стоимостном (подписанная премия, в том числе поступившие страховые взносы) и натуральном (заключенные договоры) выражении;
- 2) выполнение плана продаж в разрезе видов и продуктов страхования, каналов продаж и отдельных продавцов;
- 3) выполнение кросс-продаж в разрезе продавца и вида страхования;
- 4) дебиторская задолженность по страховым взносам, в том числе просроченная;
- 5) доля пролонгированных договоров из числа закончившихся договоров;
- 6) соблюдение бюджета расходов;
- 7) уровень выплат.

Оценка эффективности продаж может проводиться по следующим критериям: средняя страховая сумма на договор; отношение расходов на аквизицию (полных или только комиссионного вознаграждения) к начисленной или поступившей премии (взносам); комбинированный коэффициент убыточности по каналу продаж, виду страхования и суммарно; андеррайтерский финансовый результат по каналу продаж, виду страхования и суммарно; доля пролонгированных договоров от числа закончившихся в отчетном периоде по каналу продаж, виду страхования и суммарно.

Результаты оценки эффективности должны доводиться до продающих подразделений, учитываться в системе мотивации и анализироваться андеррайтерами и актуариями в целях корректировки тарифов и условий страхования.

Методические материалы по теме 4

По данной теме разработаны контрольно-тестовые задания по каждому из приведенных вопросов на бумажном носителе и в электронном варианте, составлены задания. Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерство финансов РФ; Банк России.

Ссылки на рекомендуемые источники по теме 4: [1, с. 167-188; 2, с. 284-306; 3, с. 165-185].

Тема 5. Обеспечение финансовой устойчивости страховой организации

Форма занятий - лекция

Вопрос 1. Собственные средства страховой организации.

Вопрос 2. Платежеспособность страховой организации

Вопрос 3. Расчеты страховых рисков и страховых премий.

Вопрос 4. Формирование страховых резервов, перестрахование.

Вопрос 5. Контроль платежеспособности страховой организации.

Методические указания по изучению темы 5

Цель изучения темы – дать представление об основных критериях и показателях финансовой устойчивости страховых компаний, рассмотреть алгоритм расчетов страховых премий.

Вопрос 1. Собственные средства страховой организации.

Гарантия финансовой устойчивости и надежности фирмы – средства страховых организаций. Информация о финансовом состоянии организации по закону является открытой. Найти данные можно на официальной странице страховой или портале ЦБ РФ.

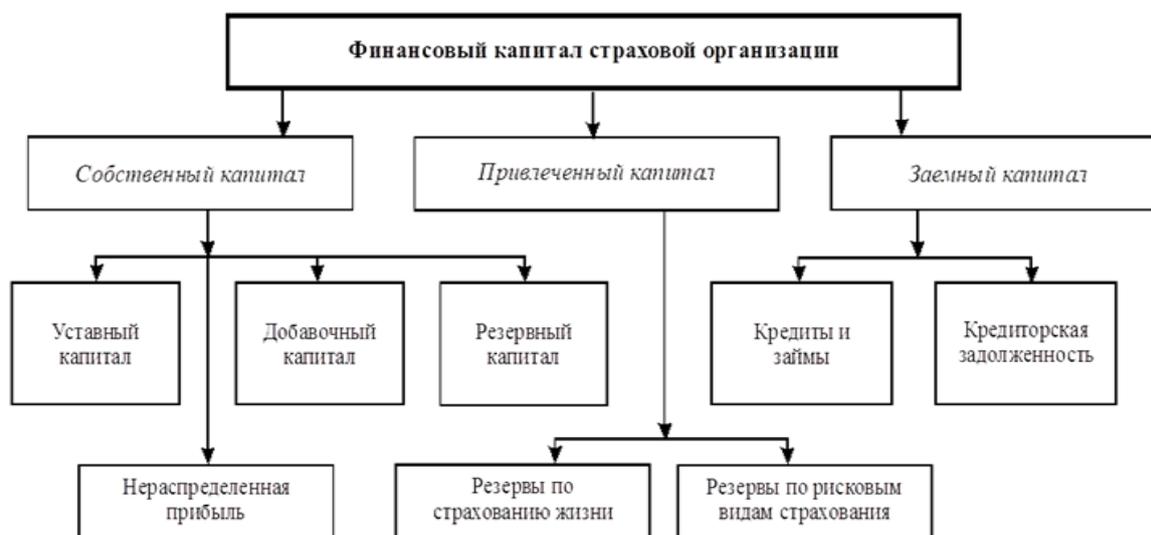


Рисунок14 – Состав капитала страховой организации

К собственным средствам относится капитал, который требуется для регистрации юридического лица и обеспечения финансовой устойчивости. Привлеченные позволяют страховщику развиваться, выполнять обязательства, но это временные финансовые ресурсы, в большинстве случаев подлежащие возврату.

С целью обеспечения платежной способности размер свободных резервов должен быть тем больше, чем больше объем операций страховой организации. При этом зависимо от динамики и характера операций в качестве их объема принимается или объем поступающих взносов по страхованию, или усредненная за несколько лет сумма выплат по страхованию, или размер технических резервов. Для того, чтобы обеспечивалась платежная способность страховщици

должны соблюдать нормативные соотношения между принимаемыми ими обязательствами по страхованию и активами: величина свободных активов страховщика, исчисленный в форме разности меж совокупной суммой активов и суммой по его обязательствам, должен отражать соответствие нормативной величине, то есть должно быть соблюдено равенство:

$$A - O = H,$$

где A – является фактическим размером активов страховщика; O – является фактическим объемом обязательств страховщика; H – является нормативным (то есть минимально допустимым) размером превышения активов страховщика сверх его обязательств.

Под активами должно пониматься имущество страховщика в форме основных средств, денежных средств, материалов, а также финансовых вложений. Исходя из известного равенства балансов: Активы = Обязательства + Собственный капитал, находим, что: Активы – Обязательства = Собственный капитал.

Законодательно определена максимальная степень ответственности страховщика по отдельным рискам в размере 10 % собственных средств страховщика. Достаточный объем собственных средств, либо свободных резервов страховщика может гарантировать его платежную способность при следующих обстоятельствах: - существовании обоснованных резервов по страхованию; - правильной инвестиционной политики.

Вопрос 2. Платежеспособность страховой организации.

Платежеспособность страховой организации – это ее способность выполнять в срок и в полном объеме свои обязательства перед страхователями или застрахованными лицами в части возмещения ущерба согласно условиям заключенных с ними договоров. От *уровня платежеспособности* страховой организации зависят его надежность и финансовая устойчивость. Платежеспособность страховой организации зависит от достаточности страховых резервов, но не гарантируется ею, так как всегда существует вероятность убыточности страховых операций. *Гарантией*

платежеспособности является достаточность свободных, не связанных обязательствами средств страховой организации (уставный капитал и прибыль), которая обеспечивается при соблюдении следующего условия: стоимость свободных активов > стоимости обязательств.

Под *свободными активами* страховой организации понимается совокупность оплаченного уставного капитала и нераспределенной прибыли. Фактический размер свободных активов страховой организации (фактическая маржа платежеспособности) не должен быть меньше нормативной маржи.

Маржа платежеспособности — расчетный показатель, определяющий требуемый уровень платежеспособности страховой организации. Он представляет собой величину, в пределах которой страховщик, исходя из специфики заключенных договоров и объема принятых страховых обязательств, должен обладать собственным капиталом, свободным от любых обязательств, за исключением прав требования учредителей, уменьшенным на величину нематериальных активов и просроченной дебиторской задолженности. Расчет маржи платежеспособности страховщики обязаны производить ежеквартально.

Фактическая маржа платежеспособности рассчитывается как сумма уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли прошлых лет и отчетного года, уменьшенная на сумму: непокрытых убытков отчетного года и прошлых лет; задолженности акционеров (участников) по взносам в уставный капитал; стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров; стоимости нематериальных активов; просроченной дебиторской задолженности.

Нормативный размер маржи платежеспособности страховщика по страхованию жизни равен произведению 5 % резерва по страхованию жизни на поправочный коэффициент. *Поправочный коэффициент* определяется как отношение резерва по страхованию жизни за минусом доли перестраховщиков в резерве по этому виду страхования к величине указанного резерва.

Вопрос 3. Расчеты страховых рисков и страховых премий.

Страховой риск – понятие страхового бизнеса, регулируемого законодательством. Страховым риском считается вероятное событие или их совокупность, по поводу которых осуществляется процедура страхования. Страховые риски соответствуют определенным критериям, оценка которых позволяет идентифицировать рисковые явления.

Объективная случайность определяет сущность страхового риска, что определяет смысл оказания услуги страхования. Страховые взносы в своей совокупности должны быть эквивалентными сумме страховых выплат премии страховщика. На этом должен быть основан любой расчет страховых премий, у каждой из которых есть своя экономически обоснованная цена. Актуарный расчет – это специальная расчетная процедура, в результате которой выявляется размер себестоимости и возможная стоимость страховой услуги. Цель расчета – получить тарифную ставку (брутто-ставку), которая представляет собой не что иное, как цену страхового риска и ряда других расходов страховой организации. В тариф включаются две расчетные позиции: нетто-ставка и так называемая нагрузка. Нетто-ставка может быть рассмотрена как тождество цены страхового риска. Процедура определения нагрузки включает следующие элементы: расчет расходов на организацию деятельности (формируемые при учреждении страховой компании); оценка инкассационных издержек; расчет ликвидационных расходов, оценка которых учитывает ликвидацию ущерба; определение управленческих расходов (фонд оплаты труда сотрудников и содержание офиса); учет налогового бюджета; оценка и назначение обязательных отчислений в запасные фонды; оценка прибыли страховщика.

$$T_n = \frac{K_B}{K_D} \times \frac{C_B}{C_C} \times 100,$$

где, T_n – тарифная нетто-ставка;
 K_B – количество выплат в тот или иной период;
 K_D – количество заключенных договоров за тот или иной период;
 C_B – средний размер выплат;
 C_C – средняя страховая сумма на один договор.

Рисунок 15 – Расчет страхового тарифа

Страховая премия (брутто-премия) рассчитывается страховщиком исходя из величин страховой суммы, франшизы, продолжительности срока страхования, размера страхового тарифа и поправочных коэффициентов, учитывающих конкретные условия страхования и степень страхового риска.

Для расчета премиальных взносов (страховой премии) страховщик применяет формулы и систему статистических закономерностей. Такой подход помогает оценить объект и степень рискованности страховки, сформировать размер премии, одинаково адекватный для обеих сторон. Страховой взнос (страховая премия) исчисляются в процентах к страховой сумме или в рублях.

Формула расчета цены страхового взноса:

$$ПВ = СВ \times МВ \times БТ \times ПК, \quad (1)$$

где СВ – страховой взнос; МВ – страховая сумма (максимальная выплата); БТ – базовый тариф по данному виду страхования; ПК – повышающие или понижающие коэффициенты.

В добровольном страховании базовые тарифы рассчитывает страховщик. При этом пользуются статистическими данными о страховых случаях, выплатах, убыточности страховых операций за 3 или 5 лет.

Вопрос 4. Формирование страховых резервов, перестрахование.

Главная особенность финансов страховщиков - выделение в составе привлеченного капитала *страховых резервов*. Основополагающий принцип страховой деятельности - эквивалентность взаимных обязательств страховщика и страхователей, т. е. достижение равенства между страховыми выплатами и поступающими страховыми премиями в части нетто-ставки. Эти средства, аккумулируемые страховой организацией, предназначены для формирования *страхового фонда* и отражают величину потенциальной ответственности страховщика по действующим договорам страхования. Размер страхового фонда не может быть постоянной величиной, поскольку объем ответственности страховщика по действующим договорам меняется вследствие непрерывности процесса андеррайтинга. Под формированием страховых

резервов понимается актуарное оценивание обязательств страховщиков по осуществлению предстоящих страховых выплат по договорам страхования, перестрахования и по исполнению иных действий по указанным договорам (страховых обязательств).

Формирование страховых резервов осуществляется страховщиками на основании правил формирования страховых резервов, которые утверждаются органом страхового надзора.

Таблица 2 - Виды и назначение страховых резервов

Назначение резервов	Личное страхование	Иные виды страхования
Для будущих выплат	Математический резерв Выравнивающий резерв Резерв опций и гарантий	Резерв незаработанной премии
Для текущих выплат	Резерв расходов на обслуживание страховых обязательств; Резерв выплат по заявленным, но не урегулированным страховым случаям; Резерв выплат по произошедшим, но не заявленным страховым случаям; Резерв дополнительных выплат (бонусов).	Резерв заявленных, но не урегулированных убытков; Резерв произошедших, но не заявленных убытков; Резерв расходов на урегулирование убытков; Стабилизационный резерв; Резерв для компенсации расходов на осуществление страховых выплат и прямое возмещение убытков по ОСАГО

В основе расчета страховых резервов лежит оценка *неисполненных обязательств* страховщика. Каждый вид резервов имеет свое назначение, но все они объединены общей целью - обеспечить финансовые гарантии по договорам страхования. Источником формирования являются *средства страхователей* в форме страховых премий, не принадлежащие страховщику и находящиеся в его распоряжении лишь на период действия договоров страхования. В практической страховой деятельности расчет страховых резервов производится с помощью специальных программ.

Перестрахование – это система экономических отношений, в соответствии с которой страховщик, принимая на страхование риски, часть ответственности по ним передает на согласованных условиях другим страховщикам в целях создания сбалансированного страхового портфеля и обеспечения финансовой

устойчивости страховых операций. В договоре перестрахования участвуют две стороны: страховая организация, передающая риск, и страховая организация, принимающая риск на свою ответственность. Передаваемый риск называется *перестраховочным риском*, а процесс, связанный с его передачей, – *цедированием* риска, или *перестраховочной цессией*. Перестрахователя, т. е. страховщика, передающего риск, называют *цедентом*, а перестраховщика, т. е. страховщика, принимающего риск, – *цессионарием*.

Страховщик, заключивший с перестраховщиком договор о перестраховании, остается ответственным перед страхователем в полном объеме в соответствии с договором страхования. При наступлении страхового события перестраховщик несет ответственность в объеме принятых на себя обязательств по *перестрахованию*. Отношения страховщиков по перестрахованию рисков регулируются договорами между ними.

Вопрос 5. Контроль платежеспособности страховой организации.

Платежеспособность является важным показателем надежности страховой компании, ее устойчивости, что является основным показателем привлекательности организации для потенциального клиента. Такой гарантией является существование у страховщика достаточного количества свободных, то есть не связываемых обязательствами финансовых средств. Данные средства образуются двумя источниками: оплаченный уставный капитал; прибыль.

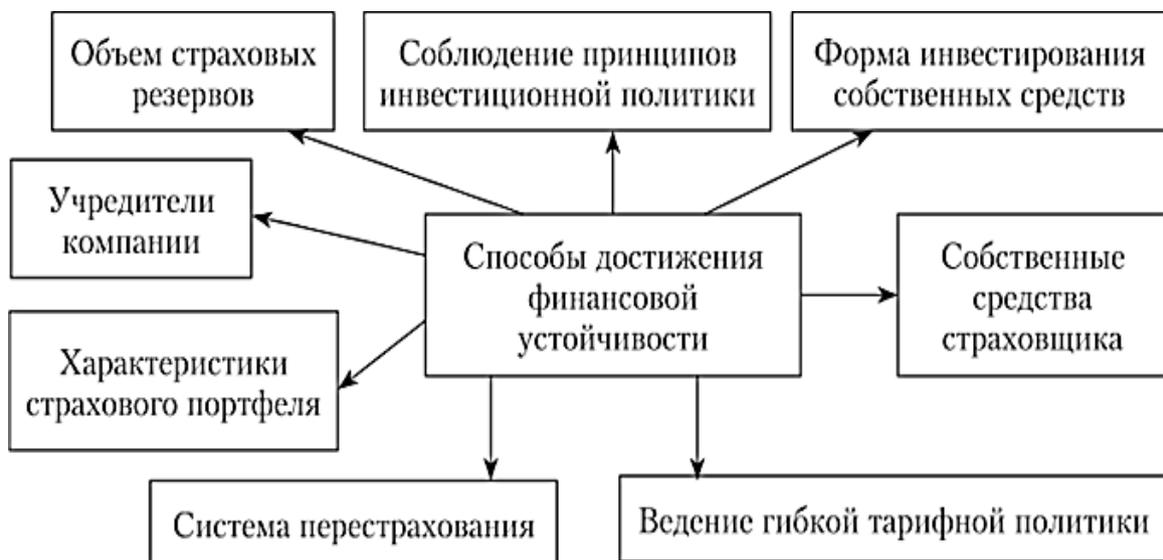


Рисунок 16 – Способы достижения финансовой устойчивости страховой организацией

Для того, чтобы *обеспечивать платежную способность*, величина активов (свободных средств) компании должна соответствовать величине принимаемых на себя обязательств по страховым договорам. Достаток собственных средств компании страхования является гарантом и ее платежной способности при следующих условиях: наличие резервов страхования не ниже нормативной степени; верная политика инвестирования.

В российской практике при оценке надежности страховщиков используются дополнительные критерии. Инструкция Банка России описывает порядок расчетов соотношения обязательств и активов. С целью обеспечения платежной способности объем свободных активов должен соответствовать нормативам. При этом активы - это имущественная база страховщика в форме основных средств, ценностей материального плана, финансовых средств, а также вложений финансов. Свободные активы являются имуществом страховой организации, свободным от всяких последующих обязательств, исключая права требования его акционеров (участников). Фактический объем свободных активов страховщика, учитываемый при определении соотношения обязательств и активов, рассчитывается в форме суммы собственного капитала (включающей в себя оплаченный уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал, неразделенную прибыль предыдущих лет и отчетного года, а также фонды по накоплению, потреблению и социальной сферы), за вычетом объема нематериальных активов и убытков, которые не покрыты.

Для расчета фактического и нормативного объема свободных активов используют информацию бухгалтерского учета и отчетности страховщиков. Коэффициент поправки не применяется при расчетах нормативного объема свободных активов, если за период, который анализируется, страховой организацией не проводились выплаты страхования по договорам другим, чем страхование жизни. Для страховщиков, которые осуществляют страхование жизни, нормативный объем свободных активов установлен в размере 5% величины резерва по страхованию жизни, который вычислен на последнюю

отчетную дату. Для страховщиков, которые осуществляют страхование жизни и другие виды страхования, нормативный объем свободных активов должен быть рассчитан в форме суммы свободных активов, которые установлены в отдельности для операций на страхование жизни и по разновидностям страхования другим, чем страхование жизни. Стоимость чистых активов оценивается по сведениям бухгалтерского отчета в учрежденном порядке. Если на конец второго и каждого последующего финансового года цена чистых активов компании страхования в форме акционерного общества (или общества с ограниченной ответственностью) будет менее уставного капитала, общество обязуется объявлять и регистрировать в учрежденном порядке уменьшение уставного капитала согласно требованиями законодательства РФ. Если фактическая величина свободных активов будет ниже, чем их нормативный объем, страховщик должен принимать меры по оздоровлению собственного финансового положения.

Методические материалы по теме 5

По данной теме разработаны контрольно-тестовые задания по каждому из приведенных вопросов на бумажном носителе и в электронном варианте, составлены задания. Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерство финансов РФ; Банк России.

Ссылки на рекомендуемые источники по теме 5: [1, с. 195-230; 3, с. 187-222, с. 429-454].

Тема 6. Организация работы по урегулированию страховых случаев и страховым выплатам

Форма занятий – лекция.

Вопрос 1. Технология урегулирования страховых случаев.

Вопрос 2. Экспертиза и оформление страхового случая.

Вопрос 3. Оценка эффективности страхового бизнеса.

Вопрос 4. Финансовый анализ деятельности страховой организации.

Методические указания по изучению темы 6

Цель изучения темы – составить представление об организации работы по урегулированию страховых случаев, проведению экспертизы страхового случая и оценке эффективности страхового бизнеса.

Вопрос 1. Технология урегулирования страховых случаев.

Общая процедура урегулирования страховых случаев (убытков) включает следующие этапы:

- 1) немедленное уведомление любым доступным способом страхователем (застрахованным, выгодоприобретателем) страховщика о наступлении события;
- 2) принятие страхователем (застрахованным, выгодоприобретателем) мер по предотвращению увеличения убытков (вреда) от страхового случая;
- 3) подача страховщику в установленные договором (правилами) страхования сроки заявления о страховом случае и о страховой выплате;
- 4) предоставление страховщику поврежденного в результате страхового случая имущества для экспертизы (при наличии возможности) и документов, подтверждающих страховой случай;
- 5) проведение страховщиком экспертизы страхового случая с привлечением при необходимости внешних экспертов;
- 6) изучение страховщиком результатов экспертизы страхового случая и проверка соответствия его обстоятельств условиям договора, правилам страхования;
- 7) составление страховщиком страхового акта с оформлением решения о признании случая страховым или об отказе в страховой выплате;
- 8) при признании случая страховым — производство страховой выплаты.



Рисунок 17 – Процедура урегулирования страхового случая

Страхователь (застрахованный, выгодоприобретатель) могут обжаловать решение страховщика. Важную роль в расследовании обстоятельств страхового случая играет *аварийный комиссар (сюрвейер)*. Он устанавливает причины, характер и размер убытка по застрахованному имуществу, производит документальное оформление страхового случая и готовит материалы для рассмотрения заявления страхователя о страховой выплате.

Страховщик должен учитывать страховые случаи в журнале учета страховых случаев. Страховщик при урегулировании страхового случая должен проверить получение от страхователя (выгодоприобретателя) сведений и документов о лице, виновном в наступлении страхового случая, если такое лицо установлено, что позволит реализовать переход к страховщику от страхователя прав (суброгация) на возмещение ущерба (ст. 965 ГК РФ) после произведенной страховой выплаты.

Если страхователь (выгодоприобретатель) отказался от своего права требования к лицу, ответственному за убытки, возмещенные страховщиком, или осуществление этого права стало невозможным по вине страхователя

(выгодоприобретателя), страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения полностью или в соответствующей части и вправе потребовать возврата излишне выплаченной суммы страхового возмещения.

В личном страховании страховая выплата (страховая сумма) производится страхователю (застрахованному, выгодоприобретателю) независимо от сумм, причитающихся ему по другим договорам страхования, включая обязательное социальное страхование, социальное обеспечение и сумм, выплаченных в порядке возмещения вреда. В соответствии с условиями договора страхования страховщик в счет страховой выплаты вправе организовать оказание медицинских услуг застрахованному лицу и оплатить медицинские услуги, оказанные застрахованному лицу. При осуществлении страхования жизни страховщик в дополнение к страховой сумме может выплачивать часть инвестиционного дохода страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования жизни, в размере, определенном страховщиком. При расторжении договора страхования жизни, предусматривающего дожитие застрахованного лица до определенного возраста или срока либо наступления иного события, страхователю возвращается сумма в размере страхового резерва на день прекращения договора страхования (*выкупная сумма*).

Страхователи обязаны представлять страховщикам по их запросам документы и заключения, связанные с наступлением страхового случая и необходимые для решения вопроса о страховой выплате в соответствии с законодательством РФ. При установлении в договоре страхования франшизы страховая выплата уменьшается в зависимости от вида и величины франшизы. Дополнительные выплаты по страхованию жизни (бонусы, инвестиционный доход) признаются расходами при расчете налога на прибыль, если они произведены в пределах суммы сформированного резерва дополнительных выплат по конкретному договору страхования на дату выплаты.

Вопрос 2. Экспертиза и оформление страхового случая.

Экспертиза выполняется специалистами страховщика, либо (в сложных случаях) сторонними экспертами (аджастерами). При несогласии с результатами

экспертизы страхователь, а также и страховщик вправе провести повторную экспертизу за свой счет. Суд при рассмотрении страховых споров может назначить судебно-техническую или судебно-медицинскую экспертизу для уяснения спорных ситуаций.

По результатам изучения акта экспертизы страхового случая страховщик принимает решение и при признании случая страховым оформляет свое решение о выплате. Для этого может использоваться страховой акт, форма которого устанавливается страховщиком, обычно в правилах страхования. Перечень документов, которые должен представить страхователь для подтверждения страхового случая, указывается обычно в правилах страхования. Обязательными являются договор страхования (полис) с подтверждением оплаты и документы (обычно в копиях с предъявлением оригиналов для обозрения), подтверждающие: а) личность страхователя (для физических лиц); б) права на застрахованное имущество (при страховании имущества); в) документы правоохранительных и иных органов, подтверждающие гибель (повреждение) имущества от пожара, дорожно-транспортного происшествия, хищения, или медицинских организаций – при несчастных случаях и заболеваниях. Необходимость представления других документов зависит от правил страхования конкретного страховщика. Этот перечень не является исчерпывающим, поэтому оформление страхового случая часто становится для страхователя слишком обременительным и порождает недовольство страховщиком и страховыми услугами в целом.

Для сохранения лояльности страхователей страховщик не должен злоупотреблять своим правом, предусмотренным ст. 942 ГК РФ о существенных условиях договора страхования, и обязан описывать риски и страховые случаи в договоре и правилах страхования понятным языком. Традиционно эффективность работы службы урегулирования убытков оценивают по следующим критериям: 1) урегулирование убытков: а) уровень убыточности по видам страхования и в целом по страховому портфелю; б) соотношение доли нетто-премии в брутто-премии с уровнем убытков в

суммарной страховой премии по виду страхования; 2) претензионная работа – сумма отклоненных неправомерных претензий к страховщику, сумма полученных средств по заявленным искам к другим страховщикам, сумма средств, полученная по суброгации; 3) противодействие мошенничеству: а) доля выявленных случаев страхового мошенничества в поданных заявлениях о страховых случаях; б) доля предотвращенных незаконных выплат по заявлениям о страховых случаях; 4) итоговый критерий – андеррайтерский (операционный) финансовый результат с учетом операций перестрахования.

Исходя из важности результатов урегулирования убытков для возобновления (пролонгации) договора страхования, рекомендации для клиентоориентированного страховщика: 1) урегулирование страхового случая должно быть для страхователя квалифицированным; 2) принятие решения по страховому случаю и расчет страховой выплаты должны проводиться строго в соответствии с законодательством и условиями договора; 3) персонал службы урегулирования страховых убытков должен быть мотивирован и на финансовый результат, и на уровень пролонгации договоров со страховыми случаями.

Вопрос 3. Оценка эффективности страхового бизнеса.

Деятельность отдельных служб и подразделений страховой организации можно оценить следующей системой показателей, формирующих итоговый финансовый результат ее деятельности (таблица 3).

Таблица 3 - Система показателей оценки работы страховой организации

Бизнес-процесс	Основные подразделения и службы	Показатели
Все бизнес-процессы	Руководство	Экономическая прибыль; суммарный финансовый результат
	Служба планирования и контроля	Степень выполнения плана по доходам и расходам
Маркетинг	Служба маркетинга	Выполнение плана по страховой премии и количеству заключенных договоров
Формирование страховых услуг	Служба актуарных расчетов, планово-экономический отдел	Уровень убыточности по видам страхования
Продажи	Отдел продаж	Выполнение плана по страховой премии и количеству заключенных договоров,
Андеррайтинг	Служба входящего перестрахования	Андеррайтерский результат по входящему перестрахованию.
	Служба андеррайтеров в продающих подразделениях	Андеррайтерский результат по видам страхования
	Центральна служба андеррайтинга	Суммарный андеррайтерский финансовый результат
	Служба исходящего перестрахования	Доля перестраховщиков в урегулировании убытков по перестраховочным рискам
Сопровождение договоров страхования	Инвестиционная служба	Инвестиционный финансовый результат, уровень инвестиционной доходности
	Служба бухгалтерского и налогового учета	Общие расходы, уровень платежеспособности, сумма дебиторской задолженности
Урегулирование убытков	Юридическая служба	Сумма отклоненных претензий к страховой компании, сумма полученных средств по заявленным рискам, сумма средств полученная по суброгации
	Служба безопасности	Кол-во выявленных случаев страхового мошенничества, сумма предотвращенных незаконных выплат по заявлениям о страховых случаях

Слаженная и эффективная работа всех бизнес-подразделений страховой организации обеспечивает получение положительного финансового результата, рассматриваемой обычно как одной из основных целей предпринимательской деятельности.

Страховщики должны вести налоговый учет доходов и расходов по договорам страхования, сострахования, перестрахования методом начисления. Важной особенностью оценки финансового результата страхования является отнесение к расходам величины изменения страховых резервов за отчетный

период, с учетом знака ("+" – при увеличении и "-" – при уменьшении), т. е. уменьшение страховых резервов увеличивает финансовый результат.

В общем финансовом результате за отчетный период выделяют:

1) *андеррайтерский финансовый результат* – разность начисленной брутто-премии по страховым операциям и понесенных расходов на эти операции, включая комиссионное вознаграждение, страховые выплаты, рассчитываемый как с учетом перестрахования;

2) *страховой финансовый результат* – сумма андеррайтерского финансового результата и финансового результата от инвестирования страховых резервов;

3) *суммарный финансовый результат* – сумма страхового финансового результата и доходов от инвестирования собственных средств и прочих доходов.

В интересах общества финансовые результаты страховой деятельности можно оценить суммой налогов со страхового бизнеса и сокращением бюджетных выплат потерпевшим от стихийных бедствий, а в интересах страхователей – уровнем страховых выплат в сумме страховых премий (уровнем убыточности).

В сложившейся практике рыночная стоимость страхового бизнеса определяется уровнем доходов и стоимостью материальных активов. В свою очередь, доходы от страховой деятельности зависят от андеррайтерского и инвестиционного доходов, расходов на ведение дела и определяются результатами управления финансами страховщика. Процедура рыночной оценки достаточно жестко регламентирована нормативными документами. В соответствии с Федеральным законом от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в РФ" под *рыночной стоимостью* объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. В соответствии с федеральным стандартом оценки "Оценка бизнеса (ФСО № 8)",

утв. приказом Минэкономразвития России от 01.06.2015 г. № 236, введены общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки, применяемые при осуществлении оценочной деятельности, и определены следующие подходы к оценке:

1) *доходный подход* – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки;

2) *сравнительный подход* – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами – аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах;

3) *затратный подход* – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с зачетом износа и устаревания.

Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий.

Вопрос 4. Финансовый анализ деятельности страховой организации.

Основная *цель финансового анализа* — оценка финансового состояния страховой организации и результатов ее финансово-хозяйственной деятельности. Детализируя цели финансового анализа, можно их определить как: определение фактического финансового состояния страховой организации; выявление факторов, влияющих на финансовую ситуацию в страховой организации; определение меры воздействия на финансовое положение страховой организации различных факторов; контроль за стабильностью финансовых показателей. Более детальный анализ состоит в выявлении изменений финансового состояния, основных признаков, вызывающих эти изменения, а также возможностей повышения эффективности функционирования страховой организации.

Основными *задачами финансового анализа* является оценка: ликвидности; платежеспособности; имущественного положения; финансовой устойчивости;

деловой активности; рентабельности; определение и оценка тенденций развития хозяйствующего субъекта; анализ денежных потоков; углубленное изучение факторных и результативных показателей финансово-хозяйственной деятельности и нахождение причинно-следственных связей.



Рисунок 18 - Процедура проведения финансового анализа страховой организации

Проведение финансового анализа можно вести по нескольким направлениям, каждый из которых может проводиться самостоятельно и можно отнести:

- 1) изучение структуры и динамики экономических показателей деятельности страховой организации;
- 2) анализ отдельных показателей и направлений деятельности страховой организации;
- 3) изучение финансовых результатов и финансового состояния в целях оценки финансовой устойчивости страховой организации по данным годовой или квартальной финансовой отчетности.

Оценка финансовых результатов включает анализ показателей валового дохода, прибыли и рентабельности страховой организации, выявление и измерение степени влияния воздействующих на эти показатели факторов.

Внешний анализ основывается на данных бухгалтерской отчетности, составленной страховщиком. Внутренний анализ в отличие от внешнего дополнительно использует данные бухгалтерского и управленческого учета и является более точным и эффективным с точки зрения возможности выявления факторов, воздействующих на финансовое состояние и потенциал страховщика. Кроме того, внутренний анализ позволяет учитывать специфику деятельности, использовать специально подготовленные данные, сконцентрировать внимание на наиболее существенных показателях.

Для анализа различных сторон деятельности страховой организации используются абсолютные стоимостные показатели, характеризующие объемы деятельности, а также относительные показатели (коэффициенты), отражающие качество страхового бизнеса. Отдельные виды показателей в ходе анализа подлежат сравнению с установленными нормативами.

На основании бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах анализ осуществляется в следующей последовательности:

- а) горизонтальный анализ, состоящий в сравнении количественного значения каждой позиции баланса с данными предыдущего периода;
- б) вертикальный (структурный) анализ, который заключается в определении структуры показателей в общем итоге баланса;
- в) анализ основных тенденций динамики показателей;
- г) анализ финансовых коэффициентов;
- д) сравнительный анализ, который включает: внутрихозяйственный анализ, представляющий сравнение значений основных показателей организации и ее дочерних компаний и подразделений;
- е) межхозяйственный анализ, основанный на сравнении показателей страховой организации с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми показателями;

ж) факторный анализ, который заключается в определении степени влияния отдельных факторов на результатный показатель.

Методические материалы по теме 6

По данной теме разработаны контрольно-тестовые задания по каждому из приведенных вопросов на бумажном носителе и в электронном варианте, составлены задания. Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерство финансов РФ; Банк России.

Ссылки на рекомендуемые источники по теме 6: [1, с. 238-265; 2, с. 409-422].

2 Методические указания для подготовки к практическим занятиям

Целью проведения практических занятий является закрепление теоретических знаний, полученных на лекциях и при самостоятельном изучении дисциплины "Страховой менеджмент", для выработки профессиональных умений и навыков, сформированных в рабочей программе модуля. Практическими занятиями предусматривается сочетание индивидуальных и групповых форм работы, выполнение практических заданий с использованием ситуационных задач, тестирование, практических задания, круглых столов, коллоквиумов и т. д.

Приступая к выполнению практического задания, необходимо внимательно прочитать его цели, ознакомиться с требованиями к уровню подготовки в соответствии с методическими материалами по теме практического задания.

Тема 1. Организация страхового бизнеса на страховом рынке

Форма занятий – практические занятия.

Вопросы для обсуждения:

- 1) Определение страхования, определение страхового менеджмента;
- 2) Место страхования в системе экономических отношений;
- 3) Роль и задачи страховой деятельности, сходство и различия государственного и коммерческого страхования;
- 4) Основные особенности страхового бизнеса, основная задача управления страховой компанией;
- 5) Понятие страхового рынка, его основные цели и задачи;
- 6) Основное содержание договора страхования;
- 7) Регулирование страховой деятельности главой 48 ГК РФ;
- 8) Сущность регулирования страховой деятельности в России;
- 9) Меры воздействия органа страхового надзора к нарушителям и государственная защита потребителей страховых услуг;

10) Система управления рисками в корпоративном управлении страховой организацией;

11) Характеристика бизнес-процессов страхования;

12) Цели операционного учета в страховых организациях и основные виды отчетности страховщика;

Методические указания для подготовки к практическим занятиям по теме 1

Цель практического занятия - обсудить роль и значение страхового бизнеса и процессы его организации.

При подготовке к практическому занятию можно выделить два этапа:

1) организационный;

2) закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент должен спланировать свою самостоятельную работу. Для этого следует внимательно изучить задание и вопросы, выносимые на практическое занятие. Далее следует определить список необходимой литературы и источников, используя список, предложенный в рабочей программе дисциплины. Студент должен составить план самостоятельной работы, поскольку именно оставление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. Заканчивать подготовку следует составлением плана и конспекта по

изучаемому материалу (вопросу), что позволит составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. Конспект составляется в свободной форме. Рекомендуется оставлять рабочие поля для дополнений, замечаний и др.

План практического занятия:

- 1) опрос по материалам лекции;
- 2) работа с тестом;
- 3) выполнение (решение) практических заданий.

Тестовые задания:

1) Требования к квалификации адаптивного менеджера - это среднее профессиональное образование и дополнительная подготовка в области менеджмента:

а) да; б) нет.

2) Авторами комплексной процессуальной теории мотивации, включающей элементы теории ожидания и теории справедливости, являются:

- а) Э. Лоулер и Л. Портер;
- б) В. Врум и Мак-Клелланд;
- в) В. Врум и В. Маслоу;
- г) Ф. Герцберг и Д. Макгрегор.

3) Количественный состав Совета директоров определяется:

- а) ревизионной комиссией;
- б) Уставом акционерной страховой компанией;
- в) правлением страховой компании;
- г) общим собранием акционеров.

4) Вид страхования, который относят к главным перспективам, - это:

- а) накопительное страхование жизни;
- б) страхование недвижимости;

- в) медицинское страхование;
- г) страхование автоответственности.

5) Физическое или юридическое лицо, уплачивающее страховые взносы и вступающее в конкретные страховые отношения с передачей риска страховщику, – это:

- а) страховщик;
- б) страхователь;
- в) застрахованный;
- г) выгодоприобретатель.

б) К особенностям страховой услуги относится:

- а) выплата или невыплата страховой защиты (компенсации) страхователю;
- б) равноправие в отношениях страхователя и страховщика;
- в) страховая услуга обладает кратковременностью пользования;
- г) является неосязаемой, несохраняемой и обладает непостоянством качества;
- д) выбор услуги строится на предварительном выборе.

Практические задания:

Задание 1. Написать эссе на одну из предложенных тем:

1. Современные подходы к определению понятия "Страховой менеджмент".
2. Внутренняя среда организации. Внешняя среда в бизнесе. Основные концепции управления предприятием и экономикой в целом.
3. Функции страхования, реализуемые в современных условиях.

Задание 2. Вы работаете страховым агентом. Вам необходимо выполнить месячный план по объему страховой премии. Выявите, какие риски целесообразно застраховать в первую очередь для выполнения плана.

Задание 3. Ознакомьтесь с гл.48 ГК РФ и Законом РФ от 27.11.1992 г. № 40-15 "Об организации страхового дела в РФ" (действующая редакция). Выберите статьи из данных нормативных актов и заполните таблицу:

Вопрос	Статьи ГК РФ и Закона РФ
Классификация страхования	
Договор страхования	
Заключение договора страхования, страховая сумма и страховая премия	
Права и обязанности сторон страхового договора	
Обязательное страхование и специальные виды страхования	

Методические материалы к занятию

1) Тематический план дисциплины Б1.В.ДВ.02.02 "Страховой менеджмент";

2) Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерства финансов РФ, Банк России.

Рекомендуемые источники по теме 1: [1, с. 33-66; 2, с. 40-70].

Тема 2. Управление персоналом в страховой организации

Форма занятий – практические занятия.

Вопросы для обсуждения:

1) Основные требования, предъявляемые к руководству страховой организацией;

2) Основные принципы управления персоналом;

3) Сущность профессионального стандарта "специалист по страхованию";

4) Основные стили управления страховой организацией;

5) Методы мотивации персонала страховой организации;

6) Показатели оценки эффективности работы персонала страховой организации.

Методические указания для подготовки к практическим занятиям по теме 2

Цель проведения занятий – обсудить требования, предъявляемые к персоналу страховой компании, основные этапы управления персоналом и методы.

Для самостоятельной подготовки к практическому занятию необходимо внимательно изучить цель занятия, материал, полученный на лекции и ответить на поставленные вопросы темы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы.

Особое внимание при этом следует обратить на содержание отдельных контрольных мероприятий выездной налоговой проверки, оформление результатов проведенных контрольных мероприятий. При изучении учебного материала, необходимо его сочетать с нормативно-правовой базой по формированию страховых отношений в РФ и уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов.

План практического занятия:

- 1) опрос по материалам лекции;
- 2) работа с тестом;
- 3) выполнение (решение) практических заданий.

Тестовые задания:

1) Дивизионная организационная структура – это модель управления, в основе которой лежит деление страховой организации на элементы по определенному принципу:

а) да; б) нет.

2) Аутсорсинг – это форма горизонтальной сети в страховании:

а) да; б) нет.

3) Специализированная организация, производящая страхование, принимающая на себя за определенную плату материальные последствия риска страхователя и возмещающее ущерб страхователю в случае наступления страхового случая, – это:

- а) выгодоприобретатель;
- б) страховщик;
- в) застрахованное лицо;
- г) страхователь.

4) Для получения лицензии Страховщик должен представить следующие документы:

- а) программу развития страховых операций на три года;
- б) правила (условия) страхования по видам операций;
- в) справки банков или иных учреждений, подтверждающие наличие уставного фонда, резервных или аналогичных фондов;
- г) статистические обоснования применяемых актуарных расчетов;
- д) статистическое обоснование применяемой системы тарифов, ставок и резервов.

5) Страховая деятельность – это:

- а) деятельность по защите имущественных интересов юридических, физических лиц и государства;
- б) деятельность, связанная с учетом стихийных бедствий и определением размеров убытка от них.

б) Относятся ли к числу рисков, принимаемых на страхование ответственности судовладельца обязательства, связанные с причинением вреда окружающей среде:

- а) не относятся;
- б) относятся;

в) относятся в зависимости от условий договора.

Практические задания:

Задание 1. Страховщик заключил с Ивановым В. И. по его заявлению от 12.09.2021 г. договор страхования 01.10.2021 г. дачного строения на сумму 1 000 000 руб. с уплатой страховых взносов ежеквартально до 10 числа первого месяца каждого квартала. 10.04.2022 г. договор был расторгнут в связи с продажей дачного строения. Агентское вознаграждение – 15 % очередного страхового взноса. Рассчитать сумму возвращенных страхователю денежных средств.

Задание 2. Один из ведущих специалистов страховой компании, которой вы руководите, допустил ошибку при составлении конкурсной документации, в результате компания проиграла конкурс, понесла убытки. Какие решения необходимо разработать и обосновать в отношении данного сотрудника?

Задание 3. Вы работаете HR в страховой компании.

1) Разработайте систему персональной мотивации:

- для отдела продаж;
- для службы андеррайтинга;
- для отдела урегулирования убытков;
- для службы внутреннего аудита.

2) Разработайте план профессиональной переподготовки экспертов для службы андеррайтеров в имущественном страховании.

Методические материалы к занятию

1) Тематический план дисциплины Б1.В.ДВ.02.02 "Страховой менеджмент";

2) Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерства финансов РФ, Банк России.

Рекомендуемые источники по теме 2: [1, с. 99-125; 2, с. 242-274, с. 199-209].

Тема 3. Риск-менеджмент в страховом бизнесе

Форма занятий – практические занятия.

Вопросы для обсуждения:

- 1) Методы, применяемые в риск-менеджменте;
- 2) Цели, задачи и основные функции риск-менеджмента;
- 3) Риск-ориентированный подход к регулированию страхования;
- 4) Основные риски, воздействующие на страховую организацию;
- 5) Цели и задачи службы внутреннего контроля страховой организации;
- 6) Сущность финансового мониторинга в страховании;
- 7) Сущность, цели и задачи андеррайтинга в страховании.

Методические указания для подготовки к практическим занятиям по теме 3

Цель проведения занятий – рассмотреть процессы организации риск-менеджмента в страховом бизнесе.

Для самостоятельной подготовки к практическому занятию необходимо внимательно изучить цель занятия, материал, полученный на лекции и ответить на поставленные вопросы темы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы.

Особое внимание при этом следует обратить на содержание отдельных контрольных мероприятий выездной налоговой проверки, оформление результатов проведенных контрольных мероприятий. При изучении учебного материала, необходимо его сочетать с нормативно-правовой базой по формированию страховых отношений в РФ и уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов.

План практического занятия:

- 1) опрос по материалам лекции;
- 2) работа с тестом;
- 3) выполнение (решение) практических заданий.

Тестовые задания:

1) Цель сегментации - достижение лидерства в определенной части страхового рынка:

а) да; б) нет.

2) К стратегическим видам страхования обычно относят страхование:

а) жизни, оборонного комплекса, транспортировки военной техники и вооружения, важных объектов жизнеобеспечения;

б) жизни и оборонного комплекса;

в) оборонного комплекса и важных объектов жизнеобеспечения;

г) оборонного комплекса, транспортировки военной техники и вооружения, важных объектов жизнеобеспечения.

3) Должна ли страховая компания выплачивать страховое возмещение, если виновник сам компенсировал вред, причиненный страхователю:

а) да; б) нет;

в) в размере половины ущерба.

4) Страховой риск - это:

а) достоверное событие, при наступлении которого возможен ущерб имущественным интересам страхователя;

б) случайное событие, при наступлении которого может быть нанесен ущерб имущественным интересам выгодоприобретателя;

в) случайное событие, при наступлении которого может быть нанесен ущерб застрахованным имущественным интересам страхователя;

г) численное значение вероятности нанесения ущерба при страховых случаях

конкретная опасность, от которой производится страхование;

д) часть стоимости имущества, не охваченная страхованием и оставляемая тем самым на риске страхователя;

е) конкретный объект страхования с учетом его страховой оценки и возможных масштабов убытка при страховом случае.

5) Известна ли страховщику заранее величина выплаты по договору страхования жизни:

- а) всегда; б) никогда;
- в) в зависимости от условий договора.

б) В Правилах размещения страховых резервов оговариваются основные направления вложения средств. К таким направлениям нельзя отнести:

- а) депозиты;
- б) право собственности на долю в уставном капитале;
- в) денежную наличность;
- г) паи бирж.

Практические задания:

Задание 1. В заключенном от 04.03.2021 г. договоре страхования ответственности квартиросъемщика была оговорена сумма уплаты страховой премии страхователем П. в 10-дневный срок после заключения договора. При подписании договора был выдан страховой полис, в котором были указаны начало – 04.03.2021 г. и окончание - 03.03.2022 г. полиса. 11.03.21 г. наступил страховой случай (залив соседей водой). Страховщик отказал в страховой выплате, так как на дату страхового случая страхователь не уплатил страховую премию по договору. Какие дополнительные сведения об условиях договора необходимы для решения спора. Являются ли действия П. мошенничеством?

Задание 2. В прошлом году гражданин Н. страховал свой автомобиль у страховщика А. Он попал по своей вине в аварию и получил страховую выплату. Во время ремонта автомобиль перекрасили. В текущем году гражданин Н хочет страховаться автомобиль у другого страховщика. Выявите и оцените возможные мотивы страхователя Н.

Задание 3. Разработайте систему продажи для универсальной страховой организации с региональными отделениями (филиалами) по страхованию:

- 1) ОСАГО;
- 2) имущества физических лиц;
- 3) КАСКО.

Методические материалы к занятию

1) Тематический план дисциплины Б1.В.ДВ.02.02 "Страховой менеджмент";

2) Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерства финансов РФ, Банк России.

Рекомендуемые источники по теме 3: [1, с. 128-163; 2, с. 383-413].

Тема 4. Менеджмент продажи страховых услуг

Форма занятий – практические занятия.

Вопросы для обсуждения:

- 1) Основные каналы продаж страховых услуг их структура;
- 2) Оплата услуг страховых и нестраховых посредников;
- 3) Основные показатели планов продаж страховых услуг;
- 4) Роль андеррайтинга в продаже страховых услуг;
- 5) Система контроля продажи страховых услуг;
- 6) Показатели оценки эффективности продаж страховых услуг;
- 7) Характеристика бизнес-плана продаж страховых услуг.

Методические указания для подготовки к практическим занятиям по теме 4

Цель проведения занятий – рассмотреть со студентами организацию менеджмента продаж страховых услуг, основные показатели плана продаж и систему контроля.

Для самостоятельной подготовки к практическому занятию необходимо внимательно изучить цель занятия, материал, полученный на лекции и ответить на поставленные вопросы темы. Необходимо помнить, что на лекции обычно

рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы.

Особое внимание при этом следует обратить на содержание отдельных контрольных мероприятий выездной налоговой проверки, оформление результатов проведенных контрольных мероприятий. При изучении учебного материала, необходимо его сочетать с нормативно-правовой базой по формированию страховых отношений в РФ и уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов.

План практического занятия:

- 1) опрос по материалам лекции;
- 2) работа с тестом;
- 3) выполнение (решение) практических заданий.

Тестовые задания:

1) Система экономико-математических и статистических методов, с помощью которых страховщиками рассчитываются суммы страховых премий по долгосрочным видам образования, в частности по страхованию жизни, пенсии, – это расчеты....

- а) статистические;
- б) экономические;
- в) актуарные;
- г) математические.

2) Ключевой момент подготовки бизнес-плана развития страховой компании - определение структуры управления страховой компании:

- а) да; б) нет.

3) Страховая компания, как правило, покрывает расходы на ведение дела за счет:

- а) уставного капитала;
- б) страховой премии;
- в) нераспределенной прибыли;
- г) заемных средств;

д) страховых резервов.

4) Бонус в страховании – это:

а) страховой взнос;

б) страховое обеспечение;

в) увеличение страхового обеспечения за счет прибыли страховщика.

5) Будет ли законным превышение суммы страхового возмещения за утраченное застрахованное имущество над страховой суммой, указанной в договоре страхования этого имущества:

а) да; б) нет.

б) С целью обеспечения финансовой устойчивости и гарантированности страховых выплат размещение страховых резервов должно осуществляться страховщиками на условиях:

а) диверсификации;

б) платности;

в) возвратности;

г) прибыльности;

д) заменяемости.

Практические задания:

Задание 1. Вас пригласили финансовым директором во вновь созданную страховую компанию в крупном мегаполисе. Руководству компании предстоит выбрать стратегию развития различных продаж страховых услуг. Рассматриваются варианты собственных агентских и офисных продаж и привлечение брокеров и партнеров. Необходимо выбрать оптимальное с точки зрения "результат-затраты" сочетание каналов продаж для автострахования и страхования имущества для последующего бизнес-планирования.

Задание 2. Найти на сайтах страховщиков описание действующих у них программ лояльности. Изучите данную программу, укажите ее достоинства и недостатки. (Если нет возможности найти данную программу страховщиков,

поищите в других сферах финансового бизнеса и выделите в ней мероприятия, которые можно применить в страховании).

Задание 3. Между перестрахователем и страховщиком заключен договор пропорционального эксцедентного перестрахования. Удержание цедента составляет 100 тыс. руб. Эксцедент составляет четыре линии (лимит договора – 500 тыс. руб.). Цедент принял на страхование риски стоимостью 75 тыс. и 260 тыс. руб.

Определите ответственность перестраховщика по каждому из договоров.

Методические материалы к занятию

1) Тематический план дисциплины Б1.В.ДВ.02.02 "Страховой менеджмент";

2) Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерства финансов РФ, Банк России.

Рекомендуемые источники по теме 4: [1, с. 171-192; 2, с. 284-306].

Тема 5. Обеспечение финансовой устойчивости страховой организации

Форма занятий – практические занятия.

Вопросы для обсуждения:

- 1) Гарантии финансовой устойчивости страховых компаний;
- 2) Назначение собственных средств страховых организаций;
- 3) Минимальные размеры уставных капиталов страховых организаций в зависимости от страховой деятельности;
- 4) Характеристика "брутто-тарифа", "нетто-ставки" и цены страховой услуги;
- 5) Принципы, лежащие в основе расчета тарифных ставок;
- 6) Цели формирования страховых резервов;
- 7) Показатели оценки платежеспособности страховой организации.

Методические указания для подготовки к практическим занятиям по теме 5

Цель проведения занятий – рассмотреть основные показатели финансовой устойчивости страховой компании, формирования страхового тарифа и страховых резервов.

Для самостоятельной подготовки к практическому занятию необходимо внимательно изучить цель занятия, материал, полученный на лекции и ответить на поставленные вопросы темы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы.

Особое внимание при этом следует обратить на содержание отдельных контрольных мероприятий выездной налоговой проверки, оформление результатов проведенных контрольных мероприятий. При изучении учебного материала, необходимо его сочетать с нормативно-правовой базой по формированию страховых отношений в РФ и уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов.

План практического занятия:

- 1) опрос по материалам лекции;
- 2) работа с тестом;
- 3) выполнение (решение) практических заданий.

Тестовые задания:

1) При балансовом планировании финансовой базой для всей последующей деятельности страховой организации является(ются):

- а) расширение рынка страховых услуг;
- б) снижение страховых выплат за счет предупредительных мер;
- в) доходы от инвестиционной деятельности;
- г) поступление страховых взносов.

2) Объединение предприятий, включая страховое общество, осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации функций инвестиционной, финансовой, природоохранной, внешнеэкономической деятельности, – это:

- а) концерн;
- б) страховой пул;
- в) ассоциации;
- г) консорциум.

3) Вложение капитала в инновационные проекты и финансовые инструменты, ожидаемый уровень чистой прибыли по которым примерно соответствует норме инвестиционной прибыли, сложившейся на инвестиционном рынке, – это инвестиции:

- а) безотходные;
- б) среднедоходные;
- в) безрисковые;
- г) высокодоходные.

4) Каковы последствия установления франшизы?

- а) уменьшение страхового возмещения;
- б) увеличение страхового возмещения;
- в) отказ страховщика от выплаты страхового возмещения;
- г) никаких последствий.

5) В состав страхового тарифа входят:

- а) нетто-ставка;
- б) брутто-премия;
- в) нетто-премия;
- г) страховые резервы;
- д) брутто-ставка;
- е) нагрузка.

б) Договор о перестраховании:

- а) повышает финансовую устойчивость;
- б) повышает конкурентоспособность;
- в) повышает ожидаемую прибыль.

Практические задания:

Задание 1. Страховщик проводит коллективное страхование от несчастного случая. По данным статистики на 1000 застрахованных лиц приходится 50 страховых случаев. Средняя страховая выплата – 30 тыс. руб. Средняя страховая сумма по договору составляет 80 тыс. руб. Количество договоров страхования - 6000 тыс. Среднее квадратичное отклонение страховой выплаты – 8 тыс. руб. Доля нагрузки в тарифной ставке – 24 %. Рассчитайте страховой взнос со 100 тыс. руб. страховой суммы при условии гарантии безопасности 0,95.

Задание 2. Страхователь, мужчина 24 лет, хочет застраховать свою жизнь на случай смерти и дожития на 4 года со страховой суммой 1 млн. руб. Рассчитать страховую премию при единовременной уплате и инвестиционной доходности 5 % годовых.

Задание 3. Страховщик выплатил 100 тыс. руб. за ремонт поврежденного в страховом случае застрахованного по КАСКО автомобиля, принадлежащего страхователю – физическому лицу. По рыночной оценке стоимость такого ремонта – 80 тыс. руб.

Обоснуйте необходимость и размер уплаты страховщиком НДФЛ с этой выплаты.

Методические материалы к занятию

1) Тематический план дисциплины Б1.В.ДВ.02.02 "Страховой менеджмент";

2) Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерства финансов РФ, Банк России.

Рекомендуемые источники по теме 5: [1, с. 195-235; 2, с. 484-502; 3, с. 429-464].

Тема 6. Организация работы по урегулированию страховых случаев и страховым выплатам

Форма занятий – практические занятия.

Вопросы для обсуждения:

- 1) Характеристика страховых случаев;
- 2) Основные требования при урегулировании страховых случаев;
- 3) Процедура урегулирования страховых убытков;
- 4) Право абандона, понятие суброгации;
- 5) Показатели оценки эффективности службы урегулирования убытков;
- 6) Цели проведения финансового анализа страховой организации.

Методические указания для подготовки к практическим занятиям по теме 6

Цель проведения занятий – ознакомить студентов с общими правилами организации работы страховой компании по урегулированию вопросов страховых выплат при наступлении страхового случая.

Для самостоятельной подготовки к практическому занятию необходимо внимательно изучить цель занятия, материал, полученный на лекции и ответить на поставленные вопросы темы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы.

Особое внимание при этом следует обратить на содержание отдельных контрольных мероприятий выездной налоговой проверки, оформление результатов проведенных контрольных мероприятий. При изучении учебного материала, необходимо его сочетать с нормативно-правовой базой по формированию страховых отношений в РФ и уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов.

План практического занятия:

- 1) опрос по материалам лекции;
- 2) работа с тестом;
- 3) выполнение (решение) практических заданий.

Тестовые задания:

- 1) В страховании:
 - а) издержки точно определяются до получения доходов;
 - б) издержки точно определяются после получения доходов.

2) Возможно ли страховое возмещение в натуральной форме при страховании ответственности:

а) да; б) нет.

3) Все ли свои расходы страховщик может считать расходами в понимании Налогового кодекса:

а) нет; б) да.

4) Все "чистые" риски характеризуются тем, что их наступление может:

а) ухудшить положение страховой компании;

б) улучшить положение или оставить его неизменным;

в) улучшить или ухудшить положение.

5) Для того, чтобы опасное событие стало страховым случаем, надо:

а) чтобы оно произошло и нанесло вред людям, ущерб имуществу;

б) чтобы оно стало причиной издания юридических законов по возмещению вреда личности человека или ущерба имуществу;

в) чтобы оно наступило, будучи признано страховым случаем по договору страхования;

г) чтобы оно не произошло, но согласно законодательству, было отнесено к страховым случаям;

д) чтобы оно произошло.

б) Прибыль страховой компании складывается из:

а) прибыли заложенной в нагрузку;

б) прибыли от нестраховой деятельности;

в) прибыли от внеоперационных операций;

г) прибыли от прочих услуг.

Практические задания:

Задание 1. В страховую компанию 10.06 в 23-15 поступил звонок страхователя о пожаре в застрахованном загородном доме. Наметьте план

действия страховой компании по урегулированию и оформлению данного страхового случая.

Задание 2. Страхователь заключил договор от несчастных случаев сроком на 1 год со страховой суммой 100 тыс. руб. Через 8 месяцев действия договора страхователь, в результате ДТП погибает (выезд на встречную полосу). В ходе расследования установлено, что ранее он неоднократно совершал попытки самоубийства. Принять и обосновать решение о страховой выплате или отказе в выплате.

Задание 3. Страховой организацией получены 4,5 млн. руб. страховой премии, уплачено комиссионное вознаграждение 500 тыс. руб., оплачена перестраховочная премия 750 тыс. руб. Страховые выплаты составили 1,150 млн. руб., возмещения от перестраховщиков по проведенным выплатам – 350 тыс. руб. Изменение резерва незаработанной премии – +750 тыс. руб. Изменение резервов убытков – -200 тыс. руб. Получен доход от инвестиций 300 тыс. руб., расходы на ведение дела – 415 тыс. руб.

Рассчитайте андеррайтерский финансовый результат деятельности страховой организации.

Методические материалы к занятию

1) Тематический план дисциплины Б1.В.ДВ.02.02 "Страховой менеджмент";

2) Учебная литература из электронной библиотечной системы: ЮРАЙТ, Лань, Университетская библиотека, а также официальные сайты: Министерства финансов РФ, Банк России.

Рекомендуемые источники по теме 6: [1, с. 238-265; 3, с. 231-245].

3 Методические указания по выполнению курсовой работы

3.1 Общие требования к выполнению курсовой работы

Курсовая работа является одной из важнейших форм учебной работы и выполняется магистрантом в соответствии с учебным планом. Курсовая работа является самостоятельным исследованием магистранта, основанным на изучении научной литературы, официальных источников и статистических данных.

Целью курсовой работы является формирование у магистрантов навыков к самостоятельной работе по изучению, анализу и изложению материала, умений делать обобщающие выводы и давать конкретные практические рекомендации по проблематике дисциплины.

Задачи курсовой работы: расширение теоретической базы знаний по основным направлениям страхового менеджмента; аналитический обзор и анализ отечественного и зарубежного опыта по заявленной тематике курсовой работы, закрепление и развитие понимания основ обеспечения системы управления организацией страховой компании, практический подход к решению выявленных в ходе анализа проблем в рамках выбранной темы работы, а также дальнейшее развитие логического мышления; на основе анализа собранной и систематизированной информации по выбранной тематике формирование практических навыков разработки направлений, рекомендаций и управленческих решений по обеспечению грамотной и сбалансированной системы управления страховыми процессами. Рекомендации по результатам аналитической части работы должны быть обоснованными, соответствовать актуальной экономической ситуации.

Подготовка курсовой работы по дисциплине "Страховой менеджмент" представляет собой разработку актуальной финансово-экономической проблемы и включает:

- 1) теоретический раздел, в котором магистрант демонстрирует знания теоретических основ разрабатываемой проблемы;

2) практический раздел, в котором он использует знания по ранее изученным учебным дисциплинам с целью анализа текущей ситуации, который включает рекомендации, в рамках которых обучающийся разрабатывает направления совершенствования, развития и/или пути улучшения состояния анализируемого объекта на основе обобщения результатов анализа.

Тема курсовой работы определяется магистрантами самостоятельно. При выборе темы должны быть учтены не только желание, личные наклонности магистранта и актуальность темы, но и возможность получения материала для выполнения практической части работы, которая в дальнейшем может быть использована как основа для магистерской диссертации. При этом необходимо соблюдать важное условие – темы в группе не должны повторяться.

Тему необходимо согласовать с преподавателем. Процесс работы над курсовой работой предполагает выполнение магистрантом следующей последовательности действий:

- осмыслить выбор темы курсовой работы, провести анализ роли и значения выбранной темы в общей структуре учебного курса;
- подобрать литературные источники по выбранной теме;
- провести анализ источников с точки зрения полноты содержания материала по проблематике исследования, теоретической и методологической новизны в исследовании темы;
- исследовать теоретические аспекты выбранной темы и сформулировать текстовое изложение результатов проведенного исследования;
- рассмотреть практические аспекты применения выбранного направления страхового менеджмента, в текстовой форме письменно изложить полученные результаты, в обязательном порядке дополненные расчетами, таблицами, диаграммами, приложениями по выбору автора;
- на основании проведенных исследований сформулировать собственные выводы и предложения по решению отдельных проблем в организации процессов страхового менеджмента.

После выбора темы курсового проекта и согласования ее с преподавателем магистранту выдается задание, в котором указываются: Ф. И. О. студента, его направление подготовки; тема курсовой работы; исходные данные; план курсовой работы; сроки выполнения.

По согласованию с преподавателем магистрант может предложить свою тему, либо формулировка темы из представленного ниже перечня может быть изменена.

В процессе написания курсовой работы руководитель:

- консультирует магистрантов при разработке содержания (рабочего плана) курсовой работы;
- оказывает помощь, дает рекомендации в подборе литературы по теме исследования, нормативного и/или эмпирического материала;
- дает рекомендации по исправлению замечаний, допущенных в ходе написания курсовой работы;
- производит оценку качества выполнения курсовой работы в соответствии требованиями КГТУ ИТОТЭКУ.

3.2 Тематика курсовых работ

1. Финансовые основы страховой деятельности.
2. Основы финансовой устойчивости страховой компании.
3. Организация финансов страховой компании.
4. Источники формирования финансового потенциала страховой компании.
5. Состав, структура и методы расчета страховых тарифов по рисковому видам страхования.
6. Страховые платежи: сущность, виды и методы расчета.
7. Тарифная политика страховой компании.
8. Финансовые аспекты организации имущественного страхования (на примере конкретной страховой компании).

9. Финансовые аспекты организации личного страхования (на примере конкретной страховой компании).
10. Финансовые аспекты организации страхования ответственности (на примере конкретной страховой компании).
11. Управление платежеспособностью страховой компании.
12. Финансовый анализ доходов и расходов страховщика.
13. Роль собственных средств в обеспечении платежеспособности страховщика.
14. Система и методы формирования страховых резервов.
15. Технические резервы: сущность, виды, особенности формирования.
16. Математические резервы премий в страховании жизни.
17. Система финансовых показателей деятельности страховой компании.
18. Система перестрахования как основа финансовой устойчивости страховой компании.
19. Методы расчета страхового возмещения в системе урегулирования убытков.
20. Инвестиционная деятельность страховой компании.
21. Место инвестирования в денежном обороте средств страховщика.
22. Система международных аналитических рейтингов страховых компаний.
23. Оценка влияния финансового результата продаж на итоговый результат деятельности страховой компании.
24. Специфика страхового бизнеса, современный страховой рынок.
25. Бизнес-процессы в страховании и управление ими.
26. Организация страхового дела в РФ: проблемы и перспективы развития.
27. Финансовый менеджмент в страховой компании.
28. Управление персоналом страховой компании.
29. Управление безопасностью страховой компании.
30. Эффективность управления страховым бизнесом.
31. Особенности мотивации потребителей страховых услуг.

32. Ценовая политика страховщика.
33. Обеспечение платежеспособности страховой компании.
34. Корпоративная культура в страховании.
35. Страховая организация как социотехническая система.
36. Построение системы продаж в страховой компании.
37. Служба андеррайтинга в страховой компании.

3.3 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы

Состав курсовой работы и объем каждой ее части должен включать (в скобках указано примерное число страниц): – Титульный лист; – Содержание; – Введение (1-2); – Раздел 1 (теоретический) по выбранной теме (15-17); – Раздел 2 (аналитический): анализ проблемы в соответствии с темой курсового проекта и уровня, на котором данная проблема рассматривается в работе, разработка предложений и направлений ее решения, обоснование выбора (15-20); – Заключение (1-2); – Список использованных источников – не менее 20 наименований; – Приложения – при необходимости.

Пример листа СОДЕРЖАНИЕ курсовой работы приведен в Приложении А данного пособия.

Объем курсовой работы должен составлять 35-45 страниц без учета приложений (кегель 14, шрифт Times New Roman, межстрочный интервал 1,5). Не рекомендуется без необходимости выходить за рамки указанного диапазона. Единые для ИНОТЭКУ требования к оформлению курсовой работы (курсового проекта) детально изложены в работе [4], их соблюдение обязательно.

Структура введения. Введение - важная часть любого исследования. Ей уделяется особое внимание на защите, поскольку грамотно разработанное введение помогает определить уровень знаний магистранта, оценить глубину изученности вопроса и практические навыки. Основные элементы введения составляют основу доклада на защите курсового проекта. Обязательные элементы введения: актуальность темы; краткое представление о развитии проблематики в рамках выбранной темы на уровне объекта (государство, регион,

организация и пр.), по материалам которого подготовлена аналитическая часть курсовой работы; цель работы; перечисление основных задач (3-4), решение которых направлено на достижение поставленной цели; краткая справочная информация о курсовой работе (сколько разделов, иллюстративных материалов, страниц текста и использованных источников содержит данный курсовой проект).

В первом разделе могут быть выделены 2-3 подраздела, более подробно раскрывающие суть темы курсовой работы. Информационную базу для подготовки первого раздела курсовой работы составляют: 1) законодательные акты и нормативные документы; 2) научная литература (монографические, периодические и учебные издания, а также материалы семинаров и конференций); 3) статистическая информация на макроэкономическом и региональном уровне; 4) отчетность исследуемой организации и другие исходные данные, характеризующие ее деятельность (в случае, если объектом исследования выбрана организация).

Рекомендации по содержанию первого раздела курсовой работы (пример):

Тема 26 "Организация страхового дела в РФ: проблемы и перспективы развития"

1 Теоретические основы функционирования страхового рынка в РФ

1.1 Организация страхового рынка в России: элементы, структура. В этом подразделе необходимо рассмотреть понятие, сущность страхования в экономической системе государства; дать определение страховому рынку России, охарактеризовать его участников и их деятельность, а также основные функции страхового рынка; проанализировать условия существования современного страхового рынка.

1.2 Государственное регулирование страхового рынка. Магистранту необходимо представить в работе анализ нормативно-правовой базы, регулирующую страховую деятельность в России. Определить значение и роль государственного страхового надзора в системе страховых отношений.;

рассмотреть действующий порядок лицензирования страховой деятельности; исследовать отдельно систему формирования договорных и без договорных страховых отношений; провести сравнения методических подходов к оценке страховой деятельности различными авторами.

Рекомендуемые источники: [1, 2, 3, 6, 7 и другие]

Структура второго раздела (аналитического) – для всех вариантов однотипна с учетом особенностей конкретной темы и содержит три подраздела, в которых раскрываются особенности практического аспекта анализа проблемы в соответствии с выбранной темой. Аналитический раздел курсовой работы должен содержать выводы по возможным аспектам исследования системы управления страховой деятельностью, выявленных в ходе раскрытия темы, а также в заключение раздела рекомендуется предложить направления, стимулирующие работу страховых компаний. При этом возможным является представление направлений развития объекта в рамках заданной тематики как в виде конкретных мероприятий, так и в виде отдельных рекомендаций.

Необходимо понимать, что второй раздел курсовой работы имеет прикладной характер, что предполагает наличие информационной базы, сформированной магистрантом из различных источников, которая анализируется, должным образом обрабатывается и систематизируется. Полученные выводы и результаты курсового исследования подтверждаются и подкрепляются применением отдельных методов анализа, методических подходов, методик, в том числе предполагающих расчет основных индикаторов оценки страхового менеджмента и сравнение полученных значений с пороговыми (нормативными). Магистрант должен продемонстрировать умение выбрать и применить необходимую методiku / методики для проведения анализа проблематики в рамках заявленной темы, правильно интерпретировать полученные результаты.

Рекомендации по содержанию второго раздела курсовой работы (пример):

Тема 26 "Организация страхового дела в РФ: проблемы и перспективы развития"

2 Современное состояние страхового рынка в РФ

2.1 Анализ страхового рынка. В данном подразделе рекомендуется провести анализ состояния отдельных ключевых показателей страхового рынка в России за последние 3 отчетных года; использовать классификацию страховых сфер, объединяя их в общие макроэкономические показатели, базовые макроэкономические показатели, частные производственно-хозяйственные и социально-экономические показатели страховой деятельности компаний на страховом рынке.

2.2 Вступление России в ВТО и его влияние на страховой рынок. В этом подразделе нужно рассмотреть этапы либерализации страхового рынка при вступлении России в ВТО; дать оценку деятельности страховых компаний на российском рынке, в том числе иностранным страховщикам.

2.3 Проблемы и перспективы развития страхового рынка России в современных условиях. В данном подразделе рекомендуется охарактеризовать основные тенденции, выявленные в ходе анализа страхового рынка России; рекомендуется провести анализ действующего механизма, нормативных документов, стратегий и отдельных программ, направленных на обеспечение стабильной безопасной экономической работы участников страхового рынка.

Рекомендуемые источники: [1, 2, 3, 7, 9, 11, 12, 20,21,22, 23, 24 и другие]

Заключение. В данной части работы должны быть кратко и четко сформулированы важнейшие выводы и рекомендации, вытекающие из результатов анализа и обобщения данных. Выводы и предложения, представленные по пунктам в последовательности частей работы, должны носить конкретный характер и исходить из реальных возможностей. Выводы по результатам выполнения поставленных цели и задач должны быть также отражены в докладе магистранта на защите курсовой работы. Структура заключения предполагает следующее: В заключении приводятся: краткие выводы по результатам выполненной работы; оценка полноты решений поставленных задач; рекомендации и исходные данные по конкретному использованию результатов работы; оценка эффективности от внедрения

результатов работы (конкретнее требования устанавливаются в соответствующих методических материалах).

Список использованных источников. Список источников является важным показателем глубины проработки материала. Именно поэтому важно вносить все источники, которые были использованы при написании. В их числе могут быть нормативные документы, печатные издания, профессиональные базы данных, официальная статистическая отчетность, электронные ресурсы и сайты. Ссылки на все использованные источники обязательны.

Приложения. В курсовой работе их, как правило, немного, поскольку все основные элементы расположены во втором (аналитическом) разделе. Однако, в приложение могут быть вынесены таблицы большого формата, рисунки, нормативные значения отдельных индикаторов оценки страховой деятельности.

Завершающим этапом работы является *защита курсовой работы*. Для успешной защиты курсовой работы большое значение имеет последовательное и четкое выполнение всех предыдущих этапов ее подготовки и написания. При определении оценки учитываются следующие факторы: своевременность представления курсовой работы; качество оформления курсовой работы при условии соответствия требованиям [4]; качество содержания курсовой работы; подготовленность магистранта к устному выступлению и презентации результатов своей работы; продемонстрированный магистрантом уровень владения материалом курсовой работы; уровень ответов на дополнительные вопросы по содержанию курсовой работы.

На оценку при защите курсовой работы может влиять несколько факторов. Важно хорошо проработать материал, изучить достаточное количество источников, грамотно составить структуру и оформить проект в соответствии с требованиями ГОСТов и вуза. Не стоит забывать, что преподаватель внимательно изучит то, как раскрыта актуальность выбранной темы, достигнуты ли поставленные цели и решены ли задачи; проверит соответствие выданного в начале работы индивидуального задания и его содержание. Магистранту рекомендуется избегать следующих наиболее распространенных ошибок:

несколько целей работы и малое количество поставленных задач; отсутствие выводов в конце каждого раздела; рассмотрение аналитической части в рамках теоретической (и наоборот).

Этапы процедуры защиты: подписанную магистрантом и руководителем работу магистрант передает преподавателю, который осуществляет прием курсовых работ; делает доклад в течение 5-7 минут, при этом демонстрирует презентацию, подготовленную по материалам курсовой работы; магистрант отвечает на вопросы преподавателя, всех присутствующих; преподаватель, а также желающие из числа присутствующих, могут выступить с комментариями по теме курсовой работы; по результатам защиты преподаватель определяет общую оценку работы по пятибалльной системе: "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно".

4 Методические указания по подготовке к экзамену

Подготовка к экзамену заключается в изучении и тщательной проработке магистрантом учебного материала дисциплины с учётом учебников, лекционных и практических занятий, сгруппированном в виде контрольных вопросов.

Порядок проведения экзамена, форма проверки знаний определяются кафедрой. Экзамен принимается преподавателем, ведущим данную дисциплину. Для проведения экзамена преподаватель разрабатывает перечень вопросов, охватывающих весь программный материал дисциплины, и предоставляет их магистрантам для подготовки. Перед экзаменом обязательно проводится консультация. Преподаватель, принимающий экзамен, может задавать дополнительные вопросы, ставить практические задачи. Преподавателю предоставляется право поставить экзамен без опроса тем магистрантам, которые показали высокую успеваемость в текущем семестре по данной дисциплине, не имеют пропусков занятий или отработали их и активно участвовали в практических и других видах занятий. Результаты сдачи экзамена оцениваются отметками: "отлично", "хорошо", "удовлетворительно" и "неудовлетворительно".

Оценка "отлично" ставится магистранту, который показывает хороший уровень знания материала дисциплины, учебной и методической литературы, законодательства и практики его применения, владеет понятийным аппаратом;

Оценка "хорошо" ставится магистранту, который уверенно и грамотно, ясно, четко излагает состояние и суть вопроса. При необходимости может использовать демонстрационный иллюстрированный материал и научно-технические средства. Владеет умениями использовать и применять на практике компьютерную информацию;

Оценка "удовлетворительно" ставится магистранту, который знает нормативно законодательную и практическую базу, но при ответе допускает несущественные погрешности. Испытывает частичные затруднения с

выполнением практических заданий. Правильно отвечает на поставленные преподавателем вопросы.

Оценка "неудовлетворительно" ставится магистранту, если он показывает достаточные знания материала дисциплины, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Испытывает значительные затруднения с выполнением практических заданий. На поставленные преподавателем вопросы отвечает неуверенно, допускает погрешности.

Результаты сдачи экзамена оформляются в электронную ведомость, которая заполняется преподавателем, принимающим экзамен.

Примерный перечень контрольных вопросов для подготовки к экзамену по дисциплине "Страховой менеджмент":

1. Цель, задачи и принципы страхового менеджмента.
2. Правовые основы страхового менеджмента.
3. Задачи и принципы организации страховой деятельности.
4. Линейные модели организационных структур страховой компании
5. Матричные модели организационных структур страховой компании
6. Сетевые организационные структуры страховой компании
7. Понятие и сущность маркетинга страховой компании
8. Система продажи страховых полисов
9. Менеджмент личного страхования
10. Менеджмент имущественного страхования
11. Менеджмент страхования имущества физических лиц
12. Менеджмент страхования ответственности
13. Менеджмент страхования автогражданской ответственности
14. Менеджмент страхования профессиональной ответственности
15. Сущность и значение перестрахования
16. Методика построения тарифов по видам страхования, иным, чем страхование жизни
17. Основы определения тарифов по страхованию жизни
18. Управление финансовой устойчивостью страховой компании

19. Этапы формирования страхового менеджмента: анализ зарубежной и отечественной практики.

20. Необходимость страхования его роль в экономике.

21. Необходимость и сущность страхового менеджмента.

22. Правовые основы страхового менеджмента в РФ.

23. Задачи и принципы организации страховой деятельности.

24. Структура страховой компании: принципы построения.

25. Организационные структуры управления страховой компании.

26. Менеджер страхового бизнеса, его функции.

27. Оценка деятельности менеджмента страховой компании.

28. Оценка труда руководящего звена страховой компании в России и за рубежом.

29. Проблемы и перспективы развития личного страхования сотрудников и работников предприятий и организаций в России.

30. Современные тенденции и перспективы развития имущественного страхования предприятий и организаций в России.

31. Развитие страхования предпринимательских и финансовых рисков предприятий и организаций в России: проблемы и перспективы.

32. Страхование ответственности предприятий и организаций: современные и перспективные тенденции развития в России.

33. Понятие и сущность маркетинга страховой компании.

34. Использование средств маркетинга в страховой деятельности.

35. Организация маркетинга в страховой компании.

36. Система продажи страховых полисов.

37. Методики построения тарифов по видам страхования.

38. Особенности расчета тарифа по страхованию жизни: сравнительный анализ отечественной и зарубежной практики.

39. Основы анализа в принятии управленческих решений страховой компании.

40. Факторы, характеризующие устойчивость страховой компании.

41. Управление финансовыми потоками страховщика.
42. Управление безопасностью страховщика.
43. Служба безопасности страховой компании: организация, основы функционирования.
44. Страховой менеджмент в обеспечении финансовой устойчивости
45. Инвестиционная политика страховщика, инструменты размещения резервов
46. Факторы, характеризующие устойчивость страховой компании
47. Управление финансовыми потоками страховой компании
48. Стратегическое планирование деятельности страховой компании
49. Анализ и оценка стратегии страховой компании
50. Контроль как функция управления страховой компании
51. Служба внутреннего контроля в страховой компании
52. Управление персоналом страховой компании
53. Кадровая политика страховой компании, её составляющие
54. Общая характеристика информационной системы страховой компании.
55. Значение перестрахования в обеспечении финансовой устойчивости страховой организации.
56. Роль перестрахования в функционировании международных страховых рынков.
57. Место перестрахования в функционировании страхового рынка РФ.
58. Роль и место перестраховочных пулов на современном страховом рынке.
59. Система государственного регулирования страхового менеджмента.
60. Оценка страховых продуктов на рынке страхования в России.

5 Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине

Самостоятельная работа магистрантом представляет собой совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение образовательной программы высшего образования в соответствии с требованиями образовательных стандартов.

Самостоятельная работа – это планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, вне контактной работы обучающегося с преподавателем.

Одной из форм самостоятельной работы магистрантов, не рассмотренной в настоящем пособии, можно считать доклад. В рамках учебного процесса проводятся магистерские конференции, участие в которых предполагает подготовку доклада.

Доклад – это официальное сообщение, посвященное заданной теме, которое может содержать описание состояния дел в какой-либо сфере деятельности или ситуации; взгляд автора на ситуацию или проблему, анализ и возможные пути решения проблемы. Доклад, может быть, как письменным, так и устным. Устное выступление должно хорошо восприниматься на слух, то есть быть интересно поданным для аудитории.

Для представления устного доклада полезно составить тезисы – опорные пункты выступления докладчика (обоснование актуальности, описание сути работы, выводы), ключевые слова, которые помогают логически стройному изложению темы, схемы, таблицы и т. п. Во время выступления можно опираться на пояснительные материалы, представленные в виде слайдов, таблиц и пр., которые относятся к рассматриваемой теме. Это поможет не только вам ярко и четко изложить материал, но и слушателям наглядно представить и понять проблему, о которой идет речь в докладе.

Как правило, структура доклада выглядит следующим образом:

1) введение: указывается тема и цель доклада; обозначается проблемное поле и вводятся основные термины доклада, а также тематические разделы содержания доклада; намечаются методы решения представленной в докладе проблемы и предполагаемые результаты;

2) основное содержание доклада – последовательно раскрываются тематические разделы доклада;

3) заключение – приводятся основные результаты и суждения автора по поводу путей возможного решения рассмотренной проблемы, которые могут быть оформлены в виде рекомендаций.

Текст доклада должен быть построен в соответствии с регламентом предстоящего выступления: не более 5-7 минут.

Для успешной работы над докладом следует серьезно отнестись к выбору темы, освоить навыки подбора литературы, методы работы с источниками.

С выполненной самостоятельной работой магистрант должен публично выступить на практическом занятии или конференции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Основные источники

1. Архипов, А. П. Страховой менеджмент: учеб. для вузов / А. П. Архипов. – Москва: Изд-во ЮРАЙТ, 2022. – 305 с. (Высшее образование).

2. Никулина, Н. Н. Страховой менеджмент: учеб. пособие / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 706 с.

3. Страхование: учеб. для вузов / Л. А. Орланюк-Малицкая [и др.]. – 4-е изд. – Москва: Изд-во ЮРАЙТ, 2022. – 481 с. (Высшее образование).

Дополнительные источники:

4. Мнацакян, А. Г. Методические указания по оформлению учебных текстовых работ (рефератов, контрольных, курсовых, выпускных квалификационных работ) для всех специальностей и направлений ИНОТЭКУ; 2-е изд., дополненное / А. Г. Мнацакян, Ю. Я. Настин, Э. С. Круглова. – Калининград: Изд-во ФГБОУ ВО "КГТУ", 2018. – 28 с.

5. Страхование: учеб. / Ю. Т. Ахвледиани, Н. Д. Эриашвили, Н. Н. Никулина [и др.]. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 519 с.

6. Организация страхового дела: учеб. и практикум для вузов / И. П. Хоминич [и др.]. – Москва: Изд-во ЮРАЙТ, 2022. – 231 с. (Высшее образование).

7. Скамай, Л. Г. Страхование: учеб. и практикум для вузов / Л. Г. Скамай. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Изд-во ЮРАЙТ, 2022. – 322 с. (Высшее образование).

8. Страхование и управление рисками: учеб. для бакалавров / Г. В. Чернова [и др.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Изд-во ЮРАЙТ, 2022. – 767 с. (Бакалавр. Академический курс).

Интернет-ресурсы:

9. <http://www.consultant.ru> – правовая поддержка: Кодексы; Законы, пр. материалы

10. <http://www.allinsurance.ru> - Страхование в России. Сайт посвящен вопросам российского страхования.

11. <http://www.strahovka.info> - Атлас страхования. На сайте приведены данные о страховых компаниях, видах страхования, юридических, законодательных документах, нормативных актах и т.д.; размещена подборка статей о страховании; публикуются новости страхового рынка России.

12. <http://www.finart.ru> - ФинАрт. Независимый интернет-проект, концентрирующий информацию по широкому спектру страховых и банковских услуг.

13. <http://www.rosmedstrah.ru> - Медицинское страхование в России.

14. <http://www.insa.ru> - Insa.Ru. На сайте публикуются материалы по технологиям электронной коммерции в области страхования.

Сайты брокерских компаний и страховых консультантов:

15. <http://www.afm.ru> – ООО "АФМ Страховые брокеры";

16. <http://www.inbroker.ru> - ООО "Ин-Брокер" кредитно-страховое агенство;

17. <http://www.ic-group.ru> - группа компаний "Ай Си Групп";

18. <http://www.insurance2000.ru> – страхование на Сравни. Ведущие страховые компании;

19. <http://www.broker-garant.ru> - это команда профессиональных трейдеров и юристов, давно работающих в сфере инвестиций;

Форумы по страхованию:

20. <http://www.ins-forum.ru> - Страховой форум. Информация о страховании в Северо-западном федеральном округе.

21. <http://www.ins-forum.ru> - Страховой форум РСА;

22. <http://www.insur-today.ru/forum/> - Страховой форум;

23. <http://www.zastrahovano.ru/forums/> - Страховой форум;

24. <http://www.forum.mifp.ru> - Страховой форум;

Официальные сайты страховых компаний:

- ОАО "Росгосстрах";
- СГ "Уралсиб";
- ОСАО "Ингосстрах";
- РОСНО;
- СК "Согласие";
- СК "Ресо-Гарантия";
- Страховой дом ВСК;
- ОАО СК "Прогресс-Гарант"
- СК "Гута-Страхование"
- СГ "Альфа-страхование"

Пример листа СОДЕРЖАНИЕ в курсовой работе

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 Теоретические основы функционирования страхового рынка в РФ.	5
1.1 Организация страхового рынка в России: элементы, структура.	5
1.2 Государственное регулирование страхового рынка.	15
2 Современное состояние страхового рынка в России.	20
2.1 Анализ страхового рынка.	20
2.2 Вступление России в ВТО и его влияние на страховой рынок.	25
2.3 Проблемы и перспективы развития страхового рынка России в современных условиях.	30
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	36
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	38
ПРИЛОЖЕНИЕ А Заголовок (если есть приложение)	

Примечание

- 1) Границы после заполнения таблицы убрать.
- 2) Страницы проставлены приблизительно.
- 3) Пример соответствует правилам оформления в ИНОТЭКУ.

Локальный электронный методический материал

Наталья Валентиновна. Екименкова

СТРАХОВОЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Редактор Э. С. Круглова

Уч.-изд. л. 6,8 Печ. л. 6,1

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Калининградский государственный технический университет».
236022, Калининград, Советский проспект, 1