

Аннотация
рабочей программы дисциплины
Рынок страховых услуг

по направлению подготовки

38.03.01 Экономика

профиль подготовки

Финансы и кредит

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Целью дисциплины «Рынок страховых услуг» является обеспечение теоретической и практической подготовки студентов в области организации правовых отношений на страховом рынке, в том числе приобретение необходимых знаний и навыков по технологии продаж страховых продуктов.

1.2. Задачи изучения дисциплины:

- сформировать у студентов-бакалавров понимание сущности и функций страхового рынка;
- помочь студентам-бакалаврам усвоить знание средств и методов деятельности страховой компании на рынке страховых услуг;
- сформировать у студентов-бакалавров знание в области разработки и реализации маркетинговой стратегии, комплекса и программ маркетинга страховых услуг;
- отработать у студентов-бакалавров навыки проведения исследований страховых рынков и позиционирования на них страховых продуктов.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

2.1. Цикл (раздел) ОПОП: Дисциплина «Рынок страховых услуг» относится к вариативной части профессионального цикла дисциплин блок Б1.В.ДВ.07.01 по направлению 38.03.01 «Экономика» профиль «Финансы и кредит» (уровень бакалавриата). Трудоемкость дисциплины 180 часов (5 зачетных единицы).

2.2. Взаимосвязь дисциплины с другими дисциплинами ОПОП.

Концептуальный подход к изучению данной дисциплины предполагает существование логических связей с другими образовательными дисциплинами, связанными с рынком страховых услуг. Изучение данного курса базируется на знаниях студентов, полученных ими в процессе изучения таких дисциплин, как «Микроэкономика», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Теория вероятностей и математическая статистика», «Финансы, денежное обращение», кредит», «Статистика», «Экономический анализ». Вместе с тем дисциплина «Рынок

страховых услуг» является базовой для изучения других специальных дисциплин: «Международные финансы», «Финансовые системы зарубежных стран». Ее преподавание осуществляется исходя из требуемого уровня базовой подготовки бакалавра по направлению 38.03.01 «Экономика» профиль «Финансы и кредит». Освоение данной дисциплины позволяет студенту приобрести прочные комплексные знания об основах и особенностях рынка страховых услуг.

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ

СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля, практики):

Код соответствующей компетенции по ФГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ПК-6	Способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	<p>Знать:</p> <p>—общее содержание и взаимосвязь социально-экономических процессов и явлений, основные методы их исследования Код З (ПК-6) –I</p> <p>Уметь:</p> <p>—анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявляя наиболее общие тенденции изменения социально-экономических показателей Код У (ПК-6) –I</p> <p>Владеть:</p> <p>—методами анализа, обобщения и интерпретации показателей, характеризующих социально-экономические процессы и явления Код В (ПК-6) –I</p>

Код соответствующей компетенции по ФГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ПК-7	Способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	<p>Знать:</p> <p>— виды отечественных и зарубежных источников информации, методы сбора и анализа данных для формирования информационного обзора или аналитического отчета в области профессиональной деятельности Код З(ПК-7) –II</p> <p>Уметь:</p> <p>— систематизировать, обобщать информацию из отечественных и зарубежных источников и готовить информационные обзоры или аналитические отчеты в области профессиональной деятельности (Код У(ПК-7)-II</p> <p>Владеть:</p> <p>— методами сбора и обработки данных для составления информационных обзоров и аналитических отчетов в области профессиональной деятельности Код В(ПК-7) –II</p>
ПК-22	Способность применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля	<p>Знать:</p> <p>— базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги Код З(ПК-22)-I</p> <p>— структуру современной финансовой системы и финансового рынка, механизм их функционирования</p>

Код соответствующей компетенции по ФГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
		<p>Код З(ПК-22)-I</p> <p>— основные тенденции изменения законодательства и нормативных правовых актов, регламентирующих бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля</p> <p>Код З (ПК-22) –II</p> <p>Уметь:</p> <p>— применять на практике профессиональные нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля.</p> <p>Код У (ПК-22) – I</p> <p>Владеть:</p> <p>— навыками осуществления бюджетных, налоговых, валютных расчетов в области страховой, , банковской деятельности</p> <p>Код В (ПК-22) – I</p>

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
1.	Рынок страховых услуг в экономическом пространстве	Страховой рынок: понятие и структура. Роль страхового рынка в развитии национальной экономики. Участники рынка, нуждающиеся в страховой защите. Юридические и физические лица как участники страховых отношений. Классификация страхового рынка. Основные управляемые элементы внутренней системы. Специфика страхового продукта. Внешнее окружение рынка и его элементы. Неуправляемые со стороны страховщика элементы внешнего окружения. Государственно-политическое окружение, социально-этическое окружение, конъюнктура мирового рынка и их влияние на коммерческую деятельность страховщиков	1 неделя - устный опрос, выполнение тестовых заданий, обсуждение рефератов
2.	Функционирование страховых организаций на рынке страховых услуг	Место страховой организации в формировании и использовании страхового фонда. Принцип эквивалентности взаимных обязательств страхователя и страховых организаций особенности взаимных обязательств в страховом деле, их классификация по экономическому содержанию. Связь между характером обязательств, формой страховой организации и ее финансовым механизмом. Функции страховой организации. Конкуренция и конкурентоспособность страховых компаний на рынке страховых услуг. Монопольное положение страховщика. Ценовая конкуренция. Неценовая конкуренция незаконные методы неценовой конкуренции	2 неделя - устный опрос, обсуждение рефератов, выполнение тестовых заданий
3.	Структура потребительского рынка страховых услуг	Значение термина «страхователь» в зависимости от сферы его применения. Страхователь как физическое или юридическое лицо вступающий в страховые отношения со страховщиком. Структура страховых отношений страховой компании с клиентом. Клиентская база страховых услуг. Устойчивость клиентской базы. Качество	3,4 неделя - устный опрос, обсуждение рефератов, выполнение тестовых заданий, аналитическое эссе

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
		<p>клиентской базы. Ключевые факторы, определяющие структуризацию системы формирования клиентской базы страховой компании. Желательные и нежелательные клиенты страховой компании. Рынок индивидуального страхования. Целевая контактная аудитория рынка индивидуального страхования. Основные факторы, определяющие емкость региональных рынков индивидуального страхования. Рынок страхования юридических лиц. Особенности развития рынка страхования юридических лиц. Основные отличительные характеристики рынка страхования юридических лиц. Корпоративные клиенты на страховом рынке. Критерии определения корпоративных клиентов. Страховые потребности корпоративных клиентов. Основные условия охвата рынка страхования юридических лиц</p>	
4.	<p>Страховые посредники на рынке страховых услуг</p>	<p>Необходимость и роль страховых посредников на рынке страховых услуг. Основные задачи и функциональные обязанности страховых посредников. Страховые посредники как вид агентских операций. Виды страховых посредников. Отличия страховых брокеров от страховых консультантов и страховых агентов. Виды страховых брокеров, их место на страховом рынке. Основные принципы деятельности брокеров, их участие в управлении рисками. Брокерская комиссия и ее источник. Требования к брокерам на отечественном и зарубежном рынке. Крупные брокерские фирмы мира</p>	<p>5,6 неделя -устный опрос, обсуждение рефератов, выполнение тестовых заданий</p>
5.	<p>Страховой продукт</p>	<p>Понятие страхового продукта. Страховой продукт как страховая и сопутствующая услуга. Страховой продукт как финансовая услуга. Страховая, экономическая, юридическая и сервисная составляющая страхового продукта. Структурные элементы страхового продукта. Технические и экономические составляющие ядра страхового продукта. Оболочка страхового продукта.</p>	<p>7,8 - устный опрос, обсуждение рефератов, выполнение тестовых заданий,</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
		<p>Специфика основных потребительских свойств страхового продукта: неосязаемость, несохраняемость, неотделимость от источника, непостоянство качества; неотчуждаемость, неопределенность его реализации; срочность; условность. Группировка страховых продуктов. Цена и качество страхового продукта. Составляющие качества страховых услуг и их оценка потребителями. Составляющие потребительской ценности страхового продукта. Особенности жизненного цикла страхового продукта</p>	
6.	Сбыт страховой продукции	<p>Место системы сбыта страховой продукции в структуре страховой компании. Задача системы сбыта страховой компании. Ключевые переменные, определяющие использование определенной системы сбыта. Способы продаж страховой продукции. Типы прямых каналов сбыта страховой продукции. Реализация страховых продуктов через посредников. Офисные продажи. Продажи через компьютерную сеть. Эластичность потребления. Позиционирование и репозиционирование страхового продукта</p>	9,10 неделя - устный опрос, обсуждение рефератов, выполнение тестовых заданий, аналитический обзор
7	Маркетинг на рынке страховых услуг	<p>Определение страхового маркетинга. Особенности страхового маркетинга и его функции. Структура страхового маркетинга. Основные составляющие рыночного маркетинга: исследование рынков; разработка требований, к страховому продукту исходя из свойств рыночного сегмента, на котором его предполагается продавать; выбор системы сбыта страховой продукции, адаптированной к рынку и продукту; обеспечение эффективной информационной, прежде всего, рекламной поддержкой продаж; разработка мер по активизации сбыта (активизации потребительского поведения). Структурный или организационный маркетинг. Определение маркетинговой стратегии. Составляющие маркетинговой стратегии.</p>	11,12 неделя - устный опрос, обсуждение рефератов, выполнение тестовых заданий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
		Исходные предпосылки для построения маркетинговой стратегии. Сценарный подход разработки маркетинговой стратегии	
8	Исследования рынка страховых услуг	Основы исследования страхового рынка. Элементы исследования страхового рынка: мотивы различных групп клиентов при выборе компании и страхового продукта; требования потребителей к качеству и цене страхового продукта; требования потребителей к дополнительным услугам; потенциальный платежеспособный спрос на страховые продукты; наиболее эффективные каналы сбыта страховой продукции; зависимость уровня риска наступления страхового события от индивидуальных особенностей потребителя. Способы исследования страхового рынка. Источники информации и методы их получения. Разделение страхового рынка. Критерии сегментации страхового рынка. Понятие «емкость страхового рынка». Оценка емкости страхового рынка. Факторы изменения емкости страхового рынка	13,14 неделя- устный опрос, обсуждение рефератов, выполнение тестовых заданий
9	Законодательные основы страхового рынка	Законодательное обеспечение страхового рынка. Законы, регулирующие страховую деятельность. Нормативные акты, адресованные всем участникам страхования. Нормативные акты, адресованные только страховщикам. Общие нормы страхового права, охватывающие регулирование все разновидности страховых отношений. Специальные нормы страхового права, регулирующие отношения в отдельных отраслях, подотраслях страхования. Нормы — правила поведения определяющие права и обязанности субъектов страховых отношений, условия реализации их прав и исполнения обязанностей при заключении и выполнении договоров страхования, а также меру их ответственности за нарушение установленных предписаний норм. Договор страхования как основа правовых отношений на страховом	15 неделя - устный опрос, выполнение тестовых заданий, обсуждение рефератов

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
		рынке. Направления государственного регулирования рынка страховых услуг	
10	Страховой рынок России	История развитие рынка страховых услуг России. Современное состояние отечественного страхового рынка. Анализ поступлений страховых платежей и выплат страхового возмещения. Развитие основных отраслей страхования. Уровень концентрации на страховом рынке. Лидеры страхового рынка. Показатели страховой деятельности лидеров страхового рынка России. Особенности развития регионального страхового рынка. Емкость регионального рынка страховых услуг. Условия развития регионального страхового рынка. Анализ основных показателей страховой деятельности страховых компаний в регионе	16,17 неделя - устный опрос, обсуждение рефератов, выполнение тестовых заданий
11	Обзор состояния страховых рынков зарубежных стран	Исторические и культурные особенности национальных рынков зарубежных стран. Влияние системы законодательства и экономических традиций на формирование страховых рынков этих стран. Институциональные особенности страховых рынков. Степень монополизации. Крупнейшие страховые компании. Экономико-статистические показатели, характеризующие состояние и тенденции развития национальных рынков. Сопоставление страховой премии с объемными показателями развития национальной экономики Роль страховой компании как институциональных инвесторов. Директивы ЕС по поводу страхования	18 неделя - устный опрос, обсуждение рефератов, выполнение тестовых заданий, аналитическое эссе

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» изучение дисциплины базируется на компетентностном подходе и предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий: разбора конкретных ситуаций, тестирования в сочетании с

внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных компетенций обучающихся.

Основными организационными формами обучения являются: лекции, семинарские и практические занятия с преподавателем, текущая самостоятельная работа по решению ситуационных задач и заданий и самоконтролю усвоения материала.

Основным методом обучения является активизация получаемых финансовых знаний в ходе интенсивного использования заданий и задач, работы в группах, эвристических методов решения ситуационных задач и заданий под постоянным текущим, обучающим контролем и самоконтролем. В лекциях рассматриваются узловые теоретические проблемы и вопросы дисциплины. Практические занятия проводятся по основным темам дисциплины с целью более глубокого изучения лекционного материала. Они позволяют приобрести навыки решения конкретных практических ситуаций, а также дают возможность преподавателям контролировать степень усвоения лекционного материала, законодательных и нормативных актов, материалов учебных пособий и периодической печати по вопросам курса.

Для студентов с ограниченным слухом:

- использование разнообразных дидактических материалов (карточки, рисунки, письменное описание, схемы и т. п.) как помощь для понимания и решения поставленной задачи;
- использование видеоматериалов, которые дают возможность понять тему занятия и осуществить коммуникативные действия;
- использование письменных творческих заданий (написание сочинений, изложений, эссе по изучаемым темам);
- выполнение творческих заданий с учетом интересов самого обучаемого;
- выполнение письменных упражнений по грамматике;
- выполнение заданий на извлечение информации из текстов страноведческой и профессиональной направленности;
- выполнение тестовых заданий на понимание при чтении текстов;
- выполнение проектных заданий по изучаемым темам или по желанию.

Для студентов с ограниченным зрением:

- использование фильмов по страноведению с целью восприятия на слух даваемой в них информации для последующего ее обсуждения;
- использование аудиоматериалов по изучаемым темам, имеющимся на кафедре;
- индивидуальное общение с преподавателем по изучаемому материалу;
- творческие задания по изучаемым темам или по личному желанию с учетом интересов обучаемого.

Необходимо учитывать, что:

1. Увеличивается время выполнения тестовых заданий; при необходимости снижаются требования предъявляемые к уровню знаний студентов; изменяется способ подачи информации (в зависимости от особенностей);

2. Предоставляются особые условия, в частности изменение в сторону увеличения сроков сдачи заданий, формы выполнения задания, его организации, способов представления результатов,

3. Изменяются методические приемы и технологии:

— применение модифицированных методик предъявления учебных заданий, предполагающих акцентирование внимания на их содержании, четкое разъяснение (часто повторяющееся, с выделением этапов выполнения);

— предъявление инструкций как в устной, так и в письменной форме;

— изменение дистанций по отношению к студентам во время объяснения задания, демонстрации результата.

4. Оценочная деятельность предполагает не оценку результатов учебной работы студента, а оценку качества самой работы. Основанием для оценки процесса, а в последующем и результатов обучения студентов является критерий относительной успешности, т. е. сравнение сегодняшних достижений обучающегося с теми, которые характеризовали его вчера.

5. Разработка индивидуального образовательного маршрута.

6. Искусственное создание ситуации успеха на занятиях по тем дисциплинам, которые являются сильной стороной такого студента, чтобы его товарищи иногда обращались к нему за помощью.

7. Предупреждение ситуаций, которые студент с ОВЗ не может самостоятельно преодолеть;

8. Побуждение студента с ОВЗ к самостоятельному поиску путей овладения профессией, самостоятельному преодолению трудностей в обучении, в том числе с опорой на окружающую среду.

Для активного восприятия обучающимися новых сведений и обязательной обратной связи в ходе изложения материала используются диалоги с лектором, ответы на вопросы лектора, решение предлагаемых им задач, сопоставление, оценка различных ответов. Для наиболее разнообразного представления материала и стимуляции активности обучающихся на лекциях и практических занятиях привлекаются электронная техника (видеопроекторы, интерактивные доски) и информационные технологии (презентации в PowerPoint, электронные пособия, энциклопедии и другие электронные ресурсы), аудиозаписи, видеозаписи.

Для развития самостоятельной активности в изучении материала обучающимся предлагается использование интернет-ресурсов (электронных каталогов, специализированных порталов и сайтов), подготовка к участию в дискуссиях по предлагаемым темам курса, выступление с докладами. Основными формами интерактивных занятий выступают аналитические обзоры и отчеты студентов по проблемным темам, деловые игры, мастер классы представителей практики.

Разработчик:

Юленкова Ирина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «М

