

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/154709>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Страхование дело

ВВЕДЕНИЕ 3

1	Определение стратегии и тактики компании «Росгосстрах»	5
2	Определение порядка планирования в страховой организации	6
3	Управление деятельностью по продажам в «Росгосстрах»	8
4	Организация средств сбыта в страховой организации	9
5	Организация продаж страховых услуг	11
6	Организация клиентоориентированного рынка продаж в компании «Росгосстрах»	14
7	Подготовка предложений по продажам страховых продуктов	16
8	Анализ показателей рынка продаж	18
9	Анализ эффективности расчета страховых тарифов и премий	20
10	Оценка обязательств страховой компании	22
11	Анализ страхового портфеля организации	24
12	Анализ качества продаж в страховой организации	27
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	30
	СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	31

ВВЕДЕНИЕ

Учебная практика – это обязательная составляющая образовательного процесса, необходимая для подготовки квалифицированных работников, хорошо ориентирующихся не только в профильной теории, но и в реалиях трудовых будней.

Данный этап обучения осуществляется вне стен вуза – на базе учреждений, соответствующих будущей специальности студента.

Перенос учебного процесса в условия, максимально схожие с обстановкой будущей профессиональной деятельностью студента, – обязательный этап на пути получения высшего образования, обусловленный требованиями госстандартов и регламентированный приказом Минобрнауки РФ.

Учебная практика проходила на базе компании Росгосстрах.

ПАО СК «Росгосстрах» — флагман отечественного рынка страхования.

На территории Российской Федерации действуют около 1 500 офисов и представительств компании, порядка 300 центров и пунктов урегулирования убытков. В компании работает около 50 тысяч сотрудников и страховых агентов.

«Росгосстрах» входит в Группу «Открытие» — один из крупнейших финансовых холдингов нашей страны, и является стратегическим провайдером страховых продуктов и услуг в компаниях группы «Открытие».

«Росгосстрах» является безусловным лидером и системообразующей основой рынка страхования Российской Федерации.

Целью учебной практики является исследование и анализ организации управления предприятием, углубление и закрепление теоретических знаний, умений и навыков при решении актуальных задач управления.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

дать общую характеристику компании «Росгосстрах»;

- рассмотреть организацию продаж в компании «Росгосстрах»;

- изучить предложения по продажам страховых продуктов;

- провести анализ страхового портфеля в компании «Росгосстрах»;

По окончании работы на предприятии предоставляется отчет руководителю, оформленный по стандарту, установленному программой практики.

Теоретической базой для написания отчета по практике послужили труды российских и зарубежных ученых.

1 Определение стратегии и тактики компании «Росгосстрах»

Компания «Росгосстрах» — старейшая в России страховая компания, которая ведет свою историю с 1921 года. 6 октября 2020 года система Росгосстрах отметила 99 лет со дня своего создания.

Клиенты Росгосстрах — частные лица и компании.

Компания страхует:

- транспорт,
- поездки,
- имущество,
- здоровье,
- ответственность,
- накопления,
- сельское хозяйство,
- космическую отрасль.

Миссия компании – защита благосостояния людей путем предоставления им доступных и отвечающих их потребностям страховых услуг.

2 Определение порядка планирования в страховой организации

Стратегическое планирование — это одна из функций стратегического управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения.

Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений. Функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Не используя преимущества стратегического планирования, организации в целом и отдельные люди будут лишены четкого способа оценки цели и направления корпоративного предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами организации.

Система стратегического планирования дает возможность акционерам и менеджменту компаний определиться с направлением и темпом развития бизнеса, очертить глобальные тенденции рынка, понять, какие организационные и структурные изменения должны произойти в компании, чтобы она стала конкурентоспособной, в чем ее преимущество, какие инструменты необходимы ей для успешного развития. Процесс стратегического планирования в компании состоит из нескольких этапов:

1 Определение миссии и целей организации;

2 Анализ среды, включающий в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также ее потенциальных возможностей на основании имеющейся внешней и внутренней информации;

3 Выбор стратегии;

4 Реализация стратегии;

5 Оценка и контроль выполнения.

Существуют 4 направления:

1 Продуктовая стратегия;

2 Ценовая стратегия;

3 Сбытовая стратегия;

4 Финансовая стратегия.

«Росгосстрах» придерживается продуктовой стратегии.

Продуктовая стратегия — это разработка направлений оптимизации продуктового ряда и определения ассортимента продуктов, наиболее предпочтительного для успешной работы на рынке и обеспечивающего эффективность деятельности туристского предприятия в целом.

Отсутствие продуктовой стратегии ведет к неустойчивости структуры предложения из-за воздействия случайных или преходящих текущих факторов, к потере контроля над конкурентоспособностью и коммерческой эффективностью продуктов. Принимаемые в таких случаях текущие маркетинговые решения нередко основываются исключительно на интуиции, а не на трезвом расчете, учитывающем долговременные интересы туристского предприятия. Напротив, хорошо продуманная продуктовая стратегия не только позволяет оптимизировать процесс обновления туристского предложения, но и служит для руководства фирмы своего рода указателем направленности действий, способных скорректировать текущие решения.

Продуктовая стратегия разрабатывается на перспективу и предусматривает решение принципиальных

задач, связанных с:

- оптимизацией структуры предлагаемых продуктов вообще, в том числе и с точки зрения их принадлежности к различным стадиям жизненного цикла;
- разработкой и внедрением на рынок продуктов-новинок.

- 1) Армстронг М., Практика управления человеческими ресурсами: Учебник / М. Амстронг - Издательство «Питер», 2017-824 с.
- 2) Архипов, А. П. Социальное страхование: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. П. Архипов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 301 с.
- 3) Бабурина, Н. А. Страхование. Страховой рынок России: учеб. пособие для СПО / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. — М. Издательство Юрайт, 2018. — 128 с.
- 4) Ермасов, С. В. Страхование в 2 ч. Часть 1. : учебник для академического бакалавриата / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 475 с.
- 5) Мазаева, М. В. Страхование: учеб. пособие для вузов / М. В. Мазаева. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 136 с.
- 6) Зарецкий А.Д. Менеджмент: учебник/А.Д. Зарецкий, Т.Е. Иванова. —М.: КНОРУС, 2016. —268с.
- 7) Костенко, Е. П. История менеджмента: учебное пособие / Е. П. Костенко, Е. В. Михалкина; Южный федеральный университет. – Ростов-на Дону: Издательство Южного федерального университета, 2016. – 606 с.
- 8) Кравченко А.И. История менеджмента: учебник/А.И. Кравченко М.: Академ. Проект: Трикста, 2016. — 560 с.
- 9) Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 368 с.
- 10) Мальцева, С. В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / под ред. С. В. Мальцевой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 527 с.
- 11) Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 492 с.
- 12) Психология и этика делового общения: Учебник для вузов /Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. — 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 415 с.
- 13) Разумов И.В. История менеджмента/ И.В. Разумов – Ярославль: ЯрГУ, 2017. – 120с.
- 14) Семиглазова В.А. Инновационный менеджмент: Учебное пособие/ В.А. Семиглазов.-Томск: ЦПП ТУСУР, 2017. -172 с.
- 15) Степанова И.П. Инновационный менеджмент/ И.П. Степанова. -Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2018. – 124 с.
- 16) Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок. Учебник / А.Н. Стерлигова. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 432 с.
- 17) Тарасова, Ю. А. Страхование: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Ю. А. Тарасова. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 236 с.
- 18) Тарасова, Ю. А. Страхование: учебник и практикум для СПО / Ю. А. Тарасова. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 235 с.
- 19) Турчаева, И. Н. Страхование в апк: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / И. Н. Турчаева. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 229 с.
- 20) Управление персоналом: учеб.-метод. пособие / И.Б. Тесленк; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2018. – 80 с.
- 21) Управление цепями поставок. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Учебник. - М.: Проспект, 2020. - 224 с.
- 22) Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд./ Р.А. Фатхутдинов — СПб.: Питер, 2015. — 400 с:
- 23) Финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е. В. Маркиной. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2017. — 432 с.
- 24) Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник для нач. проф. образования/ Г. М. Шеламова. — 7-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2018. — 160 с.
- 25) Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2-е изд. / П.Экман — СПб.: Питер, 2017. — 334 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://studservis.ru/otchet->

