

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-po-praktike/59521>

**Тип работы:** Отчет по практике

**Предмет:** Страхование

ОГЛАВЛЕНИЕ ВВЕДЕНИЕ 3 1. Организационная структура продаж в СПАО «РЕСО-Гарантия» 4 2. Изучение системы планирования продаж в СПАО «Ресо-Гарантия» 8 3. Изучение основных показателей, характеризующих эффективность продаж страховых продуктов в СПАО «РЕСО-Гарантия» 10 ЗАКЛЮЧЕНИЕ 18 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 20

ВВЕДЕНИЕ СПАО «РЕСО-Гарантия» предоставляет широкий спектр услуг по страхованию физических и юридических лиц. Компания имеет лицензию на более 100 видов страховых услуг и перестраховочную деятельность. Приоритетными направлениями деятельности являются автострахование (каска и ОСАГО, а также ДГО), добровольное медицинское страхование, страхование имущества физических и юридических лиц, ипотечное страхование, страхование туристов, страхование от несчастных случаев и другие виды.

1. Организационная структура продаж в СПАО «РЕСО-Гарантия»

Организационная структура продаж в СПАО «РЕСО-Гарантия» предусматривает продажи следующих видов страховых услуг:

2

1. обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств; 2. обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте; 3. обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение при перевозках вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров; 4. страхование от несчастных случаев и болезней; 5. медицинское страхование; 6. страхование средств наземного транспорта (за исключением средств железнодорожного транспорта); 7. страхование средств железнодорожного транспорта; 8. страхование средств воздушного транспорта; 9. страхование средств водного транспорта; 10. страхование грузов; 11. сельскохозяйственное страхование (страхование урожая, сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, животных); 12. страхование имущества юридических лиц, за исключением транспортных средств и сельскохозяйственного страхования; 13. страхование имущества граждан, за исключением транспортных средств; 14. страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств; 15. страхование гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта; 16. страхование гражданской ответственности владельцев средств водного транспорта; 17. страхование гражданской ответственности владельцев средств железнодорожного транспорта;

3

18. страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты; 19. страхование гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг; 20. страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам; 21. страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору; 22. страхование предпринимательских рисков; 23. страхование финансовых рисков; 24. перестрахование. 25. 2. Изучение системы планирования продаж в СПАО «Ресо-Гарантия»

Маркетинговая стратегия СПАО «Ресо-Гарантия» отвечает на следующие основные вопросы: 1. Кому продавать? 2. Что продавать? 3. Как продавать? 4. Где продавать? 5. По какой цене продавать?

Маркетинговая стратегия СПАО «Ресо-Гарантия» определяет целевые клиентские сегменты компании, продукты для них, каналы и технологии продаж, а также ценовую политику. Для расчета плана продаж СПАО «Ресо-Гарантия» определяются количество продаж и средняя цена договора (полиса), произведение которых и представляет собой план продаж по видам страхования и клиентским сегментам. В стратегическом плане объемы продаж страховых услуг планируются, как правило, на 5 лет, исходя из

предполагаемой доли рынка,

4

которую хочет занять компания, либо исходя из темпов роста страховой премии, либо исходя из капитализации компании, рассчитанной по годам.

### 3. Изучение основных показателей, характеризующих эффективность продаж страховых продуктов в СПАО «РЕСО-Гарантия»

РЕСО-Гарантия – агентская компания, в ней работают свыше 27 тысяч агентов. Филиальная сеть – одна из крупнейших в России – включает в себя более 900 филиалов и офисов продаж во всех регионах России. Продуктами и услугами РЕСО-Гарантия пользуется более 10 млн клиентов – организаций и частных лиц. В следующей таблице приведена информация о количестве договоров страхования, заключенных за период 01.01.2015–31.12.2017, а также информация о количестве урегулированных страховых событий за этот же период. Из таблицы видно, что в Автостраховании, ОСАГО и ДМС урегулировано наибольшее количество страховых событий. Поэтому, для построения наилучших оценок резервов по этим линиям бизнеса был проведен дополнительный анализ с выделением различных сегментов по географическому признаку, типам страхового покрытия и типам процессов урегулирования. На собственном удержании компания оставляет невысокие риски: максимально возможная страховая выплата-нетто составляет 1,2% от собственных средств на 31.12.2017. При этом компания имеет опыт урегулирования крупных убытков: крупнейшая ее выплата, произведенная за последние 5 лет, составила 1,2 млрд рублей. Соотношение показателей прибыли и выплат по договорам страхования СПАО «РЕСО-Гарантия» за последние семь лет представим в таблице 2.

5

Как видно из таблицы, поступления по заключенным договорам страхования происходят нарастающим итогом за счет расширения страхового пакета компании и увеличении продаж. Значительный прирост прибыли наблюдается только в 2011 году. 2014 год стал кризисным для компании, прирост прибыли снизился на 2% при одновременном повышении коэффициента выплат до 51.9%. Далее рассмотрим поквартальные показатели соотношения прибыли и выплат по договорам страхования за 2016–2018 гг.

Показатели поступлений и выплат за полугодие 2018 года 47 480 908 тыс. руб. и 17 690 731 тыс. руб., соответственно, свидетельствуют о значительном приросте в продажах страховых продуктов. Вследствие увеличения продаж страховых продуктов так же произошло увеличение зафиксированных страховых случаев, которые повлекли осуществление выплат. Коэффициент выплат, зафиксированный в первом полугодии 2018 года, в размере 37.26 свидетельствует об умеренном соотношении заключенных договоров и произведенных выплат. При этом, Коэффициент рассчитан исходя из данных по ранее заключенным договорам.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках прохождения учебной практики было выявлено, что структура продаж страховых продуктов СПАО «РЕСО-Гарантия» предусматривает следующие этапы: анализ рынка, выделение целевого сегмента среди потенциальных потребителей; изучение подобных предложений на рынке, выяснение их недостатков, сильных и слабых сторон; конструирование продуктов, создание их идеологии и концепции; разработка тарифов (изучение составляющих риска, статистической базы данных и подготовка адекватных тарифов для нового продукта); маркетинговая часть: подготовка

6

привлекательной оболочки для нового продукта, названия, необходимой для успешных продаж сопроводительной документации, руководства для страховых агентов, рекламы и др.; формирование фокус-групп из ведущих страховых агентов; начало пробных продаж; анализ эффективности первых продаж; внесение изменений и корректировок в технику продаж и сам продукт; организация массовых продаж. Для расчета плана продаж СПАО «Ресо-Гарантия» определяются количество продаж и средняя

цена договора (полиса), производство которых и представляет собой план продаж по видам страхования и клиентским сегментам. В стратегическом плане объемы продаж страховых услуг планируются, как правило, на 5 лет, исходя из предполагаемой доли рынка, которую хочет занять компания, либо исходя из темпов роста страховой премии, либо исходя из капитализации компании, рассчитанной по годам.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

### Нормативно-правовые источники

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» 2. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» 3. Указание Банка России от 15.02.2018 N 4723-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 14 ноября 2016 года N 4190-У «О требованиях к использованию электронных документов и порядке обмена информацией в электронной форме при осуществлении обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств»

7

(Зарегистрировано в Минюсте России 21.08.2018 N 51949) // Справочно- правовая система «КонсультантПлюс»

### Учебники, монографии, брошюры

4. Страхование / Годин А.М., Фрумина С.В., – 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2018. – 256 с. 5. Бабурина, Н. А. Страхование. Страховой рынок России: учебное пособие для вузов / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 127 с. 6. Страхование в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. В. Дик [и др.] ; под ред. Е. В. Дик., И. П. Хоминич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 311 с.

### Периодические издания

7. Аброськин Д.А., Орешко И.И., Волостных Е.В. Онлайн продажи продуктов страхования жизни. Какие перспективы? // В сборнике: Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. Сборник материалов XVII Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией С.С. Чернова. – 2017. – С. 145–155. 8. Боровикова А.Г., Савенко О.Л. Возможности и перспективы развития онлайн страхования в России // II Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов: материалы (Севастополь, 25–28 апреля 2016): тез. докл. Севастополь, 2016. – С. 177–179. 9. Брызгалов Д.В. Страхование через интернет: собственные и партнерские продажи, показатели, перспективы развития // Корпоративная экономика. – 2016. – № 2 (6). – С. 39–46.

8

10. Бурлакова Ю.В., Анисенко А.В. Online страхование // В сборнике: European Scientific Conference сборник статей Международной научно- практической конференции. Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – 2017. – С. 131–133. 11. Буслова Е.В., Дьячкова В.И. Проблемы онлайн-страхования в России // В книге: Конкурентоспособность территорий. Материалы XIX Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов: в 8 частях. – 2016. – С. 13–17. 12. Милинчук Е.С. Рынок онлайн страхования в России: тенденции развития // В сборнике: Современные вопросы финансовых и страховых отношений в мировом сообществе. Сборник статей по материалам III Международной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. Мининский университет. – 2017. – С. 38–43. 13. Сайбель Н.Ю., Красюк Е.В. Интернет-страхование в России: современное состояние и перспективы // Молодой ученый. – 2016. – № 10 (114). – С. 855–857. 14. Саюн М.С. Анализ российского рынка автоматизированных информационных систем в области страховой деятельности // Крымский Академический вестник. – 2017. – № 1. – С. 137–140. 15. Шкуропатов Д.М., Гаврилов В.Н. Электронное автострахование. Страховщики и страхователи: кто кого? // Вопросы науки и образования. – 2017. – № 6 (7).

- С. 117-118. 16. Якушин А.Б. Развитие дистанционных каналов продаж страховых продуктов // Страховое дело. - 2016. - № 7 (280). - С. 24-29.

Электронные ресурсы

9

17. Сайт ЦБ РФ. Нормативные акты и документы, регулирующие деятельность в сфере страхования: [http://www.cbr.ru/finmarket/common\\_inf/legals\\_insurance/](http://www.cbr.ru/finmarket/common_inf/legals_insurance/). 18. Директ-страхование: [https://raexpert.ru/researches/insurance/ets\\_1h2017/part2](https://raexpert.ru/researches/insurance/ets_1h2017/part2). 19. Официальный сайт СПАО «РЕСО-Гарантия»: <https://www.reso.ru/> 20. Официальный сайт Российского союза автостраховщиков <https://www.autoins.ru/> 21. Электронные технологии в страховании: [https://raexpert.ru/researches/insurance/ets\\_1h2017/part1](https://raexpert.ru/researches/insurance/ets_1h2017/part1). 22. Информационный портал: <http://www.insur-info.ru/> 23. Информационный портал: <https://www.rgs.ru/> 24. Информационный портал: <https://www.vedomosti.ru/> 25. Информационный портал: <https://www.banki.ru>

*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/59521>*