Министерство образования науки РФ

Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

Всероссийский заочный финансово – экономический институт

Филиал в г. Туле

**Контрольная работа**

По дисциплине:

«Страхование»

Вариант 11

Выполнил:

студент 4 курса

Факультет: Учетно – статистический

Специальность: БУ, А и А

Группа: дневная

ФИО:

№ личного дела:

Проверил: Сухарева Т.В.

г. Тула, 2008 г.

**План**

1. Вопрос………………………………………………...3
2. Тесты…………………………………………………..9
3. Задача………………………………………………..12
4. Список используемой литературы……………......13

**Вопрос**

**Страховые посредники**

Аквизиционная деятельность страховщика является одной из основных функций страхового маркетинга. Это понятие включает в себя как собственно продажу страхового полиса, так и убеждение клиента в необходимости заключения страхового договора или содействие в продаже.

В условиях обостряющейся конкуренции на страховом рынке продажа страховых полисов в конечном счете отражает фактическое удовлетворение

страховых интересов и подтверждает, что спрос на страхование обеспечен.

Продажа страховых полисов (заключение договоров) может быть успешно разделена на непосредственную продажу в страховых компаниях,

через филиалы, дочерние фирмы и через альтернативную сеть распространения (страховые агенты, брокеры (маклеры). Наиболее эффективной формой является продажа страховых полисов через страховых посредников на комиссионных началах.

В большинстве случаев в качестве посредников выступают страховые агенты или представители страховых компаний, а также брокеры (Англия, Франция и др.) или маклеры (Германия, Австрия и др.), которые выполняют основную посредническую функцию.

*Страховые посредники —* это *лица, занятые продвижением страховых услуг от страховщика к страхователю.* К их числу относятся страховые агенты и страховые брокеры.

Использование посредников в страховании позволяет повысить конкурентоспособность страховщиков, а следовательно, и улучшить качествообслуживания страхователей.

Если процесс продажи страховых полисов (заключения договоров) носит название аквизиционной деятельности (аквизиции), то работники, выполняющие эти функции, называются аквизиторами.

Основным аквизитором в страховой деятельности нашей страны является страховой агент, главная обязанность которого состоит в заключе­нии новых и возобновлении действующих договоров, а также в проведе­нии агитации и пропаганды страховых услуг среди населения.

*Страховые агенты —* граждане Российской Федерации, осуществляющие свою деятельность на основании гражданско-правового договора, или российские юридические лица, представляющие страховщика в отношениях со страхователем по поручению страховщика в соответствии с предоставленными полномочиями. Основная функция страхового агента- продажа страховых продуктов. Кроме того, он инкассирует страховую премию, оформляет страховую документацию, может также выплачивать страховое возмещение в пределах установленных лимитов. Взаимоотношения между страховым агентом и страховой организацией оформляются агент­ским соглашением, в котором оговариваются права и обязанности сторон.

Успешное заключение договоров с потенциальными страхователями (туристами и турагентствами) во многом зависит от профессиональных качеств страхового агента: нахождения общего языка с индивидуальными и коллективными страхователями, организации бесед по страховой тема­тике, участия в распространении наглядной агитации и рекламе (распро­странение плакатов, календарей, буклетов, видеофильмов, журналов.

Работа в качестве страхового агента требует от кандидата на должность не только глубоких знаний в области предлагаемого вам страхования, психологии людей, но и обладания такими качествами, как доброжелательность, вежливость, умение поддерживать беседу и располагать к себе собеседника.

Зарубежные страховые компании предъявляют к кандидату на эту работу очень высокие требования. Так, например, в США критериями профессионального отбора являются:

• коммуникабельность - умение легко, доброжелательно и непринужденно общаться с людьми разных профессий, возрастов и социального статуса;

• быстрота реакции, т. е. умение быстро, с учетом конкретной ситуации ответить на любой вопрос;

• финансовое положение — отсутствие претензий со стороны налоговой инспекции в части правильности декларирования доходов и их источников;

• общий уровень культуры — неформальный подход к профессии, слежение за своей речью: нечастое употребление слов-паразитов («так сказать», «понимаешь», «стало быть», «полагаю», «естественно» и т. п.), правильная постановка ударения в словосочетаниях;

• внешняя привлекательность и отсутствие вредных (неприятных привычек;

• вежливость.

Если предстоит разговор с руководством, то садиться следует только после приглашения, во время разговора следить за выражением и мимикой собеседника. Уметь вовремя остановиться (прервать разговор), не перебивать собеседника в разговоре и др.

Не последнюю роль играют и почерк страхового агента, его умение ясно, четко, грамотно и без ошибок заполнять различную (в том числе денежную) документацию. Неразборчивые записи, сделанные страховым агентом в полисах, квитанциях и других документах, часто становятся причиной конфликтов со страхователями и отрицательно сказываются в конечном итоге на репутации (имидже) страховщика.

**Психологический портрет страхового агента**

В книге А. Крылова и Ю. Вяткина «Практическая психология для страховых агентов»[[1]](#footnote-2) дается следующий психологический портрет страхо­вого агента.

Во-первых, он торговец. Его задача состоит в том, чтобы найти потен­циального клиента и убедить его в том, что ему следует купить страховые услуги именно сейчас, именно у данной страховой компании и именно на предлагаемых условиях.

Во-вторых, он просветитель. Никакие статьи в прессе или телевизи­онные передачи не заменят живого общения с человеком в формирова­нии гак необходимой сейчас нашему обществу страховой культуры.

В- третьих, он экономист. Он должен на месте в считанные минуты

просчитать степень риска и выгодность сделки для компании и для клиента и оценить его платежеспособность. Он должен говорить на одном языке с финансовыми директорами и главными бухгалтерами предприятий

и организаций.

В-четвертых, он своего рода криминалист. Он обязан «нюхом чуять» клиента, собирающегося надуть страховую компанию. В США некоторые компании нанимают частных детективов или имеют собственные службы для выяснения «подноготной» клиента.

В-пятых, он менеджер. Его работа настолько разнообразна по содер­жанию, разбросана во времени и пространстве, что без четкой организа­ции собственной деятельности, без искусства «руководить собой» с ней очень трудно справиться.

В-шестых, что для нас самое главное, он — практический психолог. Его ремесло — находить контакт с людьми, говорить с каждым человеком на его языке, уметь убеждать. Иначе не преодолеть всех психологических барьеров, перечисленных выше.

Какие же качества необходимы, чтобы успешно справляться с такой работой? Прежде всего, к ним относятся энергичность, высокая подвиж­ность.

В страховом деле успех зачастую приходит далеко не сразу, серьезные достижения чередуются с полосами неудач. С этим бизнесом хорошо справляются те, кого неудачи не обезоруживают, не ввергают в растерян­ность и апатию, а, наоборот, мобилизуют.

Страховому агенту нередко свойствен некоторый авантюризм, по­скольку его заработок зависит от его энергии, умения и удачливости.

Очевидно, что страховому агенту необходима общительность. Но не простая, а та, которую психологи называют социаль ной смелостью, т. е. способность первым вступить в контакт с незнакомым человеком. Стра­ховой агент должен быть компетентным в общении: уметь понять, услы­шать своего партнера по общению, донести до него свои мысли. Это довольно редко встречающееся качество, и за него иногда ошибочно при­нимают простую болтливость, которая мешает работе.

Перечисленные качества в человеческом характере обычно бывают связаны с высокой степенью внутренней свободы, стремлением к неза­висимости. Большинство хороших страховых агентов — типичные «кош­ки, гуляющие сами по себе». Надо сказать, что это делает их людьми, плохо управляемыми, и, по признанию многих руководителей страховых компаний, с которыми нам приходилось беседовать, руководить страхо­выми агентами — очень нелегкое дело. Вместе с тем по складу личности и по образу деятельности страховой агент очень близок к бизнесмену. Работа страхового агента может послужить хорошим тренировочным полигоном для тех, кто желает испытать себя на готовность к самостоятельной предпринимательской деятельности.

**Функции страхового брокера**

*Страховые брокеры* — юридические или физические лица, заре­гистрированные в установленном порядке в качестве предпринима­телей, осуществляющие посредническую деятельность по страхова­нию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика. Для того чтобы иметь право заниматься брокерской деятельностью, необходимо направить в органы страхового надзора извещение о намерении осуществлять посредническую деятельность по страхованию за 10 дней до ее начала.

В Англии, например, на долю брокеров приходится 70% заключенных договоров, во Франции - 18%. Маклеры в большей степени встречаются в Германии, Австрии и других европейских странах .

Услуги брокеров постепенно приобретают популярность и в России. Число российских брокеров, по разным источникам, составляет от 40 десятков до сотни. К сожалению, сегодня большинство действующих на рынке российских страховых брокеров ограничиваются чисто посредническими функциями — убеждают клиента застраховаться в той или иной страховой компании. В то же время главное отличие брокерской деятельности от агент­ской состоит в том, что брокер представляет интересы страхователя, а не страховщика. Задача брокера — подобрать для страховате­ля наилучший вариант страхования его рисков и самого подходя­щего страховщика. Опытные брокеры могут формировать для своих клиентов программы совместного страхования и перестра­хования.

Обладая обширным банком данных об оперативно-финансовой дея­тельности страховых компаний, действующих на страховом рынке, сопоставляя и анализируя эту информацию, брокер рекомендует страхователю именно ту страховую компанию, которая в наи­большей степени соответствует его интересам. И если договор будет заключен с данным страховщиком, то последний оплачивает труд броке­ра на комиссионных началах (в процентах от страховой суммы). В зару­бежной практике комиссионное вознаграждение брокера носит название брокередж.

При наступлении страхового случая брокер выступает в качестве консультанта страхователя, оказывая содействие в получении страховой сум­мы или страхового возмещения.

Исходя из изложенного, к основным функциям брокера следует отне­сти:

1) оценку предмета страхования, т. е. в каком именно страховании нуждается клиент и от каких именно рисков;

2) проведение сравнительного анализа услуг и финансового состоя­ния ряда страховщиков;

3) подбор клиенту наиболее подходящего с точки зрения брокера страховщика;

4) оформление договора страхования документально (при согласии страхователя);

5) оказание консультации и содействие в получении страхователем

сумм или страховых возмещений при наступлении страхового случая.

Практика свидетельствует, что провести верную оценку страхового

случая могут только квалифицированные специалисты, имеющие много опыта работы в системе страхования.

Различия по рукописным обязанностям страхового агента и страхового брокера представлены в табл. 1.

Таблица 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Различия между страховым агентом и страховым брокером** | | |
|  | *Признак* | *Страховой агент (генеральный агент)* | *Страховой брокер* |
|  | Основная клиентура | Физические лица | Юридические лица (фи­зические лица, дейст­вующие через юриди­ческие лица) |
|  | Функционирование | Исходя из вида кон­тракта найти соответст­вующую клиентуру | Исходя из клиентуры найти наиболее подхо­дящий страховой про­дукт |
|  | Юридическая характе­ристика | Физическое лицо | Физическое или юри­дическое лицо |
|  | Лицо свободной про­фессии | Коммерсант |
|  | Уполномочен одним или несколькими СО | Уполномочен клиен­тами |
|  | Регламентация | Статус агента, договор на назначение на долж­ность | Правила делового обо­рота |
|  | Размещение рисков | Только в СО, которая уполномочило агента | В СО по выбору |
|  | Соглашение страхова­теля | Теоретически обяза­тельно | Факультативно |
|  | Принадлежность стра­хового портфеля | Не является собствен­ностью агента | Собственность брокера |

Конкретный перечень обязанностей брокера и его ответствен­ность оговариваются в соглашении, которое брокер заключает с клиентом и (или) страховщиком.

На брокерскую деятельность необходимо получить лицензию. Органы страхового надзора осуществляют контроль над их деятель­ностью через ведение реестра страховых брокеров. Право на веде­ние брокерской деятельности подтверждается свидетельством о вне­сении в реестр. Страховые брокеры представляют в орган страхово­го надзора сведения о страховой брокерской деятельности в по­рядке, установленном органом страхового надзора.

**Тест 1.1**

**1.1.1. Какие из перечисленных ниже функций относятся к страхованию?**

А. Рисковая

Б. Фискальная

В. Контрольная

Г. Предупредительная

**Ответ: А, Г.**

Страхование играет ведущую роль в компенсации ущербов, и потребность в нем возрастает вместе с развитием экономики и цивилизованности социальных отношений. Страхование гаран­тирует от случайных рисков имущественные интересы граждан и предприятий, обеспечивая непрерывность общественного восп­роизводства.

На уровне макро-, мезо- и микровоспроизводства через стра­хование финансовые последствия определенных рисков перекла­дываются на страховые компании, что выражается в его основ­ной — рисковой функции.

Профессиональная деятельность страховых компаний позво­ляет им проводить широкую систему мер предупредительного ха­рактера, направленных на снижение вероятности реализации риска и уменьшения убытков от него, что проявляется в рамках предупредительной (превентивной) функции страхования.

**1.1.2. Обязательное страхование осуществляется**

А. В силу закона

Б. По желанию лица, заинтересованного в сохранении имущества или жизни.

В. По желанию страховой компании.

**Ответ: А.**

Государство устанавливает обязательную форму страхования, когда страховая защита тех или иных объектов связана с интересами не только отдельных страхователей, но и всего общества. Обязательное страхование проводится на основе соответствующих законодательных актов, в которых предусмотрены: перечень объектов, подлежащих страхованию; объем страховой ответственности; уровень (нормы) страхового обеспечения, основные права и обязанности сторон, участвующих в страховании; порядок установления тарифных ставок страховых платежей и некоторые другие вопросы.

**1.1.3. Каковы последствия установления франшизы?**

А. Уменьшение страхового возмещения.

Б. Увеличение страхового возмещения.

В. Отказ страховщика от выплаты страхового возмещения.

Г. Никаких последствий.

**Ответ: А.**

Система пропорциональной ответственности предусматривает выплату страхового возмещения в заранее фиксированной доле (пропорции). Страховое возмещение выплачивается в размере той части ущерба, в какой страховая сумма составляет пропорцию по отношению к оценке объекта страхования. Указанная доля страхователя в покрытии ущерба называется франшизой, или собственным удержанием страхователя.

**Тест 1.2**

**1.2.1. Должна ли страховая компания выплачивать страховое возме­щение, если виновник сам компенсировал вред, причиненный страхо­вателю?**

A. Да.

Б. Нет.

B. В размере половины ущерба.

**Ответ: В**

**1.2.2. Кто имеет право требовать страховую выплату?**

А. Страхователь.

Б. Выгодоприобретатель.

В. Члены семьи.

Г. Внуки и внучки.

**Ответ: Б**

**1.2.3. Страховой фонд — это**

А. Необязательный элемент общественного воспроизводства.

Б. Форма резерва материальных и денежных средств для покрытия чрезвычайного ущерба, причиняемого обществу стихийными бедстви­ями и разного рода случайностями.

В. Фонд, где реализуются определенные экономические и обществен­ные отношения, складывающиеся между людьми в процессе произ­водства.

Г. Фонд, способствующий экономической стабильности, где мате­риальные и финансовые ресурсы служат источником вложений в со­циальную и духовную жизнь общества.

**Ответ: Б.**

Обязательным элементом общественного воспроизводства выступает страховой фонд. Страховой фонд создается в форме резерва материальных и денежных средств для покрытия чрезвычайного ущерба, причиняемого обществу стихийными бедстви­ями, техногенными факторами и различного рода случайностями.

По современным научно-теоретическим представлениям страховой фонд-это средства, изъятые из национального дохода и совокупного общественного продукта. В целом абсолютный размер страхового фонда согласно этим представлениям указывает на размер потерь, которые несет общество в результате ущерба, покрываемого страхованием.

**Задача**

Физическое лицо заключает договор обязательного страхования автогражданской ответственности (лимит ответственности 400 тыс.руб.). мощность двигателя транспортного средства (ТС) – 72 л.с. Договор заключается впервые сроком на год. Страхователь проживает в Московской области Егорьевском районе. Возраст страхователя – 45 лет, стаж вождения – 10 лет, ТС используется в течение 8 месяцев. Определить размер страховой премии.

**Решение:**

Решаем задачу на основании Федерального закона № 40-ФЗ от 25 апреля 2002 г. «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Для расчета страховой премии используем следующую формулу:

,



где ТБ=1980 руб. (категория автомобиля В);

КТ=1,7 (Московская обл.);

КО=1,5 (не предусматривает ограничения по управлению транспортным средством);

КВС=1,0 (возраст более 22 лет, стаж вождения более 2 лет);

КМ =1,0 (мощность двигателя 72 л/силы);

КС=1,0 (договор заключен на 1 год);

КП=0,9 (период использования транспортного средства 8 мес.);

КБМ=1,0 (договор заключается впервые);

КН=1,0 (нарушений, предусмотренных пунктом 3 статьи 9 Федерального закона "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" нет).

Рассчитываем страховую премию (Т):

Т=1980х1,7х1,5х1,0х1,0х0,9х1,0х1,0=4544,10 руб.

Ответ: Т=4544,10 руб.

**Список используемой литературы**

1. Архипов А.П., Гомелия В.Б., Туленты Д.С. Страхование. Современный курс/ учебник / под редакцией Е.В. Коломина.- М.: Финансы и статистика, 2007 г.-416 с.
2. Авхледиани Ю.Т. Имущественное страхование: учебное пособие для вузов/ под редакцией С.Л. Ефимова, 2-е издание, переработанное и дополненное. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002 г.-286 с.
3. Гвозденко А.А. Страхование: учебник.- М.: ТК Велби, издательство Проспект, 2006 г.-464 с.
4. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, 2008 г.-352 с.: ил.
5. Никулина Н.Н. Страхование. Теория и практика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям « Финансы и кредит», « Бухгалтерский учет, анализ и аудит» /Н.Н.Никулина, С.В. Березина, 2-е издание, переработанное и дополненное.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007 г.-511 с.
6. Никитенков Л.К., Осипов В.И.. Имущественное страхование: учебно-практическое пособие /под редакцией профессора Л.К. Никитенкова.- М.: «Экзамен», 2002 г.-288 с.
7. Сербиновский Б.Ю., Гарькулина В.Н.Страховое дело: учебное пособие для вузов. Серия «Учебники, учебные пособия». -Ростов на Дону: «Феникс», 2000 г.-384 с.
8. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учебное пособие.-М.: ИНФРА, 2008 г.-312 с.-(Высшее образование).

1. [↑](#footnote-ref-2)