**Вопросы для квалификационного экзамена**

**МДК 03.02. Учет страховых договоров и анализ показателей продаж**

1. Способы учета договоров страхования.

2. Бланки строгой отчетности в страховой компании.

3. Порядок выдачи бланков строгой отчетности в страховой компании.

4. Анализ заключенных договоров страхования.

5. Показатели продаж в страховой компании: абсолютные показатели страховой деятельности.

6. Показатели продаж в страховой компании: относительные показатели страховой деятельности.

7. Показатели продаж в страховой компании: средние показатели.

8. Показатели продаж в страховой компании: убыточность страховой суммы, средняя убыточность, индекс убыточности.

9. Убыточность страховых операций.

10. Продажи – важная часть жизненного цикла страховой услуги.

11. Стратегическое планирование продаж в страховых компаниях.

12. Контроль сроков действия договоров страхования.

13. Учет поступлений страховых премий.

14. Порядок персонифицированного учета расчетов со страхователями.

15. Формирование страховой отчетности.

16. Анализ причин невыполнения плана продаж.

17. Ежегодный прирост (снижение) совокупного резерва взносов.

18. Управление убыточностью «на входе».

19. Андеррайтинг как вид профессиональной деятельности страховщика.

20. Индивидуальный и стандартный андеррайтинг.

21. Квитанция на получение страхового взноса.

22. Содержание реестра персонифицированного учета расчетов со страхователями.

23. Работа МАГа по контролю сроков окончания договоров страхования.

24. Работа менеджера офисных продаж по контролю сроков окончания договоров страхования.

25. Выявление причин отказа страхователя от перезаключения договоров страхования.

26. Оценка показателей рентабельности.

27. Порядок кодирования страховых договоров.

28. Учет бланков строгой отчетности.

29. Абсолютные и относительные показатели страховой деятельности.

30. Общая характеристика потребления страховых услуг.