



Дипломная работа на тему
**Организация коммерческой работы по
продажам страховых продуктов в банке
АО «Тинькофф»**

2019

Актуальность исследования

- Процессы объединения банковской деятельности и страхования, которые происходят в настоящее время на рынке финансов, являются двигателем инвестиционных процессов, а также и условием того, что вся финансовая система будет стабильна. В целом данные процессы ведут к повышению качества жизни населения и устойчивости экономики.
- Развитие и внедрение банковского страхования один из важнейших аспектов стабильной банковской системы. Еще несколько лет назад люди практически не проявляли интереса к страхованию собственных рисков, но ситуация меняется и эпоха быстрых и «дешевых» денег прошла.

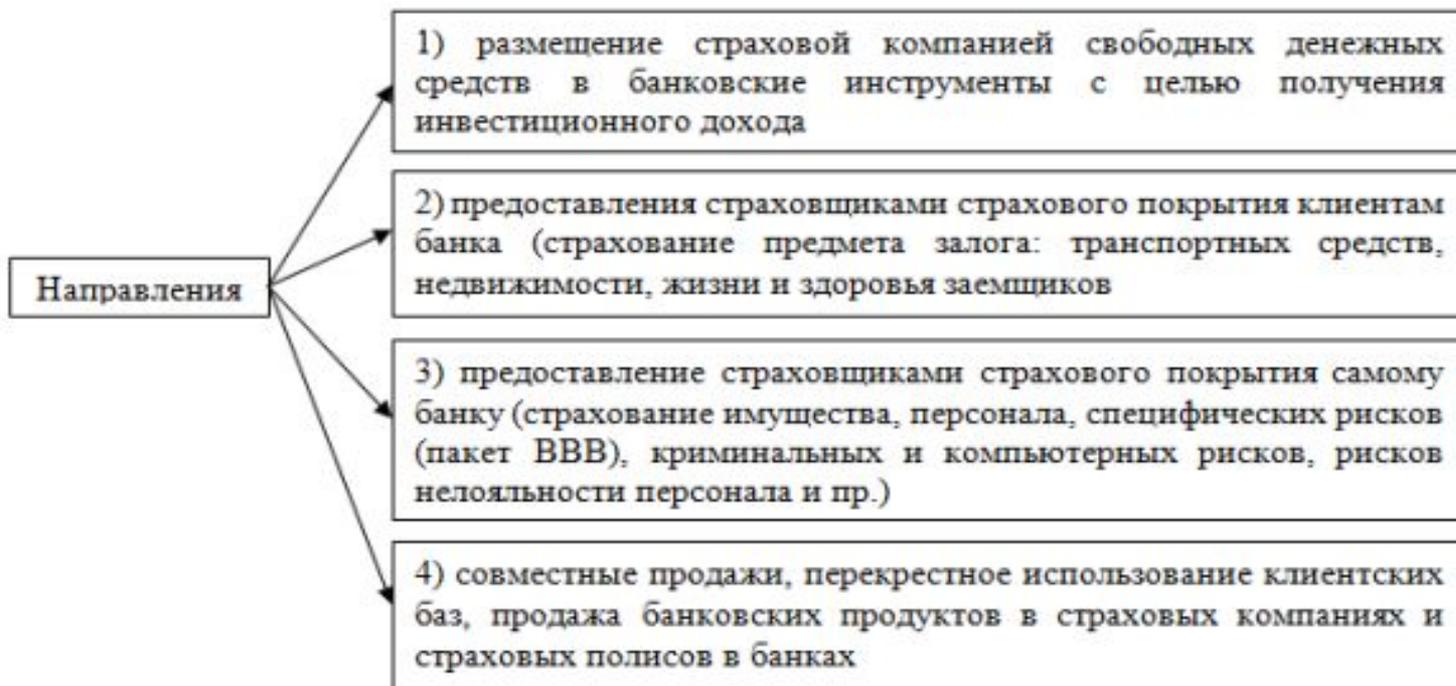
- **Цель работы** — исследование организации предоставления услуг банковского страхования на примере АО «Тинкофф Банк».

Задачи работы:

- – провести обзор рынка банковского страхования;
- – провести анализ организации банковского страхования на примере АО «Тинкофф Банк»;
- – разработать направления оптимизации организации банковского страхования;
- – определить пути совершенствования управления банковскими рисками и перспективы развития страхования банковских рисков в РФ.

- 
- **Объект исследования** - коммерческая деятельность по продаже страховых продуктов.
 - **Предмет исследования** - продажа страховых продуктов в АО «Тинкофф Банк».
 - В процессе написания работы были использованы следующие научные **методы исследования**: анализ, синтез, обобщение, группировки, планирование, прогнозирование.

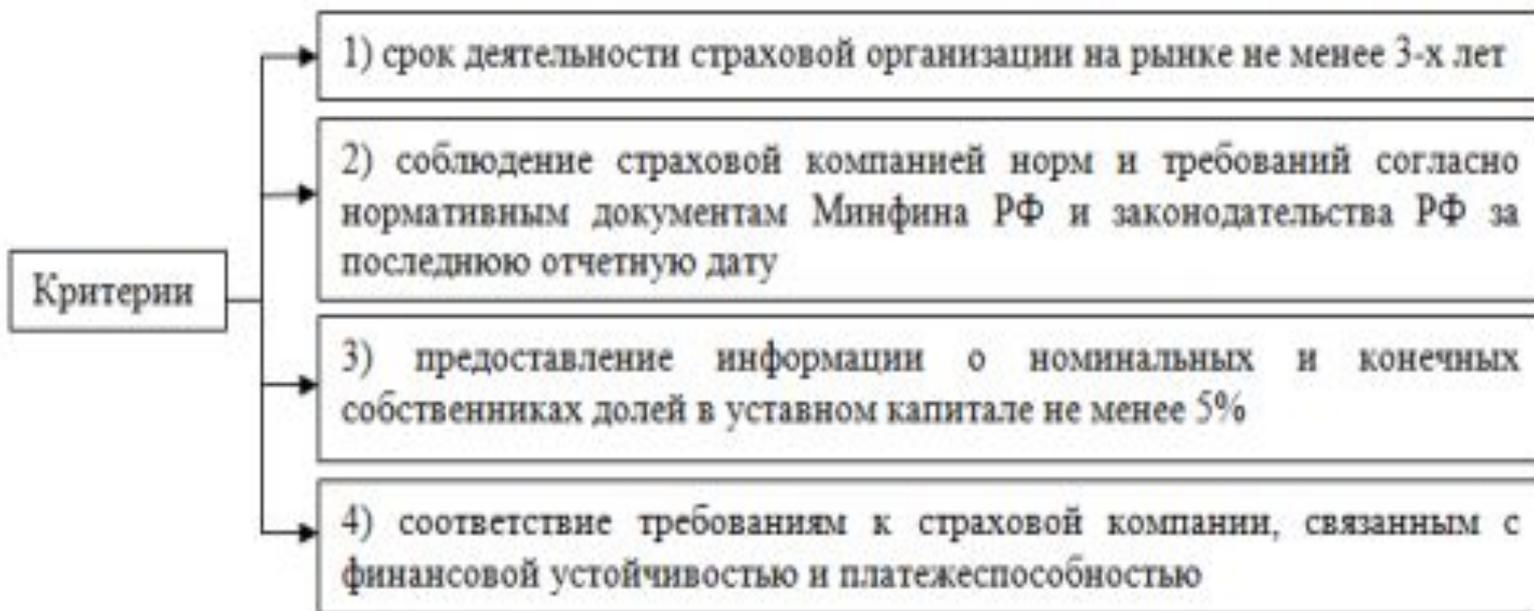
Направления сотрудничества «Тинькофф Банк» со страховыми компаниями



Страховые программы, предлагаемые «Тинькофф Банк» страхование жизни



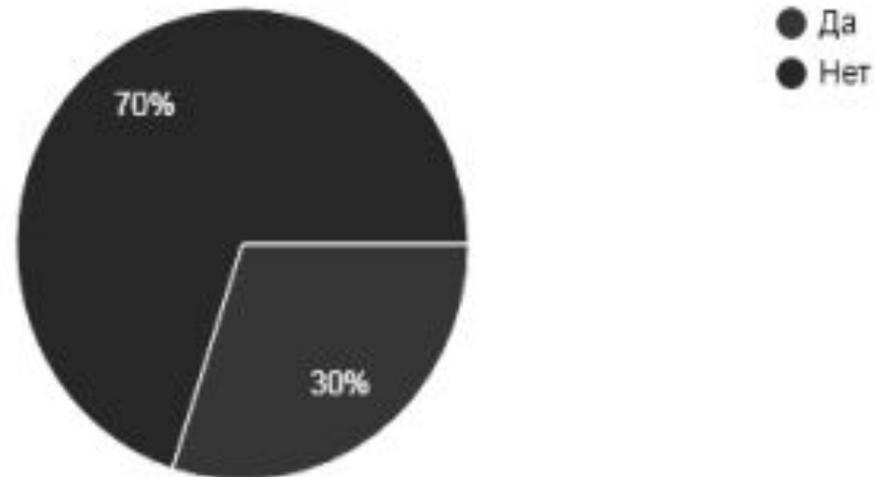
Критерии анализа деятельности страховых компаний для аккредитации



Опрос об использовании услуг банковского страхования

Вам приходилось прибегать к услугам компаний банковского страхования?

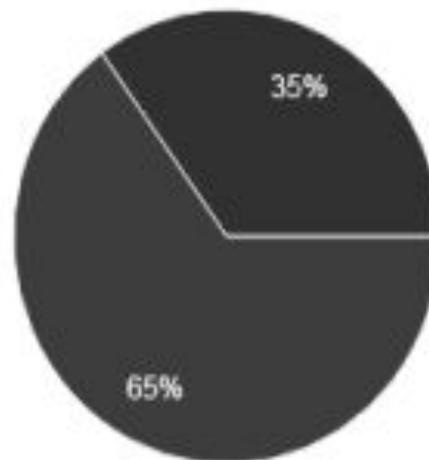
40 ответов



Опрос мнения людей о навязывании услуг банковского страхования

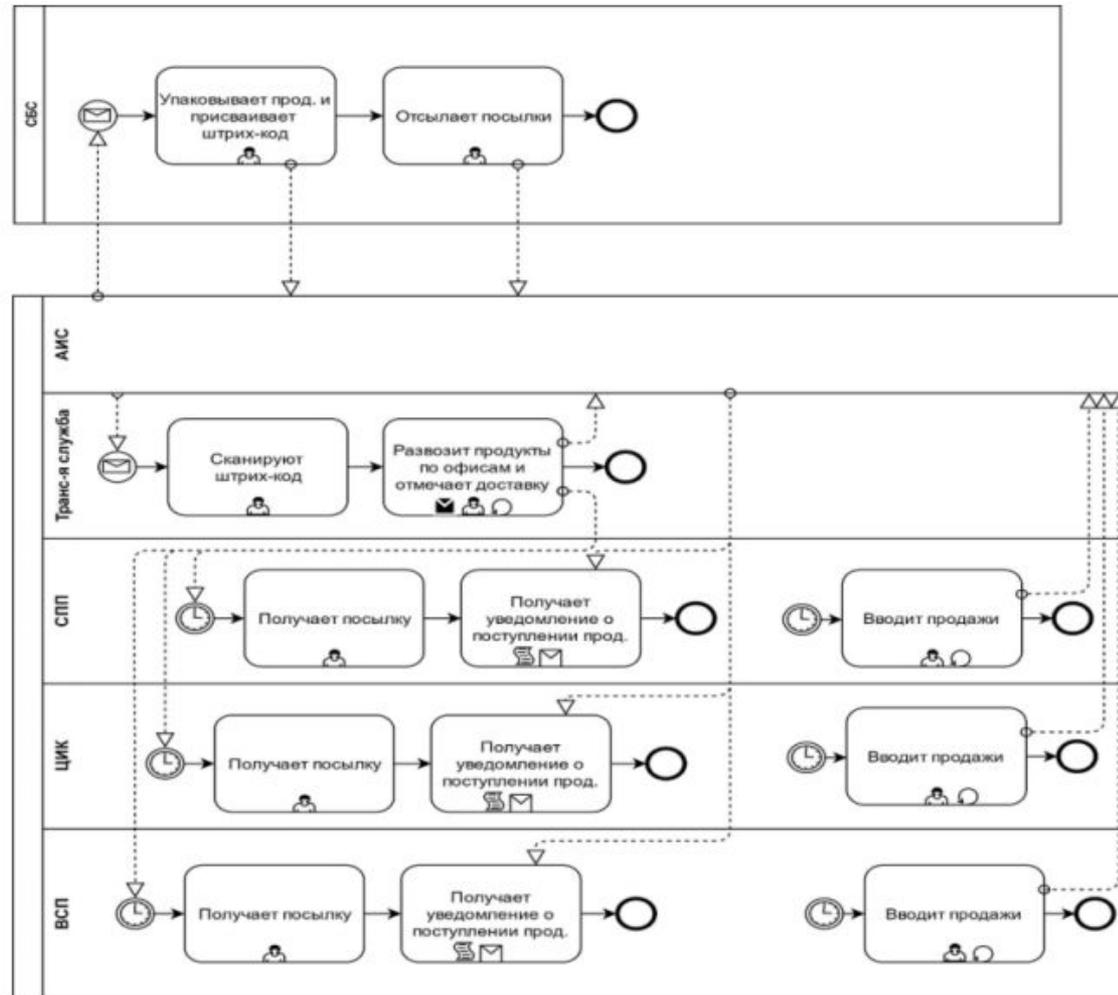
Вы считаете, что банковское страхование это навязывание, как доп. услуга?

40 ответов

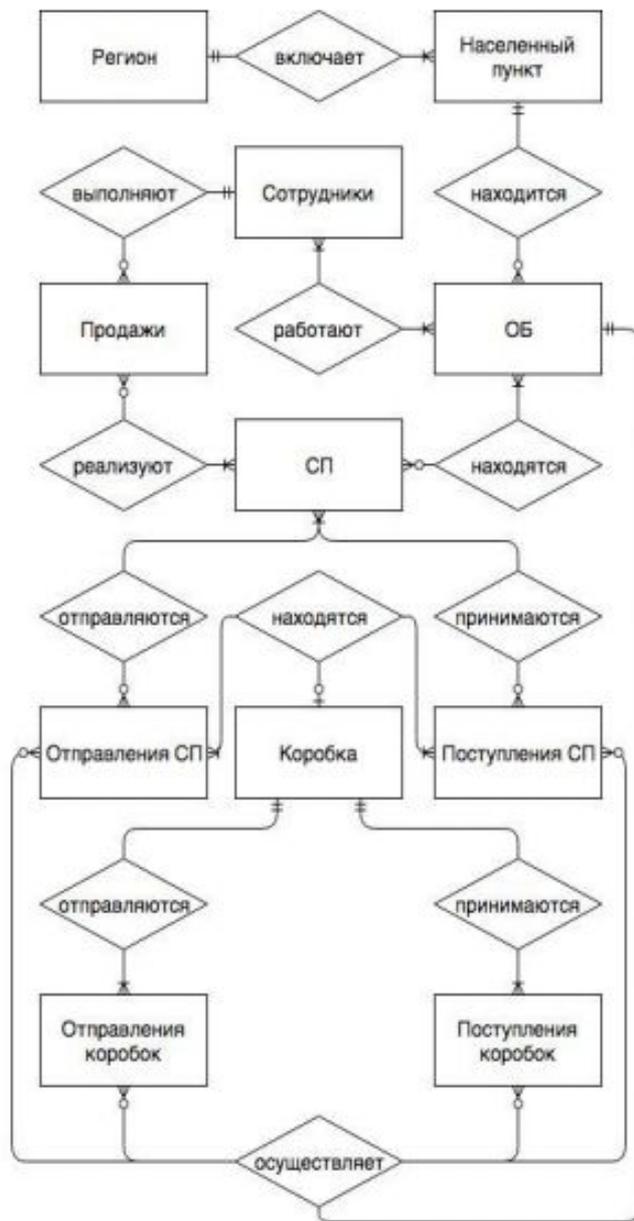


- Да
- Нет

Бизнес-процесс «ТО-ВЕ» в нотации BPMN



ER-диаграмма



Модули WEB-приложения



Главное окно и формы WEB-приложения

The screenshot displays a web application interface with several overlapping forms. The background form is titled "Продажи" (Sales) and "Остатки" (Residuals). It lists insurance products and includes buttons for "Добавить" (Add) and "Параметры" (Parameters).

The "Формирование поставки" (Order Form) form is overlaid on top. It contains fields for "Название" (Name), "Сторона" (Side), and "Дата" (Date). Below these fields is a table with columns "Действ." (Valid), "Номер" (Number), and "Наим." (Name).

The "Доставки" (Deliveries) form is overlaid on the previous one. It includes fields for "Отделение банка" (Bank Branch), "На дату" (As of date), and "Статус" (Status). A "Сформировать" (Form) button is located at the bottom right of this form.

The "Заказы" (Orders) form is the most prominent, overlaid on the others. It features a table with columns: "Выбор" (Select), "Номер" (Number), "Наименование СП" (Insurance Product Name), "Заказчик" (Client), "Исполнитель" (Executor), "Количество" (Quantity), "Дата" (Date), and "Статус" (Status). The table contains four rows of order data. At the bottom, there are buttons for "+ Новый" (New) and "Отмена" (Cancel).

Выбор	Номер	Наименование СП	Заказчик	Исполнитель	Количество	Дата	Статус
<input type="checkbox"/>	1117	Страховой продукт 1	8586/0262	8586/0379	200	08.05.2017	Отправлено
<input type="checkbox"/>	1118	Страховой продукт 2	8586/0262	8586/0379	200	08.05.2017	Отправлено
<input type="checkbox"/>	1119	Страховой продукт 3	8586/0262	8586/0379	200	08.05.2017	Отправлено
<input type="checkbox"/>	1120	Страховой продукт 4	8586/0262	8586/0379	200	08.05.2017	Отправлено



***Благодарю
за внимание!***