

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.

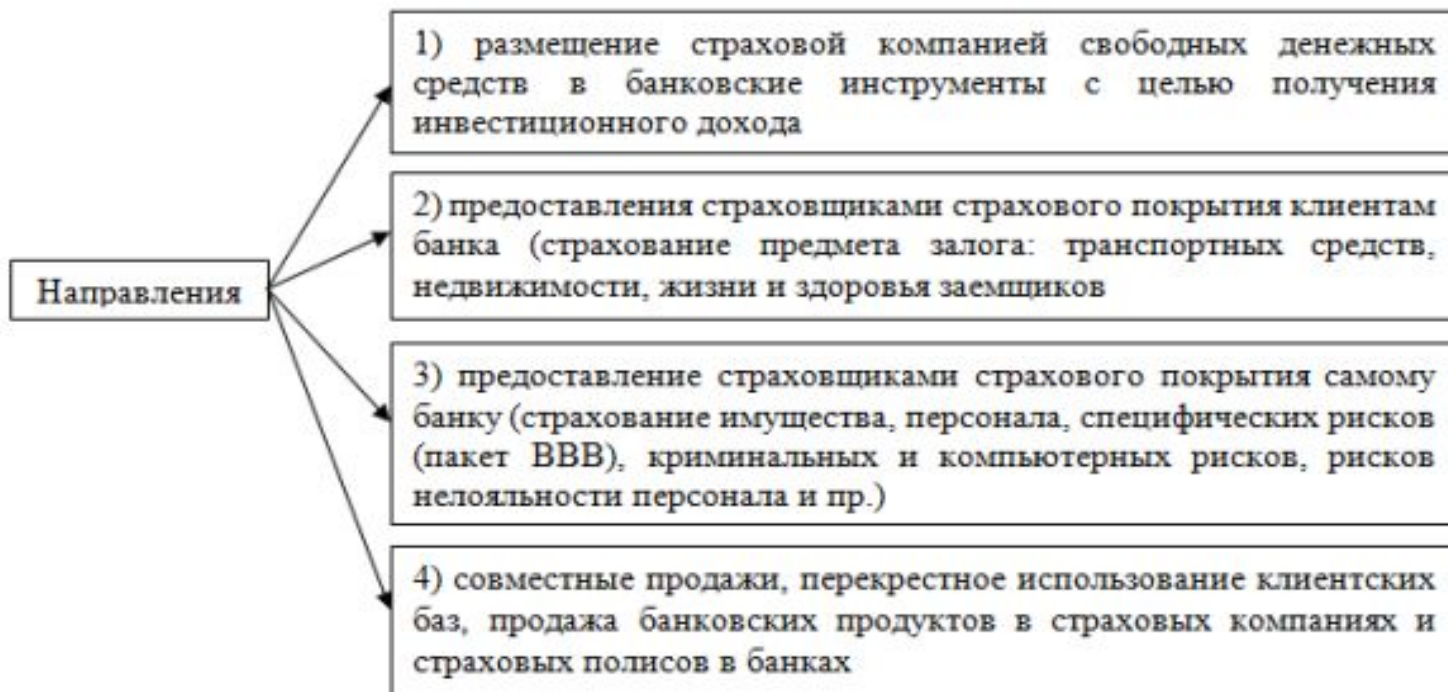
- **Цель работы** — исследование организации предоставления услуг банковского страхования на примере АО «Тинкофф Банк».

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.

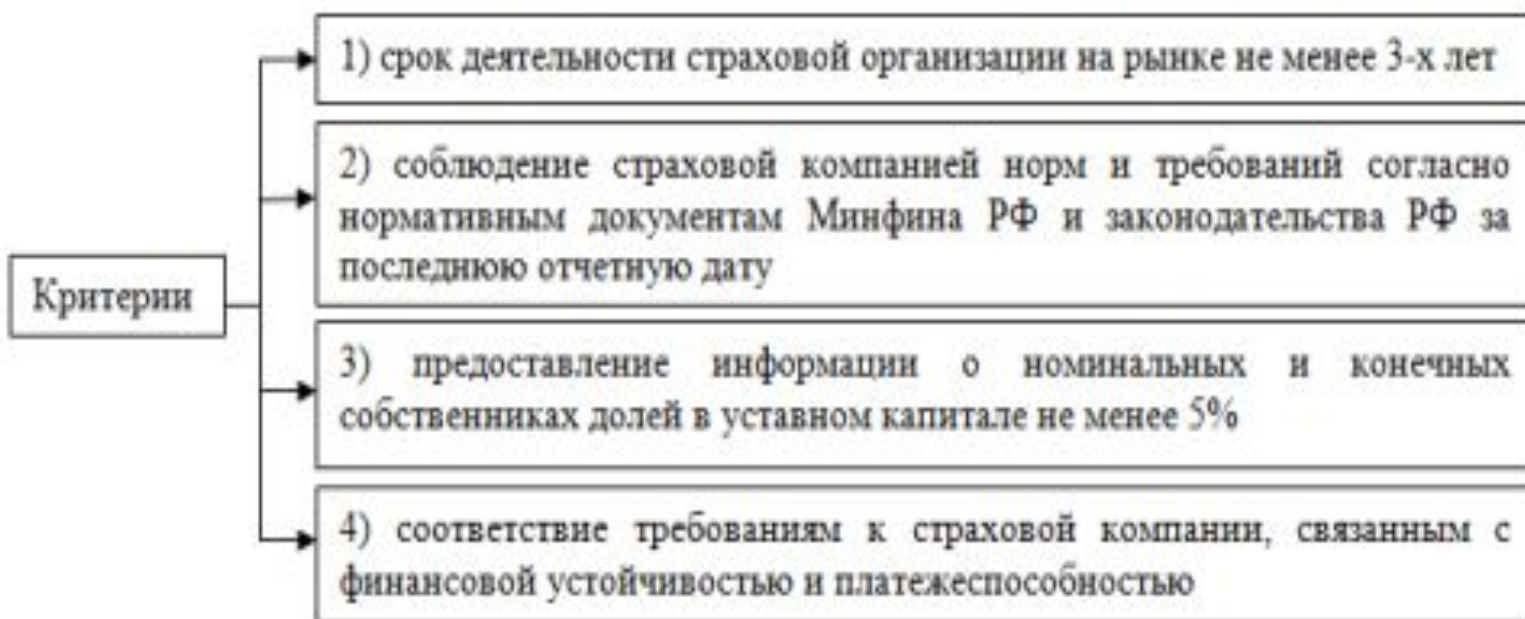
Направления сотрудничества «Тинькофф Банк» со страховыми компаниями



Страховые программы, предлагаемые «Тинькофф Банк» страхование жизни



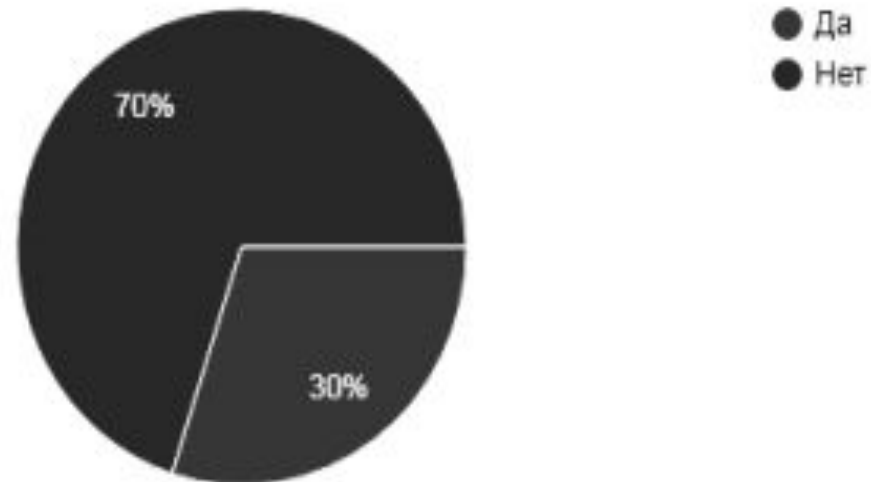
Критерии анализа деятельности страховых компаний для аккредитации



Опрос об использовании услуг банковского страхования

Вам приходилось прибегать к услугам компаний банковского страхования?

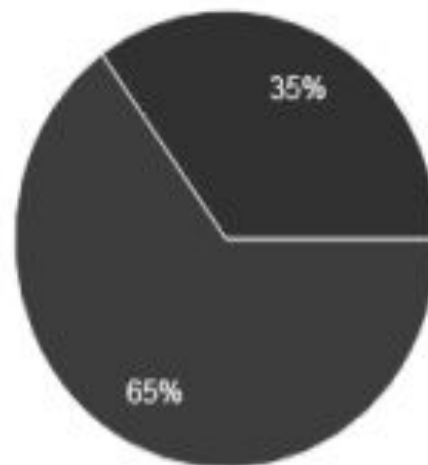
40 ответов



Опрос мнения людей о навязывании услуг банковского страхования

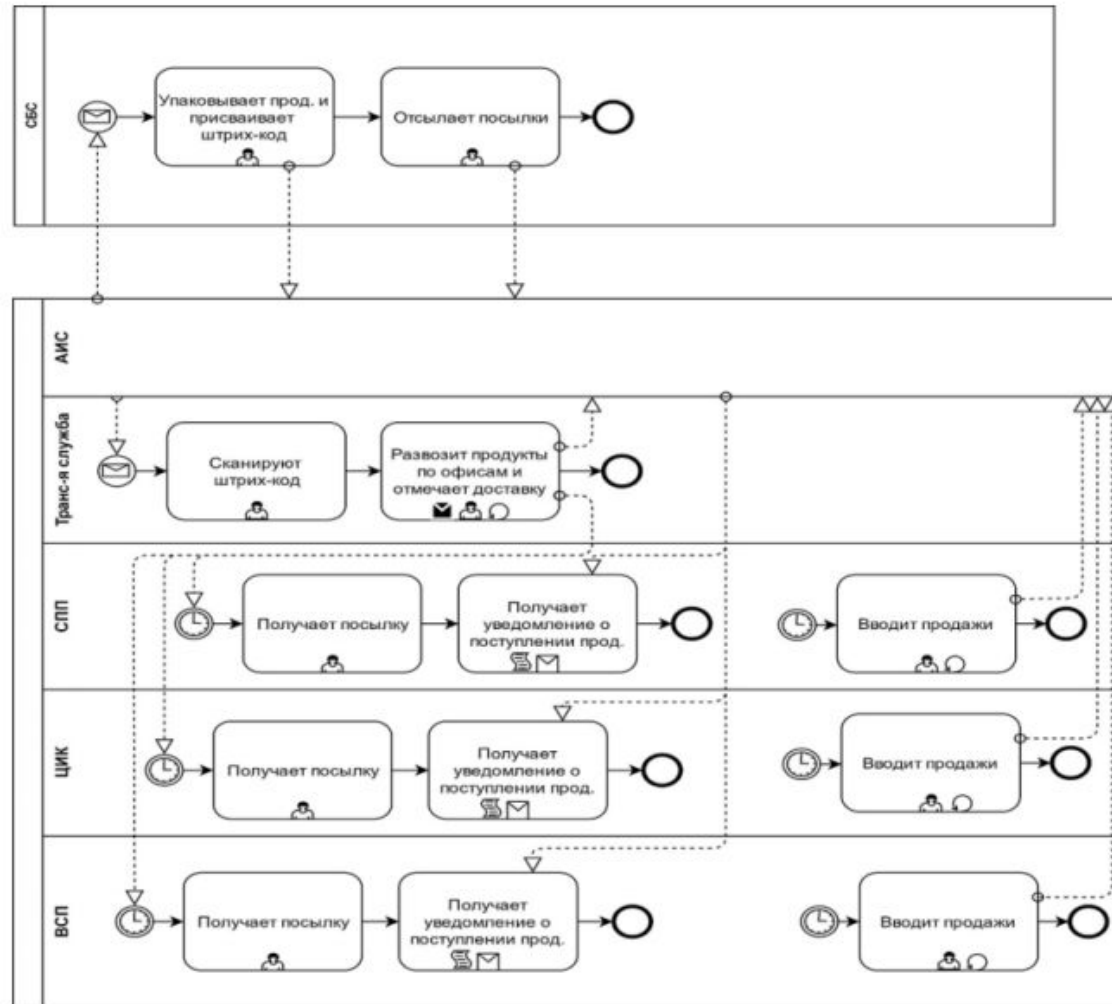
Вы считаете, что банковское страхование это навязывание, как доп. услуга?

40 ответов

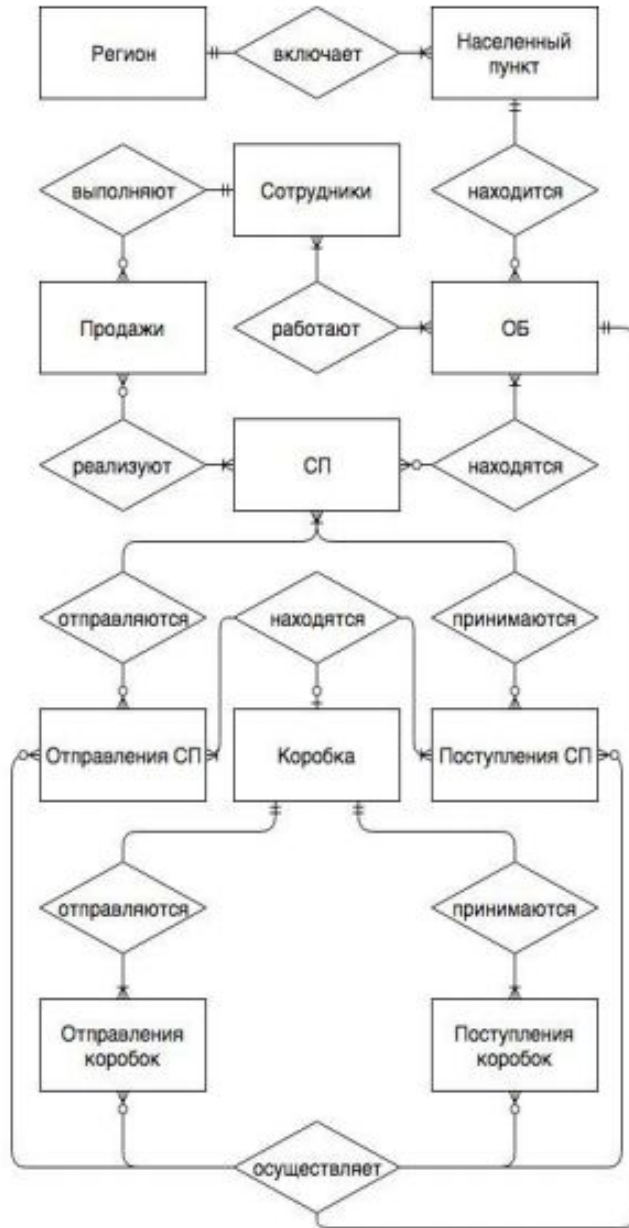


- Да
- Нет

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' and 'Остатки'. It lists 'Наименование СП' (Insurance Product 1, 2, 3) and includes buttons for '+ Добавить' and 'Q. Изменить'. The 'Формирование поставки' form is partially visible, showing 'Наименование СП' and 'Дата отгрузки'. The 'Доставки' form shows 'Отделение банка' (8586/0262), 'На дату' (01.05.2017), and 'Статус' (Отправлено). The 'Заказы' form is the most prominent, featuring a table of orders and buttons for '+ Новый' and 'Отмена'.

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!***