

Конкурс научных работ

Тематика конкурсных работ



Страховой рынок в целом

1. Рынок страхования и экономический кризис в РФ: взаимосвязь, проблемы, перспективы.
2. Оценка перспектив регионального страхового рынка (на примере конкретного региона РФ).
3. Нормы Гражданского Кодекса РФ, регулирующие вопросы страхования и страховой деятельности.
4. Конкурентоспособность российских страховых компаний в условиях кризиса.
5. Перспективные ниши страхового рынка.
6. Методы прогнозирования страхового рынка.
7. Спрос на страхование, методы определения и прогнозирования.
8. Методы анализа страхового рынка.
9. «Схемный» бизнес в страховании – современное состояние и перспективы развития.
10. Демпинг страховых компаний во время кризиса, позиция потребителей и надзорных органов.
11. Спрос и предложение на страховые услуги – региональный анализ.

Отдельные виды страхования

1. Исследования рынка страхования имущества физических лиц (квартир, домашнего имущества, гражданской ответственности) в конкретном регионе РФ.
2. Мероприятия по страхованию крупных имущественных комплексов в условиях экономического кризиса.
3. Страхование ответственности имущественных комплексов в период роста уровня грамотности населения.
4. Перспективы развития обязательного страхования в России.
5. Методы определения действительной стоимости транспортных средств.
6. Анализ конкурентной среды на рынке добровольного автострахования (на примере региона).
7. Пути и способы развития личного страхования в России и за рубежом (история возникновения, возможные перспективы).
8. Страхование недвижимости в РФ.
9. Современное состояние рынка агрострахования региона: основные проблемы, пути выхода из кризиса.
10. Страхование квартир: современное состояние и перспективы развития.
11. Страхование ипотечного кредитования.
12. ОСАГО в РФ – итоги, проблемы, перспективы (в т.ч. на примере конкретных регионов).
13. Анализ убыточности ОСАГО на территории конкретного региона. Пути снижения убыточности.
14. Оценка эффективности изменения тарифов по ОСАГО.
15. Сравнительно-правовой анализ совершенствования законодательства РФ об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств (на примере законодательства РФ и европейских стран).
16. Европейский протокол: плюсы и минусы, особенности российской практики.
17. Страхование при кредитных/лизинговых операциях как инструмент обеспечения финансовых интересов кредитора/заемщика (на примере: ипотечного кредитования, потребительского кредитования, автокредитования, лизинга).

Конкурс научных работ

Тематика конкурсных работ



18. Продуктовая линейка страховых компаний в современных условиях. Создание и продвижение новых продуктов.
19. Страхование туристов, выезжающих за рубеж, для занятий экстремальными видами спорта – современное состояние, перспективы развития.
20. Разработка и внедрение обязательного страхования детей дошкольного и школьного возраста.
21. Медицинское страхование: цель, задачи, правовое обеспечение.
22. Договор имущественного страхования юридических лиц - порядок заключения, сопровождения, пролонгация.
23. Развитие экологического страхования в России.

Страхование жизни

1. Анализ перспективы развития страхования жизни Заемщиков кредитов/Держателей кредитных карт в РФ (анализ страховых продуктов, схем страхования).
2. Методы оценки объема классического страхования жизни.
3. Перспективы развития долгосрочного страхования жизни в России.
4. Страхование жизни и здоровья профессиональных спортсменов (мировая практика и перспективы на российском рынке).
5. Инновации в продуктах страхования жизни (на примере ведущих западных и российских страховых компаний).
6. Инновации в продуктах страхования от несчастных случаев и болезней (на примере ведущих западных и российских страховых компаний).

Управление компанией, андеррайтинг, актуарные расчеты

1. Стратегия развития страховой компании в условиях кризиса.
2. Способы улучшения организационной структуры страховой компании.
3. Актуарные показатели страховой деятельности и их роль в управлении портфелем.
4. Подходы к оценке риска и определению тарифной ставки в имущественном страховании юридических лиц.
5. Использование актуарных данных в работе андеррайтера по страхованию имущества от огня и других опасностей.
6. Андеррайтинг при заключении индивидуальных договоров страхования жизни (на примере ведущих западных и российских страховых компаний).
7. Андеррайтинг при заключении коллективных договоров страхования от несчастных случаев и болезней (на примере ведущих западных и российских страховых компаний).

Финансовые аспекты деятельности страховой компании

1. Финансовая устойчивость страховой компании – общие аспекты.
2. Особенности финансового управления компании (в т.ч. «Росгосстрах») в условиях кризиса.
3. Инвестиционный менеджмент страховой компании (в т.ч. «Росгосстрах»).
4. Оптимизация и управление денежными потоками в страховой компании.
5. Переход страховых организаций на МСФО – проблемы, перспективы.
6. Рентабельность страховых операций – сущность и пути достижения.
7. Особенности обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний, проводящих страхование жизни.

Конкурс научных работ

Тематика конкурсных работ



8. Обеспечение качественного операционного учета страховой компании: состояние, проблемы и способы повышения качества.

Урегулирование убытков, мошенничество

1. Современная организация урегулирования убытков в автостраховании (формы, способы, сравнение).
2. Формы мошенничества в современном автостраховании в РФ (за рубежом).

PR и страховой маркетинг

1. Маркетинговые исследования конкурентной среды страховой компании.
2. Нестандартные приемы маркетинга в продвижении страховых услуг.
3. Новые образы «Росгосстрах» для новых целевых аудиторий (концепции, пути, технологи, инструменты, пр.)
4. Сравнительный анализ информационной и PR-активности и эффективности ведущих российских страховщиков (на примере компаний «Росгосстрах», «Ингосстрах», РОСНО, РЕСО, «Альфастрахование», ВСК).
5. PR как инструмент содействия решению бизнес-задач на примере страховой отрасли в России.
6. Использование возможностей студенческих проектных групп для анализа и подготовки бизнес, маркетинговых, рекламных, PR- и иных решений в сфере страхования в РФ.
7. Актуальные вопросы взаимоотношений PR-подразделений страховых компаний и СМИ (на примере конкретного региона).
8. PR страхования как инструмент финансового просвещения населения России (конкретного региона).

Страховые агенты и их деятельность

1. Роль агентской сети в развитии страхового бизнеса.
2. Проблемы развития агентской сети страховой компании в условиях экономического кризиса в России.
3. Особенности и специфика построения агентских продаж в регионе (на примере конкретного региона РФ).
4. Особенности и проблемы набора и адаптации страховых агентов в крупных (средних, мелких) городах (в сельской местности).
5. Принципы эффективного управления агентской сетью для продажи розничных видов страхования.
6. Анализ мотивационных факторов, влияющих на эффективность набора агентов менеджерами агентской группы. Разработка мотивационной программы менеджеров агентской группы для привлечения и удержания страховых агентов.
7. Влияние личностных качеств (особенностей) на эффективность работы страховых агентов.
8. Психологические детерминанты успешной деятельности страховых агентов.
9. Проблемы наставничества в организации работы страхового агента.
10. Пути и способы формирования клиентской базы страхового агента.
11. Снижение среднего возраста страхового агента в компании «Росгосстрах» как инструмент развития бизнеса на территории.
12. Разработка и внедрение инструментов контроля деятельности страхового агента.

Конкурс научных работ

Тематика конкурсных работ



Посредники и организация взаимодействия с ними, организация продаж

1. Взаимодействие банков и страховых компаний – современное состояние и перспективы развития.
2. Формы страхового посредничества в условиях современного российского рынка страхования.
3. Выстраивание новых форм взаимоотношений страховой компании с автосалонами в условиях жесткой конкуренции.
4. Организация и построение системы продаж в регионе.
5. Развитие офисного канала продаж в страховании.
6. Сравнительный анализ и оценка эффективности различных каналов продаж СК.
7. Особенности технологии продаж ДМС юридическим лицам в условиях кризиса (анализ юр. лиц с точки зрения потребности в ДМС на примере конкретного региона).

Работа с персоналом в страховой компании

1. Современные формы обучения персонала в страховой компании.
2. Влияние корпоративной культуры на повышение мотивации сотрудников страховой компании.
3. Социальное партнерство страховой компании и учебных учреждений как один из приоритетов формирования компетентного специалиста страхового дела.