

Интернет-журнал «Мир науки» ISSN 2309-4265 <http://mir-nauki.com/>

2016, Том 4, номер 6 (ноябрь - декабрь) <http://mir-nauki.com/vol4-6.html>

URL статьи: <http://mir-nauki.com/PDF/51PDMN616.pdf>

Статья опубликована 25.01.2017

**Ссылка для цитирования этой статьи:**

Ковалев Ю.С. Преподавание дисциплины «страхование» в условиях временных и мотивационных ограничений // Интернет-журнал «Мир науки» 2016, Том 4, номер 6 <http://mir-nauki.com/PDF/51PDMN616.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 37

**Ковалев Юрий Сергеевич**

ФГОБУ ВО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации», Россия, Москва

Старший преподаватель

Кандидат экономических наук

E-mail: k0951ov@mail.ru

## **Преподавание дисциплины «страхование» в условиях временных и мотивационных ограничений**

**Аннотация.** Статья посвящена проблеме снижения мотивации студентов обучающихся дисциплине «Страхование» и способам преодоления этой проблемы при проведении лекционных и семинарских занятий.

Снижение мотивации студентов на занятиях по дисциплине «Страхование» объясняется их преимущественной ориентацией на получение документа о высшем образовании, а не на получение соответствующих навыков и, отчасти, разумным представлением о том, что только практическая работа формирует знания и умения, востребованные работодателем.

Выходом является корректировка мотивационной сферы студентов путем использования различных приемов преподавания дисциплины «Страхование». В статье рассмотрены приемы преподавания, которые, по мнению автора, позволяют повысить заинтересованность слушателей в освоении материала и вовлечь в процесс активного обсуждения тем семинаров и лекций. К ним относятся представление областей деятельности, в которых требуется страховое образование, концентрации обсуждений на умении трактовать терминологию страховых договоров, а не на запоминании максимально возможного количества понятий, освоение понятий на основе решения задач и тестов, дополнение обсуждения отдельных понятий единым заданием, в ходе выполнения которого слушатели реализуют умения, полученные при обсуждении отдельных страховых понятий.

**Ключевые слова:** страхование; мотивация студентов; практика преподавания; способы объяснения; договор страхования

Высшее образование относится к средствам обеспечения конкурентоспособности экономики. Мероприятия по развитию высшей школы в Российской Федерации, как установлено Концепцией Федеральной целевой программы развития образования на 2016 - 2020 гг. годы, должны реализовываться в направлении «формирования конкурентоспособного человеческого потенциала». Непосредственно решает эту задачу сеть образовательных учреждений, применяющая традиционные наработанные столетиями технологии образовательного процесса и внедряющая в него новации, отвечающие требованиям времени.

Программная установка на формирование конкурентоспособных специалистов совпадает с интересами обучающихся. Получение одного или нескольких высших образований студенты рассматривают как средство повышения конкурентоспособности на рынке труда. Однако само по себе это не служит мотивом для надлежащей работы в аудиториях и при самостоятельном освоении материалов, поскольку работодатель при оценке соискателя руководствуется документами, подтверждающими прохождение обучения, а не характеристиками склонностей и умений, проявленными и полученными в аудиториях. Оценки в документах об образовании вряд ли можно считать таковыми. Иногда позитивные оценки рассматриваются как проявление склонности к научной работе, а не производственной.

Ориентация обучающихся на получение документов о прохождении высшего образования дополняется следующим. Студенты, имеющие производственные навыки в условиях загруженности, недостаточно мотивированы к работе по дисциплинам, не относящимся к их непосредственной деятельности, а студенты, не получившие производственного опыта, не в состоянии надлежащим образом оценивать ценность информации и навыков, которые им предлагаются в аудиториях. К этому добавляются постоянные изменения практики финансовой работы, быстро обесценивающие часть полученных знаний, и отчасти разумное представление о том, что только практическая работа формирует знания и умения, востребованные работодателями. Из всего этого следует нарастающее в последнее время ухудшение мотивации студентов к работе по «непрофильным» с их точки зрения дисциплинам [6]. Страхование нередко рассматривается студентами в числе таких дисциплин, что обусловлено низкой долей занятых в страховой отрасли в общей численности занятых - не более 0,5 процентов по данным экспертных оценок.

Недооценка обучающимися полезности дисциплины «Страхование» ведет к уменьшению спроса на страховое образование. В настоящее время подготовка страховых кадров в системе начального профессионального образования практически прекратилась, сокращается количество времени, выделяемое на дисциплину при подготовке бакалавров и магистров по общепрофессиональным экономическим направлениям, таким как «Экономика», «Менеджмент», «Государственное и муниципальное управление», «Юриспруденция», в ряде случаев дисциплина «Страхование» вообще не предусматривается в составе курсов, читаемых потенциальным финансистам.

Следствием этого становится снижение качества подготовки специалистов для работы в финансовой сфере. Если двенадцать вузов Российской Федерации, которые готовят специалистов - страховщиков, еще в состоянии обеспечить потребности в них 250 страховых компаний, то персонал компаний других секторов, сталкиваясь с вопросами страхования, оказывается часто не в состоянии надлежащим образом осуществлять работу с клиентами. Ведение договоров со страховыми компаниями нередко вынуждены осуществлять лица, не получившие элементарных навыков в области страхового дела, и, даже продажа страховых продуктов в значительной мере осуществляется агентами, также не имеющими соответствующих знаний. Это становится одним из решающих факторов не доведения до потребителей информации о причинах стоимости страховых услуг, введения покупателей в заблуждение относительно условий договоров и, в конечном счете, к росту числа жалоб в надзорные органы, количества возбужденных судебных дел и общего недовольства состоянием страхового рынка, как со стороны населения, так и страховых компаний [7].

Выходом в ситуации ограниченности времени на доведение информации до обучающихся и их недостаточного интереса к дисциплине «Страхование» является корректировка мотивационной сферы студента и увеличение в лекционных и семинарских

занятиях времени на объяснении умения толкования терминов страхового договора. Прежде всего, это касается лиц, проходящих обучение по программам вечернего, открытого, заочного образования, и по направлениям, непосредственно не связанным с подготовкой специалистов - страховщиков.

Обращение к мотивационной сфере студентов следует проводить на первом занятии. Хорошие результаты здесь, как показывает личная практика, дает объяснение места страхования в обеспечении уровня профессиональной подготовки. Хороший финансист должен уметь, хотя бы на минимальном уровне, знать закономерности формирования денежных и материальных потоков всех видов централизованных и децентрализованных фондов - бюджет, банки и кредит, предприятия (производство и сбыт), домашние хозяйства, страхование<sup>1</sup>. Каждая из указанных сфер имеет свою специфику. Применение правил одной сферы к другой, что возможно при недостатке образования, имеет последствия в виде финансовых убытков, банкротства, упущенной выгоды, либо низкого уровня обслуживания клиентов.

Далее могут быть обсуждены иные полезные результаты работы по дисциплине «Страхование», например, использование полученных знаний при заключении договоров ОСАГО и урегулировании убытков возникших при повреждении, угоне и гибели автотранспортных средств.

На этом же занятии следует пояснить, что обучение будет направлено, в том числе, на умение разбираться в условиях договоров страхования. Следует выяснять в процессе обсуждения понимание студентами важности этого аспекта подготовки на современном этапе и, при отсутствии такого понимания, продемонстрировать им текущие проблемы на рынке, связанные с недостаточной квалификацией продавцов страховых услуг и неумением покупателей трактовать условия договоров.

Ориентация объяснения и семинарской работы на умении трактовать условия страховых договоров имеет методический недостаток. Несомненно, лучшие результаты, в том числе по мотивационным причинам, дает работа по конкретным видам страхования. Тем более что аттестация студентов предусматривает вопросы по видам страхования. Однако временные ограничения обычно не позволяют построить полноценный курс соответствующим образом. Частично компенсировать этот недостаток можно следующим образом. Во - первых следует объяснить слушателям, что страховой договор, независимо от вида страхования, содержит однотипные условия, которые и будут обсуждаться на семинарских занятиях. Со специфическими условиями договора можно ознакомиться в конкретных правилах страхования, а также в специальной литературе. Во-вторых, программами обучения предусмотрено требование по самоподготовке к слушателям, выполнение конкретных заданий, таких как написание эссе, докладов, контрольных и курсовых работ. Формировать тематику этих работ можно и нужно таким образом, чтобы при их составлении был получен навык сбора, анализа и представления информации по конкретному виду страхования.

Проведение занятий, цель которых состоит в получении навыка трактовки терминов страховых договоров, предъявляет особые требования к объяснениям ведущего эти занятия. Возможно применение преподавателем самых различных приемов в зависимости от его предпочтений и состава группы. На наш взгляд, в условиях временных ограничений, следует максимально сузить число обсуждаемых терминов, поскольку важно добиться развития у слушателей умения трактовки термина, а не запоминания максимально возможного объема

---

<sup>1</sup> Классификация используется для целей настоящей статьи.

научных или юридических формулировок без ясного понимания особенностей отношений страховщика и страхователя, вытекающих из применения этого термина в конкретном страховом договоре или правилах страхования. Далее, в учебных целях целесообразно условно разделить всю совокупность выбранных для обсуждения терминов на отражаемые в договоре в количественной форме (страховая сумма, тариф, срок вступления договора в силу, размер франшизы и т.п.), и прочие, имеющие юридические последствия, например, в форме отказа в выплате, признания договора недействительным, возникновения в страхователя обязанности в предоставлении определенных документов (страховой интерес, форма договоров, существенные условия договора и т.п.).

Рассмотрим пример возможного объяснения при обсуждении терминов срок вступления договора в силу и страховая выплата. Работа проводится на основе слайда, выводимого на экран и содержащая корректную трактовку термина.

Объяснение термина «срок вступления договора в силу» состоит в представлении слушателям в графической форме всей совокупности условий, которые определяют искомую дату. Это - даты подписания договора, уплаты страховой премии и вступления договора в силу, установленные в договоре либо правилах страхования. Отсутствие любого из указанных условий делает договор страхования недействительным, либо приводит к ошибке при определении искомой даты. Студентам предлагается обсудить два вопроса:

- в каких случаях договор страхования окажется недействительным, следствием чего могут быть значительные убытки, например при выдаче банком кредита в случае представления страхователем полиса страхования невозврата кредита;
- какие действия они должны совершить, чтобы удостовериться в том, что договор страхования вступил в силу.

Обсуждение имеет практикоориентированный характер, повышает мотивацию слушателей.

Особое значение имеет обсуждение по второму вопросу, поскольку оно направлено на выработку умения принимать правильные решения на основе анализа представляемых документов. Умение, казалось бы, легко приобретаемое или заранее присущее слушателям. Однако для студентов, не работавших в финансовой сфере, необходимость соблюдения такого стиля принятия решений нередко оказывается «откровением», а студентам, имеющим такой опыт, упрощает освоение полезной информации и навыков.

Следует помнить, что группа слушателей, как правило, состоит из двух неравных частей. Меньшая часть представлена действующими страховщиками, бухгалтерами и просто «продвинутыми» студентами, от которых легко услышать «ну это просто». Большая часть группы обычно состоит из лиц не работавших, или работавших в рекламе, торговых залах, на технических должностях, для которых «чем проще вопрос, тем больше катастрофа». К сожалению, при объяснении страховых терминов приходится ориентироваться на большую часть группы и постоянно прилагать усилия по развитию умения принимать решение на основе анализа документов. Продemonстрируем такую возможность на примере обсуждения термина «страховая выплата».

Занятие по данному вопросу включает рассмотрение разнообразной тематики по процедурам урегулирования убытка, расчетным формулам и завершается решением задач закрепляющих полученные знания. Для развития умения работать «по документам» студентам может быть предложена задача, в которой предлагается определить размер страховой выплаты в случае полной гибели транспортного средства при условии, что страхователь заключил со страховой компании договор на передачу последней прав на не

подлежащий восстановлению автомобиль. При этом в условиях задачи указывается размер стоимости годных остатков согласно страховому акту, но не указывается размер обязательства, которое возникает у страховщика по договору передачи прав собственности на транспортное средство. Если слушатель понимает, что искомую сумму следует искать в других документах, на основе которого составлялся договор о передаче прав собственности, а этим документом является страховой акт, которым остаточная стоимость автомобиля определяется размером годных остатков, то для него корректно решить задачу не составляет труда. В случае отсутствия такого умения, слушатель не в состоянии решить задачу.

Семинарские занятия, темой обсуждения которых является терминология договора страхования, не отражаемая в количественной форме, являются наиболее сложными с точки зрения технологии объяснения. Основная проблема здесь заключается в сложности разъясняемых понятий. Например, для объяснения понятия страховой интерес нельзя привлечь конкретную формулировку Гражданского кодекса. Требуется рассмотрение формулировок п. 1 ст. 929 и п. 1 ст. 934 ГК, ст. 4. Закона «Об организации страхового дела в РФ». Для дальнейшего закрепления понимания термина требуется обсуждение типовых ситуаций, когда отсутствие страхового интереса должно вести к отказу от заключения договора страхования, признанию его недействительным, сокращению страховых выплат в силу распределения страхового интереса между несколькими физическими и/или юридическими лицами. После обсуждения можно провести тестирование.

Такой организацией объяснения можно добиться надлежащего понимания страхового термина. Однако затем следует обсуждение череды не менее сложных для понимания терминов страхового договора, которые требуют от слушателей напряженной работы и постоянной концентрации внимания. В условиях, когда слушатели ориентированы на освоение информации, связанной с их непосредственной работой или, как им представляется, будущей работы, не связанной со страхованием, следует потеря интереса группы к обсуждению. Наоборот, в группах, где сложилось ядро лиц, заинтересованных в получении информации по договору страхования и «продвинутых» студентов, обсуждение по вышеизложенной схеме проходит успешно, но это редкость.

Однозначного решения проблемы разработки объяснения для терминов договора страхования, которые численно не отражаются в его условиях и, как правило, не требуют расчетной работы, пока не видно. Многое здесь зависит от преподающего, состава группы и взаимоотношений ведущего семинарские и лекционные занятия и слушателей.

Возможным приемом объяснения данной тематики может быть дополнение «дискретного» обсуждения терминов договора выполнением единого задания, результаты которого студенты представляют и обсуждают в конце семинарского занятия. В начале занятия слушателям ставится задача, например, по составлению плана действий (инструкции) для лица, продающего страховые продукты (заключающего договор), но не имеющего базовой страховой подготовки. Далее обсуждаются отдельные термины, и слушатели на отдельном листе отмечают какие действия заключающего договор вытекают из того или иного термина. На заключительной стадии семинара они должны определить последовательность действий и обсудить полученный результат. Подобная организация обсуждения сложной терминологии страхования и страховых договоров позволяет повысить концентрацию внимания студентов и стимулирует их к производительной работе.

Представленные приемы объяснения дисциплины «Страхования» компенсируют недостаток мотивации студентов высших учебных заведений в условиях временных ограничений, связанных с недостатком времени на семинарские и лекционные занятия.



## ЛИТЕРАТУРА

1. В поисках новых моделей научной и образовательной деятельности: монография / авт. колл. под рук. д-ра экон. наук, проф. М.А. Эскиндарова. - М., Финансовый университет, 2014. - 240 с.
2. Грызенкова Ю.В., Кириллова Н.В., Цыганов А.А. Проектирование основных образовательных программ подготовки продавцов страховых продуктов с учетом требований современных профессиональных стандартов // Alma Mater (Вестник Высшей Школы) №4. М.: 2016, С. 58-65.
3. Гончаров О.Г., Цыганов А.А. Роль института страхования в рамках государственных программ и национальных проектов. Страховое дело. 2008. №2. С. 4-13.
4. Кириллова Н.В. Развитие научно-образовательной инфраструктуры российского страхового рынка. В сборнике: Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы Материалы XVI Международной научно-практической конференции. 2015. С. 184-187.
5. Кириллова Н.В., Цыганов А.А. Страховое образование в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации. Корпоративная экономика. 2015. №4 (4). С. 69-74.
6. Плахова Т.А. Повышение учебной мотивации студентов в условиях современного рынка. В сборнике: Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы Издательство: Vedecko vydavatelske centrum Sociosfera-CZ s.r.o. (Прага), 2015, с. 275-278.
7. Страховое образование: XXI век. Белоусова Т.А., Бугаев Ю.С., Грызенкова Ю.В., Кириллова Н.В., Корнеева Л.С., Орланюк-Малицкая Л.А., Плахова Т.А., Розина Н.М., Сахаров В.С., Семенова О.Н., Третьяков К.И., Цамутали О.А., Цыганов А.А. Под ред. проф. Л.А. Орланюк-Малицкой. М НПО «МАКСС групп», М. 2013, с. 240.
8. Цакаев А.Х., Юлдашев Р.Т. Актуальные проблемы подготовки страховщиков российскими вузами в условиях глобализации страхового пространства. Межвузовский научно-практический семинар Страховое дело. 2014. №12. С. 37.
9. Цыганов А.А. Участие работодателей в формировании практико-ориентированных образовательных программ на основе создания базовых кафедр // Образование и право, 2016. - №3. - С. 174-182.
10. Цыганов А.А. Новации в регулировании деятельности страховщиков: административные барьеры или шанс на модернизацию? В сборнике: Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы. Материалы XVI Международной научно-практической конференции. 2015. С. 28-30.

**Kovalev Yuri Sergeevich**

Financial university under the government of the Russian Federation, Russia, Moscow  
E-mail: k0951ov@mail.ru

## **Teaching discipline «insurance» in terms of time and motivational constraints**

**Abstract.** The article is devoted to the problem of reducing the motivation of trainers to discipline «Insurance» and the ways of overcoming this problem when conducting lectures and seminars studies.

Reducing the motivation of students in the occupations on discipline «Insurance» is explained by their preferred orientation to obtaining of document about higher education, rather than on acquiring relevant skills, and partly a reasonable idea that only practical work forms the knowledge and skills demanded by the employer.

The output is the adjustment of the motivational sphere of students by use of various techniques of teaching the discipline «Insurance». The article considers the methods of teaching, which in the author's opinion, enhance the interest of students in learning and engage in active discussion of topics of seminars and lectures. These include the performance areas in which you want insurance education, the concentration of discussions on the ability to interpret terminology, insurance contracts, and not on memorizing the maximum possible number of concepts, development of concepts on the basis of the decision of tasks and tests. Supplement the discussion of certain concepts common task during execution of which the students implement the skills obtained during the discussion of the particular insured concepts.

**Keywords:** insurance; students' motivation; practice of teaching insurance; ways of explaining; insurance contract