



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)**

Колледж экономики, управления и права

**Методические указания по организации
практической работы студентов
дисциплине
ОП.10 Страховое дело**

Специальность
38.02.02 Страховое дело (по отраслям)

Ростов-на-Дону

2018

Методические указания по учебной дисциплине Страхование разработаны с учетом ФГОС3 среднего профессионального образования специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) предназначены для студентов и преподавателей колледжа.

Методические указания определяют этапы выполнения работы на практическом занятии, содержат рекомендации по выполнению индивидуальных заданий и образцы решения задач, а также список рекомендуемой литературы.

Составитель (автор): Т.Е. Шепелева преподаватель колледжа ЭУП


Рассмотрены на заседании предметной (цикловой) комиссии специальности 38.02.02 Страхование дело (по отраслям)

Протокол № 1 от «31» августа 2018 г

Председатель П(Ц)К специальности  Е.Н.Мошкова
личная подпись

и одобрены решением учебно-методического совета колледжа.

Протокол № 1 от «31» августа 2018 г

Председатель учебно-методического совета колледжа
 С.В.Шинакова
личная подпись

Рекомендованы к практическому применению в образовательном процессе.

Рецензенты:

Пояснительная записка

Методические указания по выполнению практических занятий ориентированы на практическое применение теоретических знаний, полученных студентами на занятиях по курсу «Страховое дело».

Цель методического указания – формирование у студентов комплекса профессиональных знаний и приобретение практических навыков в области страхования, которые в дальнейшем позволят будущим специалистам успешно осуществлять страховую деятельность в соответствии с критериями мировой практики.

Основные задачи практических занятий:

- профессиональная подготовка учащихся в области страхования, позволяющая получить комплекс знаний и практических навыков;
- овладение студентами инструментом анализа эффективности функционирования системы страхования;
- приобретение студентами необходимых знаний и практических навыков по организации страхового дела;

При проведении практических занятий по страховому делу используются активные методы обучения:

1. Работа в группах.

Цель метода: повышение активности работы студентов, отработка навыков работы в «командах», определение социальной роли каждого студента в коллективе, оптимизация данной социальной роли.

Методика проведения занятия: преподаватель должен разделить студентов на группы по 4-6 человек. По истечении определенного срока работы в группах преподаватель может провести тестирование группы с целью определения социальной роли каждого студента; кроме того, наблюдение за работой в группах с данной целью ведется на всех занятиях. По итогам тестирования в случае необходимости преподаватель перераспределяет групповые роли или реформирует группы. Студенты должны обсудить, получаемые во время практической работы задания, в группе. После выполнения задания группа делегирует представителя для выступления перед всей аудиторией. В случае недостаточно полного, выразительного и точного выступления своего представителя члены группы имеют возможность поправлять и дополнять его.

2. Семинар

Цель метода: развитие исследовательских способностей, умения работать с литературой, умения мыслить, умения ясно, четко, логично и выразительно доводить свои мысли до слушателей.

Методика проведения занятий: до занятий студенты получают методические указания с перечнем вопросов, выносимых на слушание и перечнем литературы для самостоятельной работы. Во время проведения занятий преподаватель выступает в роли эксперта по данной проблеме, хотя во многих случаях возможно отступление преподавателя от экспертного оценивания выступлений с целью перерастания их в другие формы: мозгового штурма, пленарной дискуссии, дебатов.

3. Анализ конкретных ситуаций («Кейс-стади»)

Цель метода: предложить студентам проблемы, основанные на реальных ситуациях менеджмента и адаптированные для учебных целей, научить студентов путем

решения данных учебных ситуаций практическим навыкам анализа и решения деловых ситуаций.

Методика проведения занятий:

- 1). Предложить студентам материал “Кейс-стади”, провести короткую, четкую, понятную презентацию материала, поставить вопросы, на которые студенты должны дать ответы. В зависимости от сложности материала возможна поэтапная постановка вопросов.
- 2). Дать время на прочтение и осмысление материала.
- 3). Ответить на вопросы студентов по существу материала.
- 4). Провести занятие методом работы в группах.
- 5). Дать студентам задание подготовить индивидуальные отчеты, в которых были бы отражены: проведенный анализ ситуации, ответы на поставленные вопросы, предложения по совершенствованию материала “Кейс-стади”, предложенный новый материал по рассматриваемой учебной теме.

4. **Контрольные тесты**

Цель метода: контроль и самоконтроль текущих знаний; активизация аналитического мышления; развитие самостоятельного мышления.

Методика проведения занятий: проводятся «промежуточные» и «итоговые тесты», которые выдаются по завершению темы и курса с целью контроля текущего уровня знаний студентов.

5. **Решение задач**

Цель метода: выявление сведений о степени усвоения теоретических знаний, степени выработки практических навыков решения задач, оценка практических навыков.

6. **Контрольные вопросы и задания.**

Цель метода: предварительная подготовка, «разминка» перед началом работы в группах; активизация знаний студентов; решение какой-либо проблемы методом «мозгового штурма»; развитие умения организовывать собственную деятельность.

Учебным планом специальности предусмотрено проведение практических занятий по следующим темам:

№ раздела, темы	Наименование тем	№ практической работы	Тема практического занятия	Методы обучения	Кол-во часов
Раздел 1 Сущность страхования					
Тема 1.1.	Экономическая сущность страхования, страхование и его роль	1	Основы управление рисками. Юридические основы страховых отношений.	Контрольные задания	1
Тема 1.2	Основные понятия и термины, применяемые в страховании	2	Характеристика страхования. Современный страховой агент.	Контрольные задания Работа в группах	2
Тема 1.4	Классификация и формы проведения страхования	3	Классификация страховых отношений. Осознание потребности в страховании.	Контрольные тесты Кейс-стади	2
Раздел 2 Организация страхового дела					
Тема 2.1	Принципы организации страхового дела	4	Формирование договорной и товарной политики страховых компаний.	Контрольные задания Семинар	2
Тема 2.3	Государственное регулирование страховой деятельности	5	Структурирование содержания законодательных актов в области страхования	Кейс-стади Работа в группах	2
Тема 2.4	Организация деятельности страховых организаций	6	Организация деятельности страховых организаций в РФ.	Контрольные задания	2
		7	Экономические и правовые основы страхования	Кейс-стади Контрольные тесты	2
Раздел 3 Виды страхования					
Тема 3.1	Основные виды личного страхования	8	Ориентация в видах личного страхования и практика его проведения. Оформление документов личного страхования	инструкционная карта, конспект, калькулятор	2
		9	Программы личного страхования. Расчет страховой премии и страховой выплаты в личном страховании.	Решение задач	2
Тема 3.3	Основные виды имущественного страхования	10	Виды имущественного страхования. Оформление документов имущественного страхования	Контрольные тесты конспект, калькулятор	2
		11	Расчет страхового возмещения, страховых выплат, страховой суммы по договору	Решение задач	2
Тема 3.5	Медицинское страхование	12	Добровольное и обязательное медицинское страхование. Сравнительный анализ добровольного и обязательного медицинского страхования	Семинар Контрольные вопросы	2
Тема 3.6	Страхование ответственности	13	Сущность и виды страхования ответственности	Контрольные тесты и вопросы	2
Тема 3.8	Перестрахование	14	Ответственность перестраховщика	Семинар	2
Раздел 4 Страхование в зарубежных странах					
Тема 4.1	Особенности страхования в зарубежных странах	15	Определение страховых рынков. Виды страховых рынков	Семинар	1
Всего					28

Раздел 1 СУЩНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ

Тема 1.1 Экономическая сущность страхования, страхование и его роль

Практическое занятие №1 Основы управление рисками. Юридические основы страховых отношений.

Основные вопросы:

- 1) Понятие, характеристика и определение риска.
- 2) Виды риска и их оценка.
- 3) Порядок возникновения и прекращения страховых правоотношений.

Метод обучения: контрольные задания, работа в группе.

После изучения темы студент должен:

Знать:

- понятие, характеристика и определение риска;
- виды риска и их оценка;
- порядок возникновения и прекращения страховых правоотношений.

1. Понятие, характеристика и определение риска.

В области страхования под риском понимают вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование. Для каждого вида страхования подразумеваются различные группы событий: в имущественном страховании — возможность гибели или повреждения имущества от пожара, наводнения, землетрясения и других бедствий; в личном страховании — несчастный случай, чреватый утратой трудоспособности, бракосочетание, рождение ребенка и т. д. Иногда под страховым риском подразумевается степень опасности возникновения события, от которого проводится страхование.

По своей сущности риск — гипотетическая возможность наступления ущерба. Существует точка зрения, согласно которой о риске можно говорить только тогда, когда имеет место отклонение (положительное либо отрицательное) между плановыми и фактическими результатами.

Любой риск обладает следующими характеристиками:

- наличие большого количества единиц, подверженных риску;
- случайный характер потерь;
- не катастрофический характер потерь;
- возможность расчета вероятности потерь;
- невысокая страховая премия.

Процесс управления риском может быть разбит на шесть этапов:

- определение объекта страхования;
- выяснение риска;
- оценка риска;
- выбор метода управления риском;
- осуществление управления риском;
- оценка результатов.

Планирование как элемент менеджмента включает в себя следующие этапы:

- выбор цели;
- оценка доходов и затрат, связанных с реализацией того или иного пути достижения цели;
- последовательность действий для выполнения плана;
- проверка и оценка плана.

В результате изменений, происходящих в инфраструктуре экономики страны, на рынке страховых услуг, в политическом мире и т. д., происходит и постоянное изменение

риска. По полученным результатам выводится средний рисковый тип группы, который представляет собой среднюю величину рисковых обстоятельств, используемую в дальнейшем для сравнения. Оценивают риск методом: индивидуальных оценок, средних величин, процентов.

Различают рисковые обстоятельства, связанные с:

- освоением новых видов технологического сырья;
- новыми производственными условиями в промышленности;
- изменением в технологии строительства;
- внедрением новых транспортных систем.

Существуют четыре метода управления риском:

- упразднение;
- предотвращение потерь и контроль;
- страхование;
- поглощение.

Под выражением «оценка риска» в совокупности следует понимать:

- оценку риска в смысле опасностей, которым он может быть подвержен;
- степень и вероятность причинения ущерба в результате воздействия таких опасностей;
- какое наиболее рациональное и глобальное страховое покрытие необходимо для данного объекта страхования;

Принимая во внимание имеющиеся достижения науки и техники, технологическое и инженерное усложнение процессов производства, обостренное отношение к комплексу проблем, относящихся к окружающей среде, необходимость глобальной оценки риска в перечисленных аспектах, можно говорить об этом виде услуг как о реальном и перспективном.

2. Порядок возникновения и прекращения страховых правоотношений

Порядок возникновения и прекращения страховых правоотношений регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации и Законом Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Важной особенностью страхового договора является вступление его в силу не в момент достижения его сторонами соглашения (или его подписания), а по общему правилу — в момент уплаты первого страхового взноса или всей страховой премии, если в нем не предусмотрено иное. Страхование, обусловленное договором страхования, распространяется на страховые случаи, происшедшие после вступления договора страхования в силу. Однако договором может быть установлен и иной срок вступления его в силу, например, с момента принятия в члены общества взаимного страхования. Из-за возможности несовпадения этих моментов закон в силу (если договором прямо не предусмотрен иной срок начала действия страхования, например, для обществ взаимного страхования). Возможно также досрочное прекращение договора страхования, если после его вступления в силу возможность наступления страхового случая отпала и существование страхового риска прекратилось по обстоятельствам иным, чем страховой случай.

Страхователь (выгодоприобретатель) вправе отказаться от договора страхования в любое время, если к моменту отказа возможность наступления страхового случая не отпала по вышеуказанным обстоятельствам. В этом случае при досрочном прекращении договора страхования страховщик имеет право на часть страховой премии пропорционально времени, в течение которого действовало страхование. При досрочном отказе страхователя (выгодоприобретателя) от договора страхования уплаченная страховщику страховая премия не подлежит возврату, если договором не предусмотрено иное. Для требований, вытекающих из договоров страхования по отношению к любым участникам страховых обязательств, законом установлен сокращенный срок исковой давности в два года (ст. 966, п. 1 ст. 197, ст. 199 ГК РФ).

Кроме того, закон допускает односторонний отказ от данного договора для страхователя в любое время и без указания мотивов (если только не отпала сама возможность наступления обусловленного в договоре страхового случая, при котором его действие подлежит прекращению) (п. 2 ст. 958 и ст. 310, п. 3 ст. 450 ГК РФ). Страховщик вправе тогда удержать за собой фактически полученную им часть своей страховой премии, если иное не предусмотрено договором страхования — абз. 2 п. 3 ст. 958 ГК РФ), однако не может обращаться за возмещением причиненных ему убытков.

Вопросы для повторения:

1. Дайте характеристику и определение риска.
2. Расскажите виды риска и их оценку.
3. Каков порядок возникновения и прекращения страховых правоотношений?

Тема 1.2 Основные понятия и термины, применяемые в страховании

Практическое занятие №2: Характеристика страхования. Современный страховой агент.

Цель занятия: контроль текущих знаний, активизация аналитического мышления, развитие самостоятельного мышления; научить студентов практическим навыкам анализа и решения деловых ситуаций; повышение активности работы студентов, отработка навыков групповой работы.

Метод обучения: контрольные тесты, контрольные задания, работа в группе.
После изучения темы студент должен:

Знать:

- сущность профессии страхового агента;
- технологию продаж страховых полюсов;
- особенности современного страхования;
- экономические основы страхования.

Уметь:

- представить профессию страхового агента;
- ориентироваться в технологиях продаж страховых полюсов;
- уметь строить диалог со страхователем.

Представление профессии страховой агент

Страховой агент — физическое или юридическое лицо, которое выбрало своей профессией продажу страховых услуг (страховых полисов). Страховой агент является посредником между страховщиком (страховой компанией) и страхователем, действует от имени страховщика и осуществляет в его интересах страховую деятельность.

Облик современного страхового агента значительно изменился: он должен совмещать функции представителей разных профессий.

Страховой агент – торговец. Одна из главных его задач состоит в том, чтобы найти потенциального клиента и убедить купить данный вид страхования именно у него.

Страховой агент—психолог. Он должен подходить к каждому клиенту индивидуально (осуществлять индивидуальный подход). Поэтому, чтобы стать успешным страховым агентом, нужно знать психологию людей.

Страховой агент—экономист. Он должен уметь самостоятельно рассчитывать величину страхового взноса и выгоду той или иной сделки страховой компании, интересы которой он представляет.

Страховой агент—менеджер. Он должен правильно и грамотно организовать свою работу по продаже страховых услуг.

Страховой агент—криминалист. Он не должен допустить, чтобы недобросовестный клиент обманул страховую компанию (например, скрыл какие-либо обстоятельства, касающиеся риска, принимаемого на страхование).

Страховые агенты бывают штатные и внештатные.

Штатный страховой агент — наемный работник страховой компании, который работает на основании трудового договора. Штатных страховых агентов также называют прямыми страховыми агентами.

Внештатный страховой агент — работник страховой компании, который осуществляет свою деятельность на основании гражданско-правового договора (агентского соглашения). Работников данной категории называют мономандатными страховыми агентами. Мономандатные страховые агенты имеют право представлять интересы только одной организации. Существуют мономандатные страховые агенты, которые могут работать от имени нескольких страховых компаний.

Заработная плата штатного страхового агента состоит из оклада и премии (премия стимулирует работу штатного страхового агента), которая напрямую связана с количеством заключенных договоров страхования. Заработная плата внештатного страхового агента состоит только из агентского вознаграждения, величина которого зависит от объема заключенных договоров страхования.

Для страховщика возникает опасность в низком качестве продаж: агент может занизить риск, принимаемый на страхование, предоставить скидки, которые не положены по условиям договора страхования и т.д. По этим причинам страховая компания может понести убытки. Чтобы этого избежать, страховые компании разрабатывают всевозможные системы оплаты труда страховых агентов. Штатные и внештатные страховые агенты являются физическими лицами.

Страховыми агентами — юридическими лицами чаще всего выступают бюро брачных знакомств, банки, нотариальные конторы, транспортные билетные кассы и т.д. Ими могут быть организации, которые создаются только для осуществления страховой деятельности.

По форме взаимосвязи страховой организации со страховыми агентами принято различать непосредственную связь и систему генеральных страховых агентов. Непосредственная связь страховщика со страховыми агентами (штатными, внештатными) — наиболее простая форма взаимодействия, основанная на контрактах и генеральных соглашениях, которые регламентируют права и обязанности сторон.

Генеральный страховой агент действует от имени страховщика, нанимает на работу страховых агентов, дает им указания, где должна быть организована продажа страховых полисов. Генеральный страховой агент в отличие от обычного страхового агента может осуществлять работу только от имени одной страховой компании. При этом генеральный агент является независимым хозяйствующим субъектом.

Основные функции страхового агента: знакомить потенциального клиента с правилами страхования; заключать договоры страхования; получать от страхователя страховой взнос; перечислять в кассы страховщика страховой взнос.

Качества, которыми должен обладать страховой агент, для осуществления успешной работы:

- общительность;
- грамотность речи;
- умение понимать;
- умение слушать;
- умение убеждать;
- вежливость.

Деятельность страховых агентов в РФ регулируется ст. 8 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и общими нормами трудового законодательства.

Технология продаж страховых полисов

Чем отличается страховая деятельность в России от осуществления страховой деятельности на Западе? На Западе страховой рынок развивается уже давно, поэтому там страховые полисы покупаются, а в России из-за медленного развития страхового рынка страховые полисы продаются. На Западе давно разработана система продажи страховых полисов, т.е. люди сами охотно приходят в офисы страховых компаний и заключают договор страхования. В России происходит все иначе, именно поэтому страховщики разрабатывают всевозможные системы продажи страховых полисов. В настоящее время человек может заказать полис даже по Интернету.

Аквизиция — это комплекс мероприятий по привлечению новых клиентов. Аквизиционная деятельность страховщика заключается не только в продаже страхового полиса, но и в убеждении потенциального клиента в необходимости страхования (заключение договора страхования). Эта деятельность является одной из основных функций страхового маркетинга. Работники, которые осуществляют продажу страховых полисов, называются аквизиторами. Одними из главных аквизиторов являются страховые агенты и страховые брокеры.

Рассмотрим работу страхового агента по продаже страховых полисов более подробно. Страховой агент сам выбирает технологию заключения договора страхования, т.е. систему, по которой он будет осуществлять продажу страховых полисов. Страховой агент осуществляет продажу страховых полисов на основании доверенности страховщика. Доверенность — документ, предоставляющий право страховому агенту осуществлять страховую деятельность, т.е. продажу страховых полисов. В доверенности должны быть конкретно указаны права страхового агента и перечень видов страхования, которыми он имеет право заниматься, и срок действия доверенности. Страхователь имеет право потребовать доверенность у страхового агента. Страховой агент имеет право заключать договоры страхования как с физическими, так и с юридическими лицами. Заключение договора страхования с физическими лицами (гражданами) осложняется тем, что они платят за страховую услугу собственные денежные средства, а люди отдают собственные деньги менее охотно, чем денежные средства, которые принадлежат юридическому лицу (фирме, организации и т.д.). Именно по этой причине большую роль в страховании играет человеческий фактор.

Страховой агент сам выбирает технологию продажи страховых полисов. У каждого страхового агента свой подход к работе.

Существует несколько стилей работы страховых агентов. Малоэффективным считается такой стиль, когда страховой агент доводит информацию об определенном страховом продукте до потенциальных клиентов и ждет, что кого-то заинтересует данный вид страхования. Таких страховых агентов называют пассивными.

Страховые агенты, которые придерживаются данного стиля работы, не ставят перед собой цели заключения договора страхования. Они считают, что главная задача агента предложить услугу, возлагая принятие решения на клиента. Этот стиль работы подходит только для осуществления обязательных видов страхования, например ОСАГО. Следующий вид технологии продажи страховых полисов: страховой агент находит потенциального клиента и пытается навязать ему свои услуги, т.е. его главная цель состоит в том, чтобы беседа закончилась заключением договора страхования. Такое поведение часто отталкивает людей.

Самый эффективный стиль работы страхового агента такой, который позволяет видеть в потенциальном клиенте личность с определенными потребностями, собеседника, делового партнера, и клиент это понимает. Страховой агент, который придерживается этой системы продажи страховых полисов, не навязывает клиенту покупку страхового полиса; он объясняет необходимость заключения договора страхования. Человек более охотно идет на контакт со страховым агентом, если понимает, что заключение договора страхования необходимо в первую очередь ему, а не страховому агенту. Многие

страховые агенты считают, что если договор страхования заключен, то можно забыть о клиенте. Но это неправильно, так как продажа полиса — это только начало пути.

Если страховой агент после заключения договора страхования будет общаться с клиентом, рассказывать об изменениях и новых услугах страхования, а если случится страховой случай, поможет страхователю получить страховую выплату, то вполне вероятно, что клиент захочет продолжить сотрудничество.

Продажа страховых полисов может осуществляться и через страховых брокеров. Страховой брокер — физическое или юридическое лицо, выступающее в роли консультанта страхователя, который не может самостоятельно выбрать страховую компанию. Страховой брокер рекомендует страхователю страховую компанию из числа тех, с которыми он сотрудничает в зависимости от того, какой вид страхования интересует клиента. Главное отличие брокера от страхового агента заключается в том, что страховой агент выступает от имени страховщика, а брокер выступает независимым экспертом для страхователя.

Итак, продажа страховых полисов через посредников осуществляется на комиссионных началах. Использование посредников значительно повышает оперативность заключения договоров страхования и увеличивает активности страховой организации. Продажа страховых полисов может осуществляться непосредственно в страховых организациях, т.е. без посредников. Отношение людей к страховому бизнесу постепенно изменяется, и, возможно, в скором будущем страховые услуги, как и на Западе, будут покупаться, а не продаваться.

Развитие деловых навыков

Для того чтобы в дальнейшем стать хорошим специалистом в страховании, начинающий страховой агент должен приобретать и совершенствовать свои профессиональные качества. Человек, который только начинает этот путь в страховании, должен ставить перед собой реальные цели, чтобы в дальнейшем не разочароваться. Многие люди, приходя работать в страховой бизнес, сразу хотят зарабатывать большие деньги. Страховой агент должен понять, что прежде чем получать хорошую заработную плату, ему необходимо сформировать хорошую клиентскую базу. Молодой специалист должен начать работу с заключения договоров страхования с физическими лицами, например с продажи недорогих полисов на небольшие страховые суммы. Очень часто этими гражданами являются знакомые и родственники. Также он может заниматься поиском клиентов с помощью «холодных звонков», т.е. звонить по телефону незнакомым людям и предлагать страховые услуги. При этом не нужно расстраиваться, если ни один из таких звонков не закончится продажей страхового полиса. Часто это помогает страховому агенту свободно вести переговоры с клиентами по телефону в дальнейшем.

Для успешной работы страховой агент должен очень хорошо знать все о страховых продуктах, которые он предлагает. Для страхового агента очень важно правильно посчитать размер страховой премии, так как он несет материальную ответственность перед страховой компанией.

Когда у страхового агента будет опыт в заключении договоров страхования с физическими лицами, он может начинать работу по заключению договоров с юридическими лицами, т.е. предпринимателями и организациями. Осуществление продажи полиса юридическому лицу сложнее, чем физическому. Страховой агент должен иметь в виду: начиная работать с организациями как с потенциальными страхователями, он берет на себя очень большую ответственность, так как при заключении договоров страхования с юридическими лицами на большие страховые суммы страховые выплаты будут тоже большими. Поэтому страховому агенту очень важно правильно выяснить и определить рыночную стоимость имущества юридического лица, принимаемого на страхование, чтобы размер страховой суммы не превышал размера действительной стоимости имущества.

Для того чтобы заключить договор с юридическим лицом, страховой агент должен знать, кто имеет полномочия заключать от имени данной компании договоры с страховыми компаниями и вести переговоры непосредственно с данным лицом.

Если страховой агент заинтересован в своем карьерном росте, он должен заниматься самообразованием и развитием своих профессиональных деловых навыков. Для этого ему также необходимо постоянно расширять круг своих знакомых и рассматривать их как своих потенциальных клиентов.

Задание 1.

Опишите диалог «Страховой агент—страхователь (физическое лицо)», убеждая приобрести страховой полис.

Задание 2.

Опишите диалог «Страховой агент—страхователь (юридическое лицо)», убеждая приобрести страховой полис.

Задание 3.

Ответьте на вопросы теста: ОИ2 с. 36-38

Тема 1.4 Классификация и формы проведения страхования

Практическое занятие № 3: Классификация страховых отношений. Осознание потребности в страховании.

Цель занятия: научить студентов навыкам анализа, обосновывать свои предложения с точки зрения их эффективности; контроль и самоконтроль текущих знаний; активизация аналитического мышления; развитие самостоятельного мышления.

Методы обучения: контрольные тесты, кейс-стади.

После изучения темы студент должен:

Знать:

- формы страхования;
- виды страхования;
- каково влияние рисков на объекты страхования;
- какова роль страхования в защите от рисков.

Уметь:

- выбирать наиболее эффективное решение как лучший вариант защиты объекта;
- выделять наиболее важные виды страхования.

Ситуация 1.

Вы купили автомобиль и хотите защитить его от различных стихийных бедствий. Выберите наилучший вариант защиты.

Ситуация 2.

Вы купили загородный дом и хотите защитить его от различных случайных бедствий. Выберите наилучший вариант защиты.

Подсказка: Каждый способ защиты, очевидно, стоит денег. Выпишите все способы защиты, которые вы придумали (охрана, сигнализация и пр.) и напротив каждого напишите, сколько он стоит, например, в год. При прочих равных условиях лучшим вариантом будет тот, который стоит дешевле.

Ситуация 3.

Ваш друг уезжает в отпуск за границу на своей машине. Что вы посоветуете ему застраховать? Выберите три вида страхования и расположите их по степени важности.

Задание 1.

Ответьте на вопросы теста: ОИ2 с. 70-72

Раздел 2 ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА

Тема 2.1 Принципы организации страхового дела

Практическое занятие № 4: *Формирование договорной и товарной политики страховых компаний*

Цель занятия: изучение ведения страховой деятельности страховыми компаниями.

Методы обучения: контрольные задания, семинар.

После изучения темы студент должен:

Знать:

- правила страхования;
- основы формирования товарной и договорной политики страховых компаний.

Уметь:

- проводить сравнительный анализ характеристик деятельности страховых компаний.

Предварительное задание

Задание 1.

Используя данные официальных сайтов крупных страховых компаний, проведите сравнительный анализ правил страхования жизни у 2-3 страховщиков.

Задание 2.

Используя данные официальных сайтов крупных страховых компаний, проведите сравнительный анализ правил страхования имущества граждан у 2-3 страховщиков.

Задание 3.

Используя аналитическую информацию о деятельности страховых компаний в открытых источниках информации, приведите примеры формирования товарной и договорной политики страховых компаний.

Аудиторное задание

Обсуждение ответов на задания 1-3

Тема 2.3 Государственное регулирование страховой деятельности

Практическое занятие № 5: *Структурирование содержания законодательных актов в области страхования*

Цель занятия: изучение основ организации государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью в РФ, изучение требований законодательства к страховщику.

Методы обучения: кейс-стади, работа в группах, контрольные тесты.

После изучения темы студент должен:

Знать:

- главу 48 ГК РФ и Закон о страховом деле;
- основные требования, предъявляемые законодательством РФ к страховщику;
- условия обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний;

- основания и процедуру прекращения деятельности страховщика.
- Уметь:**
- структурировать содержание законодательных актов по направлению страхования.

Задание 1.

Рассмотрите главу 48 ГК РФ и Закон о страховом деле и выберите статьи, относящиеся к следующим вопросам:

№ п/п	Вопрос	ГК РФ	Закон о страховом деле
1	Классификация страхования		
2	Договор страхования		
3	Заключение договора страхования, страховая сумма и страховая премия		
4	Права и обязанности сторон страхового договора		
5	Обязательное страхование и специальные виды страхования		

Задание 2.

Ответить на вопросы теста ОИ2 с. 209-211

Тема 2.4 Организация деятельности страховых организаций

Практическое занятие № 6: Организация деятельности страховых организаций в РФ.

Цель занятия: изучение порядка государственной регистрации страховых организаций, лицензирования их деятельности, организационно-правовых документов страховой организации, организационной структуры и предпринимательской среды.

Методы обучения: контрольные задания, контрольные тесты.

После изучения темы студент должен:

Знать:

- порядок государственной регистрации страховой организации;
- порядок лицензирования деятельности страховой организации;
- правила страхования;
- порядок заключения договора страхования;
- понятие страхового маркетинга;
- структуру организационной среды страховой организации;
- структуру предпринимательской среды страховой организации.

Уметь:

- определять организационную структура страховой организации;
- выделять факторы внешней предпринимательской среды страховой компании.

Задание 1 .

Рассмотрите и изобразите схематически организационную структуру страховой компании в форме ОАО.

Задание 2.

Используя материалы периодической печати, законодательство, регулирующее деятельность страховых компаний, дайте характеристику внешней предпринимательской среды крупнейшей страховой компании ЮФО.

Задание 3.

Ответить на вопросы теста ОИ2 с. 258-260

Практическое занятие № 7: Экономические и правовые основы страхования

Цель занятия: выявление сведений о степени усвоения теоретических знаний, освоение и оценка практических навыков решения задач

Методы обучения: решение задач.

После изучения темы студент должен:

Знать:

- экономические и правовые основы страхования.

Уметь:

- решать ситуационные задачи на понимание экономических и правовых основ страхования.

Задание.

Решите ситуационные задачи № 1.1-1.4 ДИ1 с. 262-263.

Раздел 3 ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

Тема 3.1 Основные виды личного страхования

Практическое занятие №8 Ориентация в видах личного страхования и практика его проведения Оформление документов личного страхования

Цель занятия: научиться составлять договор личного страхования

Методы обучения: инструкционная карта, конспект, калькулятор

После изучения темы студент должен

Знать:

- лицензируемые виды страхования в России;
- формы страхования и принципы их осуществления;
- виды личного страхования;

Уметь:

- определять виды, подотрасли и отрасли страхования;
- составлять программу личного страхования;

Краткие теоретические основы

Личное страхование -это форма защиты от рисков, которые угрожают жизни человека, его трудоспособности, здоровью

Виды страхования	Содержание страхования
Смешанное страхование жизни	Страхуется риск дожития до окончания срока страхования, к которому могут быть присоединены и другие риски, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью страхователя.
Страхование детей	Обеспечивает интересы ребенка (застрахованного лица), в пользу которого заключен договор страхования, в случае смерти страхователя.
Пенсионное страхование	Проводится для обеспечения лиц, выходящих на пенсию, дополнительным доходом.
Страхование ренты	Осуществляется для получения дополнительного дохода в оговоренные сроки либо пожизненного дохода путем выплаты ренты на накопленную сумму
Страхование на случай смерти	Гарантирует выплату выгодоприобретателю соответствующей суммы в случае смерти страхователя (обычно включается в договор страхования вместе с другими видами страхования).

ХОД РАБОТЫ:

Составьте договор личного страхования, по любому виду, который будет содержать обязательно следующие разделы:

1. Предмет договора (действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки. Предмет договора кратко отражается в названии договора, например, купля, продажа, аренда, комиссия, поручительство и т.д.).

2. Объект страхования (предмет и материальные средства, подлежащие передаче, продаже и т.п., и/или неимущественные права, касающиеся или составляющие суть договора. Объект договора четко отграничивается определением предмета договора).

3. Страховая сумма (определённая договором страхования или установленная законом денежная сумма, в пределах которой страховщик при наступлении страхового случая обязуется выплатить страховое возмещение по договору).

4. Страховые случаи (описание ситуации или ситуаций, по которой составляется договор страхования).

5. Размер страхового взноса (ставка страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования).

6. Сроки и порядок внесения страхового взноса (когда и какими способами будут вноситься денежные или неденежные страховые взносы).

7. Права и обязанности сторон (Правоотношение, урегулированное нормами права общественное отношение, участники которого обладают субъективными правами и являются носителями юридических обязанностей).

8. Порядок взаиморасчетов Страхователя и Страховщика (если в течение срока действия договора страхования произошло какое-либо изменение в обеих сторон договора страхования).

9. Порядок и условия осуществления страховой выплаты (выплаты страхового обеспечения) (Страховое возмещение выплачивается после признания Страховщиком события страховым случаем, на основании предоставленных Страхователем всех необходимых документов, подтверждающих факт наступления события, его причины, характер и размер ущерба, и составления Страховщиком (уполномоченным им лицом) акта осмотра, оформляемым до устранения (ремонта) повреждений, причиненных в результате страхового случая и фиксирующим указанные повреждения).

9. Случаи возможного отказа в страховой выплате (это установление закона, в

силу которого страховщик правомерно не исполняет принятое на себя страховое обязательство).

11. Ответственность сторон (раздел договора, соглашения, предусматривающий обязанности сторон при невыполнении пунктов обязательств).

12. Порядок и условия прекращения договора страхования (в каких случаях и по каким причинам прекратит действовать договор страхования, как со стороны страховщика, так и со стороны страхователя)

13. Порядок разрешения споров (в каком порядке будут урегулироваться споры между сторонами).

14. Срок действия договора (Период времени, в течение которого стороны договора должны исполнять взятые на себя обязательства).

15. Подписи сторон (подпись, расшифровка, адреса и обязательные реквизиты для обеих сторон).

2. Решите следующие задачи:

Задача 1. Гражданин решил заключить договор ритуального страхования.

Какие варианты такого договора Вы можете предложить ему как страховой агент?

На какой срок заключаются такие договора?

Какие льготы действуют при перезаключении договоров?

Задача 2. Гражданин застраховал своего отца по ритуальному страхованию.

Через 7 месяцев с момента заключения договора застрахованный умер от онкологического заболевания. Будет ли выплачено страховое обеспечение, если страховые взносы были уплачены полностью?

Задача 3. Страхователь заключил договор страхования аннуитетов. Что является страховыми событиями по такому договору? Что такое выжидательный период, период оплаты взносов, период выплаты аннуитетов?

Задача 4. Накопительное страхование детей к совершеннолетию. Страхователь заключил договор в пользу ребенка в возрасте 2 года 4 месяца. Назвать срок страхования, на который заключается договор. Что считается страховыми событиями по такому договору?

Контрольные вопросы:

1. Структура личного договора страхования?

2. Кто такой страхователь?

3. Кто такой страховщик?

4. Виды личного страхования?

5. На какой минимальный срок может заключиться договор личного страхования и на какой максимальный срок?

Практическое занятие № 9: Программы личного страхования. Расчет страховой премии и страховой выплаты в личном страховании.

Цель занятия: научить ориентироваться в видах личного страхования, изучить их сущность, достоинства и ограничения; приобретение практических навыков расчета страховой премии и страховой выплаты в личном страховании

Методы обучения: кейс-стади, решение задач, контрольные тесты

После изучения темы студент должен:

Знать:

- виды личного страхования;
- как определяется страховая премия в личном страховании;
- как определяется страховая выплата в личном страховании.

Уметь:

- составлять программу личного страхования;
- определять страховую премию в личном страховании;

- определять страховую выплату в личном страховании.

Задание 1.

Рассмотреть ситуации 2.1 и 2.2 по определению программ личного страхования, ДИ1 с. 274.

Задание 2.

Решите задачи 2.1-2.5 на расчет страховой премии и страховой выплаты в личном страховании, ДИ1 с. 274-275.

Задание 3.

Ответить на вопросы теста ОИ2 с.109-111, ДИ1 с. 276-277 – по вариантам.

Тема 3.3 Основные виды имущественного страхования

Практическое занятие №10 *Виды имущественного страхования.*

Оформление документов имущественного страхования

Цель занятия: Научить ориентироваться в видах имущественного страхования, изучить их сущность, достоинства и ограничения; приобретение практических навыков расчета страховой премии и страховой выплаты в имущественном страховании
Научиться составлять договор имущественного страхования

Методы обучения: кейс-стади, инструкционная карта, конспект, калькулятор, контрольные тесты.

После изучения темы студент должен

Знать:

- виды имущественного страхования;
- как определяется страховая премия в имущественном страховании;
- как определяется страховая выплата в имущественном страховании.

Уметь:

- составлять программу имущественного страхования.

Задание 1.

- Рассмотреть ситуации 3.1-3.3 по определению программ имущественного страхования, ДИ1 с. 279-280.

Задание 2.

- Ответить на вопросы теста ОИ2 с.148-150, ДИ1 с. 281-282 – по вариантам.

Краткие теоретические основы.

Договор страхования -это соглашение между страховщиком и страхователем, в силу которого страховщик обязуется при возникновении страхового случая произвести страховую выплату страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор, в пределах определенной договором страховой суммы, а страхователь обязуется уплатить обусловленные договором страховые взносы в установленные сроки. Договор страхования регулирует отношения, возникающие между сторонами в результате страхования.

Классификация имущественного страхования

Виды страхования	Разновидности страхования
Страхование имущества	<ol style="list-style-type: none"> 1. Страхование имущества граждан. 2. Страхование имущества юридических лиц. 3. Страхование от огня. 4. Страхование банковских рисков. 5. Страхование морских рисков. 6. Страхование авиационных рисков. 7. Страхование грузоперевозок. 8. Страхование технических рисков.
Страхование ответственности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств; 2. СГОВС воздушного транспорта; 3. СГОВС водного транспорта; 4. СГОВС железнодорожного транспорта; 5. СГО организаций, эксплуатирующих опасные объекты; 6. СГО за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг; 7. СГО за причинение вреда третьим лицам; 8. СГО за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору; 9. Страхование профессиональной ответственности.
Страхование предпринимательских и финансовых рисков	<ol style="list-style-type: none"> 1. Страхование убытков по сделкам продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. 2. Страхование срочных депозитных вкладов и денег на счетах в банках. 3. Страхование невозврата кредитов и процентов за них заемщиком. 4. Страхование инвестиций в другие предприятия, их проекты и в ценные бумаги. 5. Страхование инноваций предпринимателя. 6. Страхование убытков от остановок производства по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам. 7. Страхование рисков снижения объемов продаж.

ХОД РАБОТЫ:

Составьте договор имущественного страхования, по любому виду, который будет содержать обязательно следующие разделы:

1. Предмет договора (действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки. Предмет догов кратко отражается в названии договора, например, купля, продажа, аренда, комиссия, поручительство и т.д.)

2. Объект страхования (предмет и материальные средства, подлежащие передаче, продаже и т.п., и/или неимущественные права, касающиеся или составляющие суть договора. Объект договора четко отграничивается определением предмета договора.)

3. Страховая сумма (определённая договором страхования или установленная законом денежная сумма, в пределах которой страховщик при наступлении страхового случая обязуется выплатить страховое возмещение по договору)

4. Страховые случаи (описание ситуации или ситуаций, по которой составляется договор страхования)

5. Размер страхового взноса (ставка страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования)

6. Сроки и порядок внесения страхового взноса (когда и какими способами будут вноситься денежные или неденежные страховые взносы)

7. Права и обязанности сторон (Правоотношение урегулированное нормами права общественное отношение, участники которого обладают субъективными правами и являются носителями юридических обязанностей)

8. Порядок взаиморасчетов Страхователя и Страховщика (если в течение срока действия договора страхования произошло какое либо изменение в обеих сторон договора страхования)

9. Порядок и условия осуществления страховой выплаты (выплаты страхового обеспечения) (Страховое возмещение выплачивается после признания Страховщиком события страховым случаем, на основании предоставленных Страхователем всех необходимых документов, подтверждающих факт наступления события, его причины, характер и размер ущерба, и составления Страховщиком (уполномоченным им лицом) акта осмотра, оформляемым до устранения (ремонта) повреждений, причиненных в результате страхового случая и фиксирующим указанные повреждения.)

10. Случаи возможного отказа в страховой выплате (это установление закона, в силу которого страховщик правомерно не исполняет принятое на себя страховое обязательство.)

11. Ответственность сторон (раздел договора, соглашения, предусматривающий обязанности сторон при невыполнении пунктов обязательств)

12. Порядок и условия прекращения договора страхования (в каких случаях и по каким причинам прекратит действовать договор страхования, как со стороны страховщика, так и со стороны страхователя)

13. Порядок разрешения споров (в каком порядке будут урегулироваться споры между сторонами)

14. Срок действия договора (Период времени, в течение которого стороны договора должны исполнять взятые на себя обязательства)

15. Подписи сторон (подпись, расшифровка, адреса и обязательные реквизиты для обеих сторон)

Контрольные вопросы:

1. Имущественное страхование и его виды?
2. Структура договора имущественного страхования?
3. Что такое договор страхования?
- 4.Срок действия договора страхования?
- 5.Случаи отказа в страховой выплаты?
6. Страховые случаи имущественного страхования?
7. Объекты страхования имущественного страхования?

Практическое занятие № 11: Расчет страхового возмещения, страховых выплат, страховой суммы по договору

Цель занятия: изучить виды имущественного страхования; приобретение практических навыков расчета страховой премии и страховой выплаты в имущественном страховании

Методы обучения: решение задач.

После изучения темы студент должен

Знать:

- виды имущественного страхования;
- как определяется страховая премия в имущественном страховании;
- как определяется страховая выплата в имущественном страховании.

Уметь:

- определять страховую премию и страховую выплату в имущественном страховании.

Задание 1.

Решите задачи 3.1-3.5 на расчет страховой премии и страховой выплаты в имущественном страховании, ДИ1 с. 280-281.

Тема 3.5 Медицинское страхование

Практическое занятие № 12: *Добровольное и обязательное медицинское страхование. Сравнительный анализ добровольного и обязательного медицинского страхования*

Методы обучения: семинар, контрольные вопросы

Цель занятия: изучить виды медицинского страхования.

После изучения темы студент должен **знать:**

- виды медицинского страхования.

уметь:

- ориентироваться в программах добровольного и обязательного медицинского страхования.

Предварительное задание 1.

Подготовить доклады по темам «Сравнительный анализ добровольного и обязательного медицинского страхования», «Анализ ведущих (4-5) страховых компаний, предлагающих услуги добровольного и обязательного медицинского страхования с точки зрения потребителя».

Самостоятельная работа студента

1. Ознакомиться с предложенной литературой.
2. Для подготовки доклада выбрать тему.
3. Составить план доклада.
4. Раскрыть содержание согласно составленному плану.
5. Подготовиться к выступлению.

Задание 2.

Ответить на контрольные вопросы № 15-20 ОИ2 с. 112

Тема 3.6 Страхование ответственности

Практическое занятие № 13: *Сущность и виды страхования ответственности.*

Методы обучения: контрольные тесты, контрольные вопросы.

После изучения темы студент должен

Знать:

- виды страхования ответственности.

Задание 1.

Ответить на вопросы теста ОИ2 с.182-183

Задание 2.

Ответить на контрольные вопросы ОИ2 с. 184

Тема 3.8 Перестрахование

Практическое занятие № 14: *Ответственность перестраховщика*

Цель занятия: научиться составлять и заполнять договор перестрахования при различных видах страхования

Методы обучения: инструкционная карта, конспект, типовой договор

Краткие теоретические основы

После изучения темы студент должен

Знать:

- правовые основы ответственности перестраховщика

Предварительное задание.

Подготовить доклады по темам «Перестрахование, методы и формы его осуществления», «Ответственность страховщика».

Краткие теоретические основы

Перестрахование -система перераспределения риска между страховщиками, при которой первый (прямой) страховщик принимает от страхователя весь риск на собственную ответственность, а в дальнейшем перераспределяет между собой и другими страховщиками. При наступлении страхового случая ущерб возмещается первым (прямым) страховиком, после чего остальные страховщики возмещают ему (прямому страховщику) ущерб в соответствии с условиями договора перестрахования.

Сострахование -система перераспределения риска между страховщиками, при которой весь риск сразу же перераспределяется между несколькими страховщиками. При наступлении страхового случая каждый страховщик сразу же участвует в возмещении ущерба в соответствии с принятой на себя долей ответственности.

Перестрахователь -страховщик, передающий другому страховщику (перестраховщику) часть ответственности или всю ответственность, но риску, принятому им либо от страхователя, либо от другого страховщика.

Перестраховщик -страховщик, принимающий от другого страховщика (перестрахователя) часть ответственности или всю ответственность по риску.

Перестрахование есть вторичное страхование ранее застрахованного риска с целью обеспечения платежеспособности страховщика. При этом страховщик, заключивший с перестраховщиком договор о перестраховании, остается ответственным перед страхователем в полном объеме в соответствии с договором страхования.

Перестрахование -весьма специфическая область страховых отношений. Это находит отражение в его терминологии. Так, процесс, связанный с передачей всего или части риска, называют перестраховочным риском, или перестраховочной цессией. В этом случае перестрахователя, отдающего риск, называют цедентом, а перестраховщика, принимающего риск, -цессионарием.

Риск, принятый перестраховщиком от перестрахователя (цессионарием от цедента), в свою очередь, часто подвергается последующей передаче полностью или частично следующему страховому обществу.

Такая последующая передача перестрахованного риска называется ретроцессией. Страховое общество, передающее риск в перестрахование третьему участнику, называется ретроцедентом, а страховое общество, принимающее данный риск, -ретроцессионарием

Длительное развитие перестраховочных отношений сформировало ряд типов перестраховочных договоров. По форме взаимно взятых обязательств договоры перестрахователя подразделяются на:

- факультативные (необязательные);
- облигаторные (обязательные);
- факультативно-облигаторные.

ХОД РАБОТЫ:

Составьте договор перестрахование на любой вид страхования, сумму страхования и срок действия договора, который имеет следующую структуру:

1. Предмет договора (действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки. Предмет договора кратко отражается в названии договора, например, купля, продажа, аренда, комиссия, поручительство и т.д.)

2. Объект страхования (предмет и материальные средства, подлежащие передаче, продаже и т.п., и/или неимущественные права, касающиеся или составляющие суть договора. Объект договора четко отграничивается определением предмета договора.)

3. Страховая сумма (определённая договором страхования или установленная законом денежная сумма, в пределах которой страховщик при наступлении страхового случая обязуется выплатить страховое возмещение по договору)
4. Страховые случаи (описание ситуации или ситуаций, по которой составляется договор страхования)
5. Размер страхового взноса (ставка страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования)
6. Сроки и порядок внесения страхового взноса (когда и какими способами будут вноситься денежные или неденежные страховые взносы)
7. Права и обязанности сторон (Правоотношение, урегулированное нормами права общественное отношение, участники которого обладают субъективными правами и являются носителями юридических обязанностей)
8. Порядок взаиморасчетов Страхователя и Страховщика (если в течение срока действия договора страхования произошло какое-либо изменение в обеих сторон договора страхования)
9. Порядок и условия осуществления страховой выплаты (выплаты страхового обеспечения) (Страховое возмещение выплачивается после признания Страховщиком события страховым случаем, на основании предоставленных Страхователем всех необходимых документов, подтверждающих факт наступления события, его причины, характер и размер ущерба, и составления Страховщиком (уполномоченным им лицом) акта осмотра, оформляемым до устранения (ремонта) повреждений, причиненных в результате страхового случая и фиксирующим указанные повреждения.)
10. Случаи возможного отказа в страховой выплате (это установление закона, в силу которого страховщик правомерно не исполняет принятое на себя страховое обязательство.)
11. Ответственность сторон (раздел договора, соглашения, предусматривающий обязанности сторон при невыполнении пунктов обязательств)
12. Порядок и условия прекращения договора страхования (в каких случаях и по каким причинам прекратит действовать договор страхования, как со стороны страховщика, так и со стороны страхователя)
13. Порядок разрешения споров (в каком порядке будут урегулироваться споры между сторонами)
14. Срок действия договора (Период времени, в течение которого стороны договора должны исполнять взятые на себя обязательства)
15. Подписи сторон (подпись, расшифровка, адреса и обязательные реквизиты для обеих сторон)

Контрольные вопросы:

1. Процесс перестрахования?
2. Облигаторное перестрахование?
3. Квотное перестрахование?
4. Пропорциональное перестрахование?
5. Непропорциональное перестрахование?
6. Перестрахование и его виды?
7. Количество участников в процессе перестрахования?
8. Кто такой перестрахователь?
9. Что такое ретроцессия?
10. Виды договоров перестрахования?

Самостоятельная работа студента

1. Ознакомиться с предложенной литературой.
2. Для подготовки доклада выбрать тему.
3. Составить план доклада.

4. Раскрыть содержание согласно составленному плану.
5. Подготовиться к выступлению.

Раздел 4 СТРАХОВАНИЕ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Тема 4.1 Определение страховых рынков. Виды страховых рынков

Практическое занятие № 15: *Определение страховых рынков. Виды страховых рынков*

Методы обучения: семинар, контрольные вопросы, контрольные тесты
После изучения темы студент должен

Знать:

- современное состояние российского и зарубежного страхового рынка.

Предварительное задание 1.

Подготовить доклады по теме «Страховой рынок зарубежных стран», выбрав одну из стран США, стран Европейского союза, стран Азии.

Самостоятельная работа студента

1. Ознакомиться с предложенной литературой.
2. Для подготовки доклада выбрать тему.
3. Составить план доклада.
4. Раскрыть содержание согласно составленному плану.
5. Подготовиться к выступлению.

Задание 2.

Ответить на контрольные вопросы ОИ2 с. 317

Задание 3.

Ответить на вопросы теста ОИ2 с. 315-317

Рекомендуемая литература

№ п/п	Наименование	Автор/ адрес сайта	Издательство, год издания
ОИ 1	Страховое дело	Галаганов В. П.	2012
ОИ 2	Страховое дело	Скамай Л. Г.	2010
ДИ 1	Страхование	Архипов А. П.	2012
ДИ 2	Риск-менеджмент	Балабанов И. Т.	1996
ДИ 3	Стратегический менеджмент	Баринов В. А.	2005
ДИ 4	Инвестиционная политика страховых организаций	Березина С. В., Никулина Н. Н.	2003
ДИ 5	Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий	Бочаров В.В.	2005
ДИ 6	Финансово-экономические методы страхования	Гвозденко А.А	2004
ДИ 7	Взаимное страхование в России: особенности эволюции	Логвинова И. Л.	2008
ДИ 8	Страхование. Теория и практика	Никулина Н.Н.	2009
ДИ 9	Страхование: Задачи и решения	Просветов Г.И.	2008
И-Р 1	Электронные статьи по страховому делу и страхованию	www.lib.bookinsurant.ru	
И-Р 2	Сайты страховых компаний: – ОАО «Росгосстрах» – СГ «Уралсиб» – ОСАО «Ингосстрах» – РОСНО – СК «Согласие» – СК «Ресо-Гарантия» – Страховой дом ВСК – ОАО СК «Пргресс-Гарант» – СК «Гута-Страхование» – СГ «Альфа-страхование»	www.rgs.ru www.uralsibins.ru www.ingos.ru www.rosno.ru www.soglasie.ru www.reso.ru www.vsk.ru www.progress.ru www.gutains.ru www.alfastrah.ru	
И-Р 3	Сайт страховых консультантов	www.afm.ru	