

Министерство высшего и среднего
специального образования республики Узбекистан

Головной научно-методический центр организации переподготовки и
повышения квалификации педагогических и руководящих кадров
системы высшего образования при министерстве высшего и среднего
специального образования Республики Узбекистан

Отраслевой центр по переподготовке и повышению квалификации
педагогических кадров при Ташкентском государственном
экономическом университете

УЧЕБНО МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

По модулю

**“СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В
СТРАХОВАНИЕ”**

направление

“СТРАХОВАНИЕ”

Ташкент - 2016

**Данная учебно-методологический комплекс утверждена 2016 году 6
апреля № 137 – приказом Министерства высшего и
среднего специального образования**

Составители: - Абдурахмонов И.Х. Заведующий кафедры “Страхование
дело”, ТФИ кандидат экономических наук

Рецензенты: George Grishin “OAKESHOTT INSURANCE” Managing
Director, PhD, ACII.
Yinan Ke - “Willis Towers Watson Energy, Natural Resources
Division Willis Insurance Brokers Co., Ltd.

*Учебно-методический комплекс рекомендован на печать 2016 году
№__ приказом Совета Ташкентского государственного экономического
университета.*

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	Рабочая учебная программа.....	4
2.	Интерактивные образовательные технологии.....	11
3.	Теоретические материалы	25
4.	Практические задания.....	65
5.	Семинарские задания.....	69
6.	Самостоятельное образование.....	71
7.	Глоссарий и комментарии.....	76
8.	Литература и список отраслевых нормативных актов.....	85

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ВВЕДЕНИЕ

Современная мировая экономика в значительной мере подвержена рискам, наступление которых неизбежно влечет значительные экономические потери. Зачастую экономические потери – следствие технического усложнения машин и оборудования, технологий и процессов, используемых в производстве, высокой концентрации дорогостоящих объектов и сооружений в крупных городских конгломерациях, высокой стоимости имущественных благ, принадлежащих отдельным лицам. Экономические убытки национальных экономик стран мира из-за различных стихийных бедствий исчисляются десятками и сотнями миллионов долларов США. Так же, как и многие десятки и сотни лет тому назад, общество вынуждено решать проблему защиты от экономических последствий стихийных бедствий, промышленных аварий и катастроф, обеспечения интересов семей и отдельных граждан при наступлении непредвиденных неблагоприятных последствий.

Страхование – важнейший способ минимизации и ликвидации экономических потерь в обществе, являющихся следствием неблагоприятных явлений и событий. Совокупный оборот современного мирового страхового рынка превышает 2,4 трлн. долл. США. Имея давнюю историю, страхование в современной экономике играет роль стабилизатора и основного гаранта непрерывности общественного воспроизводства, обеспечивая выплаты пострадавшим, в совокупности составляющие более триллиона долларов США ежегодно.

Также было отмечено в докладе Президента Республики Узбекистан И.Каримова «Важнейшим резервом и фактором устойчивого роста экономики является сфера услуг. Как показывает мировой опыт, именно эта сфера сегодня занимает доминирующее положение в формировании ВВП, обеспечении занятости населения, роста благосостояния людей.

По итогам 2014 года объемы оказанных рыночных услуг возросли на 15,7 процента, а их доля в структуре ВВП увеличилась с 53 до 54 процентов. В этой сфере в настоящее время трудится свыше 50 процентов занятых в экономике.»¹.

На сегодняшний день в Республике Узбекистан страхование является одной из наиболее динамично развивающихся сфер отечественного страхового бизнеса. Очевидно, что успешное развитие страхования возможно только при наличии хорошо подготовленных кадров. При этом специалисты в области страхования должны обладать не только

¹И.А.Каримов Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразования в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации - наша приоритетная задача. Ташкент.: «Узбекистан», 2015 год. 49 стр.

практическими, но и теоретическими знаниями о страховом деле для осуществления компетентной страховой политики своих компаний. В курсе “Современные страховые технологии” излагаются вопросы теории и практики современных страховых технологий.

Учебная программа по дисциплине “Современные технологии в страховании ” разработана для магистрантов, обучающихся по специальности “Страховое дело”. В ходе изучения курса магистранты приобретают теоретические знания и практические навыки по современным страховым технологиям.

Цель и задачи учебной дисциплины

Реализовать требования, установленные Государственным стандартом высшего профессионального образования, к подготовке педагогических кадров области 230000-“Экономика” по специальности 5А341300-“Страховое дело”, а также представить педагогикам теорию и практику современных страховых технологий.

Основные задачи учебной дисциплины

Дать педагогическим кадрам углубленные знания теории, современной практики, проблем и направлений дальнейшего развития в области современных страховых технологий в Узбекистане и зарубежных странах, в том числе, понятийного аппарата современных страховых технологий а также формирование у магистранта теоретических знаний по современным страховым технологиям навыков по обобщению, анализу и использованию полученных знаний для решения конкретных вопросов, возникающих при реализации современных страховых технологий.

Практическая значимость учебной дисциплины “Современные технологии в страховании ”

Обучение магистрантов основным бизнес-процессам современных страховых технологий, пониманию проблем, принятию решений по устранению проблем и совершенствованию действующих технологий страхования является одним из основных условий реформирования страхового дела в республике.

Знания, умения и навыки современных страховых технологий необходимы магистрантам для оценки состояния, своевременного выявления проблем в организации основных бизнес-процессов

страхования, а также выработки мер направленных на их оптимизацию и дальнейшее развитие.

Использование современных информационных и педагогических технологий в учебном процессе

Для достижения наибольшего эффекта в подготовке специалистов высокой квалификации, закрепления теории, развития навыков и умений в сфере личного страхования в ходе обучения магистрантов широко применяются современные информационные и педагогические технологии.

В частности, в ходе проведения лекционных занятий для обеспечения наглядности используются презентации, включающие в себя структурно-логические схемы, рисунки, диаграммы и таблицы.

Организация и проведение занятий осуществляется в интерактивном режиме с применением следующих методов: проблемная лекция с презентацией, эвристика, методы набора идей, работа в малых группах и индивидуальная работа с презентацией (рейтингом) ее результатов, дискуссия, экспромты, метод объективных оппонентов, метод ситуационного анализа, метод анализа конкретных ситуаций (АКС), ситуационные задачи и др.

Самоподготовка магистрантов должна быть направлена на расширение, углубление и закрепление знаний, выработку аналитических исследовательских навыков и умений с грамотным использованием Интернет ресурсов, практических данных и материалов периодических изданий.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы ведения страхового бизнеса

Роль и место страхового бизнеса в системе рыночной экономики. Формы организации страхового бизнеса. Основные принципы организации страхового бизнеса. Стратегия и тактика страхового бизнеса. Правовые основы ведения страхового бизнеса в Республике Узбекистан. Нормы Гражданского кодекса Республики Узбекистан о страховом бизнесе. Организация страхового бизнеса в отечественной и зарубежной практике. Правовые основы ведения страхового бизнеса в ЕС. Правовые основы ведения страхового бизнеса в США. Правовые основы ведения страхового бизнеса в странах БРИК. Государственный надзор за организацией страхового бизнеса в отечественной и зарубежной практике.

Основные технологии в работе страховых посредников

Основные понятия и определения. Основные принципы организации работы страховых агентов. Основные принципы организации работы страховых и перестраховочных брокеров. Особенности современных страховых технологий, применяемых страховыми агентами. Особенности современных страховых технологий, применяемых страховыми и перестраховочными брокерами. Современные технологии в работе страховых агентов в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии в работе страховых брокеров в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии в работе перестраховочных брокеров в отечественной и зарубежной практике. Основы практической психологии для страховых посредников. Основы организации эффективного общения с потенциальными клиентами. Организация документооборота у страховых посредников. Компьютеризация деятельности страховых посредников.

Технологии страхования инновационных рисков

Основные понятия и определения. Общие принципы и методы организации страхования инновационных рисков. Основные бизнес-процессы при страховании инновационных рисков. Современные технологии страхования инновационных рисков. Современные технологии страхования инновационных рисков в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии страхования рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии страхования технических рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике.

Современные технологии страхования финансовых рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии страхования маркетинговых рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии страхования политических рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии комплексного страхования рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике.

Технологии противодействия страховому мошенничеству

Основные понятия и определения. Виды страхового мошенничества. Современные технологии защиты страховщиков от мошенничества страхователей. Современные технологии защиты страхователей от мошенничества страховщиков. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в страховании имущества в отечественной и зарубежной практике.

Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в личном страховании в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в страховании средств транспорта в отечественной и зарубежной практике. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в страховании предпринимательских рисков в отечественной и зарубежной практике.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Семинарские занятия направлены на расширение, углубление и закрепление знаний магистрантов, полученных во время лекционных занятий. Достижение результата обеспечивается посредством применений следующих педагогических технологий: работа в малых группах и индивидуальная работа с презентацией (рейтингом) ее результатов, эвристика, дискуссия, методы набора идей, экспромты, метод объективных оппонентов, метод ситуационного анализа, метод анализа конкретных ситуаций (АКС), ситуационные задачи.

Для расширения, углубления и закрепления лекционного материала и в процессе подготовки к семинарским занятиям (конспект, подготовка структурно-логических схем, написание научного доклада, выполнение аналитической работы, участие в дискуссиях) рекомендуется использование учебников, учебных пособий, нормативно-правовых документов, изучение материалов периодических изданий, ресурсов Интернет и других материалов.

Распределение часов дисциплины по темам и видам работ

Номер темы	Название темы	Аудиторные часы:			Самостоятельная работа	Всего
		Всего	В том числе			
			Лекции	Практические		
1.	Основы ведения страхового бизнеса	4	2	2		
2.	Основные технологии работы страховых посредников	6	2	4		
3.	Технологии страхования инновационных рисков	6	2	4		
4.	Технологии противодействия страховому мошенничеству	10	4	4	2	
	Всего	26	10	14	2	28

Лекция 1. Основы ведения страхового бизнеса

1. Роль и место страхового бизнеса в системе рыночной экономики.
2. Формы организации страхового бизнеса.
3. Основные принципы организации страхового бизнеса.

Лекция 2. Основные технологии работы страховых посредников

1. Основные принципы организации работы страховых агентов.
2. Основные принципы организации работы страховых и перестраховочных брокеров.
3. Особенности страховых технологий, применяемых страховыми агентами, страховыми и перестраховочными брокерами.

Лекция 3. Современные технологии страхования инновационных рисков

1. Общие принципы и методы организации страхования инновационных рисков.
2. Основные бизнес-процессы при страховании инновационных рисков.
3. Современные технологии страхования инновационных рисков.

Лекция4. Технологии противодействия страховому мошенничеству

1. Основные понятия и определения.
2. Виды страхового мошенничества.
3. Основные технологии защиты страховщиков от мошенничества страхователей.
4. Основные технологии защиты страхователей от мошенничества страховщиков.

2. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Основы ведения страхового бизнеса.

1. Роль и место страхового бизнеса в системе рыночной экономики.
2. Формы организации страхового бизнеса.
3. Основные принципы организации страхового бизнеса.
4. Функции и задачи филиалов страховой компании.

Тема 2. Основные технологии работы страховых посредников

1. Основные понятия и определения.
2. Основные принципы организации работы страховых агентов.
3. Основные принципы организации работы страховых и перестраховочных брокеров.
4. Особенности страховых технологий, применяемых страховыми агентами, страховыми и перестраховочными брокерами.

Тема 3. Технологии страхования инновационных рисков

1. Основные понятия и определения.
2. Общие принципы и методы организации страхования инновационных рисков.
3. Основные бизнес-процессы при страховании инновационных рисков. ,
4. Современные технологии страхования инновационных рисков.

Тема 4. Технологии противодействия страховому мошенничеству

1. Основные понятия и определения.
2. Виды страхового мошенничества.
3. Основные технологии защиты страховщиков от мошенничества страхователей.
4. Основные технологии защиты страхователей от мошенничества страховщиков.

ИНТЕРАКТИВНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Усовершенствование системы подготовки кадров на основе современной экономики, науки, техники и технологий является наиболее важным условием для развития страны. В нашей стране технологии обучения в экономическом образовании, прежде всего, основаны на принципе гуманности. Как утверждается в философии, педагогике и психологии основной отличительной чертой данного направления является сильная направленность на личность обучаемого.

Таким образом, педагогические технологии, использованные в учебном процессе, основаны на уникальных личностных характеристиках слушателя, сосредоточены на самостоятельное, активное обучение. Исходя из этого, при проектировании образовательных технологий и их универсальной формы, являющейся важным компонентом при создании Учебно-методических комплексов.

- ❖ усилению ориентации на взаимосвязь с практикой, углубленному изучению дисциплин, формированию квалификационных навыков, присущих современным управленческим кадрам, учитывая, что слушатели академии уже имеют большой опыт работы и практические навыки;

- ❖ подготовке слушателей научно-исследовательской деятельности, обучению выводить научные заключения из причинно-следственных зависимостей, вооружению слушателей приемами критического, аналитического и творческого подхода к любым проблемным вопросам, передаче современных знаний, связанных с осуществлением социально-экономических прогнозов в сфере своей специализации;

- ❖ обучению приоритетным методам и средствам образования, связанных с ориентированием на педагогическую деятельность.

Образование, ориентированное на личность. По своей сути это образование подразумевает целостное развитие всех участников учебного процесса. Данное обстоятельство подразумевает подход, исходящий не только от личности конкретных обучающихся, но и преследует цели, связанные с их дальнейшей управленческой деятельностью в будущем.

Системный подход. Образовательная технология должна воплощать в себе все признаки системы: логичную последовательность процесса, взаимосвязь и целостность всех его звеньев.

Собеседовательный подход. Этот подход означает необходимость создания психологического единства и взаимоотношений участников учебного процесса. В результате, усиливается собственная творческая деятельность по активизации личности.

Организация обучения в сотрудничестве. Это означает, что основное внимание уделяется установлению между обучающим и обучающимся демократических и равных субъективных отношений

сотрудничества, совместному формированию целей и содержания деятельности и оценке достигнутых результатов.

Проблемное обучение. Один из способов организации совместной деятельности обучающихся на основе представления содержания образования в проблемной форме. Этот процесс обеспечивает объективное противоборство научных знаний и нахождение методов их решения, диалектическое мышление и позволяет развивать их практическое творческое применение.

Формы организации образования (обучения): массовое, коллективное и групповое обучение, основанное на диалоге, полилоге, сотрудничестве и взаимной подготовке.

Методы и средства управления: этапы занятия, организация учебных занятий, определяющих деятельность преподавателя и слушателя по контролированию не только аудиторных, но и самостоятельных и внеаудиторных групповых работ для достижения намеченных целей.

Мониторинг и оценка: включает в себя плановое отслеживание результатов обучения в процессе учебного занятия (оценка учебных заданий, оценка учебной деятельности обучающегося на каждом учебном занятии) и в течении всего семестра.

1. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЛЕКЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ

Лекция – считается основной формой организации обучения и дает возможность выполнить следующие функции:

- направляющая – дает возможность слушателям обращать внимание на основные положения учебного материала, на их важность и использование в их будущей рабочей деятельности;
- информативная – во время лекции преподаватель раскрывает сущность основных научных положений, доказательств и заключений;
- методологическая – в течении лекции сравниваются методы обучения, раскрываются основы научных исследований;
- воспитательная – разбудить чувственно-оценочное отношение к учебному материалу
- развивающая – помогает развивать интерес к получению знаний, то есть способность логического мышления и доказательства.

Основные формы лекций, проводимых в курсах по повышению квалификации

<i>Информационные лекции.</i> Это традиционная форма лекции:
--

изложение учебного материала в форме монолога и логической последовательности в соответствии с планом лекции.

Проблемная лекция. Новые знания передаются через вопрос/задание/проблемность ситуации. В этом процессе, считается основной задачей приближение к исследовательской деятельности посредством сотрудничества и процесса беседы профессор-преподавателей и слушателей.

Бинарная лекция. Эти лекции проводятся двумя преподавателями / представителями научной школы / ученым и практиком / преподавателем и слушателем.

Заключительная лекция. Как правило, завершает учебный курс и обобщает все проведенные лекции. При подготовке к такой лекции учитываются недостатки в знаниях слушателей, обнаруженных в процессе фронтального опроса, и делается акцент на их устранение, а также на совершенствование подготовки в данной области. В заключительной лекции преподаватель дает основные идеи учебного курса и дает общие указания как в дальнейшем применять полученные знания в профессиональной и управленческой деятельности.

Лекция-конференция. Проводится научно-практическое занятие (5-10 мин.) при помощи заранее определенной проблемы и системой лекций. В этом случае подразумевается всестороннее освещение проблемы. В конце занятия преподаватель делает заключение по выполненным самостоятельным заданиям и выступлениям слушателей, дополняет/уточняет информацию, выражает основные выводы.

Лекция-консультация. Может быть организована по различному плану.

1. "Вопросы-ответы" – преподаватель отвечает на вопросы слушателей по разделу или по всему курсу.

2. "Вопрос-ответ-обсуждение": преподаватель не только отвечает на вопрос, но и организует процесс нахождения ответов на вопросы.

Реализация образовательной технологии учебных занятий

Введение в учебное занятие. Оглашается тема лекции; до сведения слушателей доводятся запланированные учебные результаты и объясняются их значение для их профессиональной и управленческой деятельности в будущем; объявляются: план лекции, основные категории и понятия, список литературы для самостоятельной работы.

Логическая последовательность новой учебной информации с предзнаниями слушателей, обретенными ранее обеспечиваются малой лекцией, беседой, отвлекающими и проблемными вопросами.

Основная стадия учебного занятия. Проводится лекция/широкая беседа в соответствии с структурой учебного занятия и планом лекции. В данном процессе обеспечивается выступления слушателей по всем вопросам / лекция и обсуждение заданных заданий или проведение дискуссии.

Во время лекции:

- выделяются (диктуются) основные понятия, определения, даты и другой статистический материал;
- выводятся краткие обобщающие заключения после освещения каждого вопроса; обеспечивается логический переход от одного вопроса к следующему;
- на лекции обеспечивается познавательная активность слушателей: задаются уточняющие вопросы для того, чтобы они объясняли суть вопроса; разрешается свободный обмен мнениями в малых группах; организуется коллективная дискуссия; обсуждаются конкретные проблемные ситуации, приводятся примеры с практики; слушателям предлагается сравнить новые факты и ситуации с знаниями, приобретенными ранее.

Заключительный этап учебного занятия:

Подводится итог занятию посредством заключений по теме. Даются ответы на вопросы слушателей.

Комментируются результаты учебного занятия:

- определяется уровень достижения поставленной цели;
- объявляются оценка по результатам учебной деятельности (по возможности детально).

Даются задания для самостоятельного изучения материала (даются сведения и указания для их выполнения), сообщаются показатели и критерии их оценки. При необходимости, сообщаются какие вопросы будут вынесены на семинарские занятия и другие материалы, которые должны быть изучены самостоятельно.

2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СЕМИНАРОВ / ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Семинар – форма учебного занятия, направленная на инициирование активной беседы обучающего с обучаемыми, обеспечивающая условия для применения теоретических знаний на практике.

Семинар используется для достижения следующих целей:

- упорядочивание теоретических материалов;
- приобретение навыков;
- углубление знаний и их контроль.

Переход на занятие в форме семинара означает движение от схемы односторонней трансляции к общению, переход от монолога к диалогу.

Подготовка и проведение семинара требует ответить на следующие вопросы:

1. *Для чего?* - задачи семинара должны соответствовать общим целям обучения.

2. *Как разработать технологию проведения занятия в форме семинара?*

3. *Что нужно разработать для обсуждения на семинаре как материал?*

4. *Что надо учесть*, то есть какие факторы подлежат учету при проведении семинара?

5. *Как определить способы воздействия*, которые могут применяться в целях обеспечения эффективности семинара и для его управления?

Основные формы семинаров проводимых в курсах по повышению квалификации их особенности

Широкая беседа. Подразумевает готовность слушателей по каждому вопросу плана занятия при помощи рекомендованной для всех слушателей основной и дополнительной литературы. Используя следующие средства активизации можно привлечь большинство слушателей к обсуждению вопросов семинара: предложение выступающим и всей группе хорошо продуманные и выраженные вопросы; обратить внимание выступающих слушателей на их сильные и слабые стороны; оперативно обращать внимание на новые грани раскрываемые в течении активного обсуждения; использование других возможностей.

Пресс-конференция. После короткой речи, слово передается докладчику по первому вопросу (если темы лекций распределены между слушателями, то преподаватель дает слово одному из них). После этого, каждый слушатель должен задать вопрос по теме лекции. Вопросы и ответы составляют центральную часть семинара.

Насколько серьезно подготовятся слушатели, настолько глубокими и сильными будут вопросы. С начала докладчик отвечает на вопросы, в дальнейшем любой желающий слушатель может высказать свои соображения. В таких случаях становятся активными дополнительные докладчики, если таковые были назначены. Преподаватель представляет свое заключение по каждому обсуждаемому вопросу или в конце семинара.

Решение проблемных ситуаций (кейсов). Сведения и познания появившиеся или полученные самостоятельно в результате решения проблемных случаев в дальнейшем помогут осознать важность данного обучения для профессионального роста, так как могут быть полезными в профессиональных изысканиях на практике.

Реализация образовательной технологии учебного занятия

Введение в учебное занятие. Оглашается тема семинара; до сведения слушателей доводятся запланированные учебные результаты и объясняются их значение для их профессиональной деятельности в будущем; объявляются: план семинара и структура учебного занятия, объявляются показатели и критерии оценки.

Логическая связь семинарских и лекционных занятий обеспечивается мини-лекцией, беседой, отвлекающими и проблемными вопросами.

Проводится проверка/диагностика и оценивается готовность слушателей к семинару.

Основные этапы учебного занятия. Осуществляется организация учебного процесса в соответствии с выбранной формой семинарского занятия: проводится широкая беседа, в этом процессе каждый слушатель выражает свое мнение/заслушиваются выступления и рефераты и проводится их обсуждение/обсуждение может перейти в дискуссию/решаются проблемные задания, кейсы/проводятся образовательные игры/коллоквиумы/пресс-конференции/презентации учебных проектов/организовывается взаимное чтение в малых группах/выполняются письменные (контрольные) работы или специальные учебные задания.

Для активизации познавательной активности слушателей:

- организуется беседа между преподавателем и слушателями в процессе решения проблемы семинарского задания;
- всячески поощряется интерес слушателей выражать свое мнение в обсуждениях и стремление выступать;
- проводится практический анализ всех ответов и мнений слушателей;
- организуется и контролируется ведение слушателями конспектов.
- Контролируются подготовка конспектов, таблиц, чертежей и других материалов, написанных слушателями и отражающие результат самостоятельной работы, проведенной до семинара.

Применяются следующие эффективные методы в соответствии с выбранной моделью обучения:

- Методы интерактивного обучения: мозговой штурм, пинборд, проблемные задания и ситуации, решение кейсов, образовательные игры, метод учебных проектов, эвристическая/широкая беседа вокруг круглого стола, обсуждения и др.
- Массовые, коллективные и групповые формы обучения.
- Средства обучения: школьная доска, флипчарт, компьютерное оборудование.

- Учебно-методические и демонстрационные материалы: учебные материалы, экспертные листки, инструкции, учебные задания, слайды и т.д.
- Пути обратной связи, обеспечивающая оперативный контроль достижения предполагаемых учебных результатов: наблюдение, блиц-опрос, вопрос-ответ, проведение теста, проверка конспектов и др.

Заключительная часть учебного занятия. Организуется взаимная оценка результатов групповой работы. Обобщаются полученные результаты. Подводится итог. Даются ответы на вопросы слушателей.

На семинаре оценивается результат коллективной работы. Оценивается готовность слушателей к семинару, их активность. Результаты учебного занятия комментируются:

- определяется уровень достижения цели;
- отдельно объявляются оценки учебной деятельности.

Педагогическое управление и оценка эффективности семинара



Оценка эффективности семинарского занятия



КРАТКИЙ ОБЗОР НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ПРИМЕНЯЕМЫХ ТЕХНИК НА

ЛЕКЦИОННЫЕ И СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Методы и средства командного решения проблемы

Обсуждение

Обсуждение - обмен конкретными мнениями двух сторон.

Структура процесса проведения дискуссий



Дебаты

Дебаты – обсуждение, выяснение истины и принятие правильного решения по какому-либо спорному вопросу среди желающих выразить свое мнение.

Роль конференции-дебатов

Ведущий – обучающий имеет все полномочия – руководит ходом дебатов, обращает внимание на доказательность аргументов и опровержений, точность понятий и терминов, следит за соответствием форума всем установленным правилам.

Оппонент – осуществляет процесс оппонирования, принятый в среде исследователей. Он должен не только точно излагать основную точку зрения выступающего, но и показать его ошибки в своем понимании и предложить свои варианты решения.

Логик – определяет противоречивость и алогизмы в речах выступающего и оппонента, уточняет определение понятий, анализирует достоверность аргументов и контраргументов, правомерность выдвижения гипотез.

Психолог – отвечает за продуктивный обмен мнениями, добивается достижения компромисса совместными усилиями, не допускает перехода спора в конфликт.

Эксперт – оценивает результативность метода дискуссий, выдвинутых предположений и предложений, оценивает правомерность заключений, выражает мнение по вкладу конкретного участника и другое.

"Мозговой штурм"

Мозговой штурм (брейнсторминг - мозговая атака) – метод коллективной генерации идеи решения научной или практической задачи.

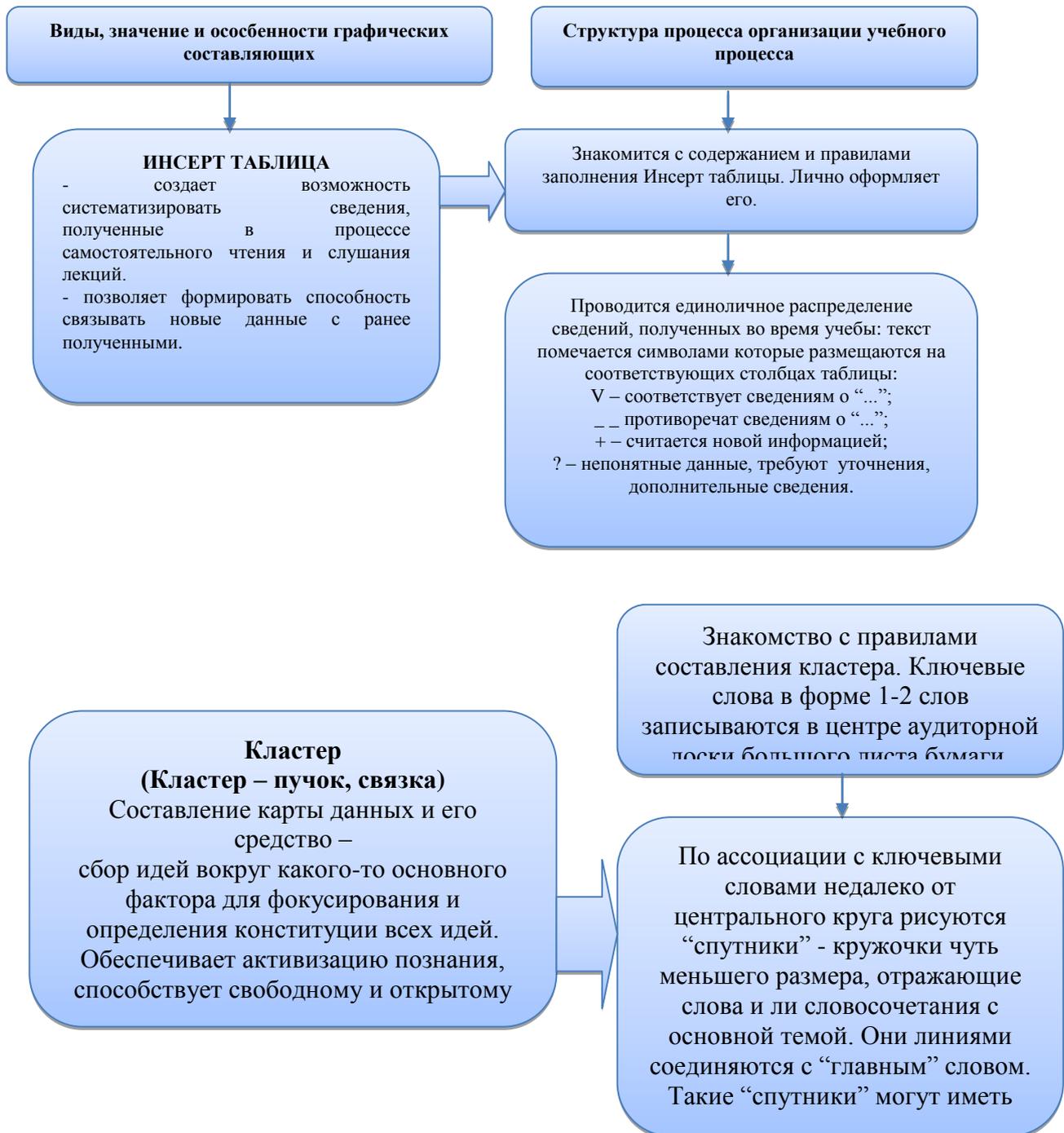
Во время мозгового штурма участники стремятся совместно решить сложную проблему: высказывают свое мнение по решению задачи (генерируют), отбирают наиболее соответствующие, эффективные и оптимальные идеи без критики остальных вариантов, обсуждают отобранные идеи и развивают их, а также оцениваются возможности их обоснования или опровержения.

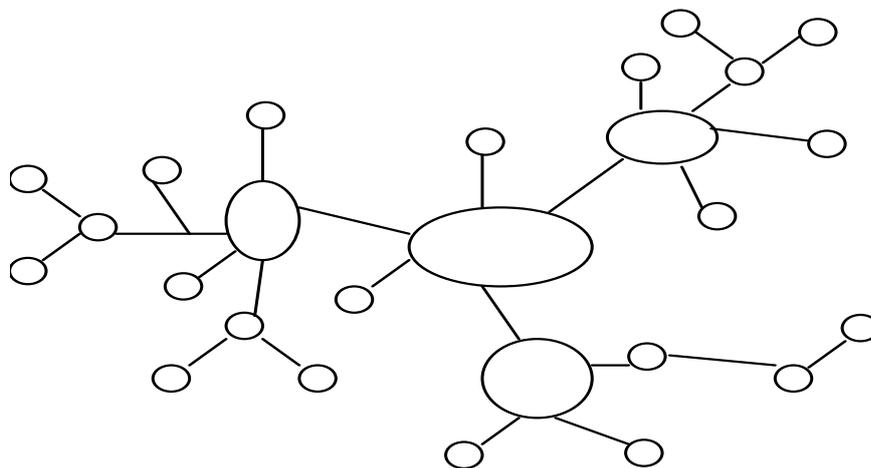
Основная цель мозговых атак – активизация учебной деятельности, самостоятельное изучение проблемы и развитие мотивации его решения, культура общения, формирование коммуникативных навыков, избавление от инерции мышления и преодоление привычного хода мышления при решении творческой задачи.

- **Прямой коллективный мозговой штурм** – обеспечивает сбор максимального числа мнений насколько это возможно. Вся группа исследования (не более 20 человек) занимается решением одной проблемы.

- **Массовый мозговой штурм** – дает возможность резко повысить эффективность генерации идей в большой аудитории, разделенной на микро группы.
- В каждой группе решается один из аспектов проблемы.

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ: ГРАФИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ





Категорийная таблица

Категория – (общий) признак существующего положения или отношений.

- обеспечивает объединение полученных сведений по отобранному признаку.
- развивает системное мышление, навыки структурирования и

Категория Описание правила tanishiladi.

После мозгового штурма (кластеры) являются мини-группы и новый учебный материал tanishiladi slot, который позволяет объединять данные из поиска, проведенного в категории.

Категории оформляются в виде таблицы. Идея распределяется в таблице данных по соответствующим категориям. В процессе работы наименование определенных категорий могут быть изменены. Также

Итоговая презентация работы

МЕТОДЫ И СРЕДСТВА АНАЛИЗА, СРАВНЕНИЯ И СОПОСТАВЛЕНИЯ ДАННЫХ

Диаграмма Венна

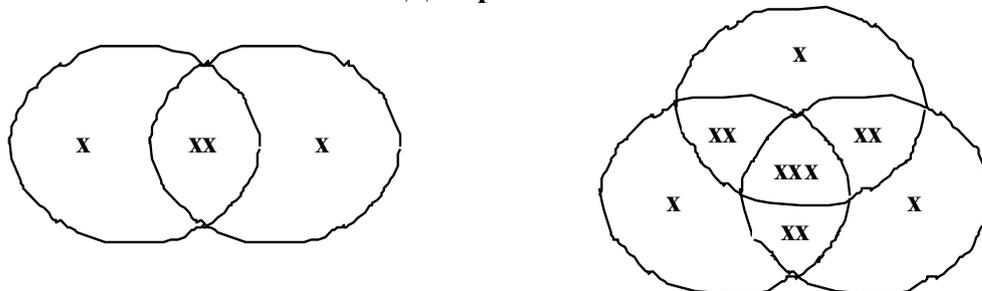


Таблица SWOT-анализа

SWOT – наименование происходит от начальных букв следующих английских слов:

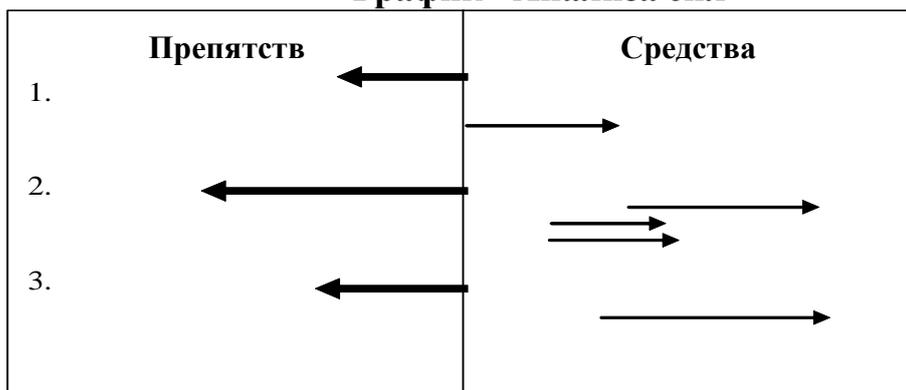
Strengths – сильные стороны, предполагает наличие внутренних ресурсов;

Weakness – слабые стороны или наличие внутренних проблем;
Opportunities – возможности; наличие возможностей для развития
предприятия;

Threats – угрозы, угрозы от внешней среды.

Как правило, успешность SWOT-анализа зависит не от предприятия, а зависит от учета результата при разработке стратегических целей и проектов в будущем. При его использовании его элементы могут быть интерпретированы следующим образом:

График "Анализа сил"



Правило создания графика «Анализа сил»

Чертится ось координаты, где стрелкой (силовой вектор) влево обозначаются факторы препятствующие общему развитию предприятия или осуществлению конкретного бизнес проекта. Размеры стрелок должны соответствовать степени воздействия на проблему и их серьезность.

Потом, в противоположной стороне стрелками изображаются противоборствующие этим силам средства. Их количество должно быть на таком уровне, чтобы можно было вывести их результирующее значение.

В общем, это считается способом относительной оценки соотношения сил, которые в дальнейшем должны разделяться и уточняться.

МОДУЛ-1. ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА

ПЛАН:

1. Роль и место страхового бизнеса в системе рыночной экономики.
2. Формы организации страхового бизнеса.
3. Основные принципы организации страхового бизнеса.

Ключевые слова

Страхование, страховой бизнес, страховые компании, страховой рынок, формы бизнес процессов страховой компании, страховые посредники, принципы страхового бизнеса.

1. Роль и место страхового бизнеса в системе рыночной экономики.

Страхование – одна из древнейших категорий общественных отношений. Зародившись в период разложения первобытнообщинного строя, страхование стало неизменным спутником общественного производства. Люди, вступая между собой в производственные отношения, испытывали страх за сохранность своего имущества, за возможность уничтожения его стихийными бедствиями, пожарами, грабежами и другими непредвиденными случаями в жизни. Между тем жизненный опыт, основанный на многолетних наблюдениях, позволил сделать выбор о случайном характере наступающих опасностей и неравномерности нанесения ущерба. Было замечено, что число заинтересованных хозяйств, часто бывает больше числа поступающих опасностей.

Актуальность рассматриваемого вопроса углубляется ещё и потому, что в современном обществе, наравне с традиционным обеспечением защиты от природных стихий, случайных событий технического и техногенного характера, объектом страхования всё больше становятся убытки от различных криминогенных ситуаций.

В экономике Узбекистана страхование прочно играет роль необходимого инструмента, обеспечивающего социально-экономическую безопасность, развитие предпринимательства, эффективную защиту имущественных интересов граждан и организаций от экономических и иных рисков, реализацию государственной политики социально-экономической защиты населения. Объемы страховых операций в сфере динамично развивающегося российского бизнеса неуклонно растут и играют всё более значимую роль.

Экономика пятидесятих годов нашего столетия характеризовалась взлетом страхования, способствующим росту темпов общественного производства. В Узбекистане этот процесс начался вместе с экономическими реформами. Возрастание рисков в сфере деятельности всех структур общественного производства подтолкнуло развитие страхового рынка Узбекистана. В последнее время наиболее важным и спорным моментом в теории страхования стало отнесение страхования к той или иной экономической категории, или выделение его в самостоятельную категорию.

Переход к рыночной экономике обеспечивает существенное возрастание роли страхования в общественном воспроизводстве, значительно расширяет сферу страховых услуг и развитие альтернатив государственному страхованию.

При командно-административной системе управления народным хозяйством в Узбекистане, преобладающей роли государственной собственности и слабой экономической ответственности руководителей и трудовых коллективов за ее сохранность страхование никак не могло занять подобающего места в экономике и общественных отношениях.

Развитие рыночных отношений, когда товаропроизводитель начинает действовать на свой страх и риск, по собственному плану и несет за это ответственность, повышает роль и значение страхования. При этом наряду с традиционным предназначением – обеспечение защиты от природных катастроф (землетрясения, наводнения, бури и др.), случайных событий технического и технологического характера (пожары, аварии, взрывы и др.) – страхование все в большей степени начинает обеспечивать защиту в случае убытков от различных криминогенных явлений (кражи, разбойные нападения, угон транспортных средств и др.).

Страхование очень важно как для тех предприятий, которые уже давно функционируют, так и для новообразованных, или тех, что только организуются и еще не приобрели достаточный производственный потенциал и не создали личных резервных фондов. Страхование обеспечивает возмещение фактического убытка, обусловленного определенным событием. Наличие должного страхового соглашения дает возможность увереннее воспользоваться кредитом, чтобы соорудить или приобрести необходимые средства производства, пополнить товарную массу в торговой сети и т.п. Часто страхование оказывает содействие появлению и внедрению новой техники и технологий, научных разработок.



Рис 1. Страховой бизнес как система

Предприятия и организации различных форм собственности, являющиеся страхователями, испытывают потребность не только в возмещении ущерба, вызванного гибелью или повреждением основных фондов и оборотных средств, но и в компенсации экономических (предпринимательских) рисков. Сегодня принято выделять два основных направления страхования этих рисков: страхование риска прямых и косвенных потерь. К прямым потерям могут быть отнесены, к примеру потери от неполучения прибыли, убытки от простоев оборудования вследствие недопоставок сырья, материалов и комплектующих изделий, забастовок и других объективных причин. Косвенные потери – это упущенная выгода, банкротство предприятия и пр.



Изменения затрагивают также сферу имущественного и личного страхования граждан, что непосредственно связано с экономическими интересами населения. Равновесие долгосрочных и краткосрочных договоров страхования, сочетание рисковых, предупредительных и сберегательных условий страхования, уровень банковского процента на резерв взносов по договорам страхования жизни, учет ценовых тенденций и осуществление антиинфляционных мероприятий с переходом к рыночной экономике неизбежно становятся предметом страховой политики. Возрастает предложения страховых услуг. Постепенно формируется страховой рынок. Приоритет отдается добровольным видам страхования, хотя в определенных сферах сохраняется или даже вводится

обязательное страхование (например, медицинское, страхование военнослужащих от несчастных случаев, КАСКО и др.).

В рыночной экономике страхование является, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой – видом деятельности, приносящим доход.



Рис 2. Общие принципы построения страховых технологий

Страхование – важный фактор стимулирования производственной активности и обеспечения здорового образа жизни, оно создает новые стимулы роста производительности труда в соответствии с личным вкладом в производство и обеспечения собственного благополучия.

Человечество живёт и трудится в определённых условиях природной и социальной среды. В процессе своей жизнедеятельности оно постоянно сталкивается с различными стихийными силами природы, со случайными социальными явлениями.

Признаки страхования:

1. чрезвычайность, что связывает страхование с определённой защитой общественного производства;

2. замкнутость – когда раскладка ущерба между страхователями создана на том, что количество пострадавших всегда меньше общего числа застрахованных;

3. возместимость ущерба, при котором чем больше охвачена страховщиком территория и количество застрахованных объектов, тем эффективнее перераспределение средств оплаты (максимального ущерба за минимальные взносы);

4. возвратность внесённых платежей на определенной территории в среднем 5 лет.

Основные предпосылки страхования:

1. наличие рискового сообщества – это установленное количество лиц, хозяйственных единиц подверженных одному и тому же риску. Лицо, входящее в рисковое сообщество является потенциальным страхователем для страховой компании;

2. выплата страхового возмещения только при условии наступления страхового случая;

3. страхуется только конкретный рисковый ущерб, который подлежит денежной оценке. Не страхуются риски, для оценки которых отсутствуют объективные предпосылки.

Страховая деятельность основана на принципах эквивалентности и случайности:

1. принцип эквивалентности оказывает требование равновесия между доходами и расходами страховой компании. Для того, чтобы страховая компания не обанкротилась её доходы должны быть сбалансированы с расходами.

2. принцип случайности – события от которых страхуются носят случайный и внезапный характер, в каждом конкретном случае не известно будет ли вообще иметь место данное событие и когда оно наступит. Не страхуются преднамеренно осуществлённые действия (например, поджог).

Страхование – это система форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных непредвиденных, неблагоприятных явлениях, а также на оказание помощи гражданам при наступлении определённых событий в их жизни.

Совокупность страховых отношений выражающихся страховой терминологией можно разделить на три группы:

1. страховые отношения, связанные с общими условиями страхования;

2. страховые отношения, связанные с формированием страхового фонда;

3. страховые отношения, связанные с расходованием средств страхового фонда.

2. Формы организации страхового бизнеса.

Организационно-правовыми формами страхования являются государственное страхование, страхование, проводимое акционерными обществами, взаимное и кооперативное страхование. Пока среди названных фирм не определилось место взаимного страхования, которое играет заметную роль в странах с рыночной экономикой.

Государственное страхование — это форма страхования, в условиях которой в качестве страховщика выступает государственная организация.

Акционерное страхование — такая организационная форма страховой деятельности, при которой в качестве страховщиков выступают акционерные общества, формирующие свой уставный капитал посредством акций (иногда облигаций).

Взаимное страхование — организационная форма страховой защиты, при которой каждый страхователь одновременно является членом

страхового общества — объединения страхователей в целях обеспечения взаимопомощи

Кооперативное страхование по своему содержанию равнозначно взаимному.

Страховая организация (компания) — это обособленная в экономическом, правовом и организационном отношении структура, осуществляющая страховую деятельность в рамках действующего законодательства - заключение договоров страхования, формирование страховых фондов, выплату страхового возмещения и страховых сумм, инвестирование свободных денежных средств и т. п.

Страховые компании подразделяются

- **принадлежности:** на акционерные общества взаимного страхования, частные и публичные правовые, государственные и правительственные;

- **по характеру выполняемых операций:** на специализированные (личное или имущественное страхование), универсальные и перестраховочные. На практике наблюдается тенденция к ликвидации узкой специализации в страховой деятельности;

- **по зоне обслуживания:** на местные, региональные, национальные и международные (транснациональные);

- **по величине уставного капитала и объему поступления страховых платежей:** на крупные, средние и мелкие. Рассмотрим особенности организации и функционирования важнейших видов страховых компаний по *принадлежности* (собственнику).

Акционерное страховое общество — форма организации страхового фонда на основе централизации денежных средств посредством продажи акций.

Существуют закрытые акционерные общества, акции которых распространяются среди их учредителей, и открытые акционерные страховые общества, акции которых свободно продаются и покупаются. Высшим органом управления акционерного страхового общества является общее собрание акционеров. Собрание созывается, как правило, один раз в год, текущими делами руководит правление или совет директоров. Исполнительным органом страховой компании является дирекция, осуществляющая руководство деятельностью и представляющая компанию при заключении договоров и соглашений с другими юридическими и физическими лицами.

Учредителями акционерного общества могут выступать физические и юридические лица.

Акционерное страховое общество может включать, помимо головной компании, различные по уровню самостоятельности и совершаемым операциям подразделения филиалы, представительства, агентства и др.).

Аффилированные страховые компании — это акционерные страховые общества, в которых имеется пакет акций меньше контрольного (обычно 5 — 49%). Аффилированной является компания, выступающая в качестве дочерней компании.

Общество взаимного страхования (ОВС) — форма, организации страхового фонда на основе централизации средств паевого участия его членов.

Участник ОВС одновременно выступает в качестве страховщика и страхователя. Создание ОВС характерно для ассоциаций средних и крупных собственников (домовладельцев, владельцев гостиниц и т. п.).

Деятельность ОВС обычно подчинена тем же правовым нормам, что и у п) акционерных страховщиков.

В современных условиях общества взаимного страхования являются вторыми после акционерных страховых обществ по объему собираемых страховых взносов и количеству страхователей.

Правительственные страховые организации (ПСО) — некоммерческие компании, деятельность которых основана на субсидировании. Специализируются они на страховании от безработицы, страховании компенсации рабочим и служащим, а также страховании непрофессиональной трудоспособности. В большинстве своем ПСО освобождены от уплаты государственных, федеральных и местных налогов.

Частные страховые компании принадлежат одному владельцу или его семье. Уникальной формой объединения частных страховщиков служит английская корпорация «Ллойд». Каждый страховщик, именуемый в практике «Ллойда» андеррайтером, принимает страхование на «свой риск» исходя из собственных финансовых возможностей.

Негосударственный пенсионный фонд — особая форма организации личного страхования, гарантирующая рентные выплаты страхователям по достижении ими определенного (обычно пенсионного) возраста. Частные пенсионные фонды в странах с развитой рыночной экономикой являются не только источником существенных инвестиций, но и неотъемлемым элементом страхового рынка, сглаживающим влияние экономических циклов на социальную сферу.

Государственная страховая компания — публично-правовая форма организации страхового фонда. Создание государственных страховых компаний является формой влияния государства на функционирование страхового рынка.

Процесс дальнейшего углубления специализации среди страховщиков привел к образованию *перестраховочных кампаний*, осуществляющих вторичное страхование наиболее крупных и опасных страховых рисков.

3. Основные принципы организации страхового бизнеса.

Рыночная экономика – это регулируемая система. С одной стороны, она характеризуется свободой предпринимательства, разнообразием его форм, ориентацией производства и сферы услуг на потребителя в целях обеспечения возрастающей прибыли. Государство не вмешивается непосредственно в процесс товарного производства и обращения, во взаимоотношения между производителем и потребителем. Вместе с тем государство определяет общие правила рыночного хозяйства, касающиеся всех видов деятельности и особые правила для определенных отраслей и сфер деятельности. Соблюдению этих правил служит система правовых, налоговых, финансовых и иных норм. Соответственно страхование, являясь неотъемлемым элементом рыночной модели экономики, выступает в ней как объект регулирования, функционирующий в рамках общих и специфических для него правил. В данном разделе освещению вопроса, связанного с государственным регулированием страхового бизнеса, предшествует изложение основных принципов организации страховой деятельности.



Рис 3. Формы организации страхового бизнеса

Исходным принципом становления страхового рынка в Узбекистане является **принцип демонополизации**, это нашло отражение в законах касающихся страхования в виде указания на то, что страховщиками могут быть юридические лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством РУз, созданные для осуществления страховой деятельности и имеющие лицензии.

Выбор страховщиками той или иной организационной формы зависит от многих факторов, в том числе от конкретных экономических условий, складывающихся в данной сфере экономики. Данным обстоятельством объясняется тот факт, что узбекский страховые компании отдали

предпочтение закрытой форме акционирования, а не хозяйственным товариществам в форме открытых акционерных обществ.

Зная основные характеристики той или иной организационной формы, становится вполне понятно, как складывается распределение страховых компаний по формам собственности.

В то же время на западных страховых рынках, в отличие от Узбекистана, вообще исключены организационно-правовые формы, предназначенные для мелкого и среднего бизнеса (речь идет в 1-ю очередь об ООО.). Там преобладают открытые акционерные общества, государственные страховые компании и правительственные страховые компании.

Государственные страховые компании – публично-правовая форма организации страхового фонда, основанного государством. Организация государственных страховых компаний осуществляется путем их создания государством или национализации акционерных страховых компаний и обращения их имущества в государственную собственность. В развитых странах государственные компании и компании со смешанным капиталом с участием государства создаются для страхования особо опасных, катастрофических рисков (военных, атомных и др.)

В других странах также функционируют правительственные страховые организации. Это некоммерческие компании, деятельность которых основана на субсидировании. Они специализируются на страховании от безработицы, страховании компенсаций рабочим и служащим, а также профессиональной нетрудоспособности. Как правило, правительственные страховые компании освобождены от уплаты налогов.

Рыночный характер страховой деятельности в РУз, несомненно, в качестве **важнейшего принципа организации страхования предполагает конкуренцию между субъектами страхового дела** – страховыми компаниями, страховыми брокерами, страховыми актуариями. Наличие конкуренции – это одно из главных условий формирования и развития страхового рынка. Конкуренция выражается в разработке и предоставлении клиентам страховых услуг, наиболее полно отвечающих их интересам: это новые современные страховые продукты; удобная форма заключения договоров, уплаты взносов; оперативность выплаты страховых сумм; снижение тарифных ставок. Следует заметить, что для российского страхового бизнеса в определенной мере характерно наличие недобросовестной конкуренции между страховщиками: например, в борьбе за клиента подчас распространяется ложная информация о финансовых проблемах «соседней» страховой компании, использование демпингового ценообразования на страховые услуги и т.д.

При этом страховщики испытывают жесткую конкуренцию в борьбе за страховой рынок не только со стороны других страховых компаний, но и финансово-банковских институтов, которые привлекают свободные

денежные средства, выполняя тем самым накопительную и сберегательную функцию, в том числе для целей страховой защиты своих клиентов.

Конкуренцию, соперничество страховых компаний и других субъектов страхового дела нельзя рассматривать как абсолютную категорию. Во многих случаях необходимо их **объединение, сотрудничество**. Это можно также назвать одним из **основных принципов организации** страховой деятельности. Создание объединений в форме союзов, ассоциаций – общемировая практика. Так, в рамках ЕС активно действует Европейский союз страховщиков, который занимается вопросами интеграции европейского страхового рынка, развития национального страхового рынка, развития национального страхового законодательства и т.д.

Объединения страховщиков создаются на добровольной основе, они являются некоммерческими организациями и не имеют права непосредственно заниматься страховой деятельностью.

Как было отмечено выше, объединения страховщиков создаются для координации деятельности, защиты интересов их членов и осуществления совместных программ. Объединения, помимо названных функций, осуществляют функции саморегулирования. Саморегулируемые страховые организации (СРО) координируют деятельность своих участников, ведут конструктивный диалог с органами страхового регулирования и надзора и страхователями, разрабатывают типовые правила страхования, устанавливают нормы профессиональной этики и т.д. С развитием страховой отрасли саморегулируемым организациям делегируют некоторые функции государственного регулирования и надзора, в том числе лицензирования, аккредитации, организации проведения отдельных видов обязательного страхования и др.

Особой формой объединения страховщиков является страховой пул. Страховой, или перестраховочный пул – это добровольное объединение страховых компаний на основе договора простого товарищества (договора о совместной деятельности), создаваемое для обеспечения финансовой устойчивости страховых операций. Участники пула несут солидарную ответственность за исполнение обязательств по договорам страхования, заключенных от имени участников пула. Страховые пулы не имеют статуса юридического лица. Страховой пул создается для проведения страхования по конкретному виду страхования на определенный срок или без ограничения срока. Его создание оформляется соглашением между участниками. Деятельность пула координируется наблюдательным советом или собранием руководителей страховых компаний–участников.

Соглашение определяет следующее: финансовые критерии, которым должны удовлетворять участники пула, виды рисков, принимаемые на страхование, максимальный размер обязательств пула по договору

страхования и распределение долей по принятым обязательствам между его участниками.

Все страховщики – члены пула – должны руководствоваться едиными правилами страхования и едиными тарифными ставками.

Страховые пулы широко представлены во всех странах с развитой системой страхования. Их создание и деятельность преследуют следующие цели:

- преодоление недостаточной финансовой емкости отдельных страховых компаний;
- гарантии страховых выплат страхователям;
- обеспечение возможности принятия на страхование крупных рисков, единоличное несение которых не под силу даже крупным страховщикам. К подобным рискам относятся ядерные риски, авиационные риски, риски загрязнения окружающей среды и т.д.

Первые страховые пулы появились во многих странах мира в 60-е гг. в связи с развитием НТП и действием техногенных факторов.

В большинстве ряда стран не существует специального законодательства, регламентирующего создание и деятельность страховых пулов. Как форма ассоциации страховых компаний, они регулируются общими нормами гражданского и договорного права.

Анализируя современную ситуацию на страховом рынке РУз и тенденции развития отечественного страхования, специалисты отмечают бум слияний и поглощений в форме создания страховых пулов и альянсов.

Целью слияний и поглощений является достижение конкурентных преимуществ за счет укрупнения капитала, увеличения благосостояния акционеров.

В основу интеграции страхования на российском рынке заложены предпосылки выживания в условиях быстроменяющейся внешней и внутренней среды. Требования к росту капитализации страховых компаний явились импульсом для роста слияний и поглощений в сфере страхования.

В рамках настоящего пособия не представляется возможным более углубленно осветить проблему слияний и поглощений. Вместе с тем следует отметить, что рост страхового бизнеса в Узбекистане будет непосредственно связан с активизацией процессов слияний и поглощений, в том числе за счет привлечения капиталов иностранных страховщиков. При этом закономерно прогнозировать рост негативных процессов по недружественному поглощению вследствие отсутствия соответствующей правовой основы в российском законодательстве.

МОДУЛ-2. ОСНОВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ СТРАХОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

ПЛАН:

4. Основные принципы организации работы страховых агентов.
5. Основные принципы организации работы страховых и перестраховочных брокеров.
6. Особенности страховых технологий, применяемых страховыми агентами, страховыми и перестраховочными брокерами.

Ключевые слова

Страховой агент, страховой бизнес, страховые компании, страховой рынок, технология страхования, формы бизнес процессов страховых агентов, страховые посредники, принципы страхового бизнеса страховых агентов.

1, Основные принципы организации работы страховых агентов.

Страховыми посредниками являются страховой брокер, перестраховочный брокер и страховой агент.

Продвижением страховых услуг от страховщика к страхователям занимаются страховые агенты и страховые брокеры.

Страховой агент — физическое или юридическое лицо, действующее от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями. Он занимается продажей страховых продуктов, инкассирует страховую премию, оформляет страховую документацию и в отдельных случаях выплачивает страховое возмещение (в пределах установленных лимитов). Основная функция страхового агента — продажа страховых продуктов.

Деятельность страховых агентов в Узбекистане не нуждается в лицензировании, к ней не применяются какие-либо квалификационные требования. Взаимоотношения между страховщиком и страховым агентом строятся на основе агентского договора (контракта), в котором оговариваются права и обязанности сторон.

Страховой агент	Юридическое или физическое лицо, осуществляющее деятельность по организации заключения и исполнения договора страхования от имени и по поручению страховщика.
Страховой брокер	Юридическое лицо, осуществляющее деятельность по организации заключения и исполнения договора страхования от имени и по поручению страхователя. Деятельность страхового брокера не может совмещаться с другими видами деятельности в сфере страхования, за исключением деятельности перестраховочного брокера.
Перестраховочный брокер	Юридическое лицо, осуществляющее деятельность по организации заключения и исполнения договора перестрахования от своего имени и по поручению страховщика, выступающего по договору перестрахования в качестве страхователя.

В Великобритании и странах континентальной Европы страховой агент обычно представляет интересы какого-либо одного страховщика. В США применяется другая система, при которой каждый страховой агент представляет группу обществ. В этом случае такие посредники называются независимыми страховыми агентами. Зарубежные страховщики предъявляют к кандидатам на работу страховыми агентами высокие требования.

Страховыми агентами — юридическими лицами обычно выступают бюро брачных знакомств, туристические агентства, юридические консультации и нотариальные конторы, которые наряду с услугами по основному профилю своей деятельности предлагают оформить те или иные договоры страхования.

Взаимоотношения между страховыми агентами — юридическими лицами и страховщиками строятся на основе соглашений о сотрудничестве и контрактов (договоров) с работниками этих фирм, которые выступают в роли агентов-совместителей.

Посреднические услуги страховых агентов оплачиваются по фиксированным ставкам в процентах от объема заключенных договоров или страховых премий по ним. Заработок страхового агента не лимитирован и при успешной работе может превысить оплату труда президента страховой организации.

В ряде зарубежных стран страховые агенты объединены в национальные или региональные профессиональные ассоциации, в задачи которых входят контроль за соблюдением морально-этических норм во взаимоотношениях со страхователями, решение вопросов профессиональной подготовки, выдача сертификатов, характеризующих их профессиональный уровень.

Страховые агенты не состоят в штате страховой компании и образуют ее внешнюю службу, или агентскую сеть, работа которой должна быть определенным образом организована. На сегодняшний день мировой практикой выработано три основных типа агентских сетей.

Простое агентство. Агент заключает договор со страховой компанией, работает самостоятельно под контролем штатных работников компании. За каждый заключенный договор страхования агент получает комиссионное вознаграждение. Обычно страховые агенты продают несколько относительно простых страховых продуктов. Страховая компания осуществляет подготовку агента для продажи именно этих видов продуктов. Совмещение разных видов страхования одним агентом и одновременная работа агента на несколько страховых компаний встречается крайне редко. По таким принципам работают страховые брокеры.

В Узбекистане специализация страховых агентов, как и страховых компаний, находится на начальном этапе. Начинаясь специализация агентов несколько опережает специализацию компаний, поэтому нередко случается, что российский страховой агент предлагает клиенту страховые, продукты различных страховых компаний, т.е. по сути выполняет работу страхового брокера.

Пирамидальная структура применяется большинством страховых компаний. Страховая компания заключает договор с генеральным агентом — физическим лицом, который имеет право самостоятельно формировать систему субагентов. Те, в свою очередь, также могут набирать себе субсубагентов и т.д. Средняя европейская компания имеет 4—6 таких уровней продажи. Комиссионные вознаграждения равномерно распределяются между всеми продавцами по принципу: чем выше уровень, чем ближе к вершине пирамиды, тем меньше ставка комиссии. Самая высокая ставка комиссии у агента, непосредственно заключившего договор страхования, но генеральный агент может получать заработок, в несколько раз превышающий оплату труда руководителей компании за счет больших размеров подчиненной ему сети продавцов.

Такая система продаж имеет один существенный недостаток для страховой компании: в любой момент вся эта структура во главе с генеральным агентом или субагентом может уйти к другому страховщику.

Многоуровневая сеть. Впервые была использована в Европе по образу и подобию системы реализации косметических продуктов. Агентами являются сами страхователи — физические лица. Приобретая страховой полис, как правило, долгосрочного личного страхования, они одновременно приобретают право продавать полисы другим страхователям. Последние также получают это право продажи. В этом случае страхователь после покупки своего полиса может найти другого клиента, тот — следующего и т.д. Однако комиссию страхователь получит

только с третьего полиса, т.е. оплачиваются все уровни, начиная со второго. На практике удачливыми агентами оказываются далеко не все страхователи, попробовавшие себя в этом качестве. Страховая компания, таким образом, практически бесплатно получает страхователей второго уровня.

Большинство страховых компаний за рубежом используют комбинацию различных типов агентских сетей. В некоторых странах агенты имеют статус предпринимателей, проходят государственную регистрацию, контролируются специальными государственными структурами.

Узбекские страховые компании используют для продажи в основном простое агентство или штатных сотрудников, а также систему отдельно работающих филиалов. Использование платных сотрудников имеет ряд преимуществ: их деятельность легче контролировать, а также их можно использовать одновременно для исполнения другой работы. Штатному сотруднику проще в дальнейшем управлять заключенным договором, он лишен возможности работать на несколько страховых компаний одновременно. Недостаток один: штатный сотрудник получает заработную плату независимо от результатов работы, но зато более стабильно.

В последние годы зарубежные страховые компании в попытках найти оптимальный канал продаж страховых услуг все больше стали использовать метод прямых продаж. Страхователь может заключить договор страхования, обратившись непосредственно в страховую компанию, минуя страхового агента. Причем сделать это он может прямо по телефону. После получения ответа на все заданные по телефону вопросы работник страховой компании рассчитает страховую премию, которую страхователь должен будет оплатить в течение согласованного со страховой компанией срока. Если в этот согласованный срок произойдет страховой случай, страховая компания выплатит страховое возмещение. По телефону, так же, как и через банковский канал, продаются только относительно простые страховые продукты.

В 1996 г. 43 страховые компании — американские, канадские, британские — приступили к прямой продаже страховых услуг через сеть Интернет. Уже тогда услугами Интернет воспользовались 60 млн чел. Страховщики расценивают этот канал продаж как чрезвычайно перспективный. По своей эффективности продажа страховых продуктов через Интернет превосходит общепризнанный банковский канал продаж. Эффективны адресные рассылки рекламно-информационных материалов страховых компаний через Интернет: дом обычной почтовой рассылки нормальным считается получение 1% ответов, при рассылке по электронной почте ответ приходит на каждое десятое сообщение. Наиболее привлекательна сеть Интернет дом продажи страховых

продуктов в области личного страхования, имущества физических лиц и других массовых видов страхования.

2. Основные принципы организации работы страховых и перестраховочных брокеров.

Страховой брокер — юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке в качестве предпринимателя и осуществляющее посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика (в договорах перестрахования).

Брокер должен быть экспертом в области законодательства и практики страхования. Считается, что он, как профессионал, обязан знать о страховании все, поскольку знания должны способствовать обеспечению наилучших условий страхования и ставок премий для страхователя. Брокер является агентом страхователя, а не страховщика. В международной практике брокер не несет юридической ответственности перед страховщиком, что не исключает моральной ответственности. Брокер также не может гарантировать платежеспособность страховщика (перестраховщика) и не несет ответственности за оплату убытков и возврат премии. Если брокер допустил небрежность при выполнении своих обязанностей, в результате которой нанесен ущерб страхователю, последний имеет право потребовать от брокера возмещения ущерба. Если страхование (перестрахование) размещено брокером, он несет ответственность за уплату премии вне зависимости от того, получил он ее или нет.

Оплата услуг страхового брокера производится в виде комиссии, которую страховой брокер имеет право вычесть из премии в свою пользу за оказанные им посреднические услуги.

Страховые брокеры — юридические лица могут вести свою деятельность в любой организационно-правовой форме, предусмотренной, российским законодательством. При этом их посредническая страховая деятельность должна быть обязательно указана в учредительных документах. Никакими иными видами деятельности, в том числе посредническими, страховые брокеры заниматься не могут.

В соответствии с действующим Положением страховые брокеры — юридические лица могут предоставлять своим клиентам следующие виды услуг:

- поиск и привлечение клиентуры к страхованию;
- разъяснение клиенту интересующих его вопросов по определенным видам страхования;

- подготовка или оформление (в зависимости от предоставленными брокеру полномочий) документов, необходимых для заключения договора страхования;
- подготовка или оформление (в зависимости от полномочий) необходимых документов для получения страховой выплаты;
- организация страховых выплат по поручению страховщика и за его счет при наличии соответствующего соглашения;
- размещение страхового риска по поручению клиента по договорам сострахования или перестрахования;
- предоставление экспертных услуг, услуг по оценке страхового риска при заключении договора страхования;
- подготовка документов по рассмотрению и урегулированию убытков при наступлении страхового события по просьбе заинтересованных лиц;
- организация услуг аварийных комиссаров, экспертов по оценке ущерба и определению размера страховых выплат;
- консультационные услуги по страхованию;
- инкассация страховых взносов по договорам страхования при наличии соответствующего соглашения со страховщиком;
- другие услуги.

Страховые брокеры — физические лица могут предоставлять все перечисленные виды услуг, кроме инкассации страховых премий по договорам страхования и организации страховых выплат.

Страховой брокер, представляющий интересы страхователя, обязан наилучшим, т.е.

самым выгодным и надежным образом, разместить его риск на страхование. Он имеет право разместить риск по одному договору страхования как в одной страховой организации, так и в нескольких, т.е. через систему сострахования.

В обязанности страхового брокера входит не только оказание помощи клиенту при заключении договора страхования, но и содействие по правильному и своевременному оформлению документов при наступлении страхового случая на выплату страхового возмещения. Конкретный перечень обязанностей страхового брокера и его ответственность перед страхователем и (или) страховщиком оговаривается в соглашении, которое заключается между ними.

Принципиально важный пункт соглашения — порядок проведения взаиморасчетов между заинтересованными сторонами, сроки перечисления страховых премий на счет страховщика, условия и порядок выплаты комиссионного вознаграждения страховому брокеру. Взаимоотношения между брокерами и страховщиками не должны переходить определенные пределы. В частности, запрещено участие страховых брокеров в уставных

капиталах страховых организаций (владение акциями, паями и другие формы участия).

Общепризнанный порядок финансовых отношений брокера со страховой организацией состоит в следующем. Страховые премии

поступают на счет страхового брокера (юридического лица), после чего он обязан незамедлительно перечислить их на счет страховщика, если соглашением между ними не предусмотрено иное. При несоблюдении брокером сроков перечисления страховых премий или их необоснованной задержке ответственность перед страхователем по выплате страхового возмещения (страховой суммы) в этот период несет страховой брокер.

Для обеспечения контроля за соблюдением действующего законодательства при предоставлении посреднических услуг в страховании органы надзора ведут реестр страховых брокеров. Реестр содержит регистрационный номер, наименование брокера, юридический адрес, номер свидетельства о занесении в реестр, дату выдачи (отзыва) свидетельства.

Страховые брокеры — юридические лица представляют извещение и нотариально заверенные копии свидетельства о государственной регистрации и устава (положения). Извещение содержит в себе следующую информацию;

- полное и сокращенное наименование предприятия;
- юридический адрес;
- дату государственной регистрации, номер регистрационного свидетельства (решения о регистрации) и название органа, выдавшего его;
- организационно-правовую форму;
- размер уставного капитала;
- дату заключения договора страхования ответственности перед клиентами на случай причинения вреда их имущественным интересам, название и юридический адрес страховой организации, его заключившей (копия прилагается);
- фамилию, имя, отчество руководителя, телефон.

МОДУЛ-3. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАХОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ

ПЛАН:

1. Общие принципы и методы организации страхования инновационных рисков.
2. Основные бизнес-процессы при страховании инновационных рисков.
3. Современные технологии страхования инновационных рисков.

Ключевые слова

Инновационные риски, бизнес процессы страхование инновационных рисков, технологии по страхование инновационных рисков.

1. Общие принципы и методы организации страхования инновационных рисков.

На современном этапе функционирования национальной экономики актуальной задачей является переход от сырьевой модели развития к инновационно–ориентированной. Экономически развитые страны в настоящее время обеспечивают подавляющую долю роста своего ВВП результатами инвестирования в инновации и технологический прогресс. С 70-х гг. и в течение последующих трех десятилетий прошлого века определился основной круг инновационно развитых стран, отличающиеся растущими показателями глобального индекса валового внутреннего продукта и конкурентоспособности, интеллектуального развития и человеческого потенциала. По официальным данным Всемирного экономического форума интегрированный индекс инновационности в этих странах находится в пределах максимального значения – 82%, минимального – 55%.

В узбекской экономике в связи с физическим и моральным износом техники и технологий, недостатками институциональной среды каждый процент прироста ВВП обходится ценой, превышающей примерно в 5 раз совокупные затраты труда и энергоресурсов, характерные для стран с

развитой экономикой (при расчете его по паритету покупательной способности валют).

Экономическая ситуация в РУз, характеризуется рядом негативных факторов, среди которых можно выделить: институциональную неопределенность; наличие высоких рисков; неэффективное государственное управление инновационно-инвестиционным процессом; низкий процент производства и внедрения инноваций, а также новых технологий; недостаточную развитость венчурного бизнеса в стране; неопределенность в законодательной и нормативно-правовой сфере; низкую инновационную активность российского предпринимательства; недостаточное финансирование исследований и разработок государством и нечеткая диверсификация финансирования инновационного процесса.

Таким образом, несмотря на определённые усилия, государственная власть, и вся экономика страны пока в целом неинновационны; не сформирован рынок инноваций; не достигнуты значимые успехи в создании инновационного климата в стране. Практика показывает, что имеется низкая степень координации деятельности хозяйствующих субъектов и недостаточно высокий уровень реализации.

Необходимость исследования проблем формирования национальной инновационной системы, актуализируется общей «спецификой инновационной деятельности – неопределенность и отлаженность результата, асимметричность информации, доступной исследователям, новаторам, инвесторам, потребителям; высокие риски; особые требования к квалификации кадров и качеству менеджмента», что обуславливает важность изучения доминирующей причинно-следственной связи, кардинально влияющей на инновационную деятельность – «неопределенность» и обусловленные ею «высокие риски».

Следовательно, одной из причин сложившейся ситуации является чрезвычайно высокий риск осуществления инновационных проектов.

Инновационный риск представляет собой риск, связанный с неопределенностями в инновационной сфере, начиная от выработки инновационной идеи до реализации на рынке. В этом случае возникает вероятность наступления неблагоприятных последствий в процессе создания, освоения и распространения объектов инновационной деятельности.

Как уже было отмечено, инновационное развитие гораздо в большей степени, чем другие направления деятельности, сопряжено с риском. В результате неблагоприятного проявления инновационных рисков, как правило, из 10 инновационных разработок 5 являются убыточными. Из оставшихся 5 разработок только 3 позволяют "выйти в ноль". Оставшиеся 2 инновации дают такую прибыль, что она распределяется на все 10 разработок объемом не менее 40%.

Тем не менее, перспективы получения высокой прибыли от внедрения инновационного проекта нивелируют повышенный риск инновационной деятельности.

Для того чтобы обеспечить управляемость инновационными рисками, необходимо понимать всё разнообразие их видов, которые можно сгруппировать в зависимости от стадии инновационного процесса (табл. 1).

Таблица 1.

Виды инновационных рисков в зависимости от стадии инновационного процесса

Стадия инновационного процесса	Виды инновационных рисков
Риск на стадии создания	риск неквалифицированного оформления заявочных материалов на получение охранных документов; риск признания полученного результата не подлежащим правовой охране; риск имитации конкурентами объектов инновационной деятельности; риски, связанные с приобретением имущественных прав на ОИД; риск разглашения секретной информации; риск неисполнения обязательств контрагентами по авторскому договору, договору коммерческой концессии; риск, связанный с ошибками и упущениями оценщиков.
Риск на стадии освоения	риск невозможности реализации результата на технологическом уровне; риск морального устаревания объекта инновационной деятельности; риск имитации конкурентами объектов инновационной деятельности; риск, связанный с ошибками и упущениями оценщиков.
Риск на стадии распространения	риск несоответствия документов требованиям патентования; риск наличия аналогов; риск опротестования патентов; риск имитации конкурентами запатентованных объектов; риск, связанный с ошибками и упущениями оценщиков; риск избыточности новых ОИД; риск ценообразования.

Избежать полностью риска в инновационной деятельности невозможно, поэтому предприятиям необходимо тщательно анализировать инновационные процессы, чтобы не допустить возможных ошибок на стадии отбора проектов.

К основным методам снижения уровня инновационного риска в риск-менеджменте в настоящее время относят:

- метод распределения рисков;
- метод диверсификации;
- метод лимитирования;
- метод хеджирования;
- метод резервирования;

- метод страхования и самострахования;
- передачу (трансфер) риска.

Метод распределения рисков заключается в том, чтобы передать максимальную ответственность за риск тому участнику, который лучше всех может его контролировать. Распределение риска между участниками инновационной деятельности повышает надежность достижения результатов.

Метод диверсификации обеспечивает снижение инновационных рисков за счет распределения исследований и капиталовложений по разнонаправленным инновационным проектам, непосредственно не связанным друг с другом. Диверсификация - это рассеивание инновационного риска.

Метод лимитирования предполагает ограничение предельных сумм расходов, продажи, кредита. Этот метод применяется банками для снижения степени риска при выдаче ссуд инноваторам, а предприятиями - при продаже товаров в кредит и определении сумм вложений капиталов в различные инновационные проекты. На предприятии лимитирование реализуется путем установления соответствующих внутренних финансовых нормативов в процессе разработки политики осуществления различных аспектов финансовой деятельности и не требует высоких финансовых затрат.

Метод хеджирования - эффективный способ снижения риска неблагоприятного изменения ценовой конъюнктуры с помощью заключения срочных контрактов (фьючерсов и опционов). Этот метод обязателен для продавца и необязателен для покупателя.

Метод резервирования - метод, который обеспечивает надежность функционирования системы за счет формирования резерва, из которого возмещается ущерб из-за отказа одного из элементов системы. Величина резерва должна быть равна или превышать величину возможных потерь, однако затраты на содержание резервов не должны превышать издержки, связанные с восстановлением отказа системы. Резервирование средств целесообразно в случае возникновения ущерба, являющегося следствием:

- возможного отказа от дальнейшего освоения продукции и прекращения проекта по причине реализации пессимистического сценария развития проекта;
- превышения совокупных затрат, выделенных согласно бюджету проекта средств;
- превышения срока завершения проекта директивной величины. Такие директивные сроки освоения продукции могут определяться договорами, приказами и прочими документами.

Таблица 2.

Страхование рисков инновационных проектов

Страхование рисков инновационных проектов:	1. Страхование рисков деятельности на прединвестиционной фазе: - страхование профессиональной ответственности разработчиков проектно-сметной документации; - страхование от ошибок при проектировании; - страхование политических рисков.
	2. Страхование рисков деятельности на инвестиционной фазе: - страхование строительно-монтажных рисков; - страхование рисков неплатежа по контракту; - страхование титула.
	3. Страхование рисков деятельности на производственной фазе: - имущественное страхование; - страхование экологических рисков; - страхование предпринимательских рисков; - страхование гражданской ответственности; - страхование от перерывов производства..
	4. Страхование рисков деятельности на фазе закрытия инновационного проекта: - страхование рисков демонтажа; - страхование гражданской ответственности; - страхование правовых рисков.

Страхование как метод снижения риска предполагает создание специального фонда средств и его использование для преодоления путем выплаты страхового возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванного неблагоприятными событиями (страховыми случаями). Для страхования обязательно наличие двух сторон: специальной организации (страховщика), аккумулирующей соответствующие средства, и юридических и физических лиц (страхователей), вносящих в фонд установленные платежи. Их взаимные обязательства регламентируются договором. Из всех форм управления рисками страхование наиболее полно отвечает идеальным условиям, так как ресурсы для покрытия потерь инновационной фирмы получаются от страховых организаций быстрее, чем из любого другого источника.

Страхование является наиболее важным и самым распространенным приемом снижения степени инновационного риска. С его помощью инновационное предприятие может минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски. Определяя стратегии отношений со страховыми компаниями, инновационное предприятие должно хорошо ориентироваться на страховом рынке, выбирая наиболее подходящие для конкретной сделки условия страхования, которые оговариваются в договоре, надежные страховые организации.

В теории управления рисками и собственно страховой науке в настоящее время разработаны лишь принципиальные подходы к организации страховой защиты предприятий от инновационных рисков. В условиях слабой коммерческой привлекательности страхования

предпринимательских рисков в инновационной деятельности для российских страховщиков следует предпринять в рамках государства ряд мер налогового и иного характера, стимулирующих как страховщиков, так и страхователей к заключению таких договоров страхования.

Необходимо отметить, что опыт деятельности международных рынков страхования и последние годы развития страхования в Узбекистане наглядно демонстрируют неизбежный рост спроса на страхование от инновационных рисков.

Анализируя потенциал нового страхового рынка, можно предположить, что необходимость в страховании должны испытывать в первую очередь небольшие или среднего размера предприниматели, активно участвующие в инновационном процессе. Как показывает реальная практика российской экономики и мировой опыт организации и стимулирования малого предпринимательства, данные компании не рассчитывают на всестороннюю поддержку государства, в основном полагаются на собственные силы, и, следовательно, чаще прибегают к помощи страхователей.

Однако на сегодняшний день страхование рисков инновационной деятельности по-прежнему носит характер случайности. Для того чтобы предприятия чаще прибегали к страховой защите, необходимы не только более активные действия со стороны страховых организаций, но также и содействие со стороны органов государственной власти и управления Узбекистана. Это предполагает наличие действенного государственного страхового надзора за деятельностью страховщиков, а также оказание им с учетом приоритетности для Узбекистана инновационной деятельности всесторонней государственной поддержки, стимулирующей к проведению страхового процесса в этой области.

Передача (трансфер) риска - метод снижения инновационного риска путем заключения соответствующих контрактов, которые предполагают передачу ответственности за риск кому-то другому. Этот метод используется в тех случаях, когда величина возможного риска неприемлема для инновационного предприятия.

Наряду с перечисленными методами управления рисками для уменьшения негативных последствий или снижения уровня риска инновационной деятельности используется прямое воздействие на управляемые факторы риска, включающее анализ и оценку инновационного проекта; проверку предполагаемых партнеров по инновационному проекту; планирование и прогнозирование инновационной деятельности; создание инновационного настроения менеджмента на всех уровнях управления, нейтрализацию сопротивления изменениям, стимулирование различных инициатив.

Представляется, что для достижения более эффективных результатов, как правило, используется не один, а целая совокупность

методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления инновационного проекта.

При формировании системы управления инновационными рисками необходимо учитывать, что различные инновационные проекты и различные их стадии имеют свои риски и потенциальную доходность. Поэтому, одна из основных задач инновационного процесса - взаимное увязывание интересов инвесторов и других субъектов инновационного процесса. Для этих целей существует специальная доля рыночных игроков — компании, помогающие исследователям и изобретателям коммерциализировать их работы.

При анализе сложившегося инновационного рынка в Узбекистана выявлено почти полное их отсутствие. И, как следствие, никакого надлежащего применения для изобретений и технологий. В российской действительности сложилась такая ситуация, когда часть людей изобретает только для удовольствия, не ожидая того, что это приведёт к результату в будущем, а часть – проводит исследования с целью коммерциализации, но не доводит инновационный процесс до конца. Основной причиной этого выступает неверный выбор источника инвестирования инновационных проектов и отсутствие маркетинговой составляющей в существующих технологиях коммерциализации.

Поэтому различные инновационные проекты должны иметь соответствующие инвестиционные ресурсы в зависимости основные характеристик инноваций (табл.3).

Таблица 3.

Влияние характера инновации на выбор источника инвестиционного ресурса

Источник инвестиций	Характер инновации – объекта инвестирования			
	принимаемый инвестором уровень инновационного риска	предпочтительная длительность инновационного цикла	предпочтительные размеры инвестиционных вложений	предпочтительный эффект от инвестиций
Государственный бюджет	Высокий	Долгосрочная	Крупные, стратегические	Общественный и экономический
Корпорации	Низкий или средний	Средне и краткосрочная	Крупные и средние	Экономический
Малые предприятия	Высокий или средний	Средне и краткосрочная	Средние и небольшие	Экономический
Банки	низкий	Средне и краткосрочная	Средние и небольшие	Экономический
Венчурные фонды	высокий	Долго- и среднесрочная	Средние и небольшие	Экономический

Присутствие всех типов инновационных инвестиций в экономике в комплексе является главным фактором развития национальной

инновационной способности, а именно возможности и готовности разрабатывать и внедрять новшества.

Таким образом, изучение современных инновационных рисков позволяет сделать вывод, что инновационные процессы на любом уровне экономики требуют создания определённого механизма управления рисками инновационного проекта, представляющего собой совокупность систематических мероприятий, направленных как на предотвращение наступления рисков событий, так и на реагирование на них с целью уменьшения отрицательных и усиления положительных последствий их наступления. Система управления инновационными рисками включает в себя процессы планирования управления рисками, идентификации, анализа, разработки плана по инновационным рискам, организации мероприятий по отслеживанию и реагированию на риски.

МОДУЛ-4. ТЕХНОЛОГИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ СТРАХОВОМУ МОШЕННИЧЕСТВУ

ПЛАН:

5. Виды страхового мошенничества.
6. Основные технологии защиты страховщиков от мошенничества страхователей.
7. Основные технологии защиты страхователей от мошенничества страховщиков.

Ключевые слова

Страховое мошенничество, субъекты страхового мошенничества, виды страхового мошенничества, технологии по борьбе страховым мошенничеством.

1. Виды страхового мошенничества.

Как экономическая категория страхование представляет систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных рисках, а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни. Оно выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой - видом деятельности, приносящим доход. Источниками прибыли страховой организации служат доходы от страховой деятельности, от инвестиций временно свободных средств в объекты производственной и непроизводственной сфер деятельности, акции предприятий, банковские депозиты и т.д.

В отличие от отечественной банковской сферы, где вопросам безопасности всегда уделялось большое значение, страхование, мягко говоря, отстает. При этом ситуация усугубляется тем, что договор страхования сам в себе изначально несет предпосылку к обману. Об этом можно спросить любого человека имеющего страховой полис, попытался бы он перехитрить страховщика при удобном случае? Ответ очевиден. При этом мы пока не говорим об организованных преступных группах, специализирующихся на страховом мошенничестве. Это первый повод подумать о безопасности.

Всевозможные противоправные действия, направленные на овладение денежными средствами за счет или в пользу коммерческой организации, осуществляющей страхование, следует рассматривать как страховое мошенничество. Потерпевшим субъектом от подобного злостного деяния может быть, как страхующее, так и застрахованное лицо. Поэтому

сегодняшняя статья и будет посвящена страховому мошенничеству и преступлениям в страховой сфере.

Таблица 1.

Способы обмана в страховании

Способ обмана	Содержание обмана
Обман в лице	Виновный выдает себя за лицо, имеющие право на получение имущества, которым он в действительности не является.
Обман в предмете	Виновный изменяет внешний вид предмета и (или) выдает один предмет за другой.
Обман в намерениях	Виновный получает плату за работу, выполнить которую не намеривался.
Обман в обстоятельствах	Виновный обманывает в обстоятельствах, которые для данного случая являются существенными.
Представление заведомо ложных документов	Виновный представляет заведомо ложные документы для получения имущества или денежных сумм (как правило, тесно связан с вышеперечисленными способами).

Мошенничества - Хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. Признаком мошенничества является добровольная передача потерпевшим имущества или права на имущество виновному под влиянием обмана или злоупотребления доверием.

Признаки преступного подтекста в подобном случае могут быть выявлены исходя из определения страхового события, которое состоит в сочетании ряда факторов:

- практическое наступление факторов, приведших к незапланированному ухудшению финансового или физического благосостояния обладателя страховки;
- совокупность событий, отраженных в договоре страхования, наступила по воле случая или непреодолимой силы;
- не выражен умысел лица или группы людей, лично мотивированных в том, чтобы страховой случай произошел.

Таблица2.

Виды страхового мошенничества

№	Вид мошенничества	Содержание мошенничества
1	Мошенничество по отношению к страховым компаниям	Имеет место как со стороны страхователей, агентов, сотрудников самой компании, так и стороны привлекаемых первыми, консультантов, экспертов, специалистов по различным отраслям знаний, сотрудников МВД и др. компетентных органов, принимающих участие в оценке убытков, независимых юристов. При этом терпит убыток страховая компания.
2	Мошенничество с использованием страховых компаний	По сути дела представляет собой экономические аферы и свойственен отлаженной, стабильной и высокого уровня экономике.
3	Мошенничество страховых компаний по отношению к клиентам, партнерам, государству и др.	Возникает в целях наживы со стороны топ-менеджеров страховой компании. В этом случае в накладе остаются клиенты и сотрудники компании, а также, государство.

Выходит, что любое отступление от сущности страхового случая нужно декларировать, в качестве состава преступления, который будет состоять в следующем:

1. Застрахованный индивид приложил фактические усилия для того, чтобы страховой случай наступил, при этом он мог выступать как:

2. Имел место обман страховщика или искажена информация при оформлении полиса.

3. Неприятности, произошедшие с обладателем полиса, были им ожидаемы, а требуемые для этого издержки заранее планировались.

○ активный исполнитель инсценировки или практического намеренного наступления события;

○ инициатор, действовавший опосредованно, через третьих лиц;

○ проводник чужой воли.

Если выгода от мошеннических процедур адресована страховщику, то состав преступления будет состоять в несоблюдении установленных внутренними документами и законом о страховой деятельности положений, их искажении или неисполнении в личных или корпоративных целях.

Далее мы расскажем вам про примеры страхового мошенничества.

Алгоритмов действий, чтобы обмануть страховщика достаточно много, в частности:

1. Предоставление некорректной информации о человеке (субъекте) или его имуществе при оформлении полиса, с целью:

○ понижения ставок выплат по страховке для истребования крупной компенсации (например, утаивание сведений о наличии раковой опухоли при страховании физического благосостояния);

○снятия запрета на страхование посредством утаивания части информации о субъекте или имуществе (например, страхуется квартира, находящаяся в доме с износом более 55%, о чем страхователь знает);

○идентификации в качестве страхового, события о котором страхуемый субъект был заранее уведомлен (например, страхование недвижимости от землетрясения, когда собственник осведомлен, что данная территория пострадает от стихийного бедствия).

2. Искажение информации о произошедшем событии и его участниках (например, передача права вождения автотранспортным средством субъекту, не имеющему водительских прав и/или не отмеченному в страховом полисе).

3. Постановка страхового события без реального его возникновения, с целью дезинформации страхователя (например, имитация столкновения машин или того, что был сбит пешеход).

4. Намеренное совершение действия, противоречащих правовым нормам, для истребования страховки (например, убийство родственника, застраховавшего свою жизнь).

Разновидности мошеннических действий в страховой сфере принято выделять исходя их субъекта, в отношении интересов которого они совершены:

1. Мошенничество со страховыми компаниями (по отношению к ним) – ущерб терпит страховщик вне зависимости от того, кто именно совершил нечистоплотные действия (страхователь, консультант, агент, сотрудник самой компании и пр.).

2. С участием страховщика – находят свое воплощение в финансовых аферах.

3. По отношению к застрахованному лицу или иному партнеру – когда руководство компании наживается за счет клиентов, контрагентов по договорным взаимоотношениям или государства.

О противодействии страховому мошенничеству мы поговорим далее.

Одной из явных причин всех видов страхового мошенничества застрахованных субъектов является недостаточный уровень проверки данных, предоставляемых при оформлении полиса, связанный с заинтересованностью самой компании в привлечении клиентов по ряду направлений, которые не пользуются популярностью, таких как:

- страхование ущерба здоровью или жизни;
- страхование повреждения объектов недвижимости.

В подобных ситуациях, невнимательность страхового агента объясняется расстановкой приоритетов, в пользу привлечения клиентов, а появляющиеся впоследствии страховые прецеденты рассматриваются и оспариваются по факту их возникновения.

• Для недвижимого имущества, счетов или автомобильного транспорта, насущной является проверка истории объекта страхования,

которая фиксируется компетентными регистрационными государственными органами и базами данных специального назначения, разработанными страховыми сообществами для охраны своих интересов. Среди существующих информационных ресурсов наиболее распространен «Спектр» — база, консолидирующая информацию о страховых событиях, в рамках реализованной в РУз программы страхования автогражданской ответственности.

- Популяризация и социальная реклама, делающая упор на то, что полученные обманом деньги могли бы помочь тому, кто действительно нуждается в помощи, как утверждают социологи, могут сократить процент мошенничеств на 20%.

- Введение более жестких мер воздействия уголовного характера и материального воздействия в состоянии исключить из перечня мошенников тех, кого привлекает относительная безнаказанность подобных действий. Важно и более подробное правовое регулирование страховых выплат для недопущения страхового мошенничества.

Указанные действия должны быть проведены в комплексе. Самое время поговорить об уголовной ответственности за мошенничество в сфере страхования.

Некоторые виды мошенничества при заключении договора страхования.

1. Заявление страховой суммы выше действительной стоимости объекта страхования. Чем больше страховая сумма, тем больше страховая премия. С одной стороны, такой подход выгоден страховщику. С другой - чем больше страховая сумма, тем на большее возмещение может претендовать страхователь при наступлении страхового случая. Последнее соображение как раз и является мотивом для совершения мошенничества. Обман, сам по себе, чрезвычайно прост: все, что необходимо сделать - это представить ложную информацию при проведении преддоговорной экспертизы. Для того, чтобы страховая сумма была больше, дополнительно занимаются некоторые ценности и представляются как свои собственные. Этот вид мошенничества является классическим среди всего спектра страхового обмана.

2. Одновременное страхование в различных страховых компаниях. Одно и то же имущество, как правило с завышенной страховой суммой, страхуется сразу в нескольких страховых компаниях. В данном случае страхователь уже заранее замышляет обман. Характерно, что заявление о страховом случае делается через весьма непродолжительное время после заключения договора страхования. Наиболее часто такой вид мошенничества проявляется при страховании перевозки грузов и страховании транспортных средств. Особенностью этих видов страхования является то, что объекты страховки относятся к категории перемещаемых материальных ценностей, контроль за которыми

затруднен из-за специфики самого объекта. При расследовании страхового случая, в подавляющем большинстве случаев, он оказывается или фальсифицированным, или умышленным.

3. Утаивание информации, имеющей значение для заключения договора страхования. Страхователь надеется на то, что можно скрыть некоторые существенные или менее существенные факты, которые характеризуют состояние и условия хранения страхуемых материальных ценностей не с лучшей стороны. Например, часто скрывается, что охранная сигнализация не работает. При страховании груза на транспорте нередко представляются исправленные документы, которые подтверждают характеристику и стоимость перевозимого груза. Особенно внимательно следует относиться к информации и её достоверности при страховании гражданской ответственности. Соккрытие информации очень характерно для тех страховых рисков, где тарифами страховых премий предусмотрены коэффициенты риска.

4. Превращение незастрахованных убытков в застрахованные. Этот вид мошенничества характерен тем, что договор страхования заключается уже после свершившегося страхового случая. Такое мошенничество характерно при страховании гражданской ответственности за ущерб, причиненный владельцем средств повышенной опасности. При этом наступившее страховое событие может фальсифицироваться. Например, при страховании кражи со взломом простая кража, которая фактически имела место, показывается как квалифицированное преступление. Проблема в том, что действующим законодательством не предусмотрена совместная работа представителя страховой компании и дознавателя правоохранительных органов на месте происшествия, которое одновременно является и местом страхового случая. По этим видам мошенничества может представляться фальшивая или некорректная информация, особенно если она оформлена ведомственными или зависимыми организациями.

Первоочередная роль в борьбе со страховой преступностью отводится правоохранительным органам. Вместе с тем, роль соответствующих служб, подразделений и сотрудников страховых организаций оказывается не менее важной для предотвращения и выявления страховых преступлений. Именно они первыми вступают в соприкосновение с преступниками и различными криминальными схемами их деятельности.

Международный опыт борьбы с преступностью в сфере страхования. Борьба с мошенничеством в сфере страхования ведется как отдельными страховыми компаниями, так и объединениями страховщиков. Основными элементами складывающейся системы коллективной безопасности в международной практике являются:

- объединение усилий всех страховых компаний в борьбе с мошенничеством;
- защита корпоративных капиталов;
- изыскание средств для создания коалиции и центрального банка данных;
- создание эффекта "вагона" (все следуют выработанным и принятым нормам поведения).

Канада. В марте 1995 г. Канадская коалиция по борьбе с мошенничеством в страховании разработала и утвердила документ под названием "Лучшая деловая практика по борьбе с мошенничеством". Предлагаются меры и методы сокращения возможностей мошенничества в страховании и его стоимости, даются рекомендации, как надо вести дела, чтобы противостоять мошенничеству.

Расчеты фирм по борьбе с мошенничеством показали, что попытка страховой компании установить пассивный или активный контроль обходится ей от 1 до 3% всех затрат по выплатам страхового возмещения.

С 1980 г. в структуре сектора по урегулированию убытков действует подразделение по борьбе с мошенничеством, которое ведет аналитическую работу с документами по различным страховым событиям, проверяя их подлинность. Обращается внимание на противоречивую информацию и факты несоответствия событий. Повышенное внимание уделяется страхователям — участникам многих страховых событий. Проверяются все страховые случаи, произошедшие сразу же после заключения договора страхования (или после увеличения страховой суммы), либо идентичные случаи в одной и той же местности.

В Канаде борьба с мошенничеством проводится под эгидой Страхового бюро Канады (ИВС), в которое входит большинство страховых компаний по имущественному страхованию и ассоциаций (федеральной и провинциальных) брокеров. Специально созданный при бюро комитет разработал систему экспертных оценок, обобщил опыт борьбы с мошенничеством многих страховых компаний и выпустил специальное пособие, как создать в страховой компании подразделение по борьбе с мошенничеством и как построить его работу, чтобы это положительно отразилось на обслуживании клиентов компании.

Страховщики сотрудничают с общественным движением "Стоп преступлениям", сторонники которого добровольно участвуют в предотвращении или расследовании совершенных преступлений. Страховые компании совместно с полицией разработали памятки для полицейских и пожарных, которые постоянно носят их с собой. В них определены так называемые "красные флажки" (указатели потенциального мошенничества), на которые пожарные и полиция должны обращать внимание при расследовании того или иного события.

Созданная в Канаде коалиция по борьбе с мошенничеством на страховом рынке включает представителей компаний, занимающихся страхованием имущества и от несчастных случаев, представителей полиции, адвокатуры, занимающейся пожарами и правами потребителей.

Канадская полиция против страхового мошенничества разработала "Протокол по борьбе с мошенничеством", который подписали все страховые компании. Он обязывает всех членов коалиции выполнять общую программу. Этот документ содержит в себе весь спектр мошеннических действий — от полностью сфабрикованных претензий до обесценения или увеличения законных претензий, от фальшивых заявлений до внутреннего мошенничества. Подписавшие Протокол обязались:

- работать, чтобы снизить объемы страхового мошенничества;
- стремиться к разработке и предоставлению совершенного страхового продукта;
- информировать общественность о необходимости, целях и результатах изменения деловой практики борьбы с мошенничеством;
- снижению стоимости страхового продукта, стоимости предоставляемых страховых услуг;
- проводить ежегодные обзоры осуществляемых мероприятий по борьбе с мошенничеством в страховании и определять их эффективность.

В марте 1995 г. Канадская коалиция по борьбе с мошенничеством в страховании разработала и утвердила документ "Лучшая деловая практика по борьбе с мошенничеством", предлагающий меры и методы сокращения возможностей мошенничества в страховании и его стоимости, рекомендации по ведению страхового дела, чтобы противостоять мошенничеству. В разделе "Страховой продукт" описываются наиболее эффективные способы работы со страховым полисом:

- все полисы должны быть написаны простым языком;
- все заявления должны быть заполнены;
- заявления о страховании и на выплату страхового возмещения должны сопровождаться стандартным предупреждением, что мошенничество может привести к аннулированию заявления на выплату страхового полиса или к судебному разбирательству;
- к заявлению на выплату возмещения необходимо добавить фразу, что страхователь должен доказать все пункты своей претензии;
- при возобновлении договора страхователем нужно помнить ему о необходимости сообщения о материальных или других значительных изменениях по этому риску;
- добавить к полису условие, дающее страховщику право получить от страхователей требующиеся объяснения после наступления убытка.

При оформлении страховых полисов по страхованию жилья (домашнего имущества и строений) предусматривается:

-поощрение установки и использования устройств по защите от воровства с соответствующим снижением размера страховой премии;

-пересмотр существующей практики определения возмещения за имущество, которое значительно обесценивается; пересмотр лимитов ответственности страховщика по имуществу (предметам), которые являются "приманкой" для воров;

-разработка страхового полиса с отличительными особенностями (опознавательными метками) или специальной формы регистрации для особо дорогостоящих предметов домашнего имущества (ювелирные изделия, монеты, серебро и т.д.);

-проверка всех домов, застрахованных по новым полисам; поощрение домовладельцев и арендаторов, хранящих документы на личные вещи в особом (другом) месте.

При страховании автомобилей устанавливается обязательный порядок их осмотра до принятия на страхование, проверяются идентификационные номера всех автомашин, застрахованных по новым полисам и др., а при страховании объектов торговли — финансовое благополучие страхователя, пересматривается текущая практика страхования всех коммерческих рисков для выявления страхователей, предлагающих на страхование особо опасные риски.

При выдаче страховых полисов страхователям по всем видам страхования предписывается вручение памятки о порядке их действий при наступлении страхового события. При получении заявления страхователя о возникновении убытка необходимо получить от него заявление (в соответствии с общегражданским законодательством Канады) о регистрации претензии и страхового полиса в центральной базе данных и проверке "претензионной истории" (частоты и количества страховых событий).

Раздел "Практика урегулирования убытков" рассматривает способы борьбы с мошенничеством на стадии урегулирования убытков. При оформлении документов на выплату страхового возмещения по всем видам страхования предусматривается:

-разработка и применение специальной методологии и способов определения и выявления подозрительных убытков;

-ведение расследования всех подозрительных исков и принятие всех мер к восстановлению ранее незаконно выплаченных средств;

-учреждение в каждой страховой компании специального подразделения по расследованию мошенничества (или обязательное сотрудничество со службой специального расследования страховых компаний);

-сотрудничество с властями в расследовании и в судебном преследовании подозрительных исков; сообщение властям о заявлениях

(претензиях) страхователей, по которым отказано в выплате страхового возмещения в связи с мошенничеством.

Всей работой по борьбе с мошенничеством, как правило, занимается отдел по урегулированию убытков. При возникновении убытка страхователь пишет заявление и передает его брокеру. Заявление вместе со страховым полисом передается в отдел по урегулированию убытков и сразу же попадает к специалистам по расследованию.

В зависимости от характера убытка все документы передаются эксперту, специализирующемуся на том или ином виде страхования или в специализированные центры по определению ущерба (например, по автомобильному страхованию или страхованию имущества граждан). Именно на этом этапе предварительно оценивается законность предъявленного в страховую компанию иска и определяется, требует ли это дело повышенного внимания. Если убыток не вызывает сомнения, специальные независимые бюро юристов быстро дают свое правовое заключение.

Для того, чтобы отказать в выплате возмещения (отвергнуть иск), страховая компания должна доказать так называемый "треугольник злоумышленника", включающий в себя мотив подлога, возможность его совершения и последствия. Страховая компания привлекает своих следователей для доказательства наличия мотивов подлога. По расследованию последствий происшествия в компании имеются специальные следователи-инженеры, занимающиеся экспертной оценкой. Возможность подлога также доказывают специальные следователи, устанавливающие алиби клиента.

В страховой компании этими вопросами обычно занимаются штатные работники, однако в ряде случаев к этой работе привлекаются специалисты со стороны.

Кроме того, в стране создана сеть специализированных фирм, независимых бюро расследования, занимающихся только вопросами страхования и имеющих специальную на это лицензию. Они могут привлекаться страховыми компаниями к расследованию дела, если своими силами эту работу выполнить невозможно. С такими бюро по расследованию страховые компании заключают специальные договоры. Обязательно расследуются дела, по которым убытки превышают 25 тыс. канадских долл., а до 25 тыс. — только в том случае, если в нем что-то настораживает. Расследование сомнительных дел страховой компанией или независимым бюро проводится параллельно с полицией (страховая компания проводит свое расследование, а полиция — свое).

Независимое от полиции расследование страховщики проводят потому, что конечные цели, стоящие перед ними, различны. Для страховых компаний главным является выплата или невыплата возмещения по

убыткам, а для полиции привлечение или непривлечение мошенника к уголовной ответственности.

Кроме мошенничества, исходящего от страхователей, нередко встречается внутреннее мошенничество, а также мошенничество, совершаемое посредниками (брокерами и страховыми агентами). Очень важным направлением борьбы с мошенничеством является отделение функций специалистов, определяющих размер ущерба, от работников, производящих реальные выплаты по убыткам. Для избежания сговора рекомендуется размещать их в разных офисах.

Большое значение в борьбе с внутренним мошенничеством имеет постоянная ротация кадров, регулярные проверки на месте и мониторинг силами независимого отдела. Периодическая смена служащих, занимающихся урегулированием убытков, значительно уменьшает шансы сговора группы людей, вовлеченных в долгосрочное мошенничество.

Франция. Расследование случаев мошенничества во Франции проводится внешними организациями, образованными из бывших сотрудников полиции. После проведения расследования дело передается в суд. Страховая компания в период расследования и рассмотрения дела в суде страховое возмещение не выплачивает.

Очень много случаев мелкого мошенничества при ликвидации убытков по страхованию автомобилей. Этим мошенников разоблачают специалисты, проводящие экспертизу. Каждое раскрытие такого случая поощряется страховой компанией.

Все страховые компании Франции ведут учет страховых мошенников, осужденных судами (чтобы не заключать с ними договоры страхования в дальнейшем), разрабатывают методики для специалистов по урегулированию убытков о порядке проверки дел на предмет мошенничества.

Для страхового мошенничества характерно, что страховой случай имеет своеобразную окраску. Здесь уместна известная формулировка: кому это выгодно? Типичным примером страхового мошенничества с ответом на этот вопрос может служить поджог как способ подправить свои финансовые дела. Третьи лица проходят как соучастники страхового случая. Хотя страхователь и является главным виновником, но исполнение поручается постороннему, т.е. третьему лицу. Часто им является профессиональный специалист или просто преступник. Серьезной проблемой становятся "очевидцы", когда при некоторых видах страхования они подтверждают наступление событий. К наиболее типичным примерам можно отнести поджог собственного автомобиля; инсценирование аварии с уже поврежденными автомобилями; симулирование аварий с привлечением "свидетелей".

Инсценировка страховых случаев. Суть инсценировки: страхователь подает претензию на убытки, которых не было вообще, или которые были,

но в меньшем объеме. Этот вид мошенничества также является классическим и особенно часто проявляется при страховании ценного имущества и транспортных средств (автомобильные кражи). Нередко этот вид мошенничества встречается при страховании перевозимого груза с целью получить страховое возмещение и прибыль от реализации "похищенного".

Международная ассоциация страховых надзоров (МАСН или IAIS) подготовила доклад и обзор (на основе проведенного ею опроса) на тему предотвращения, обнаружения и искоренения мошенничества в страховании.

В докладе МАСН мошенничество определяется как «действия или намеренное сокрытие информации (omission) с целью получения несправедливой выгоды для самого участника обмана или для какой – либо третьей стороны». Выделяются три вида мошеннических действий: обман внутри самой страховой компании; обман со стороны страхователя/застрахованного при заключении договора или получении страховой выплаты; мошеннические действия со стороны посредников.

В ходе опроса страховщики и представители надзорных органов 50 стран, принявших участие в данном проекте, назвали в общей сложности 234 проблемы, с которыми им приходится сталкиваться в ходе борьбы со страховым мошенничеством. В конечном счете, обобщив полученный материал, эксперты МАСН назвали шесть следующих проблемных зон:

- неадекватное управление рисками, включая упущения со стороны органов управления страховой компанией, неадекватное состояние внутреннего контроля и аудита;
- пробелы или несовершенство в правовой базе и регулировании (в том, что касается представления доказательств и защиты конфиденциальности);
- неисполнение или ненадлежащее исполнение действующих законов;
- коммерческие интересы, когда стремление получить больше клиентов и страховых взносов берет верх над осторожностью, отодвигая задачу борьбы со страховым мошенничеством на второй план;
- возможности, создаваемые для страхового мошенничества самой технологией страхового бизнеса и структурой страхового продукта;
- терпимое отношение к проблеме страхового мошенничества со стороны общественности, которая может считать таковое «преступлением, у которого нет жертв» (victimless crime).

Что касается последнего пункта, то МАСН в своих комментариях указывает на то, что «страхователи руководствуются представлением о том, что у страховщиков «глубокие карманы» или что им (то есть держателям страхового полиса) надо как-то вознаграждать себя за то, что они из года в год платят премии, не получая от страховой компании какой-

либо компенсации». Должно быть понятно, однако, что если не наступает страховое событие, случай, то у страховщика и не появляется оснований для выплаты, которая должна компенсировать понесенный застрахованным реальный ущерб. МАСН предостерегает страхователя, вынашивающего мошеннический замысел, что каждое такое действие только раскручивает спираль цен: чем больше мошенничества, тем выше потери страховщика и тем выше стоимость страховой услуги, от чего страдают добросовестные и законопослушные страхователи и застрахованные.

Как бороться с этим опасным и разрушительным явлением?

Одним из наиболее эффективных инструментов является обмен информацией и сотрудничество, причем речь здесь идет о сотрудничестве и обмене информацией между:

- самими страховщиками в одной конкретной стране;
- страховщиками и органами надзора на национальном уровне;
- обмене информацией и сотрудничестве в международном масштабе.

В докладе МАСН приводится целый ряд индикаторов присутствия мошеннических схем («красных флажков»), например, при участии страховых посредников (брокеров, страховых агентов и консультантов).

К примеру, должны вызвать настороженность следующие факты и обстоятельства

- Посредник часто меняет свой адрес или имя;
- Наблюдается неожиданный рост объема бизнеса у посредника без видимой на то причины;
- Застрахованный и агент/брокер – это одно и то же лицо;
- Клиент страхуется на крупную сумму притом, что брокер/агент до того момента располагал только «ограниченным портфелем страховых договоров»;
- Застрахованный живет в другом районе, нежели сам агент/брокер;
- Брокер или агент добиваются выплаты им комиссионных сразу и авансом.

Надо, впрочем, отметить, что указанные индикаторы являются косвенными и не обязательно являются признаками мошенничества, хотя они и должны «напрягать» тех, кто в страховых компаниях отвечает за внутренний контроль или сеть продаж.

При этом участники рынка и работники надзора по-разному взвешивают (рейтингуют) значение тех или иных показателей.

Возможные меры противодействия – это:

- Установление четких правил выплаты комиссионных;

Регулярный аудит деятельности посредника на предмет выполнения им установленных страховой компанией внутренних правил и процедур.

Добавим к сказанному один исторический штрих. Начало именно международному сотрудничеству в сфере противодействия страховому мошенничеству было положено в 1985 г., когда руководители департаментов по борьбе с мошенничеством в надзорных органах ряда штатов и некоторые частные агентства по борьбе со страховым мошенничеством в США и Канаде неожиданно обнаружили, что они расследуют одни те же дела с участием одних и тех же мошенников, «артистов обмана». Осознание того факта, что они делают одно общее, как в широком, так и узком смысле, дело подтолкнуло к объединению усилий в международном масштабе. Так было положено начало той совместной работе, которая впоследствии велась уже в рамках «Международной ассоциации агентств по борьбе со страховым мошенничеством», членами которой ныне являются представители 28 стран, включая представителей страхового рынка, надзора (регулятора) и науки (более подробно см. на сайте www.iaifa.org). Страхование мошенничеством довольно часто становится трансграничной преступностью, чему, увы, объективно способствует и сама технология страхового дела.

В состав названной международной ассоциации входит целый ряд других организаций, которые также выполняют, судя по всему, весьма полезную работу как в области противодействия мошенничеству в целом, так и оказания содействия в розыске и учете угнанных автомобилей. К числу этих организаций принадлежит «Национальное страховое бюро по страховым преступлениям» (National Insurance Crime Bureau, NICB, www.nicb.org), которое ведет на территории США неофициальный и общедоступный реестр, куда вносятся идентификационные номера (ИН) автомобилей и корпусов автомобилей, угнанных и невозвращенных их владельцам. Эти сведения в данное бюро в добровольном порядке передают входящие в его состав организации (главным образом страховые компании, которых насчитывается около 200). При этом бюро не берет на себя перепроверку предоставляемых ему, в основном страховщиками, данных, полагаясь на их достоверность, а также не определяет размер нанесенного транспортному средству ущерба или степень его пригодности для дальнейшего использования.

Ведется также более специализированная база данных по автомашинам или водным средствам транспорта, которые затонули в результате ряда ураганов, обрушившихся в последние годы на южные прибрежные штаты США. Естественно, это очень важное обстоятельство как для потенциального покупателя такого авто (более или менее продолжительное пребывание в воде отражается, естественно, на

эксплуатационных характеристиках автомобиля), так и для страховщика, который может либо отказаться страховать такой поднятый на поверхность автомобиль, либо установить для него специальные тарифы. Эти сведения также являются общедоступными и предоставляются бесплатно в порядке «общественной инициативы» страховщиков. Единственным ограничителем является число обращений от одного лица – не более 5 в день.

Страховщикам придется многое предпринять для того, чтобы повысить эффективность противодействия мошенническим схемам и действиям в страховой области. Страховое мошенничество наносит им прямой материальный ущерб, несет с собой репутационные риски, оно несовместимо с нормами этики, бороться с этим явлением, кроме того, предписывают нормы и требования, которые устанавливают органы надзора и регулирования, включая саморегулируемые организации страховщиков.

В Международной ассоциации страховых надзоров проблемами страхового мошенничества занимается специальный подкомитет (IAIS Insurance Fraud Subcommittee), который при необходимости проводит консультации со всеми членами МАСН.

Задания для практических занятий

Задача 1.

Страховая организация осуществляет страхование грузов. По договору страхования грузов юридического лица предусмотрена условная франшиза 1000 тыс. руб. Фактический ущерб, нанесенный грузу, составил 1900 тыс. руб.

Задание. Рассчитать сумму страхового возмещения.

Задача 2.

Страховая организация осуществляет страхование средств воздушного транспорта. По договору страхования средств воздушного транспорта юридического лица предусмотрена безусловная франшиза в размере 1% суммы страхового ущерба. Фактический ущерб, нанесенный воздушному транспортному средству, составил 8000 тыс. руб.

Задание. Рассчитать сумму страхового возмещения.

Задача 3.

Страховая организация осуществляет кредитное страхование. Сумма непогашенного в срок кредита составляет 200 тыс. руб. Предел ответственности страховой организации – 70%.

Задание. Рассчитать страховое возмещение по договору кредитного страхования.

Задача 4

Страховая организация осуществляет кредитное страхование. Общая сумма кредита по кредитному договору составляет 2000 тыс. руб. Кредит выдан под 18% годовых на 8 месяцев. Страховой тариф – 2,5% от страховой суммы. Предел ответственности страховой организации – 90%.

Задание. Рассчитать

- 1) страховую премию (взнос);
- 2) страховой ущерб;
- 3) страховое возмещение.

Задача 5

Страховая организация сформировала страховые резервы в размере – 961443 тыс. руб. Страховая компания разместила средства страховых резервов.

№ п/п	Виды активов	Сумма, тыс. руб.
1.	Государственные ценные бумаги двух субъектов	54000

	Российской Федерации	
2.	Муниципальные ценные бумаги одного органа местного самоуправления	95000
3.	Стоимость вкладов (депозитов) в банках, имеющих рейтинг международных рейтинговых агентств	392443
4.	Стоимость акций	140000
5.	Стоимость облигаций	44000
6.	Стоимость векселей организаций	8000
7.	Стоимость жилищных сертификатов	30000
8.	Суммарная стоимость инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов	48000
9.	Стоимость недвижимого имущества	150000

Задание. Оценить размещение страховых резервов в соответствие с нормативными требованиями.

Задача 6.

По расчету возвращаемой части страховой премии при досрочном расторжении договора страхования.

Объект страхования – жилой дом.

Страховая сумма (учебная) – 250 000 у.е.

Риск – пожар, ПДТЛ.

Тариф – 1,9.

Дата заключения договора – 28.02.2013.

Дата окончания действия договора – 27.02.2014.

Дата расторжения договора – 29.07.2012.

Задача 7.

По расчету страховой премии при увеличении страховой суммы.

Объект страхования – мебельный гарнитур.

Риск – пожар, залив, повреждение.

Тариф – 1,8.

Первая страховая сумма – 15 000 руб.

Дата заключения договора – 16.09.2013.

Дата окончания действия договора – 15.09.2014.

Дата пересмотра договора – 20.03.2013.

Новая страховая сумма – 17 500 руб.

Задача 8.

Автомобиль был застрахован на сумму 400 тыс. руб. Договором страхования предусмотрена безусловная франшиза в размере 5% от страховой суммы. Определить размер возмещения, если ущерб по данному договору составил 37 тыс. руб.

Задача 9.

Иванов И.И. заключил договор страхования имущества сроком на 1 год, на сумму 80 000 руб. Тарифная ставка 0,40 руб. со 100 руб. страховой суммы. За непрерывность страхования предоставлена скидка 10%. Через 5 месяцев после заключения договора, в результате пожара имущество Иванова И.И. полностью сгорело. Определить страховой платеж и страховое возмещение Иванову И.И. Имущество застраховано от всех рисков, страховой платеж внесен полностью.

Задача 10.

Сидоров А.А. заключил договор страхования на жилой дом стоимостью 1 200 000 руб. сроком на 1 год. Тарифная ставка составляет 0,9 руб. со 100 руб. страхового тарифа, В результате грозы, через 2 месяца после заключения договора, дом сгорел. Эксперт оценил пригодные к использованию остатки: фундамент — 100 000 руб., кирпич — 28 000 руб. Определить страховой платеж и возмещение.

Задача 11.

ООО «Малика» заключило договор страхования имущества сроком на 1 год, на сумму 440 тыс. руб. В договоре предусмотрена безусловная франшиза в размере 2,6%, за что предоставлена скидка к тарифу 10%. Тарифная ставка составляет 3 руб. 60 коп. со 100 руб. страховой суммы.

Через полгода после заключения договора в результате стихийного бедствия ООО «Малика» понес ущерб в сумме 80 000 руб. Определить сумму страхового возмещения и страховой платеж.

ТЕМАТИКА СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Основные положения стратегии и тактики страхового бизнеса.

1. Основные положения стратегии страхового бизнес.
2. Основные положения тактики страхового бизнеса.
3. Разработка стратегии бизнеса для конкретного страхового продукта.

Применяемые педагогические технологии: Дискуссия, методы набора идей, экспромты, ситуационные задачи.

Тема 2. Разработка технологии общения страхового посредника с потенциальным клиентом

1. Основы эффективных технологий общения страхового посредника с потенциальным клиентом.
2. Разработка технологии общения страхового агента с потенциальным клиентом.
3. Разработка технологии общения страхового брокера с потенциальным клиентом.

Применяемые педагогические технологии: Дискуссия, методы набора идей, экспромты, ситуационные задачи.

Тема 3. Разработка современной технологии проведения конкретного вида страхования инновационных рисков.

1. Основные бизнес-процессы при проведении страхования инновационных рисков.
2. Современные технологии, применяемые при проведении страхования инновационных рисков.
3. Разработка современной технологии проведения конкретного вида страхования инновационных рисков.

Применяемые педагогические технологии: Дискуссия, методы набора идей, экспромты, ситуационные задачи.

Тема 4. Разработка инструкции по выявлению случаев страхового мошенничества

1. Содержание и особенности основных видов страхового мошенничества.
2. Разработка инструкции по выявлению случаев страхового мошенничества для конкретного страхового продукта.

Применяемые педагогические технологии: Дискуссия, методы набора идей, экспромты, ситуационные задачи.

Самостоятельное образование

Организация самостоятельной работы по учебной дисциплине “Современные страховые технологии” осуществляется под руководством преподавателя и является одним из наиболее эффективных направлений в учебном процессе, развивающим самостоятельную творческую деятельность, стимулирующим приобретение и закрепление знаний. Самостоятельная работа стимулирует к работе с необходимой литературой, вырабатывают навыки принятия решений.

Основные формы организации самостоятельной работы магистрантов являются традиционными и идентичны формам организации самостоятельной работы других отечественных и зарубежных высших учебных заведений. Предполагаются следующие формы организации самостоятельной работы:

- изучение теоретического материала и его конспектирование;
- подготовка к семинарским и практическим занятиям: составление структурно-логических схем, графиков, диаграмм, презентаций, составление ситуационных задач и т.п.;
- дискуссии, обсуждения на семинарах и круглых столах;
- выполнение аналитических работ;
- подготовка научных докладов и статей;
- решение тестов и ситуационных задач;
- составление тестов и ситуационных задач;
- работа в группах.

Конспект лекции предусматривает обобщение и краткое (тезисное) изложение в логической последовательности изученного на основе рекомендованных источников информации материала.

Подготовка к дискуссиям, обсуждениям на семинарах и круглых столах предусматривает изучение рекомендованной литературы, разработку структурно-логических схем, графиков, подготовку аналитических таблиц, диаграмм, презентаций, составление ситуационных задач на основе обобщения информации полученной в ходе изучения рекомендованных источников литературы, информационно-аналитических материалов, ресурсов Интернет.

Аналитическая работа – комплексное исследование конкретного аспекта и его оформление в виде отчета, подготовка и презентация результатов работы. Отличие аналитической работы от научного доклада – изучение теории, отечественной и зарубежной практики, сбор, анализ и обобщение статистического, практического материала касающегося объекта исследования, выявление недостатков и проблем, разработка конкретных рекомендаций по их решению, оптимизации. Аналитическая

работа может быть выполнена индивидуально или в группе под руководством преподавателя.

Научный доклад – научное исследование, оформленное в виде доклада имеющее следующую структуру: преамбула, основная теоретическая часть, мировой опыт, практическая часть, проблемная часть, рекомендательная и заключение в виде кратких выводов и рекомендаций, список использованной и цитированной литературы, объемом 5-15 страниц. Научный доклад выполняется индивидуально. Презентация научного доклада предусматривает подготовку слайдов. Лучшие научные доклады рекомендуются руководителем к последующей публикации и презентации на конференциях и научных семинарах.

Разработка ситуационных задач, решение ситуационных задач (кейс технологии), методы: инцидент, разбор деловой корреспонденции, ситуационный анализ. Работа над проектом организуется в группах или может быть выполнена индивидуально. Результаты оформляются в виде отчета, в котором по пунктам расписывается ход выполнения задания, готовится презентация и дискуссия на семинарском занятии.

Метод инцидента. Особенность метода – самостоятельный сбор и анализ информации для проекта, представление полученных результатов и обмен мнениями.

Метод разбора деловой корреспонденции. Магистранты получают от преподавателя задание: описывается ситуация, предоставляется пакет документов, включающий информацию по данной ситуации, а также сторонняя информация, не имеющая отношение к данной ситуации.

Задача участников - выбирать нужную информацию, провести анализ ситуации, найти и показать ход решения данной ситуации (представляется перечень нормативно-правовых документов и ставится задача - в ходе их изучения и анализа выявить проблему, причины проблемы, что необходимо сделать для ее решения, кто и как должен и может оказать содействие в ее решении).

Метод ситуационного анализа позволяет глубоко и детально исследовать сложную ситуацию. Магистрантам предлагается текст с подробным описанием ситуации и задача, требующая решения. В тексте могут описываться уже осуществленные действия, принятые решения, для анализа их целесообразности. Кроме текста документа могут быть приложены вопросы к нему: В чем заключается проблема? Какие причины ее возникновения указаны в тексте? Как вы можете объяснить возникшие трудности? Как проблема решается (в зарубежной и мировой практике) ...? Предложите возможные способы решения проблемы и выберите наилучшие.

Большую роль в организации самостоятельной работы магистрантов играют информационные компьютерные технологии, программные продукты и ресурсы Интернет.

Тематика и задания для выполнения самостоятельных работ

1-тема: Основы ведения страхового бизнеса

1. Правовые основы ведения страхового бизнеса в Республике Узбекистан.
2. Нормы Гражданского кодекса Республики Узбекистан о страховом бизнесе.
3. Организация страхового бизнеса в отечественной и зарубежной практике.
4. Правовые основы ведения страхового бизнеса в ЕС.
5. Правовые основы ведения страхового бизнеса в США.
6. Правовые основы ведения страхового бизнеса в странах БРИК.
7. Государственный надзор за организацией страхового бизнеса в отечественной и зарубежной практике.

2-тема: Современные технологии в работе страховых посредников

1. Современные технологии в работе страховых агентов в отечественной и зарубежной практике.
2. Современные технологии в работе страховых брокеров в отечественной и зарубежной практике.
3. Современные технологии в работе перестраховочных брокеров в отечественной и зарубежной практике.
4. Основы практической психологии для страховых посредников.
5. Основы организации эффективного общения с потенциальными клиентами.
6. Организация документооборота у страховых посредников.
7. Компьютеризация деятельности страховых посредников.

3-тема: Современные технологии страхования инновационных рисков

1. Современные технологии страхования инновационных рисков в отечественной и зарубежной практике.
2. Современные технологии страхования рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике..
3. Современные технологии страхования технических рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике.
4. Современные технологии страхования финансовых рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике.

5. Современные технологии страхования маркетинговых рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике.

6. Современные технологии страхования политических рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике.

7. Современные технологии комплексного страхования рисков участников инновационных проектов в отечественной и зарубежной практике.

4-тема: Современные технологии противодействия страховому мошенничеству

1. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в отечественной и зарубежной практике.

2. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в страховании имущества в отечественной и зарубежной практике.

3. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в личном страховании в отечественной и зарубежной практике.

4. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в страховании средств транспорта в отечественной и зарубежной практике.

5. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в страховании предпринимательских рисков в отечественной и зарубежной практике.

6. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в страховании финансовых рисков в отечественной и зарубежной практике.

7. Современные технологии противодействия страховому мошенничеству в страховании от несчастных случаев и страховании путешественников в отечественной и зарубежной практике.

ГЛОССАРИЙ И КОММЕНТАРИИ

<p>Абандон</p>	<p>равно страхователя (выгодоприобретателя) по договору страхования имущества отказаться от своих прав на объект страхования в пользу страховщика в целях получения страхового возмещения в размере страховой суммы (его действительной стоимости) в случае утраты или гибели (конструктивной гибели) этого имущества. Заявление об абандоне может быть сделано страхователем (выгодоприобретателем) не позднее получения им страхового возмещения или его первой части, а по договору морского страхования — в течение 6 месяцев с момента наступления страхового случая, является безусловным и не может быть отозвано.</p>	<p>Abandonment occurs when the insured surrenders to the insurer all rights to damaged or lost property and claims payment for a total loss. Sometimes, this is permitted only when damage constitutes constructive total loss. In marine insurance parlance, abandonment involves the surrender of a ship or goods to the insurer, who becomes the abandonee. Abandonment can also mean refusal to accept from a delivering carrier a shipment so damaged in transit as to be worthless.</p>
<p>Аварийный комиссар</p>	<p>Юридическое или физическое лицо, обладающее специальными квалифицированными познаниями по оценке причиненного ущерба, причин страхового случая и др., которое по поручению страховщика оказывает услуги по определению причин и характера события, имеющего признаки страхового случая,</p>	<p>A legal or natural person with special knowledge of qualified assessment of the damage, the causes of the insured event et al., On behalf of the insurer that provides services to determine the causes and nature of the event, having features of the insured event and the amount of damages caused to them.</p>

	и размера причиненных им убытков.	
Аварийный сертификат	Документ, подтверждающий характер, размер и причины убытка в застрахованном имуществе. Составляется аварийным комиссаром и выдаётся заинтересованному лицу, как правило, после оплаты им счёта расходов и вознаграждения аварийного комиссара. К А.с. прилагают копии документов, подтверждающих факт наличия убытка, его причину и размер, а также ответственность за него, о чём делают отметку в соответствующих пунктах А.с.	Document confirming the nature , size and causes loss to the insured property . Component of the emergency commissioner and issued to the person concerned , as a rule, after the payment of their account costs and fees average commissioner . By AS making copies of documents confirming the fact of loss , its cause and size , as well as the responsibility for it , what make a mark in the relevant paragraphs AS
Агент	Доверенное лицо, совершающее определенные действия в пределах предоставленных ему полномочий по поручению и в интересах другого лица (принципала). В страховых операциях: лицо, выполняющее всю необходимую работу по заключению договоров страхования от имени страховщика. Его право и полномочия осуществлять различные действия, а также его обязательства по отношению к страховщику и обязательства страховщика по отношению к агенту являются предметом агентского договора со страховщиком и должны	The authorized person who commits certain acts within the powers granted to him on behalf of and for the benefit of another person (the principal). The insurance operations: the person performing the necessary work on the conclusion of insurance contracts on behalf of the insurer. His power and authority to carry out various actions, as well as its obligations to the insurer and the insurer's obligations to the agent are the subject of the agency contract with the insurer and must comply with prescriptive legislation and

	отвечать требованиям предписывающих законодательных норм, а также норм общего права.	common law.
Страхование	Официальный социальный механизм, предназначенный для сокращения риска путем передачи рисков нескольких индивидуальных субъектов права страховщику на основе договора между ними. Договор, по которому одно лицо (страховщик) соглашается обеспечить или гарантировать другому лицу (страхователю), что наступающий по конкретно определенной причине ущерб либо причитающийся при наступлении оговоренных обстоятельств доход будет возмещен в будущем первым, которому на основе встречного удовлетворения последним будет выплачена сумма установленной страховой премии в указанный срок.	The official social mechanism designed to reduce risk by transferring the risks of several individual subjects of law to the insurer on the basis of the contract between them. A contract under which one party (the insurer) agrees to provide or guarantee to another person (the insured), that the coming on particularly specific reason damage or due upon the occurrence of specified circumstances the income will be compensated in the future first, that on the basis of consideration amount will be paid to the last set of insurance prize within the specified period.
Страхование "от всех рисков"	Условия страхования, которые объединяют в одном полисе несколько рисков, например риски пожара, кражи, аварии и т. п. Эти условия также называются "с ответственностью за все риски".	insurance Conditions , which are combined into one policy several risks , such as risks of fire , theft , accident , etc. . . These conditions are also called " with responsibility for all risks ."
Страхование внешнеэкономических рисков	Комплекс видов страхования, обеспечивающих защиту интересов отечественных и зарубежных участников тех	The complex types of insurance that protect the interests of domestic and foreign participants of various forms of

	<p>или иных форм международного сотрудничества. Включает страхование экспортно-импортных грузов, перевозящих их средств транспорта (судов, самолетов, автотранспорта и т.д.), строительно-монтажных рисков, экспортных кредитов, международных торгово-промышленных и иных выставок, создаваемых в РФ и за рубежом совместными с иностранными фирмами предприятиями, имущества действующих на нашей территории иностранных компаний (филиалов) и работающих в др. странах российских организаций (представительств), страхование гражданской ответственности и иностранных участников экономического сотрудничества и другие виды страхования.</p>	<p>international cooperation. It includes insurance of export-import cargoes, carrying their means of transport (ships, aircraft, vehicles, etc.), construction risks, export credit, international trade and industrial and other exhibitions produced in Russia and abroad jointly with foreign firms businesses, property operating on our territory of foreign companies (branches) and working in the other. countries of Russian organizations (offices), civil liability insurance and foreign participants of economic cooperation and other types of insurance.</p>
<p>Страхование имущества от огня и других опасностей</p>	<p>объектом страхования могут быть имущественные интересы, связанные со зданиями, сооружениями, инвентарем, экспонатами выставок и т.п. По договорам страхования возмещаются убытки от повреждения и гибели застрахованного имущества вследствие пожара, удара молнии, взрыва газа, употребляемого в бытовых целях, хотя бы удар молнии</p>	<p>object of insurance may be the property interests related to buildings, structures, tools, artifacts and exhibitions etc. According to insurance contracts be reimbursed losses from damage or destruction of insured property vsled-stvie fire, lightning, explosion of gas used in byto-vyh for at least a lightning strike and a gas</p>

	и взрыв газа не вызвал пожара. Возмещению также подлежат убытки, произошедшие вследствие принятия мер по спасанию имущества, тушения пожара или предупреждения его распространения.	explosion did not cause a fire. Vozmescheniyu also subject to damages occurred due prinyatiya measures to save property, fire fighting or preduprezhdeniya its spread.
Страхование каско	страховой термин, применяемый для обозначения страхования средств транспорта (судов, самолетов, вертолетов, автомашин и т. п.). Страхование каско подразумевает страхование именно только самих средств транспорта и не включает в себя страхование связанных с перевозочными средствами имущественных интересов (фрахт, ответственность перед третьими лицами в связи со столкновениями и т. п.).	insurance term to refer to the insurance pri-menyayemy means of transport (ships, aircraft, helicopters, cars and so on. n.). Casco insurance pod-razumevaet insurance is only of the means of transport and includes insurance-related sred-stvami conveyances of property interests (freight, third party liability in connection with the clashes and so on. n.).
Страховой надзор	контроль за деятельностью страховых компаний, осуществляемый органами государственного страхового надзора. Они производят лицензирование на страховую деятельность, осуществляют проверку деятельности страховых компаний, следят за их платежеспособностью, разрабатывают рекомендации по размещению страховых резервов, способствуют расширению страхового поля, в ряде случаев утверждают тарифы премий.	control over the activities of insurance companies, carried out by the state strahovo-go supervision. They produce a license for insurance deyatel-nost, carried out an audit of insurance companies, monitoring their solvency, develop recommendations for the placement of insurance reserves, contribute to the expansion of the field of insurance, in some cases, claim premiums rates.

<p>Страхование строительно- монтажных рисков</p>	<p>согласно общепринятым в международной практике условиям этого вида страхования оно может осуществляться страховым обществом на территории своей страны, являющейся импортером, или на территории других стран, в которые поставляется оборудование и осуществляются строительно-монтажные работы. Объектами страхо- вания являются имущественные интересы, связанные с: зданиями, сооружениями, машинами, запасными частями к ним, материалами и имуществом, предназначенным для строительства и монтажа и находящимся на строительной площадке, указанной в договоре страхования. Возмещению обычно подлежат прямые убытки от гибели или повреждения застрахованного имущества.</p>	<p>according to the generally accepted in the international practice the terms of this type of insurance, it can be an insurance company on the territory of the country, is an importer, or in the territory of other countries, which supplied equipment and performed construction-assembly works. Objects of insurance-tion are the property interests related to: buildings, structures, machines, spare parts, materials and equipment intended for the construction and installation, and are on the construction site specified in the insurance contract. Usually subject to compensation of direct losses of loss or damage to insured property.</p>
<p>Страхователь</p>	<p>сторона в договоре страхования, страхующая свой имущественный интерес или интерес третьей стороны. По договору страхования на страхователе лежит обязанность уплаты страховой премии страховщику за принятие им на себя ответственности возместить страхователю убыток при наступлении</p>	<p>party to the insurance contract, the fear of a property interest or the interest of a third party. According to the insurance contract to the insured a duty to pay the insurance premium to the insurer for acceptance of responsibility to indemnify the insured loss when the insured event. The</p>

	страхового случая. Страхователь может заключить договор страхования как в свою пользу, так и в пользу другого лица.	policyholder may conclude an insurance contract in his favor and in favor of another person.
Страховая сумма	объявляемая страхователем при заключении договора страхования сумма, на которую страхователь страхует свой интерес. Страховая сумма не должна превышать страховой стоимости объекта страхования, и в противном случае страхование считается недействительным в части превышения страховой суммы над страховой стоимостью. По генеральному полису страховая сумма составляет размер согласованной ответственности (лимита), например, по судну, а страховая сумма по каждой декларации составляет декларированную сумму	The declared amount of the insurer at the conclusion of the contract of insurance, which insures strahovatel their interest. The sum insured should not prevy-shat insurance value of the insured object, and otherwise slu-chae insurance is considered invalid in excess of the sum insured on the insurance cost. According to the general po-lisu insured amount is the size of the agreed-responsible (limit), for example, on the ship, and the sum insured for each declaration of the declared amount
Страховой случай	наступление предусмотренного условиями договора страхования события, против которого осуществляется страхование.	offensive under the terms of the contract of insurance events, against which the insurance.
Страховой сертификат	документ, выдаваемый страхователю в подтверждение того, что страхование заключено и полис выписан. Имеет юридическую силу только в	document issued by the insurer confirming that the insurance policy is concluded and discharged. It has legal force only if it is designed for the

	том случае, если за ним стоит оформленный в установленном порядке полис.	established order policy.
Страховщик	юридическое лицо, принимающее на себя по договору страхования за определенное вознаграждение (страховая премия) обязательство возместить страхователю или другому лицу в пользу которого заключено страхование, убытки, возникшие в результате наступления страховых случаев, обусловленных в договоре или выплатить, оговоренные в договоре страхования страховые суммы при наступлении событий, оговоренных в договоре.	юридическое лицо, принимающее на себя по договору страхования за определенное вознаграждение (страховая премия) обязательство возместить страхователю или другому лицу в пользу которого заключено страхование, убытки, возникшие в результате наступления страховых случаев, обусловленных в договоре или выплатить, оговоренные в договоре страхования страховые суммы при наступлении событий, оговоренных в договоре.
Страховое поле	максимальное количество объектов, которое может быть охвачено страхованием в определенном регионе или сфере деятельности.	the maximum number of objects that can be covered by insurance in a particular region or area of activity.
Страхование от технических рисков	в это понятие входят строительно-монтажное страхование, страхование машин от поломок, страхование послепусковых гарантийных обязательств, страхование электронного оборудования, страхование ответственности перед третьими лицами при строительно-монтажных работах. К страхованию	This concept includes construction and installation insurance, insurance of vehicles against damage, insurance of post-warranty, electronic equipment insurance, liability insurance to third parties during construction and installation works. For insurance technical risk

	технических рисков могут относиться и другие.	and may include others.
--	---	-------------------------



ЛИТЕРАТУРА И СПИСОК ОТРАСЛЕВЫХ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ

I. Список местной литературы

1. Абдурахманов И. Х., Мирсадыков М. А., Мирсадыков М. М. Страхование имущества. Учебное пособие. «Молия» 2015. 217 с
2. Мирсадыков М.А., Мирсадыков Д.М. – Страховой бизнес Т.: ТКС. 2009. 65с.

II. Список зарубежной литературы

1. Абрамов В.Ю. Страхование: теория и практика. –М.: “Волтерс Клувер”, 2007 221 с.
2. Гвозденко А.А. Страхование: - М.: ТК Велби 2006. 464 с.
3. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: Барнаул. «Алт» 2001. 274 с.
4. Фалин Г.И., Фалин А.И. Актуарная математика в задачах. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2003.- 192 с.
5. Щербаков В.А. Страхование: учебное пособие. – М.: КНОКУРС, 2007. –312 с.
6. A.M. Best Company/ Understanding the Insurance Industry: An overview for those working with and in one of the world's most interesting and vital industries. CreateSpace Independent Publishing Platform (October 31, 2014). – 64 p.
7. Marshall Wilson III Reavis. Insurance: Concepts & Coverage. FriesenPress, 2012. – 96 p.
8. Peter Zweifel, Roland Eisen. Insurance Economics. Springer; 2012 edition (February 24, 2012). – 452 p.
9. Reggy de Feniks. Roger Peverelli. Reinventing Financial Services - What consumers expect from future banks and insurers. Pearson Education Benelux / Financial Times / Prentice Hall (August 6, 2011). – 335 p.

III. Список нормативных документов

1. Конституция Республики Узбекистан от 08.12.1992 г.
2. Глава 52 “Страхование” Гражданского Кодекса Республики Узбекистан от 01.03.1997Г.
3. Закон Республики Узбекистан “О страховой деятельности” от 5 апреля 2002 года
4. Закон Республики Узбекистан "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" от 21.04.2008 Г. N ЗРУ-155

5. Указ Президента Республики Узбекистан от 31.01.2002Г. №УП-3022 “О мерах по дальнейшей либерализации и развитию страхового рынка” "Собрание законодательства Республики Узбекистан", 2002, N 2.

6. Постановление Президента Республики Узбекистан от 17.04.2006 Г. №ПП-325 "О мерах по ускорению развития сферы услуг и сервиса в Республике Узбекистан в 2006-2010 годах". "Собрание законодательства Республики Узбекистан", 2006 г., №16, ст. 133.

7. Постановление Президента Республики Узбекистан от 10.04.2007Г. №ПП-618 "О мерах по дальнейшему реформированию и развитию рынка страховых услуг".

8. Постановление Президента Республики Узбекистан от 21.05.2008Г. №ПП-872 "О дополнительных мерах по дальнейшему реформированию и развитию рынка страховых услуг".

9. Постановление Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по ускорению развития сферы услуг и сервиса в Республике Узбекистан в период до 2010 года», - Ташкент, 21 мая 2007 Г. – электронный справочник «Norma».

10. Постановление Президента Республики Узбекистан «О приоритетных направлениях дальнейшего реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики в 2011-2015 годах и достижения высоких международных рейтинговых показателей», - Ташкент, 26 ноября 2010 Г. – www.lex.uz

IV. Интернет сайты.

11. <http://www.mf.uz> – Официальный сайт Министерства финансов Республики Узбекистан
12. <http://www.lex.uz> – Официальный сайт Законодательной базы Республики Узбекистан
13. <http://www.ins-org.ru> – Каталог интернет сайтов страховых Компаний
14. <http://www.ins-forum.ru> – Каталог интернет сайтов страховых Компаний
15. <http://www.iaisweb.org> – Сайт международного страхования
16. <http://www.znau.ru> – Электронная библиотека
17. <http://www.uzreport.uz> – Сайт информационного агентства.