

6. Чошанов М. А. Гибкая технология проблемно-модульного обучения. М., 1996. 160 с.

7. Вербицкий А. А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход. М., 1991. 207 с.

УДК 377.5  
ББК Ч 446.4 (2)

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ НПО**

**Б. И. Смирнов,  
Е. А. Пытина, И. В. Огют**

В настоящее время страховые специалисты различных направлений являются самыми востребованными на рынке труда Российской Федерации. Для этого существует ряд объективных причин. Прежде всего, это необходимость реализации концепции правительства о постепенном переходе от оказания прямой помощи пострадавшим от различных неблагоприятно сложившихся обстоятельств за счет бюджетных средств к обязательному страхованию наиболее актуальных рисков. Данная концепция предполагает, что страховые компании должны активизировать работу с населением. В свою очередь это означает, что потребуются большое количество хорошо подготовленных страховых агентов. Время случайных людей в этой непростой профессии проходит.

Современный страховой агент – это специалист, знакомый с основами коммерческого, хозяйственного, семейного права, налогового законодательства, практической психологии, конфликтологии, экономики и банковских операций, обладающий специальными знаниями в определенных аспектах отраслей народного хозяйства, информатике.

Этот специфический набор профессиональных знаний и умений невозможно освоить на краткосрочных курсах, организуемых страховыми компаниями. Существующий государственный образовательный стандарт на профессию «Агент страховой» частично решает проблему подготовки кадров для отечественных страховых компаний, но одновременно предполагает постоянное участие самих страховых компаний в организации учебного процесса. И если ранее компании ограничивались спонсорской помощью учебным заведениям, то в настоящее время все чаще эта помощь перерастает в продуктивное сотрудничество по воспитанию будущих кадров совместно с педагогами. Лидеры отечественного страхового рынка, такие, как «РОСНО» и «МАКС», в своей кадровой

политике сделали ставку именно на молодежь как на наиболее мобильный и обучаемый резерв. Проблема отсутствия у молодых специалистов житейского опыта успешно преодолевается с помощью неоправданно забытой системы наставничества, так необходимой для утверждения новой для российского страхового рынка профессии – «помощник страхового агента».

В условиях подготовки страховых агентов в учебных заведениях системы НПО этот метод выглядит как организация шефской помощи путем закрепления за учебным заведением опытных агентов-наставников, руководящих практической деятельностью учащихся. С их помощью преодолевается возрастной барьер для не достигших 18 лет учащихся, которые под контролем наставника занимаются вопросами поиска клиентов, предварительными переговорами и согласованием индивидуальных условий заключения договора страхования. Практически, только окончательное оформление страхового полиса и квитанций на получение наличных денег осуществляется агентом-наставником, который, таким образом, является скорее не агентом, а менеджером агентской сети. Немаловажное значение имеет и тот факт, что практическая деятельность учащихся в период обучения оплачивается. В рамках подобного социального партнерства учебных заведений, страховых компаний и учащихся, диплом о профессиональном образовании подкрепляется необходимым практическим опытом и дает возможность выпускникам не принимать первое же предложение от работодателей, а самостоятельно выбирать для себя страховую компанию.

Кроме того, условия агентской деятельности на отечественном страховом рынке не ограничивают возможностей учащихся по организации собственной сети помощников из числа друзей и родственников, для которых подобная деятельность является побочным заработком. Создание таких «коллективных страховых агентов» смешанного возрастного и образовательного состава способствует росту доверия населения к страховым продуктам и программам, поскольку участие родителей страхового агента придаст нужный вес и доверительную атмосферу переговорам, а специальные знания учащегося помогут направить переговоры в нужное русло. Со своей стороны страховые компании полностью одобряют подобную инициативу учащихся.

Профессия страхового агента является необходимой стартовой ступенью для формирования карьеры сотрудника страховой компании. Общение с клиентами помогает им сделать свой выбор в пользу будущей специализации в области медицинского, пенсионного, личного, имущественного страхования или страхования ответственности. Получив первый опыт работы с собственной агентской сетью из родственников, кто-то из них, наверняка, задумается о карьере менеджера по продажам; сложный случай, связанный с затруднениями с получением страховой выплаты или с фактом страхового мошенниче-

ства, наведет на мысли о карьере юриста или страхового следователя, а также эксперта или аварийного комиссара. Возникнет потребность в продолжении образования. Для этой цели на базе учебных заведений системы НПО, занимающихся подготовкой страховых агентов, должны быть созданы условия для организации системы интегрированного образования. Содержание образовательного стандарта по профессии «Агент страховой» составлено таким образом, что достаточно легко сочетается со средним профессиональным образованием по профессиям «Менеджер страхового дела», «Страховой специалист», «Юрист – социальный работник», «Технолог-эксперт» по различным отраслям хозяйства. При этом закон об образовании в РФ предоставляет им возможность одновременного обучения по двум образовательным программам. Дополнительная образовательная программа может осваиваться по сокращенному варианту, что позволяет избежать чрезмерной нагрузки учащихся и в то же время весьма способствует процессу взросления, формированию четких жизненных позиций в отношении будущей карьеры.

Поскольку данная модель организации страхового образования является достаточно новой и, к сожалению, пока не получила широкого распространения, ограниченная несколькими экспериментальными площадками, необходимо сделать ряд методических рекомендаций для преподавателей специальных дисциплин.

Учитывая, что контингент учащихся отличается достаточно юным возрастом, а страховая наука – сложностью восприятия, необходимо вносить в методику преподавания новые элементы, рассчитанные на то, чтобы сфокусировать внимание учащихся на основных моментах.

Например, прежде, чем приступить к обучению страховых агентов и страховых специалистов основам страхового права, дисциплины крайне сложной из-за изобилия различных юридических тонкостей и специфического языка источников страхового права, преподавателям, во-первых, необходимо ознакомить учащихся с основами истории страхования (кстати, практически неотделимой от истории развития страхового мошенничества, которое в большинстве случаев служило отправной точкой для разработки страхового законодательства), во-вторых, следует рекомендовать им для самостоятельного изучения специальную подборку произведений художественной литературы по страховой тематике.

Подобный метод преподавания является новым для страховой науки. Однако, как все новое – это вариация на тему хорошо забытого старого. В данном случае следует вспомнить оригинальный совет нашего великого соотечественника, великого российского императора Петра I. А советовал он своим помощникам следующее: «Не держаться правил яко слепой стены, ибо там порядки писаны, а времен и случаев нету». Поскольку основной задачей сотруд-

ников учебных заведений и школ агентов страховых компаний должно являться развитие у своих подопечных творческого подхода к делу и профессиональной интуиции, методика преподавания должна включать в себя анализ конкретных ситуаций, неизбежно возникающих в профессиональной деятельности. При этом сюжеты художественных произведений, обыгрывающие страховую тематику, создают своеобразную иллюзию объемного макета ситуации, что, в свою очередь, дает возможность правильно оценить ее со всех точек зрения: психологии и мотивов поведения страхователя, особенностей действующего законодательства, спровоцировавших ситуацию, профессиональной компетенции страховщиков и т. д.

Все эти моменты должны быть проработаны на специальных семинарских занятиях. Во время проведения подобных семинаров преподаватель преследует следующие цели: создание доверительной атмосферы в отношениях с обучаемыми, побуждение их активности в усвоении учебного материала, более глубокое выявление степени профессиональных знаний по сравнению с обычным тестированием.

Талантливо написанные произведения известных авторов детективного жанра ценны в качестве учебного пособия еще и потому, что описанные схемы страхового мошенничества настолько профессиональны, что пригодны к применению в настоящее время (что периодически и происходит). Кроме того, литературные сюжеты вызывают интерес и запоминаются гораздо легче и прочнее, чем инструктивный материал, особенно, если художественному вымыслу соответствуют реальные происшествя из опыта современных страховых компаний. Примерный алгоритм анализа конкретной ситуации, предлагаемый после каждого отрывка из художественного произведения вместе с вопросами для самоконтроля знаний, рассчитан на формирование у учащихся творческого подхода к своей будущей профессии. К сожалению, поскольку побудить учащихся прочесть всю рекомендуемую литературу невозможно по причине большого объема текстов, как для учащихся, так и для преподавателей может быть рекомендована к применению специально разработанная на кафедре «Страхование и управление риском» Российского нового университета хрестоматия, включающая в себя выдержки из текстов наиболее характерных художественных произведений с комментариями специалистов.

Для дальнейшего развития у учащихся творческого мышления, без которого немислима карьера страхового специалиста, является выполнение ими лабораторных работ по страховому маркетингу. Практические навыки по оценке потребностей страхового рынка хорошо формируются у учащихся при самостоятельном решении вопросов по созданию новых страховых продуктов и программ, а также их участию в подготовке и реализации рекламных акций страховых компаний.

В качестве дополнительных учебных дисциплин могут быть использованы спецкурсы «Управление страховыми проектами», «Менеджмент страховых организаций», «Управление персоналом страховых компаний».

Для лучшего усвоения учебного материала по дисциплине «Технологии страхового дела» учащимся и преподавателям удобнее пользоваться специально разработанными учебными пособиями по основным видам страхования, составляющими «Библиотеку страхового агента». Каждое такое пособие включает в себя подробное описание вида страхования, его роль и значение в экономике, исторический и юридический аспекты его возникновения и порядок заключения договоров страхования, а также образцы заполнения необходимых документов.

Количество желающих получить страховое образование ежегодно растет, равно как и потребность в таких специалистах отечественного страхового бизнеса. Остается надеяться, что положительный опыт экспериментальных образовательных площадок будет востребован не только в Москве и Подмоскowie, но и в других регионах Российской Федерации.

УДК 377+378:331.5  
ББК Ч 446. 4(2)

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Е. В. Ткаченко**

Обозначенная проблема слишком сложна для ее освещения в рамках одного выступления<sup>1</sup>. Поэтому остановимся только на нескольких основных позициях.

Позиция первая. Исходная. В настоящее время у 90% предприятий России сменилась форма собственности, они стали негосударственными. На них задействовано уже 3/4 работающего населения. И это должно отразиться в планировании дальнейшей работы образовательных учреждений.

На сегодняшний день в стране сложилась деформированная структура подготовки кадров. В конце советского периода и сегодня продолжает осуществляться следующая подготовка: высшее, среднее и начальное профессиональное образование готовят специалистов в соотношении 1:1:1. В то время,

---

<sup>1</sup> Выступление на выездном заседании бюро Президиума РАО в Тюмени: Проблемы обеспечения качества образования в условиях рыночной экономики (Январь 2004 г.).