методические рекомендации по теме «Страхование»

Контракт № FEFLP/FGI-5-2-02

Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей»

# Концепция темы и ожидаемые результаты ее изучения

## Место темы в структуре дистанционного курса

Тема 3.2 «Страхование» входит в Модуль 3 «Защита от финансовых угроз». Предполагается, что Учащиеся знакомы с основами управления рисками и, в частности, осознают роль страхования как способа реагирования на риск. Этот способ реагирования на риск требует приобретения специализированных финансовых продуктов, которые подробно изучаются в Теме 3.2.

Проблематика финансовых угроз тесно связана с долгосрочным планированием. Чем длиннее период планирования, тем выше вероятность реализации каких-то рисков (особенно страхуемых рисков с низкой вероятностью). У Учащихся, не имеющих привычки к долгосрочному планированию хотя бы на бытовом уровне, изучение темы «Страхование» может вызвать сложности. В этом случае может быть целесообразно вернуться к этой теме после изучения модуля «Управление семейными финансами».

**Цель изучения темы «Страхование»** — формирование компетенций, необходимых для защиты от негативных событий с малой вероятностью наступления и высоким возможным ущербом.

**Ключевая проблема темы:** Некоторые риски реализуются очень редко. Но если они наступают — человеку сложно справиться с негативными последствиями. Как защититься от них, как можно меньше меняя свой образ жизни?

В рамках финансовой грамотности страхование чаще всего вводят как один из финансовых продуктов. Здесь допускается та же ошибка, что и при преподавании тем, посвященных сбережениям и кредитованию: отталкиваясь от финансовой организации, тему не связывают с практическими проблемами обычного человека.

Главное отличие страхования от других финансовых продуктов состоит в том, что оно решает не явно существующие проблемы, а гипотетические. Его полезность может быть оценена только в общем контексте управления рисками. Именно поэтому страхование обособлено от модуля «Использование финансовых инструментов» и предваряется изучением рисков.

Как и в Теме 3.1 «Финансовые риски», отправной точкой раскрытия темы являются практические проблемы потребителя, а содержание материалов рассчитано на Учащихся с базовым уровнем математической подготовки.

Для решения ключевой проблемы темы требуется ее детализация до уровня более узких задач (подпроблем, учебных вопросов):

1. Как выбрать подходящую страховку?
2. Как действовать, когда страховой случай наступил?

Решение каждой из задач описывается как последовательность шагов (анализ). Успешное выполнение шагов решения по всем задачам обеспечивает решение ключевой проблемы темы (синтез). Содержание и структура теоретических и практических материалов по задаче соответствует последовательности шагов решения.

**Задача 1 «Как выбрать подходящую страховку?»**

**Расшифровка задачи 1:** Страхование — один из способов реагирования на риски. Как оно работает, при каких условиях применимо? Какие страховки полезны, а какие — нет? Большое количество страховых компаний и их агентов предлагают множество страховых продуктов. Как выбрать среди них те, которые лучше всего соответствуют целям страхования?

**Шаги решения задачи 1:**

1. Понимать смысл и возможные цели страхования.
2. Понимать содержание договора страхования.
3. Оценивать целесообразность страхования в различных жизненных ситуациях, в том числе:
   * выявлять скрытые страховые продукты и отказываться от ненужных страховок.
4. Составлять список подходящих страховых продуктов, в том числе:
   * с учетом особенностей объекта страхования;
   * отсекая предложения ненадежных страховщиков.
5. Ранжировать список страховых продуктов и выбирать наилучшее страховое предложение.

Страхование не защищает от наступления неблагоприятного события, а лишь компенсирует материальный ущерб, поэтому оно полезно для защиты от тех рисков, последствия которых преимущественно финансовые. Логика решения о приобретении страховки зависит от того, является ли она добровольной, обязательной или предлагается в комплекте с другим продуктом (например, кредитом или розничной покупкой). Заключая договор страхования, страхователь должен не только внимательно изучить текст договора, но и осознать, насколько конкретные риски соотносятся с его образом жизни и имуществом. При выборе страхового продукта нужно учитывать его стоимость, репутацию страхователя и ограничения, которые накладывает договор на страхователя. Как и другие финансовые продукты, страховые предложения нужно рассматривать в ранжированном списке.

**Ключевые понятия задачи 1:** страхование, добровольное страхование, обязательное страхование, страховщик, страхователь, страховая сумма, страховая премия, страховое возмещение (страховая выплата), страхование имущества, страхование ответственности, ОСАГО, каско.

**Задача 2 «Как действовать, когда страховой случай наступил?»**

**Расшифровка задачи 2:** Смысл страхования состоит в получении возмещения ущерба при наступлении страхового случая. Однако, попав в эту ситуацию, люди теряются: не обращаются вовремя, не могут представить необходимые документы и в итоге чувствуют себя обманутыми. Как грамотно действовать при наступлении страхового случая, чтобы получить положенную компенсацию?

**Шаги решения задачи 2:**

1. Иметь документы, подтверждающие заключение договора страхования, уплату страховых взносов и соблюдение иных обязанностей.
2. Максимально быстро фиксировать страховой случай.
3. Учитывать и отслеживать специфические обстоятельства частных видов страхования.

Страхование работает только в том случае, если страхователь выполняет свои обязанности и знает свои права. К сожалению, в подавляющем большинстве случаев причина отказа в страховом возмещении — невнимательность или безответственность самого страхователя, нарушившего условия страхования или не предоставившего необходимые документы. Сам факт страхования не отменяет необходимости вести себя ответственно, своевременно и корректно взаимодействуя со страховой компанией при наступлении страхового случая. Страховая компания не только не обязана, но и не имеет права «идти навстречу» недобросовестному клиенту, выплачивая ему взносы других страхователей.

**Ключевые понятия задачи 2:** страховой случай, извещение о страховом случае.

Таким образом, **решение ключевой проблемы (ключевые выводы) темы** «Как защититься от негативных событий с малой вероятностью наступления и высоким возможным ущербом, как можно меньше меняя свой образ жизни?» состоит в том, чтобы выбирать для этого страховые продукты, максимально соответствующие рискам человека и не содержащие неприемлемых (с точки зрения стоимости, ограничений или процедуры оформления страхового случая) условия. Не всякий редкий риск может быть застрахован, а только тот, с которым может столкнуться множество людей. От страховок, не защищающих от значимых рисков или содержащих неприемлемые условия, следует по возможности отказываться (или сводить неприемлемость к минимуму, выбирая наилучший из имеющихся вариантов, как в случае обязательных страховок).

# Методика преподавания темы

Каждая образовательная организация использует собственные подходы, форму организации обучения, программы преподавания финансовой грамотности с различной структурой и выделенным объемом учебных часов, поэтому порядок изучения тем, заданный Программой и Планом обучения данного Интерактивного курса, не может считаться универсальной базой для изучения темы с Учащимися. Тем не менее, при преподавании темы по разработанным материалам рекомендуется придерживаться заданной выше логики изложения темы (последовательности материалов), за исключением случаев, прямо оговоренных в рекомендациях к отдельным материалам.

Преподавание финансовой грамотности в значительной степени связано с коррекцией общераспространенных, но ошибочных представлений и стереотипов, установок, убеждений и ценностей. Поскольку для их коррекции необходим диалог и дискуссия с Учащимися (пассивного чтения материала недостаточно), основной акцент в данных методических рекомендациях сделан именно на работе с установками.

При работе с установками важно соблюдать корректность по отношению к личному опыту людей, не обесценивая его, а расширяя и дополняя, показывая его неполноту. В связи с этим рекомендуется соблюдать несколько простых общих правил, упорядочивающих процесс преподавания.

Во-первых, следует избегать апелляции к личному опыту. Вместо этого предпочтительно использовать близких Учащимся по социальному статусу вымышленных героев, с которыми им легко себя отождествить.

Во-вторых, любые теоретические положения и практические рекомендации, противоречащие бытовому опыту Учащихся, следует вводить лишь после того, как на конкретном примере (герое) убедительно показано развитие событий, противоречащее опыту.

В-третьих, по возможности следует представлять ошибочные, нерациональные мнения не как заведомо неверные, а как частный случай более широкого взгляда на проблему.

## Рекомендации по преподаванию темы Учащимся

1. Обсуждение вопросов страхования возможно только после того, как будут обозначены границы применимости этого термина. Для целей изучения этой темы под страхованием следует понимать лишь страхование в узком смысле, т.е. **предполагающее уплату страховой премии в обмен на компенсацию при наступлении страхового случая**.

Тем самым из обсуждения исключаются все формы государственного социального страхования, инвестиционного страхования и медицинского абонементного страхования.

Несмотря на декларируемую в названии страховую природу, инструменты государственного социального страхования (ОМС, пенсионное и социальное страхование) по своей сути близки к налогам. В частности:

* их взимание не обусловлено каким-либо договором;
* условия по ним в одностороннем порядке устанавливаются государством;
* ответственность за оказание услуг по ним несет государство, а не финансовые организации;
* величина страховых взносов по ним не связана напрямую с величиной страхового возмещения (например, взносы в пенсионный фонд свыше определенной суммы не влияют на размер «страховой» пенсии») и т.д.

При возникновении дискуссии преподаватель может ссылаться на все эти обстоятельства, отмечая, что «социальное страхование» гораздо ближе к налогам, обсуждаемым в Теме 4.2 Интерактивного курса. Если дискуссии не возникает, то достаточно сослаться на первые два признака, чтобы объяснить, как отличить страховые продукты от «социального страхования». Отметим, что ОСАГО, хотя оно и ассоциируется с государством, не содержит ни одного из перечисленных признаков.

Кроме того, под используемое в Интерактивном курсе определение страхования не подпадают «клубные» продукты типа ДМС. Их основная ценность состоит не в страховом возмещении, а в предоставлении доступа к набору услуг (обследований, консультаций и т.д.), предотвращающих наступление страхового случая. Естественно, современная экономика все чаще предлагает комплексные финансовые продукты (страховые+«клубные», страховые+инвестиционные и т.п.), но в данном Интерактивном курсе они не рассматриваются по причине повышенной сложности.

2. Необходимо учитывать уровень подготовки Учащихся при адаптации примеров и заданий в материалах. Ключевые идеи должны быть понятны даже человеку, не владеющему теорией вероятности, статистикой, и **не умеющему читать формулы**. Страхуемые риски и объекты следует выбирать **на временном горизонте до 2 лет**, поскольку временной горизонт и масштаб финансовых последствий, которые могут представить Учащиеся, ограничены 1-2 годами и доходами за этот период времени (и это требует от них серьезных интеллектуальных усилий).

3. Базовое условие содержательного обсуждения страхования — согласие Учащегося с тем, что у него есть принципиальная возможность выделить средства на покупку страховки. Скорее всего, такое понимание есть, если Учащийся изучил Тему 2.1 «Сбережения и инвестиции» и сформировал привычку к сбережению. Тогда страхование можно рассматривать в тесной связи со сбережениями: как инструмент, для некоторых целей выигрывающий сравнение с «финансовой подушкой безопасности» («самострахованием»), а в некоторых случаях проигрывающий ей. Страхование следует представлять как способ снизить нагрузку на «подушку безопасности», но ни в коем случае не как аналог инвестиций.

Если же Учащийся не видит способов улучшить свое финансовое положение так, чтобы у него появились средства на приобретение страховки, то к вопросу применения страхования как финансового продукта следует вернуться в рамках Темы 4.1 «Финансовые цели и финансовое планирование». Тогда в этой теме (3.2) следует сосредоточиться на выявлении скрытых страховых продуктов и обсуждении возможностей отказа от них.

## Базовые установки Учащихся и их коррекция

В данном разделе выделены установки, носящие наиболее общий характер, влияющие на восприятие Учащимися всей темы. Их необходимо контролировать и корректировать буквально на каждом занятии, даже если предполагается последовательно пройти с Учащимися несколько материалов. Более того, существование сильных, широко распространенных предубеждений, нежелательных установок и стереотипов ведет к тому, что добиться правильного отношения к страхованию можно, только многократно отрабатывая одни и те же идеи. Более специфические установки, формируемые в рамках конкретных задач и/или шагов их решения, приведены в разделе 2.3.

Нежелательные установки в отношении страхования, требующие корректировки:

1. «Страховка – пустая трата денег», «Если риск не наступил, то деньги на страховку потрачены зря», «Зачем платить за то, что, скорее всего, не случится?»
2. «А, почему бы не купить расширенную гарантию, страховку, раз ее сейчас предлагают?» (готовность, не задумываясь, оплатить дополнительные услуги, которые предлагают в момент совершения сделки)

Предполагается, что большинство Учащихся придерживается двух противоположных друг другу позиций одновременно. С одной стороны, им непонятно, какую выгоду можно найти в страховке. С другой стороны, они, сами того не замечая, готовы приобрести страховки вместе с другими продуктами, в момент принятия решения считая конкретное предложение выгодным. Это похоже на склонность россиян с недоверием относиться к кредитам, при этом массово пользуясь рассрочкой и микрозаймами. Такое противоречие вызвано тем, что сам термин «страховка» за последние двадцать лет полностью размылся.

Независимо от преобладающей у Учащихся установки, у них можно сформировать здоровые финансовые привычки в сфере страхования. Базу для этого создает обязательное и вынужденное страхование: ОСАГО, туристическое, транспортное и т.п. Учащихся можно убедить в важности рационального выбора обязательной/вынужденной страховки, т.к. вариант отказа от страховки в таком случае недоступен, но свои затраты на ее приобретение можно минимизировать.

После этого можно добиться рационального отношения к скрытым страховкам, которые тоже навязываются, но от которых в принципе можно отказаться. Когда Учащиеся принимают рациональный подход к решению, отказываться ли от скрытой страховки, его можно распространять и на полностью добровольный выбор страховки по инициативе потребителя.

## Рекомендации по использованию материалов теоретической и практической направленности в работе с Учащимися

Включенные в Интерактивный курс материалы теоретической и практической направленности (презентации и практикумы) могут быть использованы для подготовки занятий с Учащимися с учетом приведенных в этом разделе уточнений и ограничений.

**Презентация «Как работает страхование, и нужно ли оно?»**

Презентация соответствует задаче 1 «Как выбрать подходящую страховку?». С нее рекомендуется начинать изучение темы и задачи, так как она задает контекст и формирует рациональное отношение к страховым продуктам. После данной презентации в рамках этой же задачи следует изучать презентацию «Как выбрать подходящую страховку?» и практикум «Как выбрать страховку?», раскрывающие тему содержательно.

При подготовке занятий с Учащимися нужно обратить внимание на следующие идеи:

1. Этот материал посвящен вопросу общей осмысленности приобретения страховки, а не выбору конкретного страхового предложения.

Поскольку Учащиеся, скорее всего, не имеют крупной собственности (квартиры, автомобиля и т.п.), то обсуждение следует выстроить вокруг портативной бытовой техники (дорогие мобильные телефоны, ноутбуки, планшеты и т.п.) и спортивного инвентаря (самокаты, велосипеды и т.п.). Это имущество находится в неконтролируемой внешней среде, и бытовой опыт Учащихся вполне позволяет им ощутить значимость рисков.

2. Ущерб от повреждения имущества лишь отчасти покрывается страховкой, т.к. помимо стоимости ремонта/замены есть и другие формы ущерба.

Практически не существует страховок, которые бы компенсировали потери из-за того, что имущество временно недоступно (находится в ремонте). Более того, подавляющее большинство страховок значительно увеличивают период недоступности имущества (т.к. усложняются процедуры оценки его технического состояния и ужесточаются требования к комплектующим, которые заказываются у официальных поставщиков). Поэтому целесообразность приобретения имущественной страховки определяется не столько тем, насколько выгодно соотношение страховой премии и страховой выплаты, сколько готовностью на предусмотренный договором срок отказаться от использования имущества.

Если человек понимает, что при наступлении страхового случая он в любом случае за свой счет оплатит замену или срочный ремонт, то страховка заведомо бесполезна. С другой стороны, после поломки дорогого смартфона Учащийся вполне может пару месяцев обходиться дешевым заменителем, пока основной телефон в ремонте, позаимствовать технику у родственников и т.д. Именно эту логику выбора следует обсуждать в первую очередь, рассматривая проблему скрытых и навязываемых страховок с Учащимися. Другие страховые продукты следует рассматривать уже по аналогии с этим видом страховок.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Понимать, в чем заключается суть страхования | Уметь выявлять скрытые и/или навязываемые страховые продукты и отказываться от них | Осознавать, что важно страховать события, которые могут повлечь за собой крупные затраты, несмотря на малую вероятность риска |
| 2 | Знать, кто является участником договора страхования (имущества и\или ответственности) |  | Осознавать, что незадействованная страховка - не финансовая потеря, расходы на страховку - не инвестиции и не надо ожидать, что они окупятся |
| 3 | Знать основные страховые термины: страховщик, страхователь, страховая сумма, премия и выплата, бонус-малус и т.д. |  | Критически относиться к необязательным страховым продуктам, навязываемым в рамках других контрактов и не предотвращающим крупный ущерб |
| 4 | Знать случаи, когда страховое вознаграждение не выплачивается частично или целиком |  | Критически относиться к страхованию рисков, которые не сложно принять или предотвратить |
| 5 | Понимать, какие обязательства может накладывать на страхователя договор страхования |  | Осознавать неприемлемость обмана страховой компании и существование уголовной ответственности за мошеннические действия |
| 6 | Понимать разницу между обязательным (обусловленным законом) и добровольным страхованием |  |  |
| 7 | Понимать разницу между страхованием своей ответственности и страхованием от ущерба, нанесенного другими лицами или обстоятельствами |  |  |
| 8 | Понимать принципы индивидуализации страхования (страховые коэффициенты по возрасту, профессии, истории происшествий и т.п.) |  |  |
| 9 | Знать, как применяется условная или безусловная франшиза (ее роль как комиссии, как защиты от недобросовестности страхователя и как порога страхового случая) |  |  |

**Презентация «Как выбрать подходящую страховку?»**

Презентация соответствует задаче 1 «Как выбрать подходящую страховку?». Это основной материал темы, следующий за вводной презентацией «Как работает страхование и нужно ли оно?». После данной презентации в рамках этой же задачи следует изучать практикум «Как выбрать страховку?», отрабатывающий связанные с презентацией умения и установки. При работе с Учащимися может быть целесообразно объединить эти два материала в единый урок, используя положения практикума как закрепляющие задания в конце урока.

При подготовке занятий с Учащимися нужно обратить внимание на следующие идеи:

1. Приоритетность репутации страховщика при выборе конкретного страхового предложения.

В подавляющем большинстве случаев неприемлемо жертвовать надежностью ради удешевления страховки. Обосновывая этот тезис, можно опираться на рассмотренные ранее в Теме 3.1 «Финансовые риски» риски контрагента. Поскольку договор страхования предполагает, что именно страховщик получает выгоду и несет обязательства, которые к тому же не являются безусловными (существует возможность отказа в страховой выплате), то именно страховка — самый чувствительный к рискам контрагентов среди всех финансовых продуктов.

Прочие критерии выбора (в том числе, соотношение страховой франшизы и страховых взносов) не настолько важны при работе с Учащимися, изучавшими Модуль 2 «Использование финансовых инструментов», так как они уже знакомы Учащимся и второстепенны по отношению к репутации страховщика. Их отработка полезна в основном в контексте универсальных учебных действий.

2. Поскольку Учащимся наиболее близки продукты имущественного страхования, то имеет смысл уделить дополнительное внимание самоподготовке преподавателя в этой области. В частности, рекомендуется отработать объяснение многостороннего характера договоров имущественного страхования. Учащиеся должны понять, что страховщик, продавец, центр диагностики, сервисный центр и производитель – это пять разных субъектов, во многих случаях юридически полностью независимых. Договор страхования либо напрямую описывает взаимодействие всех этих сторон, либо содержит отсылки к другим документам. Договор и эти документы необходимо изучить, чтобы понять пределы ответственности каждой из сторон. Для потребителя выгоднее договоры, в которых ответственность концентрируется у страховой компании, в то время как остальные стороны имеют обязанности и обязательства перед страховой компанией, а не перед потребителем. И, наоборот, максимально невыгодны договоры, в которых ответственность размыта: страховая компания представлена как агент потребителя, и все другие стороны имеют обязанности перед самим потребителем.

Чем больше юридически самостоятельных сторон, тем сложнее договор и тем важнее консультация специалиста перед его заключением. С другой стороны, если стороны не разделены, или стороны подчинены/принадлежат страховой компании, то возникает серьезная опасность злоупотреблений со стороны страховщика: например, по его поручению подчиненный диагностический центр может заявить о якобы допущенных потребителем нарушениях условий использования имущества. Если у потребителя остается право направить имущество на независимую экспертизу, то эти риски существенно снижаются, но такое условие встречается редко, а также сопряжено с большими расходами для потребителя.

3. Приобретение страховки бессмысленно, если страхователь заранее понимает, что он не сможет соблюдать те ограничения, которые заложены в условиях договора, или выполнить все положенные процедуры после наступления страхового случая. Учащиеся склонны игнорировать эти обстоятельства, ссылаясь на то, что «когда дело дойдет – разберемся». В действительности, однако, практически всегда можно и нужно дать точный прогноз исполнимости этих условий уже в момент заключения договора.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Знать особенности страхования имущества (движимого и недвижимого) | Уметь определять страховой продукт, наилучшим образом подходящий для защиты от риска | Критически относиться к необязательным страховым продуктам, навязываемым в рамках других контрактов и не предотвращающим крупный ущерб |
| 2 | Понимать особенности страхования в сфере розничной торговли и разницу между страхованием и гарантийным обслуживанием | Уметь подбирать необходимые характеристики страхового продукта |  |
| 3 | Понимать особенности автострахования | Уметь выбирать среди релевантных продуктов оптимальный с точки зрения цели страхования (учитывая страховые взносы, срок, страховую сумму, франшизу и т.п.) |  |

**Практикум «Как выбрать страховку?»**

Практикум соответствует задаче 1 «Как выбрать подходящую страховку?». Его рекомендуется изучать после презентации «Как выбрать подходящую страховку?». При работе с Учащимися может быть целесообразно объединить эти два материала в единый урок, используя положения практикума как закрепляющие задания в конце урока.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| 1 |  | Уметь находить достоверную информацию о страховой компании, проверять ее из различных источников | Осознавать исключительную важность репутации страховой компании и масштаб дополнительных убытков от потери времени на споры при работе со страховой компанией, считающейся ненадежной |
| 2 |  | Уметь отсекать страховые продукты от компаний с ненадежной репутацией |  |

**Интерактивная инструкция «Как действовать, когда страховой случай наступил?»**

Интерактивная инструкция соответствует задаче 2 «Как действовать, когда страховой случай наступил?». Это единственный материал задачи, в интерактивной форме отрабатывающий ключевые умения и установки, а также содержащий необходимые теоретические пояснения в форме обратной связи.

Как и другие интерактивные инструкции, этот материал может быть легко преобразован в дидактическую ролевую игру. В этом случае желательно скорректировать фактические обстоятельства так, чтобы они соответствовали опыту Учащихся, с учетом специфики конкретного региона/населенного пункта. Если материал используется в электронной форме «как есть», то преподавателю следует подготовить сопроводительные примеры и пояснения, сближающие содержимое материала с социальными условиями жизни и опытом учащихся.

Необходимо обратить особое внимание на то, чтобы у Учащихся не сформировалось нежелательных установок в отношении страхования. С одной стороны, нужно снять опасения особо тревожных Учащихся, что страховая компания их обманет и ничего не выплатит. С другой стороны, особо безответственных необходимо убедить, что только их активное и конструктивное участие позволит им воспользоваться всеми преимуществами страхования. Необходимо добиться понимания: страховая компания устанавливает множество жестких требований к оформлению страховки, ограничений на поведение и т.п. для того, чтобы защитить деньги страхователей от мошенников. Если бы этих требований не было, то находились бы люди, которые бы платили небольшой страховой взнос, подстраивали страховой случай и получали большое страховое возмещение. Тогда количество страховых случаев сильно выросло бы, и страховой компании пришлось бы увеличивать размер взносов для всех страхователей.

Если какое-то из требований договора страхования кажется Учащимся формальностью, которую не стоит учитывать, то следует обсудить, какие возможности для мошенничества открывало бы отсутствие этого требования. При этом можно активно обращаться к уже разобранным в теме «Финансовые риски» примерам мошенничества. Благодаря этому Учащиеся не только убедятся в важности соблюдения всех правил, но и начнут больше доверять институту страхования: они увидят, что опытные компании знают, как защитить деньги страхователей.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| 1 | Понимать особенности фиксации страхового случая для разных видов страхования | Уметь зафиксировать страховой случай | Осознавать необходимость своевременно и корректно оформлять страховой случай и быть готовым к этому в случае его наступления |
| 2 | Знать процедуру и сроки извещения страховщика о наступлении страхового случая |  |  |

## Рекомендации по использованию материалов прикладной направленности

Материалы прикладной направленности представляют собой подборку материалов из числа ранее созданных в рамках проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развития финансового образования в Российской Федерации». Эти материалы доступны для свободного использования в соответствии с позицией Министерства финансов, которому принадлежат права на их использование. Они могут быть использованы при проведении занятий с Учащимися для углубления образовательных результатов, достигнутых с помощью материалов теоретической и практической направленности.

Материалы прикладной направленности разделены на основные (которые рекомендуется использовать в первую очередь) и дополнительные — их использование в работе с Учащимися целесообразно с учетом выделенного Образовательной программой учебного заведения времени и/или ее специализации.

Некоторые из представленных материалов носят обобщающий характер, одновременно затрагивая несколько задач в рамках темы. Такие материалы рекомендуется (если в комментариях к материалу прямо не указано иное) использовать уже после того, как все соответствующие задачи освоены Учащимися.

## Основные материалы

1. **Мастер-класс «Финансовые риски и способы ими управлять. Страхование»**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Мастер-класс состоит из 2 самостоятельных тематических частей. В первой части мастер-класса наряду с получением теоретических знаний о понятиях и терминах, связанных с рисками и страхованием ответственности или ущерба от их наступления, участники дискутируют о важности оценки риска, обсуждают современные виды мошенничества. Вторая часть мастер-класса посвящена страхованию.

**Образовательная цель** — познакомить с видами рисков и способами управления ими.

**Образовательные результаты:**

* Понимать суть и содержание процесса страхования и знать его основные термины.
* Знать ключевые страховые продукты, их особенности и сферу применения.

**Контракт и автор материала:**

Контракт № FEFLP/FGI-3-2-19 «Подготовка и проведение просветительских мероприятий для старшеклассников в форме отборочного онлайн-конкурса и тематического учебного лагеря с последующим распространением опыта среди организаторов детского отдыха», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 120 мин.

**Комментарий:**

В рамках изучения темы «Страхование» может быть использована вторая часть мастер-класса (примерная продолжительность — 60 минут).

1. **Видеоролик «Страхование: школьникам о грамотном использовании финансовых услуг»**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Видеоролик тезисно рассказывает о сути и принципах страхования, почему такое финансовое решение может оказаться оправданным для застрахованного лица, отвечает на вопросы о том, для чего страховать жизнь, ответственность и такие виды имущества, как автомобиль и жилье. Отдельное внимание уделяется сути ОСАГО.

**Образовательная цель** — разъяснить суть и принципы страхования, познакомить с основными видами страховых продуктов.

**Образовательные результаты:**

* Понимать суть и содержание процесса страхования и знать его основные термины.
* Понимать особенности механизма различных видов страхования.
* Понимать особенности автострахования.

**Контракт и автор материала:**

Контракт № FEFLP/QCBS-4-4 Мероприятия, обеспечивающие информирование общественности о различных аспектах защиты прав потребителей финансовых услуг, АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 15 мин.

## Материалы для самостоятельной работы

1. **Деловая игра «Зонт от непогоды или как обезопасить личный бюджет посредством страхования?»**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Участники игры выступают в роли страхователей и страховщиков. Страхователи выбирают виды и условия страхования, ограничиваясь бюджетом, предусмотренным на покупку страховых продуктов и их количеством.

Броском кубика определяются ситуации реализации рисков. Если риск был застрахован, участник получает компенсацию, если нет — несет финансовые потери в полном объеме. Выигрывает участник, понесший финансовые потери в минимальном объеме.

**Образовательная цель** — закрепить знание страховых терминов и понятий, а также понимание важности определения приоритета рисков с целью эффективного распределения бюджета на покупку страховых продуктов.

**Образовательные результаты:**

* Понимать, в чем заключается суть страхования.
* Знать основные страховые термины: страховщик, страхователь, страховая сумма, премия и выплата, бонус-малус и т.д.
* Знать, как применяется условная или безусловная франшиза (ее роль как комиссии, как защиты от недобросовестности страхователя и как порога страхового случая).
* Осознавать, что важно страховать события, которые могут повлечь за собой крупные затраты, несмотря на малую вероятность риска.
* Знать особенности личного страхования (жизни и здоровья)
* Знать особенности страхования имущества (движимого и недвижимого).
* Знать правила совершения безопасных покупок в интернете.
* Понимать особенности пользования электронными деньгами.

**Контракт и автор материала:**

Контракт № FEFLP/FGI-2-1-15 «Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!», автор Ю. В. Брехова, кандидат экономических наук, доцент Волгоградского филиала РАНХиГС.

**Длительность мероприятия:** 60 мин.

**Комментарий:**

На первом этапе нужно обсудить с участниками, что страхование — это лишь один из способов реагирования на риск. В общих чертах проговорить алгоритм принятия решения о приобретении страховки (первый шаг которого включает оценку вероятности (в бытовом смысле) и величины ущерба) и выбор конкретного страхового продукта и страховой компании, какие риски (независимо от объекта) целесообразно страховать (с низкой вероятностью, но значительным ущербом и/или широким кругом пострадавших).

Следует отметить, что в ограничения бюджета — не единственный и не основной аргумент в пользу или против страхования, в ряде случаев разумнее выбирать другие способы реагирования на риск («подушка безопасности», финансирование, и др.).

Нужно иметь в виду, что условия игрового договора ОСАГО не соответствуют реальным, но с учетом образовательной цели мероприятия этим можно пренебречь.

1. **Интерактивный практикум «Эффективность понимания договора с финансовыми организациями — практическая основа защиты своих интересов»**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Интерактивный практикум позволяет изучить электронную версию договоров страхования (ОСАГО, имущества, личного страхования, медицинского страхования) получить подсказки по ключевым пунктам договора и проверить свои знания и внимательность. Практикум снабжен пояснительными материалами, методическими рекомендациями для преподавателей и глоссарием.

**Образовательная цель** — закрепить знания страховых терминов и понятий, умение верно трактовать ключевые пункты договоров страхования.

**Образовательные результаты:**

* Знать основные страховые термины: страховщик, страхователь, страховая сумма, премия и выплата, бонус-малус и т.д.
* Уметь верно, трактовать ключевые пункты договора, касающиеся интереса и ответственности страхователя.

**Контракт и автор материала:**

Контракт № FEFLP/FGI-2-2-11 Интерактивный практикум «Эффективность понимания договора с финансовыми организациями – практическая основа защиты своих интересов», руководитель проекта Москаленко К.Л., ООО «АйТи Агентство ОС3».

**Длительность мероприятия:** 90 мин.

1. **Творческое задание «Страхование будущего. 2345 год...»**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Учащимся предстоит разбиться на группы по 6 человек. Каждая команда представляет собой страховую компанию из далекого 2345 года. Команды должны придумать и предложить страховые услуги, которые будут актуальны в будущем. Должны быть предложены минимум 2 услуги для страхования имущества и ответственности. У команд есть на это 7 минут.

**Образовательная цель** — закрепить понимание сути страхования имущества и ответственности.

**Образовательные результаты:**

* Понимать, в чем заключается суть страхования.

**Контракт и автор материала:**

Контракт № FEFLP/FGI-3-2-19 «Подготовка и проведение просветительских мероприятий для старшеклассников в форме отборочного онлайн-конкурса и тематического учебного лагеря с последующим распространением опыта среди организаторов детского отдыха», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 45 мин.

**Комментарий:**

Ведущему следует внимательно следить за тем, чтобы предлагаемые риски и страховые продукты соответствовали сути взаимоотношений страхователя и страховщика и не нарушали логики страхования.

1. **Ситуационная задача**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Пётр Михайлович решил застраховать свой мотоцикл. Времени на выбор страховой компании у него не было, поэтому он решил зайти в компанию, которая располагалась в подвале его дома. На входе в офис его встретила девушка и проводила в соседнюю комнату, где, судя по табличке, находился отдел страхования физических лиц, однако численность этого отдела составляла всего два человека. Большой радостью для Петра Михайловича стала цена страхового полиса, которая оказалась намного ниже, чем у его соседа (сосед Петра Михайловича несколько дней назад застраховал свой мотоцикл в крупной страховой компании). Проанализируй ситуацию и ответь на следующие вопросы: надёжную ли страховую компанию выбрал Пётр Михайлович?

**Образовательная цель** — закрепить знания о критериях выбора страховой компании и установку на понимание последствий обращения в ненадежную страховую компанию.

**Образовательные результаты:**

* Уметь находить достоверную информацию о страховой компании, проверять ее из различных источников.
* Осознавать исключительную важность репутации страховой компании и масштаб дополнительных убытков от потери времени на споры при работе со страховой компанией, считающейся ненадежной.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-3.25 «Формирование финансовой грамотности у обучающихся через организацию проектной деятельности и других интерактивных форм обучения в системе общего и дополнительного образования», Консорциумом в составе: ГАОУ ВПО города Москвы «Московский городской педагогический университет» (ведущий партнер; Россия) и АНО ДПО «Институт Финансового Планирования» (партнер; Россия)

**Длительность мероприятия:** 10 мин.

1. **Ситуационная задача**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Согласно данным, полученным в сети Интернет, страховая компания Х за 2013 г. показала следующие результаты:

– получила страховые премии на сумму 100 000 000 р., из них 95 % составили премии по ОСАГО;

– осуществила страховые выплаты на сумму 80 000 000 р.;

– рейтинг (согласно «Эксперт РА») В++.

Как вы считаете, стоит ли страхователю в 2014 г. заключать договор с данной компанией?

Ответ: Исходя из полученных данных, можно говорить о том, что портфель компании не является диверсифицированным (большую часть в нём занимает ОСАГО, которое признано страховщиками наиболее убыточным видом), причём за год страховщиком было осуществлено 80 000 000 р.

страховых выплат, что составляет 80 % от всех полученных премий. Учитывая эти факторы и уровень надёжности согласно «Эксперт РА», страхователю можно посоветовать заключить договор с другой компанией.

**Образовательная цель** — закрепить знания о критериях выбора страховой компании и установку на понимание последствий обращения в ненадежную страховую компанию.

**Образовательные результаты:**

* Уметь находить достоверную информацию о страховой компании, проверять ее из различных источников.
* Осознавать исключительную важность репутации страховой компании и масштаб дополнительных убытков от потери времени на споры при работе со страховой компанией, считающейся ненадежной.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-3.25 «Формирование финансовой грамотности у обучающихся через организацию проектной деятельности и других интерактивных форм обучения в системе общего и дополнительного образования», консорциумом в составе: ГАОУ ВПО города Москвы «Московский городской педагогический университет» (ведущий партнер; Россия) и АНО ДПО «Институт Финансового Планирования» (партнер; Россия).

**Длительность мероприятия:** 30 мин.

1. **Кейс**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Семён устроился на работу в крупный магазин менеджером. Оклад был небольшой, но ему выплачивали ежемесячную премию, размер которой зависел от объёма продаж. В целом заработная плата с учетом премии получалась очень приличной. Семён дорожил своей работой: ему нравилась и то дело, которым он занимается, и тот коллектив, в котором он работал. Однажды зимой, Семён очень торопился, опаздывая на работу: начальство очень строго наказывало нарушителей дисциплины, и опоздавший мог потерять всю месячную премию, которая составляла большую часть заработной платы. Этого допустить было нельзя. Семён очень торопился и, перебегая дорогу, не заметил вывернувшего из-за угла автомобиля. В результате произошедшей аварии, Семён сильно повредил ногу, требовались деньги на лечение и курс реабилитации, который должен был занять несколько месяцев. Руководство магазина сказало Семёну, что на время болезни никаких премиальных выплат ему не будет, и он может рассчитывать только на выплаты по больничному листу. Семёну пришлось брать кредит в банке. И ещё длительное время после выздоровления Семён вынужден был работать, отдавая деньги в банк, чтобы погасить кредит.

Что делать в таких случаях? Как застраховать себя от подобных финансовых рисков?

**Образовательная цель** — закрепить понимание финансовых последствий наступления незастрахованного риска.

**Образовательные результаты:**

* Знать особенности личного страхования (жизни и здоровья).

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-3.25 «Формирование финансовой грамотности у обучающихся через организацию проектной деятельности и других интерактивных форм обучения в системе общего и дополнительного образования», Консорциумом в составе: ГАОУ ВПО города Москвы «Московский городской педагогический университет» (ведущий партнер; Россия) и АНО ДПО «Институт Финансового Планирования» (партнер; Россия)

**Длительность мероприятия:** 20 мин.

**Комментарий:**

Ведущему рекомендуется подвести учеников к выводу о том, что риск потери дохода является одним из самых критичных для человека. Зачастую этот риск является следствием реализации риска потери здоровья. Поэтому при поступлении на работу важно оценить, какая часть дохода может быть компенсирована по больничному листу. Например, правила оформления больничного листа гласят, что если трудовой стаж человека составляет менее 5 лет, то ему будут назначены только 60% от его среднемесячного заработка за последние два года.

1. **Задача**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Автомобиль Олега был застрахован по КАСКО на 550 000 рублей. После дорожно-транспортного происшествия, виновным в котором был Олег, эксперт страховой компании оценил сумму ущерба в 57 000 рублей. По условиям договора страхования, сумма ответственности, которая не покрывается страховой компанией, (безусловная франшиза) составляет 30 000 рублей. Какую сумму должна выплатить Олегу страховая компания?

**Образовательная цель** — закрепить понимание сути условия франшизы при заключении договора страхования.

**Образовательные результаты:**

* Знать, как применяется условная или безусловная франшиза (ее роль как комиссии, как защиты от недобросовестности страхователя и как порога страхового случая).

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО, АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 10 мин.

1. **Ситуационная задача**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Марии 23 года, этим летом она получила водительские права (коэффициент по возрасту и стажу 1,7), она живёт в Екатеринбурге (региональный коэффициент 1,8) и за летнюю стажировку накопила денег на 80 л. с. (коэффициент по мощности двигателя 1,1). Мария никогда ранее не оформляла ОСАГО (ее коэффициент бонус-малус 1). Базовый тариф в страховой компании, в которую обратилась Мария, составляет 3 700 рублей. При расчёте страховой премии базовый тариф умножается на все коэффициенты. Рассчитайте цену полиса ОСАГО для Марии, если она планирует использовать машину в течение всего года (сезонный коэффициент 1). Сэкономит ли Мария на страховке, если оформит полис на неограниченное количество водителей (в этом случае коэффициент по возрасту и стажу будет 1,8)?

**Образовательная цель** — закрепит понимание влияния индивидуальных факторов на величину страховой премии.

**Образовательные результаты:**

* Понимать принципы индивидуализации страхования (страховые коэффициенты по возрасту, профессии, истории происшествий и т.п.).

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО, АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 20 мин.

1. **Ситуационная задача**

**Задача 1:** Как выбрать подходящую страховку?

**Краткое описание:**

Семья Ивановых состоит из трех человек: папа, мама и ребенок-школьник. В прошлом году папа болел дважды, мама – три раза, а ребенок – девять раз. Каждый раз за помощью они обращались в платную поликлинику, где требовалось три раза посетить врача и два раза сдать анализы.

Первое обращение к врачу по каждому случаю заболевания в этой поликлинике стоит 1100 рублей, повторное обращение – 850 рублей, взятие анализов – 500 рублей.

Стоимость полиса добровольного медицинского страхования (ДМС) составляет:

• для одного взрослого: 27 000 рублей

• для одного ребенка: 32 000 рублей

• для всей семьи (один полис на трех человек): 60 000 рублей.

В текущем году Ивановы по-прежнему планируют обращаться в поликлинику, не оформляя полисы ДМС. При этом они считают, что расходы семьи на медицинские услуги увеличатся не более чем на 20% по сравнению с прошлым годом. Если оценка расходов верна, может ли стоимость лечения в поликлинике превысить стоимость семейной страховки?

**Образовательная цель** — закрепить умение сравнения потенциальной стоимости принятия риска с величиной страховой премии по потенциальному риску.

**Образовательные результаты:**

* Уметь выбирать среди релевантных продуктов оптимальный с точки зрения цели страхования (учитывая страховые взносы, срок, страховую сумму, франшизу и т.п.).
* Осознавать, что незадействованная страховка — не финансовая потеря, расходы на страховку - не инвестиции и не надо ожидать, что они окупятся.
* Критически относиться к страхованию рисков, которые не сложно принять или предотвратить.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО, АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 10 мин.

**Комментарий:**

Ведущему следует обратить внимание учеников на то, что рассматривать страховку как инвестиции в будущее неверно. Приобретение страховки не означает обязательного использования услуг в полном объеме и стоимости, предусмотренных договором.

Оценка целесообразности приобретения страховки на основе предыдущего опыта может дать только сравнение стоимости уже наступивших событий со стоимостью страхования тех же событий и их количества в будущем. Однако невозможно с точностью предположить, произойдут ли эти события не только в прогнозируемом объеме, но и вообще. Таким образом, если стоимость страхования риска сопоставима со стоимостью последствий его наступления, следует очень взвешенно подходить к решению о приобретении страховки.