

СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО



Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО

*Методичні рекомендації
для самостійного вивчення дисципліни*

Укладачка Попова Л. В.



Чернівці

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
2025

УДК 368 (072)
С 836

Друкуються за ухвалою вченої ради економічного факультету
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
(протокол № 16 від 25.06.2025 р.)

Страхове посередництво: методичні рекомендації для самостійного
С-836 вивчення дисципліни / уклад.: Л.В. Попова. Чернівці: Чернівець.
нац. ун-т, 2025. 58 с.

Методичні рекомендації для самостійного вивчення дисципліни «Страхове посередництво» зорієнтовані на освітню програму підготовки бакалаврів за спеціальністю «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». Видання містить перелік питань по кожній темі, перелік основних термінів і понять, завдання до тем, практичні завдання, перелік тем індивідуальних науково-пошукових доповідей та повідомлень. Наведено критерії оцінювання різних видів завдань, питання для підмускового контролю, а також список рекомендованих літературних джерел з курсу.

Для здобувачів вищої освіти різних форм навчання.

© Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича, 2025

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	4
ТЕМА 1. СТРАХОВА ПОСЛУГА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	6
ТЕМА 2. ПОРЯДОК УКЛАДАННЯ ТА ВЕДЕННЯ СТРАХОВОЇ УГОДИ.....	9
ТЕМА 3. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПОСЕРЕДНИЦТВА СТРАХУВАННІ.....	13
ТЕМА 4. СТРАХОВИЙ МАРКЕТИНГ	16
ТЕМА 5. СТРАХОВІ ПОСЕРЕДНИКИ: ВИДИ, ФУНКЦІЇ, ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ	19
ТЕМА 6. СТРАХОВІ ТА ПЕРЕСТРАХОВІ БРОКЕРИ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ	22
ТЕМА 7. АСОЦІАЦІЇ ТА ОБ'ЄДНАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ.....	25
ТЕМА 8. ОСНОВНІ СТРАХОВІ ПОСЕРЕДНИКИ НА СВІТОВОМУ ТА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКАХ СТРАХУВАННЯ	28
ДІЛОВІ ІГРИ.....	31
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	44
ДИДАКТИЧНА КАРТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	47
МЕТОДИ НАВЧАННЯ, ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ	50
КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	51
ПИТАННЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ	55
МЕТОДИЧНІ ВИМОГИ ДО ВИКОНАННЯ НАУКОВО-ПОШУКОВОГО ЗАВДАННЯ.....	57

ПЕРЕДМОВА

Навчальна дисципліна «Страхове посередництво» призначена для поглиблення здобувачами теоретичних і практичних знань з основ функціонування та діяльності страхових посередників на ринку. Вивчення курсу дозволить здобувачам отримати фахові компетентності з підготовки та реалізації управлінських рішень, що забезпечують раціональне формування й використання потенціалу страхових посередників. «Дисципліна «Страхове посередництво» належить до блоку вибіркового освітніх компонент, запропонованих здобувачам освітньої програми «Фінанси, банківська справа та страхування» першого (бакалаврського) рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування»»[1].

Мета навчальної дисципліни: поглибити теоретичні положення та практичний досвід діяльності страхових посередників, а також оволодіти професійними навичками та прийомами, пов'язаними з використанням технічного та фундаментального аналізу роботи страхових посередників та їх ролі на фінансовому ринку в цілому. Вивчення цієї вибіркової дисципліни дозволить здобувачам освіти набути додаткових компетентностей з метою їх професійного зростання.

Дисципліни, обов'язкові для вивчення до початку вивчення курсу «Страхове посередництво», - це «Фінанси», «Страхування», «Гроші та кредит».

Відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» вивчення дисципліни «Страхове посередництво» сприяє формуванню таких компетентностей і програмних результатів навчання:

«Загальні та фахові компетентності:

- здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;
- здатність проведення досліджень на відповідному рівні;
- вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми;
- здатність використовувати фундаментальні закономірності розвитку фінансів, банківської справи та страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності;
- здатність використовувати теоретичний та методичний інструментарій для діагностики і моделювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання;
- здатність застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи та страхування» [1].

«Програмні результати навчання:

- знати і розуміти теоретичні основи та принципи фінансової науки, особливості функціонування фінансових систем;
- використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у фінансовій сфері діяльності» [1].

ТЕМА 1.

СТРАХОВА ПОСЛУГА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Мета: засвоєння здобувачами вищої освіти теоретичних засад страхової послуги та особливості її реалізації

Завдання: сформувати у студентів розуміння поняття страхової послуги, сформувати здатність самостійно мислити, ідентифікувати й аналізувати страхові послуги на ринку; дослідити фактори, функції та характеристики ризику.

Перелік питань:

1. Суть та характерні ознаки страхових послуг.
2. Значення маркетингу в основній діяльності страхових компаній.
3. Реалізація страхових послуг. Канали продажу страхових продуктів та їх характеристика.
4. Роль та значення реклами на ринку страхових послуг.

Основні терміни та поняття:

Фінансова послуга

Страхова послуга

Страховий продукт

Стандартний страховий продукт

Страховий маркетинг

Компенсаційна концепція

Інформаційна концепція

Концепція 3-рівневого продукту за Халлером

Концепція Д. Фарні

Маркетингова політика

Канали реалізації страхових послуг

Аквізиція

Страхові посередники

Мерчандайзинг

Завдання з теми:

1. Розкрийте поняття «фінансова послуга», «страхова послуга», «страховий продукт», «стандартний страховий продукт».
2. Охарактеризуйте підходи до визначення понять «страхова послуга», «страховий продукт».
3. Назвіть та обґрунтуйте особливості страхової послуги.
4. Розкрийте концепції страхового продукту.
4. Охарактеризуйте класифікаційні ознаки та види страхових послуг.
5. Розкрийте та обґрунтуйте суть маркетингу у страхуванні.
6. Назвіть основні завдання, об'єкти та види маркетингової політики у страхуванні.
7. Визначте функції страхового маркетингу та механізм їх реалізації.
8. Охарактеризуйте етапи процесу реалізації страхових послуг.
9. Назвіть та обґрунтуйте основні канали продажу страхових послуг.
10. Розкрийте суть мерчандайзингу у страхуванні та дослідіть його стратегії.
11. Обґрунтуйте роль та значення реклами у страхуванні.

Практичні завдання:

1. Опишіть підходи вітчизняних науковців до понять «страхова послуга» та «страховий продукт», використовуючи методи групування та порівняння.
2. Оберіть будь-яку страхову послугу на ринку та дослідіть основні показники, що її характеризують: обсяг страхових платежів, страхових виплат, страхові компанії

– лідери, які надають обрану страхову послугу, її значення та необхідність на ринку.

3. Складіть таблиці ТОП-5 страхових компаній на ринку за обсягами вкладень в рекламну діяльність.

4. Сформуйте таблицю страхових послуг, які надаються в електронному вигляді, а які ні. Зазначте причини та тенденції.

5. Складіть рейтинг страхових послуг на рівнем збитковості та обсягом зібраних страхових платежів за останні три роки.

Теми індивідуальних науково-пошукових завдань, повідомлень, доповідей

1. Дослідження основних страхових послуг та їх роль в умовах війни.
2. Цифрові страхові послуги на ринку страхування сьогодні.
3. Вплив розвитку ринку страхових послуг на розвиток економіки країни.
4. Страховий маркетинг: сучасні вимоги та реалії.
5. Роль реклами в реалізації страхових послуг.
6. Сучасні рекламні стратегії страхових компаній.

Важливою складовою самостійної роботи здобувачів освіти при вивченні теми є виконання тестових та ситуаційних завдань, які вони можуть пройти в системі Moodle даного курсу.

<https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=7769>

ТЕМА 2.

ПОРЯДОК УКЛАДАННЯ ТА ВЕДЕННЯ СТРАХОВОЇ УГОДИ

Мета: розглянути механізм укладання та ведення страхової угоди

Завдання: сформувати у студентів глибоке розуміння поняття страхового договору, механізму укладання угоди про страхування та її ведення; сформувати здатність самостійно укладати договори страхування.

Перелік питань:

1. Переддоговірні відносини та особливості інформації, яка надається клієнту: про страховий продукт, про страховика та страхового посередника

2. Договір страхування:

2.1. Суть та основні складові

2.2. Сторони договору страхування та їх обов'язки

2.3. Істотні умови договору

3. Укладання договору страхування

4. Дії при настанні страхового випадку (порядок розрахунку страхової виплати, відмова у виплаті).

Основні терміни та поняття:

Страховик

Страхувальний

Вигодонабувач

Застрахована особа

Страховий посередник

Страховий договір

Заява на страхування

Страховий продукт

Страхова сума

Об'єкт договору страхування

Предмет договору страхування
Страховий ризик
Термін страхування
Страховий випадок
Тарифна ставка
Страхові премії
Стандартний страховий продукт
Франшиза
Істотні умови договору
Викупна сума
Страхова виплата

Завдання з теми:

1. Охарактеризуйте переддоговірні відносини у страхуванні.
2. Розкрийте сут внутрішнього положення щодо порядку надання індивідуальних консультацій клієнту.
3. Яку інформацію про страховий продукт зобов'язаний надати страховик клієнту?
4. Охарактеризуйте суть інформаційного документа про стандартний страховий продукт, складові та вимоги.
5. Яку інформацію повинен надати страховик про свою діяльність потенційному клієнту?
6. Яку інформацію повинен надати потенційному клієнту страховий посередник?
7. Дайте визначення поняттю «страховий договір» та назвіть основні та додаткові вимоги.
8. Що собою являє об'єкт та предмет договору страхування?
9. Назвіть сторони договору страхування, їх обов'язки та права.
10. Розкрийте суть понять «страховий ризик», «страховий випадок», «страхова сума».

11. Назвіть етапи укладання договору страхування.
12. Охарактеризуйте порядок та умови здійснення страхових виплат.
13. Обґрунтуйте можливі причини відмови у страховій виплаті.
14. Назвіть умови припинення дії договору страхування та відмови від нього.

Практичні завдання

1. Складіть проєкт договору страхування за обраною страховою послугою та презентуйте його.
2. Складіть порівняльну таблицю особливостей договорів страхування життя та ризикових класів страхування (особливості подання інформації сторонами, механізм укладання та розірвання договору).
3. Складіть порівняльну таблицю переваг та недоліків електронних договорів та паперових.
4. Дослідіть відмінності та нові підходи до укладання договорів відповідно до вимог чинного законодавства (порівняйте підхід до вимог діючого Закону України Про страхування і того, який вже не діє)
5. Опрацюйте запропоновані наукові дослідження (в курсі в системі Moodle) та сформулюйте тезисний виступ.

Теми індивідуальних науково-пошукових завдань, повідомлень, доповідей

1. Вимоги до укладання договорів страхування в умовах розвитку цифровізації.
2. Світовий досвід механізму укладання договору страхування: правовий аспект.
3. Основні проблеми та виклики укладання договорів страхування життя.

4. Робота андеррайтера в сучасних умовах розвитку ринку.
5. Внесення змін до договору страхування: правовий та практичний аспекти.
6. Роль та необхідність проведення ефективний переддоговірних відносин як важлива складова роботи з клієнтами.

Важливою складовою самостійної роботи здобувачів освіти при вивченні теми є виконання тестових завдань, які вони можуть пройти в системі Moodle даного курсу.

<https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=7769>

ТЕМА 3.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПОСЕРЕДНИЦТВА СТРАХУВАННЯ

Мета: розглянути суть, напрями та основні аспекти регулювання діяльності страхових посередників

Завдання: сформувати у студентів глибоке розуміння посередництва у страхуванні, особливостей та основних аспектів регулювання діяльності страхових посередників відповідно до законодавства; сформувати здатність самостійно аналізувати регуляторну політику у страховому посередництві.

Перелік питань:

1. Основні аспекти регулювання діяльності страхових посередників, категорії посередників.
2. Перелік посередницьких послуг на ринку страхування.
3. Регуляторні вимоги до діяльності брокерів. Професійна придатність брокера.
4. Особливості та вимоги до діяльності брокерів-нерезидентів.
5. Перехідний період. Дослідження пропозицій на зауважень до регулювання страхових посередників.

Основні терміни та поняття:

Страхове посередництво

Посередницька діяльність

Регулювання посередників

Страховий брокер

Перестраховий брокер

Брокер-нерезидент

Посередницька послуга

Страховий агент

Професійна придатність

Професійні вимоги

Ресстр страхових та перестрахових брокерів

Завдання з теми:

1. Охарактеризуйте суть страхового посередництва та основні напрями регулювання їх діяльності.
2. Назвіть та охарактеризуйте перелік посередницьких послуг у страхуванні та перестраховуванні відповідно до вимог законодавства.
3. Розкрийте умови діяльності страхових та перестрахових брокерів на ринку.
4. Обґрунтуйте вимоги до професійної придатності брокерів.
5. Охарактеризуйте вимоги до проходження навчання брокерів.
6. Перелічіть та обґрунтуйте вимоги до діяльності брокерів-нерезидентів.
7. Обґрунтуйте вимоги до діяльності страхових агентів.
8. Розкрийте особливості перехідного періоду в діяльності посередників.
9. Проаналізуйте сучасні вимоги до діяльності страхових посередників: що враховано та невраховано відповідно до вимог законодавства.

Практичні завдання:

1. Дослідіть вимоги до діяльності страхових посередників відповідно до нового законодавства: складіть порівняльну таблицю.
2. Обґрунтуйте основні аспекти регулювання страхових посередників. Складіть таблицю, що було враховано, а що - ще в перспективі.
3. Дослідіть необхідність впровадження перехідного періоду до вимог чинного законодавства в умовах війни.
4. Складіть порівняльну таблицю вимог до діяльності страхових посередників в Україні та розвинених країнах (на вибір).

**Теми індивідуальних науково-пошукових завдань,
повідомлень, доповідей**

1. Зарубіжний досвід регулювання страхового посередництва.
2. Роль та значення державного регулювання діяльності страхових посередників.
3. Шляхи формування професійного страхового посередництва в країні.

Важливою складовою самостійної роботи здобувачів освіти при вивченні теми є виконання тестових завдань, які вони можуть пройти в системі Moodle даного курсу.

<https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=7769>

ТЕМА 4. СТРАХОВИЙ МАРКЕТИНГ

Мета: розглянути суть страхового маркетингу, особливості організації маркетингових досліджень в страховій діяльності.

Завдання: сформувати у студентів глибоке розуміння поняття страхового маркетингу; дослідити особливості організації служб маркетингу та маркетингових досліджень.

Перелік питань:

1. Суть і завдання страхового маркетингу.
2. Служба маркетингу в страхових організаціях.
3. Маркетингові дослідження: завдання, види та форми.
4. Розробка та просування нових видів страхових продуктів.
5. Управління рекламною діяльністю страховика.
6. Побудова ефективної системи продажу: канали та мотивація надання страхових послуг.

Основні терміни та поняття:

Страховий маркетинг

Страховий портфель

Страховий продукт

Служба маркетингу

Маркетингові дослідження

Маркетингове сегментування

Технічне сегментування

Життєвий цикл страхового продукту

Реклама

Рекламний план

Канали реалізації

Форми страхового посередництва
Телефонний маркетинг
Електронне обслуговування

Завдання з теми:

1. Охарактеризуйте поняття «страховий маркетинг» і визначте сферу його охоплення.
2. Розкрийте механізм дослідження потенційних страхувальників та ринків.
3. Назвіть шляхи просування страхових продуктів на ринок.
4. Назвіть особливості маркетингу у страхуванні.
5. Визначте особливості та суть діяльності служби маркетингу компанії.
6. Охарактеризуйте поняття стратегічного та оперативного маркетингу.
7. Опишіть підходи до організації сучасних служб маркетингу.
8. Розкрийте суть та етапи маркетингових досліджень.
9. Охарактеризуйте процес сегментування страхового ринку та його види.
10. З'ясуйте основні критерії маркетингового та технічного сегментування.
11. Обґрунтуйте процес оцінки рівня конкуренції на ринку страхових послуг.
12. Розкрийте життєвий цикл страхового продукту.
13. Дослідіть суть та значення реклами в страхуванні.
14. Охарактеризуйте завдання реклами та основні види.
15. Опишіть канали продажу страхових послуг.
16. Назвіть нові форми страхового посередництва як нового каналу продажу страхових послуг.

Практичні завдання

1. Дослідіть організацію служби маркетингу обраної вами страхової компанії чи страхового посередника.
2. Складіть порівняльну таблицю переваг та недоліків різних схем організації служб маркетингу страхових компаній та брокерів-лідерів на ринку.
3. Проведіть маркетингове дослідження ринку страхових послуг Чернівецької області.
4. Розробіть рекламу нового чи існуючого страхового продукту.
5. Дослідіть та проаналізуйте життєвий цикл обраної вами страхової послуги на вітчизняному ринку.

Теми індивідуальних науково-пошукових завдань, повідомлень, доповідей

1. Міжнародний досвід організації служб маркетингу страховиків.
2. Маркетингові дослідження на ринку страхування в умовах цифровізації бізнес-процесів.
3. Роль реклами в діяльності страхових посередників: світовий та вітчизняний досвід.
4. Нові страхові продукти на ринку в умовах діджиталізації.
5. ІІІ та його роль в просуванні страхових послуг.

Важливою складовою самостійної роботи здобувачів освіти при вивченні теми є виконання тестових завдань, які вони можуть пройти в системі Moodle даного курсу.

<https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=7769>

ТЕМА 5.

СТРАХОВІ ПОСЕРЕДНИКИ: ВИДИ, ФУНКЦІЇ, ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета: розглянути види, функції та особливості діяльності страхових посередників

Завдання: сформувати у студентів глибоке розуміння видів, функцій страхових посередників; сформувати здатність самостійно аналізувати діяльність страхових посередників.

Перелік питань:

1. Суть та види страхових посередників.
2. Напрями діяльності, функції та особливості діяльності страхових посередників.
3. Організація діяльності страхових агентів.
4. Роль страхових посередників на страховому ринку

Основні терміни та поняття:

Страховий посередник

Інститут посередництва

Страховий брокер

Страховий агент

Субагент

Перестраховий брокер

Додатковий страховий агент

Професійний оцінювач ризиків

Андеррайтер

Сюрвеєр

Професійний оцінювач збитків

Аджастер

Диспашер

Аварійний комісар

Світова федерація страхових посередників

Завдання з теми:

1. Розкрийте економічну суть страхових посередників, їх види.
2. Обґрунтуйте необхідність розвитку інституту страхового посередництва.
3. Які виділяють види страхових посередників відповідно до Закону України Про страхування?
4. Назвіть напрями діяльності страхових посередників на ринку.
5. Що включає діяльність з реалізації страхових продуктів.
6. Ідентифікуйте суб'єктів, які згідно законодавства мають право на діяльність з реалізації страхових продуктів.
7. Назвіть та охарактеризуйте функції страхових посередників.
8. Розкрийте умови здійснення діяльності у сфері страхування страховим агентом, субагентом та додатковим страховим агентом.
9. Розкрийте особливості договорів щодо повноважень агентів.
10. Дослідіть напрями впливу страхових посередників на розвиток економіки країни.
11. Охарактеризуйте види та особливості організації діяльності страхових посередників в європейських країнах.

Практичні завдання

1. Ситуаційне завдання: складіть порівняльну таблицю діяльності страхових посередників в Україні та провідних європейських країнах.
2. Дослідіть основні показники діяльності вітчизняних страхових посередників на ринку страхування і перестрахування.

3. Проаналізуйте структуру договору страхового посередника.
4. Розгляньте запропоновані статті до опрацювання в системі Moodle та оформіть тезисно розглянуте.
5. Основні переваги та ризики розвитку страхового посередництва в Україні. Оформте тезисно.

**Теми індивідуальних науково-пошукових завдань,
повідомлень, доповідей**

1. Світова федерація страхових посередників: основні завдання та роль у забезпеченні високопрофесійного страхового посередництва.
2. Вплив розвитку страхового посередництва на розвиток ринку страхування в цілому.
3. Основні причини посилення вимог до діяльності страхових посередників в Україні.
4. Страхові агенти: вимоги до діяльності та роль в сучасних умовах.
5. Зарубіжний досвід діяльності страхових посередників.

Важливою складовою самостійної роботи здобувачів освіти при вивченні теми є виконання тестових завдань, які вони можуть пройти в системі Moodle даного курсу.

<https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=7769>

ТЕМА 6.

СТРАХОВІ ТА ПЕРЕСТРАХОВІ БРОКЕРИ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

Мета: розглянути особливості діяльності страхових та перестрахових брокерів

Завдання: сформувати у студентів глибоке розуміння особливостей діяльності брокерів на ринку страхування.

Перелік питань:

1. Суть діяльності страхових та перестрахових брокерів.
2. Навчання брокерів.
3. Особливості діяльності брокерів-нерезидентів.
4. Страхування професійної відповідальності брокера.

Основні терміни та поняття:

Страховий брокер

Перестраховий брокер

Брокерська угода в страхуванні

Брокерська угода у перестраховуванні

Страхування відповідальності брокера

Реєстр посередників

Брокер-нерезидент

Брокер-фізична особа суб'єкт господарювання

Брокер-юридична особа

Посередницькі послуги

Завдання з теми:

1. Охарактеризуйте економічну суть страхового та перестрахового брокера.
2. Які види послуг надаються страховими брокерами?

3. Розкрийте суть брокерської угоди у перестрахованні та страхуванні.
4. Які посередницькі послуги включають до послуг брокера?
5. Охарактеризуйте вимоги до професійної діяльності брокера – фізичної особи-підприємця.
6. Охарактеризуйте вимоги до професійної діяльності брокера – юридичної особи.
7. Що собою являє процес навчання брокера-фізичної особи-підприємця і керівника брокера – юридичної особи та склад навчальної програми?
8. Розкрийте вимоги до провадження діяльності брокера-нерезидента.
9. Які особливості ведення реєстру страхових посередників?
10. В чому полягає суть страхування професійної відповідальності страхового посередника?

Практичні завдання:

1. Проаналізуйте структуру продажів ризикового страхування в розрізі каналів продажу за останні три роки. Оформте у вигляді таблиці та рисунків.
4. Проаналізуйте вимоги до діяльності брокерів за остання п'ять років, дослідіть законодавчі зміни та з'ясуйте причини таких змін.
5. Складіть порівняльну таблицю вимог до діяльності вітчизняних брокерів та брокерів інших розвинених країн (на вибір).
6. Страхування професійної відповідальності брокера: дослідіть договір та основні вимоги.

**Теми індивідуальних науково-пошукових завдань,
повідомлень, доповідей**

1. Дослідження Європейських вимог до діяльності страхових та перестрахових брокерів.
2. Проблематика та оцінка ризиків у страхуванні професійної відповідальності брокера в сучасних умовах.
3. Діяльність страхових та перестрахових брокерів в Україні.
4. Навчання брокерів: стан підготовки та виконання вимоги.

Важливою складовою самостійної роботи здобувачів освіти при вивченні теми є виконання тестових завдань, які вони можуть пройти в системі Moodle даного курсу.

<https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=7769>

ТЕМА 7. АСОЦІАЦІЇ ТА ОБ'ЄДНАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Мета: розглянути діяльність асоціацій та об'єднань страхових посередників

Завдання: сформувати у студентів глибоке розуміння особливостей та значення діяльності асоціацій та об'єднань страхових посередників на ринку; сформувати здатність самостійно аналізувати їх діяльність та визначати роль в страхуванні.

Перелік питань:

1. Суть страхових об'єднань та їх роль на ринку.
2. Діяльність Федерації страхових посередників України
3. Міжнародна практика організації об'єднань страхових посередників.

Основні терміни та поняття:

Страхове об'єднання

Страхова асоціація

Страховий ринок

Федерація страхових посередників

Саморегулівні організації

Ліга страхових організацій України

Асоціація «Страховий бізнес»

Всеукраїнська асоціація аварійних комісарів

Кодекс професійної етики

Директива ЄС про страхове посередництво

Міжнародна асоціація страхових і перестраховальних посередників

Завдання з теми:

1. З'ясуйте економічну суть страхових об'єднань та їх роль на ринку.
2. Розкрийте роль та значення саморегулювних організацій, перелічіть їх.
3. Охарактеризуйте суть діяльності Федерації страхових посередників України, мету та основні завдання.
4. Огрунтуйте основні напрями діяльності Федерації страхових посередників України.
5. Дослідіть головні принципи професійної етики посередників відповідно до Кодексу професійної етики.
6. Охарактеризуйте основні завдання Міжнародної асоціації страхових та перестраховувальних посередників.
7. Розкрийте діяльність асоціацій та об'єднань посередників у Великобританії та Канаді.

Практичні завдання

1. Дослідіть досвід створення об'єднань страхових посередників провідних країн (на вибір).
2. Проаналізуйте вимоги Директиви ЄС про страхове посередництво.
3. Дослідіть діяльність асоціації чи об'єднання (на вибір), що діє в Україні.
4. Схематично відобразіть механізм співпраці асоціацій та об'єднань страхових посередників з страхувальниками та страховиками.
5. Розгляньте подані в системі Moodle статті до опрацювання, складіть тези по прочитаному.

**Теми індивідуальних науково-пошукових завдань,
повідомлень, доповідей**

1. Роль об'єднань професійних учасників на фінансовому ринку.
2. Саморегулювні організації та їх діяльність в Україні.
3. Дотримання принципів професійної етики учасниками ринку страхування.
4. Вплив цифровізації бізнес-процесів на організацію діяльності страхових об'єднань.

Важливою складовою самостійної роботи здобувачів освіти при вивченні теми є виконання тестових завдань, які вони можуть пройти в системі Moodle даного курсу.

<https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=7769>

ТЕМА 8. ОСНОВНІ СТРАХОВІ ПОСЕРЕДНИКИ НА СВІТОВОМУ ТА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКАХ СТРАХУВАННЯ

Мета: розглянути діяльність провідних страхових посередників – лідерів на ринку страхування

Завдання: сформувати у студентів глибоке розуміння особливостей проведення діяльності страхових посередників на міжнародному ринку; розглянути діяльність лідерів на ринку страхового посередництва.

Перелік питань:

1. Роль страхових посередників у розвитку глобальної економіки
2. Основні напрямки діяльності та програми співпраці страхових посередників в Україні
3. Міжнародне рейтингування страхових та перестрахових посередників.
4. Aon, Lloyd, Marsh McLennan: напрямки діяльності на ринку страхового посередництва.
5. Вітчизняні страхові та перестрахові брокери та їх діяльність.

Основні терміни і поняття:

Страховий брокер

Перестраховий брокер

Світовий страховий ринок

Вітчизняний страховий ринок

Глобалізація

Національна економіка

Рейтингування

Aon

Lloyd

Marsh McLennan

Завдання з теми:

1. Розкрийте роль страхових посередників у розвитку глобальної економіки.
2. Охарактеризуйте основні напрямки діяльності страхових посередників в Україні (світових і вітчизняних).
3. Дослідіть програми співпраці страхових посередників метою яких є підтримка відновлення України, покращення інвестиційного клімату.
4. Розгляньте міжнародний рейтинг страхових та перестрахових брокерів та назвіть лідерів.
5. З'ясуйте основні напрями діяльності провідних брокерів світу: Aon, Lloyd, Marsh McLennan.
6. Назвіть провідних вітчизняних страхових та перестрахових брокерів.
7. Визначіть ризики діяльності світових лідерів – страхових посередників на світовому ринку страхування.
8. Визначіть ризики діяльності вітчизняних лідерів – страхових посередників на вітчизняному страховому ринку.

Практичні завдання

1. Дослідіть діяльність обраного страхового брокера на світовому чи вітчизняному ринку страхування. Оформіть дослідження у вигляді презентації.
2. Проаналізуйте ефективність співпраці страхових та перестрахових посередників з іншими суб'єктами з метою відбудови України на основі поданих статей до прочитання.
3. Дослідіть міжнародний рейтинг страхових та перестрахових брокерів за останні три роки.
4. Проаналізуйте вітчизняний рейтинг страхових та перестрахових брокерів за останні три роки.
5. Опрацюйте запропоновані статті в системі Moodle та тезисно оформте прочитане.

Теми індивідуальних науково-пошукових завдань, повідомлень, доповідей

1. Вплив посилення регуляторних вимог в Україні на діяльність вітчизняних страхових брокерів.
2. Основні напрями формування конкурентного інституту страхового посередництва в Україні.
3. Роль та значення страхових посередників у вирішенні глобальних проблем розвитку.
4. Напрями співпраці страхових посередників в сучасних умовах розвитку економіки.
5. Дослідіть динаміку співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній в Україні та порівняйте отримане значення з показником розвинутих країн.
6. Охарактеризуйте види послуг, що надаються страховими брокерами в Україні, поділивши їх на ті, що пов'язані із страхуванням і на ті, що не пов'язані.
7. Перелічіть заходи для підвищення довіри страхувальників до брокерів.

Важливою складовою самостійної роботи здобувачів освіти при вивченні теми є виконання тестових завдань, які вони можуть пройти в системі Moodle даного курсу.

<https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=7769>

ДІЛОВІ ІГРИ ЗА ТЕМАМИ

Ділова гра по темі «Порядок укладання та ведення страхової угоди».

Сценарій: група ділиться на кілька підгруп (5-6 студентів в підгрупі). Завдання вирішується на швидкість з обмеженням максимального часу. Кожне завдання оцінюється окремо певною кількістю балів.

Завдання 1.

Розв'яжіть тести. Максимальний час – 2 хв., одна правильна відповідь – 1 бал.

1. Який етап є першим при укладанні страхової угоди?

- a) оцінка ризиків
- b) проведення переговорів
- c) заповнення страхової заяви
- d) підписання договору

2. Який документ визначає умови та обов'язки між страховиком і страхувальником?

- a) поліс страхування
- b) заява на страхування
- c) рахунок-фактура
- d) угода про конфіденційність

3. Хто проводить оцінку ризиків при укладанні страхової угоди?

- a) страховий агент
- b) андеррайтер
- c) клієнт
- d) бухгалтер

4. Який документ підтверджує факт внесення страхового платежу клієнтом?

- a) поліс страхування
- b) квитанція про оплату
- c) страховий акт
- d) реквізити компанії

5. Що є основною метою процесу андеррайтингу в страхуванні?

- a) перевірка фінансових звітів
- b) оцінка ризиків та встановлення умов страхування
- c) проведення маркетингових досліджень
- d) розробка нових страхових продуктів

6. Який документ використовується для фіксації всіх умов і положень страхування?

- a) страховий акт
- b) страховий поліс
- c) фінансова звітність
- d) договір оренди

7. Хто відповідає за підготовку фінальних документів та перевірку їх правильності?

- a) страховий агент
- b) андеррайтер
- c) бухгалтер
- d) клієнт

8. Який з наведених документів є основою для виплати страхового відшкодування?

- a) рахунок-фактура
- b) страховий поліс
- c) страховий випадок
- d) оцінка ризиків

9. Що є основним завданням страховика після укладання угоди?

- a) проведення аудиту

- b) виплата страхового відшкодування при настанні страхового випадку
- c) розробка нових страхових продуктів
- d) аналіз конкурентів

10. Яка з наведених функцій є обов'язком страхового агента?

- a) оцінка ризиків
- b) проведення переговорів та укладання угоди
- c) підготовка фінансових звітів
- d) перевірка платіжних документів.

Завдання 2

Завдання оцінюється в 10 балів.

Головоломка: "Шлях до страхової виплати"

Задача:

Уявіть, що Ви страхувальник, який потрапив у складну ситуацію – ваш автомобіль було пошкоджено в ДТП. Щоб отримати страхову виплату, вам потрібно пройти через кілька етапів взаємодії зі страховою компанією. Однак на кожному етапі є перепони, які потрібно подолати, щоб отримати компенсацію. Головоломка полягає в тому, щоб вибрати правильні дії на кожному етапі.

Етап 1: Повідомлення про страхову подію. Ви потрапили в ДТП, і тепер вам потрібно повідомити про це страхову компанію. Які дії потрібно вжити?

- a) повідомити страхову компанію через 10 днів після ДТП.
- b) повідомити компанію відразу після ДТП або протягом 3 робочих днів.
- c) не повідомляти про подію і самостійно ремонтувати автомобіль.

Етап 2: Збір документів. Страхова компанія запитує у Вас документи для розгляду випадку. Які з документів необхідно надати?

- а) лише ваш паспорт і водійське посвідчення.
- б) паспорт, водійське посвідчення, свідоцтво про реєстрацію автомобіля та довідку з поліції.
- с) тільки свідоцтво про реєстрацію автомобіля.

Етап 3: Оцінка збитків. Страховик повинен оцінити пошкодження автомобіля. Які з наведених дій є правильними?

- а) Ви самостійно обираєте оцінювача.
- б) страховик направляє Вас до свого незалежного оцінювача.
- с) не потрібно оцінювати збитки, компанія зробить це на основі фотографій та інших необхідних даних.

Етап 4: Виплата компенсації.

Після того, як оцінювач визначив суму збитків, як відбудеться виплата?

- а) виплата буде здійснена протягом 30 днів після надання всіх документів.
- б) виплата здійснюється одразу після ДТП.
- с) страховик може відкласти виплату на 90 днів
- д) інша відповідь.

Етап 5: Відмова у виплаті.

Якщо страховик відмовляє у виплаті, які кроки вам слід зробити?

- а) залишити ситуацію і самостійно покрити збитки.
- б) подати скаргу в страхову компанію і за потреби звернутися до суду.
- с) попросити оцінювача знизити вартість збитків, щоб компанія змінила рішення

Завдання 3

Перевірте правильність зазначеного, користуючись Законом України «Про страхування» та виправте за наявності помилок. Правильна відповідь оцінюється в 1 бал.

Стаття 87

Обов'язки страховика

Стаття 95

Заміна сторін у договорі страхування

Стаття 86

Страховий тариф, страхова премія

Стаття 107

Стаття 107 Інформація про страховика,
яка надається клієнту до укладення договору страхування

Стаття 102

Відмова від договору страхування

Стаття 98

Стаття 98 Інформація про страховий продукт, яка надається клієнту до укладення договору страхування

Стаття 100

Строк і територія дії договору страхування

Стаття 92

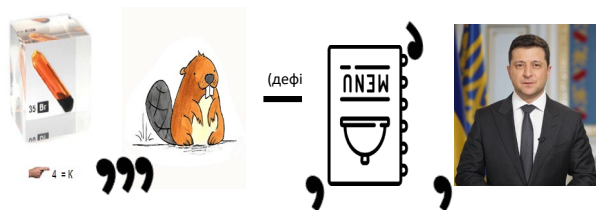
Стаття 92	Порядок та умови здійснення
страхових виплат	

Ділова гра до теми «Страхові посередники: види, функції, особливості діяльності»

Сценарій: група ділиться на кілька підгруп (5-6 студентів в підгрупі). Завдання вирішується на швидкість з обмеженням максимального часу. Кожне завдання оцінюється окремо певною кількістю балів.

Завдання 1. Розв'яжіть ребуси на швидкість. 1 правильна відповідь – 1 бал.





Завдання 2.

На швидкість, 1 правильна відповідь 1 бал.

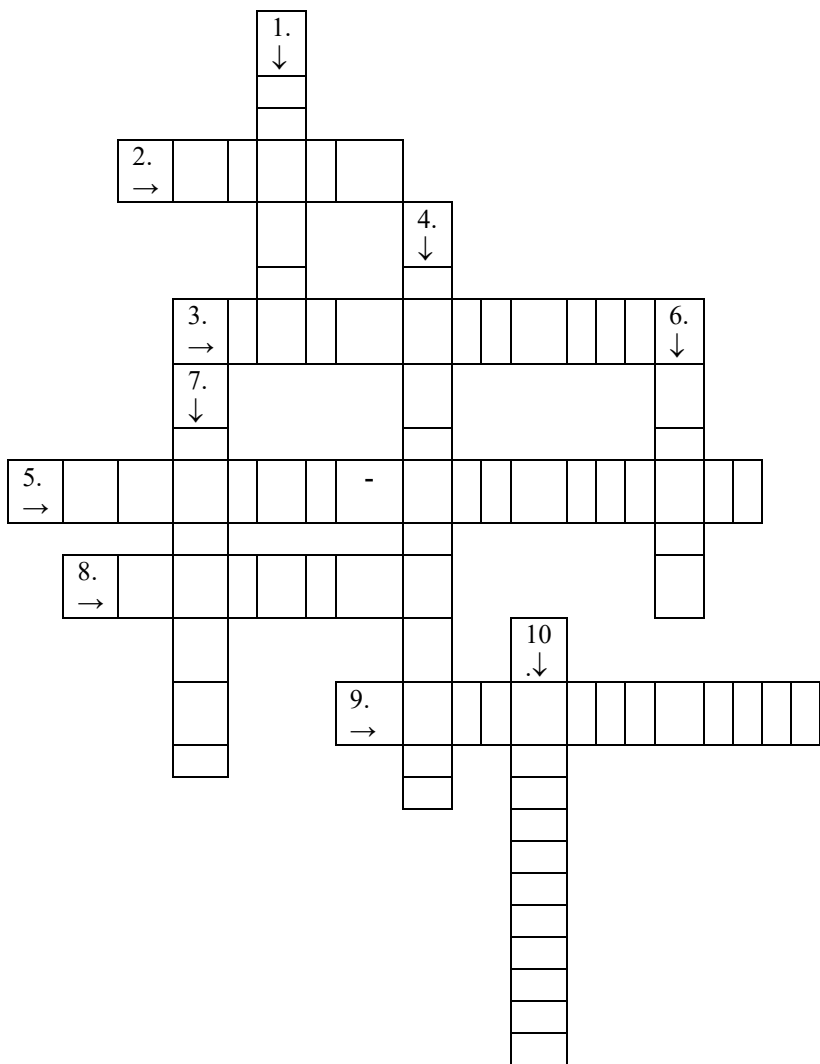
З'єднай слова-словосполучення:

брокер	-есійна	-луги	посер-	-вору
-кер	уклад-	прид-	-ність	-аховий
дого-	-атність	-пос	-едницькі	діяль-
-рська	проф-	-ання	перестр-	бро-

Завдання 3.

Розв'яжи кросворд. 1 правильна відповідь 1 бал.

Обмежено час 2 хв.



ПО ВЕРТИКАЛІ

1. Юридична або фізична особа, яка зареєстрована у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької

ПО ГОРИЗОНТАЛІ

2. Щось між страхувальником і страховиком, в силу якого страховик зобов'язується при настанні страхової події виплатити

діяльності, та здійснюють посередницьку діяльність на страховому ринку від свого імені на підставі доручень страхувальника або страховика.

4. За яким принципом брокери-нерезиденти мають право здійснювати діяльність на території України?

6. Громадянин або юридична особа, яка діє від імені та за дорученням страховика і виконує частину його страхової діяльності.

7. Товар, який страхова компанія пропонує страхувальникові за певну плату.

10. Одна з форм охорони майнових й особистих інтересів застрахованих, які сплачують внески до страхових організацій і дістають відшкодування втрат, що виникають унаслідок стихійного лиха і нещасних випадків.

страхову суму страхувальнику або іншій особі, на користь якого складено угода страхування, а страхувальник зобов'язується оплатити страхові внески у встановлений термін.

3. Сукупність психологічних і психофізичних властивостей, а також спеціальних знань, умінь і навичок які визначаються вимогами до людини конкретної трудової діяльності за двома критеріями: успішному оволодінню професією та ступенем задоволення, яке суб'єкт отримує від праці.

5. Юридична особа або постійне представництво іноземної компанії, яка здійснює посередницьку діяльність у сфері страхування на території України.

8. Фізична особа (у тому числі споживач страхових послуг), ФОП або юридична особа, яка отримує або може отримати страхову послугу на підставі закону чи згідно з договором страхування.

9. Професійна послуга, яка надається фахівцем (страховим агентом, брокером або консультантом) з метою допомогти клієнту обрати оптимальний страховий продукт, зрозуміти умови договору та забезпечити захист своїх активів та здоров'я.

Завдання 4.

Розв'яжіть тести. Максимальний час – 2 хв., одна правильна відповідь – 1 бал.

Тестові завдання

1. Посередницька діяльність може включати надання таких посередницьких послуг (робіт):

А. Надає рекомендації щодо діяльності учасників ринку фінансових послуг, а також щодо діяльності бюро кредитних історій;

В. Визначення потреб клієнта в отриманні страхових послуг, аналіз ризиків та пошук прийнятних умов розміщення ризиків клієнта у страхуванні;

С. Веде офіційний реєстр ідентифікаційних номерів емітентів платіжних карток внутрішньодержавних платіжних систем;

Д. Всі відповіді правильні.

2. Які загальні вимоги щодо професійної придатності брокера?

А. Досвід роботи у фінансовому секторі не менше 3 років;

В. Досвід роботи на керівних посадах у фінансовому секторі не менше 1 року;

С. Повну цивільну дієздатність;

Д. Всі відповіді правильні.

3. Підвищення кваліфікації брокера відбувається

А. Кожного року;

В. Кожні 3 роки;

С. Не відбувається;

Д. При найманні в іншу компанію.

4. Установлення факту надання недостовірної інформації в документах для брокера означає:

А. Виключення брокера з державного реєстру страхових та перестрахових брокерів та анулювання свідоцтва;
В. Проходження перекваліфікації;
С. Нарахування штрафу брокеру без подальших дій;
D. Тимчасове припинення діяльності брокера на період до трьох місяців.

5. За страховими посередниками, зокрема страховими брокерами, нагляд здійснюється з боку:

А. За страховими брокерами нагляд не здійснюється, оскільки вони є незалежними суб'єктами;
В. НБУ;
С. Страховиків;
D. Страхувальників.

6. Брокери-нерезиденти перед здійсненням діяльності на території України зобов'язані:

А. Отримати ліцензію від Національного банку України;
В. Письмово повідомити Національний банк про намір здійснювати діяльність на території України;
С. Зареєструватися в податковій службі України;
D. Укласти угоду зі страховими компаніями України.

7. Брокер - юридична особа та представництво зобов'язані мати окремі поточні рахунки в банку:

А. Для цілей провадження господарської діяльності;
В. Для одержання та перерахування страхових премій від страхувальників та здійснення страхових виплат;
С. Задля власних потреб компанії;
D. Правильна відповідь а і в.

8. На відміну від ФОП страхових брокерів, ЮО в особі страхових брокерів і страхових брокерів / перестрахових брокерів мають повноваження/зобов'язані:

- A. Мати вебсайт;
- B. Мати професійну придатність (в т.ч. керівника брокера);
- C. Мати можливість отримання премій/виплат за договорами страхування/перестрахування;
- D. Всі відповіді правильні.

9. Основні аспекти врегулювання включають:

- A. Перелік посередницьких послуг;
- B. Діяльність посередників-резидентів та нерезидентів;
- C. Вимоги до професійної придатності брокерів-резидентів;
- D. Всі з вище перелічених.

10. За страховими посередниками, зокрема страховими агентами, нагляд здійснюється з боку:

- A. За страховими агентами нагляд не здійснюється, оскільки вони є незалежними суб'єктами;
- B. НБУ;
- C. Страховиків;
- D. Страхувальників.

Завдання 5.

Знайди слова. Максимальний час – 2 хв., одне знайдене слово – 1 бал.

ЗНАЙДИ СЛОВА

Знайди і обведи **10 слів** головоломки.

Т	И	Е	Х	Ь	Ш	Ч	Г	Т	Л	І	Ф	У	Ж	Е	І
Й	Г	Т	П	Є	Я	Ш	З	У	К	Г	Г	Є	И	Р	Я
Н	Ц	Л	Ь	Ж	Ш	Х	Е	Ї	Й	П	П	П	И	О	Б
Е	Ю	С	Ь	И	Х	Ь	К	М	Р	Е	С	Р	Ш	Й	Ї
Р	Я	Ж	Ь	Щ	Р	Ц	О	Ф	Т	Р	Д	И	Л	К	И
Е	П	Д	Ц	Б	Ї	Ч	Н	И	П	Е	Ч	Д	Д	Т	Ц
З	О	Ч	Ц	Р	Ц	В	С	М	О	С	Г	А	Ш	Н	Х
И	С	Щ	Є	О	Ц	И	У	М	С	Т	Б	Т	І	А	Я
Д	Е	В	В	К	Ї	М	Л	Й	Т	Р	С	Н	Й	А	К
Е	Р	Х	І	Е	Д	О	Ь	П	А	А	Ь	І	А	О	Р
Н	Е	А	Є	Р	Т	Г	Т	Л	Н	Х	У	С	Г	Р	Я
Т	Д	Г	М	К	Ї	А	А	В	О	О	Ж	Т	О	Р	З
У	Н	Е	И	П	Е	М	Ц	Б	В	В	Н	Ь	П	П	С
З	И	Н	І	Ь	С	И	І	Й	А	И	Й	З	З	Ж	Л
О	К	Т	Ф	Х	П	Є	Я	П	Л	К	Б	П	Щ	Ь	Т
У	Б	Р	Е	Є	С	Т	Р	А	Ц	І	Я	Ї	С	Е	Б

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

Основна

1. Освітньо-професійна програма першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» URL:<https://drive.google.com/file/d/12KrCgIzGjacowY-HpNCgUocSGwePW3nE/view>
2. Закон України «Про страхування» №1909-IX від 01.01.2024. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#n2320> (дата звернення: 21.03.2024).
3. "Про затвердження Положення про авторизацію страхових посередників та умови здійснення діяльності з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів: постанова Правління Національного банку України №2 від 03.01.2025. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0002500-25#Text>"
4. Про фінансові послуги та фінансові компанії: Закон України від 14.12.2021 р. – № 1953-IV. Дата оновлення: 20.06.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
4. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 568 с.
5. Мельник Т. А., Сибірцев В. В. Страхування : навчальний посібник / Кропивницький: ПП «Ексклюзив Систем», 2022. 307с.
6. Русул Л.В., Федішин М.П., Лаврук Н.А. Страхування: від теорії до практики: навч.посібник; Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2018. 288 с.

Додаткова

1. Балицька М. В., Бондарчук Д. Л. Роль прямих страхових посередників у системі реалізації страхових послуг. Економіка та суспільство. 2022. Випуск 37. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1225>
2. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестраховуванні. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>.
3. Державний реєстр страхових та перестрахових брокерів. Реєстри та переліки Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/nonbanks/registers-lists>.
4. Федорович І. М. Вдосконалення каналів реалізації страхових послуг в епоху цифрових інновацій. Економіка та суспільство. 2024. Вип. № 59. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3447/3375>.
5. Share of commercial insurance sold by brokers and non-brokers worldwide by region. STATISTA. URL: <https://www.statista.com/market>.
6. Insurance broker and agents market size report, share, industry analysis, growth. Market research report. 2022. URL: <https://www.zionmarketresearch.com/toc/insurance-broker-and-agents-market>
7. Diksha Sharma. Streamlining online and offline insurance distribution channels. Leadsquared. 2022. URL: <https://www.leadsquared.com/industries/insurance/insurance-distribution>.

Інформаційні ресурси

Офіційні сайти органів державного управління України:

1. Національний банк України –<https://bank.gov.ua>
2. Міністерство фінансів України –
<https://www.minfin.gov.ua>

*Офіційні сайти науково-дослідних інститутів і центрів,
пошукових систем:*

1. База українського законодавства в Інтернет – www.lawukraine.com
2. Інститут глобальних стратегій – www.igls.com.ua
3. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій – www.ier.kiev.ua

*Офіційні сайти наукових і електронних бібліотек в
Україні:*

1. Електронна бібліотека – www.lib.com.ua
2. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського – www.nbuv.gov.ua

Інші інтернет-джерела

1. Регулювання ринку небанківських послуг «спліт». Сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/split>
2. Офіційний сайт Федерації страхових посередників України. URL: <http://fspu.com.ua/>
3. Офіційний сайт Національної асоціації страховиків України. URL: <https://nasu.com.ua/>
4. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України. URL: <http://www.uainsur.com.ua>
5. Офіційний сайт Моторного транспортного страхового бюро України. URL: <http://www.mtsbu.ua/ua/>
6. Сайт Форіншурер. URL: <https://forinsurer.com/news?t15>
7. Путівник для небанківських фінансових установ. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Guide-book_for_non-bank_financial_institutions.pdf?v=4
8. Нова модель регулювання ринку страхування в Україні від НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-oprilyudniv-bachennya-maybutnogo-regulyuvannya-strahovogo-rinku-ukrayini>

Дидактична карта навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	денна форма					
	усьог о	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Теми лекційних занять	Змістовий модуль 1. Особливості реалізації страхових послуг страховими посередниками					
Тема 1. Страхова послуга та особливості її реалізації Мета: охарактеризу вати сутність та види страхових послуг; розкрити етапи реалізації страхових послуг на ринку страхування.	16	4	4	-	-	8
Тема 2. Порядок укладання та ведення страхової угоди Мета: розглянути загальні положення страхового договорів, етапи його укладання та особливості ведення,умови дії та розірвання.	16	4	4	-	-	8
Тема 3. Державне регулювання посередництва у страхуванні	15	4	4	-	-	7

Мета: дослідити правовий механізм державного регулювання страхового посередництва; особливості, методи та моделі вітчизняного та міжнародного регулювання.						
Тема 4. Страховий маркетинг. Мета: охарактеризувати суть та завдання маркетингу у страхування, особливості проведення маркетингових досліджень з метою розробки та просування нових страхових послуг на ринку.	15	4	4			7
Разом за змістовим модулем 2	62	16	16	-	-	30
Змістовий модуль 2. Загальні положення посередницької діяльності на страховому ринку						
Тема 5. Страхові посередники: види, функції, особливості діяльності Мета: розглянути теоретичні аспекти	16	4	4	-	-	8

діяльності страхових посередників їх види, функції та принципи; з'ясувати роль посередників на страховому ринку.						
Тема 6. Страхові та перестрахові брокери на страховому ринку. Мета: дослідити діяльність страхових та перестрахових брокерів на ринку; розглянути механізм купівлі/продажу страхової послуги за допомогою цих посередників.	15	4	4	-	-	7
Тема 7. Асоціації та об'єднання страхових посередників Мета: охарактеризувати теоретичну суть та практичну організацію асоціацій та об'єднань страхових посередників; проаналізувати	13	4	2	-	-	7

переваги та недоліки таких об'єднань на ринку.						
Тема 8. Основні страхові посередники на світовому та вітчизняному ринках страхування. Мета: розглянути діяльність основних світових та вітчизняних страхових посередників, особливості їх діяльності, їх роль на міжнародному ринку страхування.	14	2	4	-	-	8
Разом за змістовим модулем 2	58	14	14	-	-	30
Усього годин	120	30	30	-	-	60

Методи навчання, форми та методи оцінювання

За традицією, що склалася у вітчизняній педагогіці, методи навчання поділяють на три групи:

1.Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:

- словесні, наочні, практичні (за джерелом викладу навчального матеріалу).

- продуктивні, пояснювально-ілюстративні, пошукові, дослідницькі, проблемні тощо (за характером навчально-пізнавальної діяльності).

- індуктивні та дедуктивні (за логікою викладу та сприйняття навчального матеріалу);

2.Методи контролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: усні, письмові перевірки та самоперевірки результативності оволодіння знаннями, уміннями та навичками;

3.Методи стимулювання навчально-пізнавальної діяльності: певні заохочення у формуванні мотивації, почуття відповідальності, зобов'язань, інтересів в опануванні знаннями, уміннями та навичками.

Методи оцінювання:

- усне опитування;
- письмове опитування;
- тестування;
- презентація результатів виконаних завдань;
- аналітичні звіти;
- розв'язування практичних ситуацій;
- підсумковий контроль – залік.

Критерії оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни.

Поточний контроль.

Поточне оцінювання знань студентів проводиться в рамках кожного модуля і створює підстави для підсумкового оцінювання. Поточний контроль реалізується у формі опитування, експрес-контролю (тести, відповіді на запитання тощо), а також оцінювання результатів виконання індивідуальних завдань, контролю засвоєння навчального матеріалу, запланованого на самостійну роботу. Поточний контроль передбачає оцінювання рівня знань студента з дисципліни, систематичності роботи протягом семестру, активності у вивченні програмного матеріалу тощо.

Дедлайни та перескладання. Здача виконаної роботи з порушенням терміну без поважних на те причин оцінюється на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається з дозволу деканату.

Академічна доброчесність. Здобувачі освіти повинні індивідуально виконувати поставлені завдання, якщо вони запозичують чужі ідеї то обов'язкове посилання на джерела інформації.

Відвідування занять. Відвідування занять - обов'язкова умова виконання навчального плану дисципліни. За умови відсутності студента на занятті він повинен виконати завдання з пропущеного матеріалу, щоб отримати бали.

Критерії оцінювання:

при усних відповідях: повнота, логіка розкриття питання; використання різних джерел інформації (у тому числі іноземною мовою); вміння порівнювати, аналізувати проблемні питання та робити обґрунтовані висновки:

при виконанні письмових завдань: обґрунтування, повнота і логіка розкриття матеріалу, наявність практичних даних, а також використання нормативно-правових документів; правильність, цілісність розрахунків; наявність обґрунтованих висновків; акуратність виконаної роботи.

Найвищими балами оцінюється індивідуальний, обґрунтований погляд виконавця щодо конкретної проблеми чи ситуації.

Оцінка «А» виставляється при повній, аргументованій відповіді на теоретичні питання / правильно розв'язано виробничі ситуації / правильні відповіді на тестові питання. Відповідь повинна бути чітка, логічна і послідовна.

Відповідь оцінюється на «В» - відповідь студента на теоретичні питання та / або тестові завдання, а також

розв'язання виробничої ситуації містить неточності, які не мають суттєвого впливу на зміст завдання.

Відповідь оцінюється на «С» - незначні неточності в відповідях на теоретичні питання / нечіткі висновки, математичні помилки при вирішенні практичного завдання / тестові завдання вирішені з помилками.

Відповідь оцінюється на «D» - недостатнє розуміння матеріалу, допускаються неточності / помилки у вирішенні тестів, практичних ситуацій, але підхід викладення матеріалу правильний.

Відповідь оцінюється на «E» - наявний неправильний підхід до викладення теоретичного матеріалу / допущено помилки у половині тестових завдань / виробничій ситуації.

У всіх інших випадках відповідь оцінюється на «Fx».

У процесі вивчення дисципліни «Страхове посередництво» протягом семестру здобувачі можуть максимально отримати 100 балів, 60 балів з яких – поточний контроль, 40 – підсумковий контроль (залік). «У випадку отримання менше 50 балів за результатами загального підсумкового контролю, студент обов'язково здійснює перескладання для ліквідації академічної заборгованості» [1].

Підсумковий контроль

З дисципліни «Страхове посередництво» передбачено проведення семестрового заліку.

У 40 балів, максимально, що можливо отримати на заліку, входить: 2 теоретичних питання (по 10 балів), 4 тестові завдання «множинний вибір» - по 2 бали, практичне завдання (10 балів).

10 балів студент отримує за умови повного розкриття теоретичного питання. У разі неповної відповіді на теоретичне питання зберігається відсоткове відношення розкриття відповіді та бального оцінювання.

10 балів отримує за умови правильного виконання практичного завдання без помилок і за наявності обґрунтованих висновків.

Також можливе складання заліку у письмовій формі.

В умовах дистанційного навчання залік проводиться у 2 етапи: 1 етап – виконання залікового тесту, що містить 40 тестових завдань, які виконуються на курсі в системі Moodle; 2 етап – усні відповіді в режимі он-лайн на теоретичні питання.

«Розподіл балів:

40-36 балів - здобувач має систематичні та глибокі знання навчального матеріалу, вміє без помилок виконувати практичні завдання, викладає матеріал у логічній послідовності, робить узагальнення і висновки;

35-30 балів - здобувач повністю засвоїв навчальний матеріал, уміє виконувати практичні завдання, викладає матеріал у логічній послідовності, робить певні узагальнення і висновки частково, не наводить практичних прикладів, або допускається незначних помилок при розв'язанні практичних ситуацій, 1-2 тестових завдання вирішив неправильно.

29-20 балів - здобувач засвоїв матеріал не у повному обсязі, дає неповні відповіді на поставлені теоретичні запитання, допустив грубі помилки у розв'язанні практичного завдання, 2-3 тестових завдання виконано неправильно.

19-0 балів – здобувач не засвоїв навчальний матеріал, дає неправильні відповіді на поставлені теоретичні запитання, неправильно виконує практичне та тестові завдання» [1].

Питання підсумкового контролю

1. Суть і характерні ознаки страхових послуг.
2. Значення маркетингу в основній діяльності страхових компаній.
3. Реалізація страхових послуг. Канали продажу страхових продуктів та їх характеристика.
4. Роль і значення реклами на ринку страхових послуг.
5. Переддоговірні відносини та особливості інформації, яка надається клієнту: про страховий продукт, про страховика та страхового посередника
6. Договір страхування: Суть та основні складові
7. Сторони договору страхування та їх обов'язки
8. Істотні умови договору
9. Укладання договору страхування
10. Дії при настанні страхового випадку (порядок розрахунку страхової виплати, відмова у виплаті).
11. Основні аспекти регулювання діяльності страхових посередників, категорії посередників.
12. Перелік посередницьких послуг на ринку страхування.
13. Регуляторні вимоги до діяльності брокерів. Професійна придатність брокера.
14. Особливості та вимоги до діяльності брокерів-нерезидентів.
15. Перехідний період. Дослідження пропозицій на зауважень до регулювання страхових посередників.
16. Суть і завдання страхового маркетингу.
17. Служба маркетингу в страхових організаціях.
18. Маркетингові дослідження: завдання, види та форми.
19. Розробка та просування нових видів страхових продуктів.
20. Управління рекламною діяльністю страховика.

21. Побудова ефективної системи продажу: канали та мотивація надання страхових послуг.
22. Суть та види страхових посередників.
23. Напрями діяльності, функції та особливості діяльності страхових посередників.
24. Організація діяльності страхових агентів.
25. Роль страхових посередників на страховому ринку
26. Суть діяльності страхових та перестрахових брокерів.
27. Навчання брокерів.
28. Особливості діяльності брокерів-нерезидентів.
29. Страхування професійної відповідальності брокера.
30. Суть страхових об'єднань та їх роль на ринку.
31. Діяльність Федерації страхових посередників України
32. Міжнародна практика організації об'єднань страхових посередників.
33. Роль страхових посередників у розвитку глобальної економіки
34. Основні напрямки діяльності та програми співпраці страхових посередників в Україні
35. Міжнародне рейтингування страхових та перестрахових посередників.
36. Aon, Lloyd, Marsh McLennan: напрямки діяльності на ринку страхового посередництва.
37. Вітчизняні страхові та перестрахові брокери та їх діяльність.

Методичні вимоги до виконання науково-пошукового завдання

Мета виконання науково-пошукового завдання (НПЗ) - оволодіння навичками пов'язувати теорію з практикою, користуватися літературними джерелами, статистичними даними, а також уміння доступно розкривати складні питання.

НПЗ має таку структуру: план, вступ, викладення основного змісту теми, висновки, список використаної літератури.

У вступі необхідно вказати актуальність проблеми, що розглядається, рівень розкриття науковцями та практиками. В основній частині значну увагу треба приділити глибокому теоретичному висвітленню теми, проаналізувати стан розвитку, дослідити основні показники та фактори впливу на об'єкт дослідження. У висновках навести підсумки проведеного дослідження та окреслити напрями розвитку об'єкта дослідження та шляхи розв'язання окреслених проблем. Вкінці дослідження сформулювати список використаних джерел.

Обсяг дослідження, залежно від обраної теми, може коливатись від 10 до 20 сторінок.

Пропонована тематика НПЗ є в кожній темі окермо. Студент самостійно може запропонувати тему дослідження.

Навчально-методичне видання

СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО

Укладачка

Попова Любов Василівна

Методичні рекомендації

для самостійного вивчення дисципліни

Літературна редакторка

Колодій О.В.

Технічна редакторка та дизайн обкладинки

Кудрінська О.М.

Підписано до друку 16.12.2025. Формат 60х84/16

Електронне видання.

Ум.-друк. арк. 3,2. Обл.-вид. арк. 3,4. Зам. Н-089.

Видавництво та друкарня Чернівецького національного університету

58002, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2

e-mail: ruta@chnu.edu.ua

Свідомство суб'єкта видавничої справи ДК №891 від 08.04.2002