

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Економічний факультет

Кафедра фінансів і кредиту



“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Декан економічного факультету

/Роман ГРЕШКО/

від «27» серпня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни

«СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО»

вибіркова

Освітньо-професійна програма: Фінанси, банківська справа та страхування
Спеціальність: 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
Галузь знань: 07 «Управління і адміністрування»
Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)
Факультет: економічний
Мова навчання: українська

Чернівці 2025 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Страхове посередництво» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» галузі знань 07 «Управління і адміністрування», затвердженої рішенням Вченої ради Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича від 26.05.2022 року, протокол № 6, та введеної в дію наказом ректора № 173 від 07.06.2022 р.

Розробник: **Попова Любов Василівна**, доцент кафедри фінансів і кредиту,
кандидат економічних наук, доцент

Викладач: **Попова Любов Василівна**, доцент кафедри фінансів і кредиту, кандидат економічних наук, доцент

Погоджено з гарантом ОП _____  **Наталія БАК**

Затверджено на засіданні кафедри фінансів і кредиту

Протокол № 1 від «27» серпня 2025 року

Завідувач кафедри _____  **Петро НІКІФОРОВ**

Схвалено методичною радою економічного факультету

Протокол № 1 від «27» серпня 2025 року

Голова методичної ради _____  **Ірина НІКІФОРАК**

Мета навчальної дисципліни: поглибити теоретичні положення та практичний досвід діяльності страхових посередників, а також оволодіння 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 набуті додаткових компетентностей з метою їх професійного зростання.

Пререквізити. Дисципліни, обов'язкові для вивчення здобувачем вищої освіти до початку роботи над курсом «Страхове посередництво» -«Страхування», «Гроші та кредит».

Результати навчання. Відповідно до освітньо-професійної програми «Фінанси, банківська справа та страхування» підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» галузі знань 07 «Управління і адміністрування» вивчення дисципліни «Страхове посередництво» сприяє формуванню наступних компетентностей і програмних результатів навчання:

Інтегральна компетентність:

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми в ході професійної діяльності в галузі фінансів, банківської справи та страхування або в процесі навчання, що передбачає застосування окремих методів і положень фінансової науки та характеризується невизначеністю умов і необхідністю врахування комплексу вимог здійснення професійної та навчальної діяльності.

Загальні компетентності:

ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК02. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК06. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК07. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

Спеціальні (фахові) компетентності:

СК03. Здатність до діагностики стану фінансових систем (державні фінанси, у т.ч. бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування).

СК05. Здатність застосовувати знання законодавства у сфері монетарного, фіскального регулювання та регулювання фінансового ринку.

СК07. Здатність складати та аналізувати фінансову звітність.

Програмні результати навчання:

ПР02. Знати і розуміти теоретичні основи та принципи фінансової науки, особливості функціонування фінансових систем.

ПР04. Знати механізм функціонування державних фінансів, у т.ч. бюджетної та податкової систем, фінансів суб'єктів господарювання, фінансів домогосподарств, фінансових ринків, банківської системи та страхування.

ПР05. Володіти методичним інструментарієм діагностики стану фінансових систем (державні фінанси, у т.ч. бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування).

ПР14. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик фінансових систем, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

ПР16. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань і змістовно інтерпретувати отримані результати.

Опис навчальної дисципліни

Загальна інформація

Форма навчання	Рік підготовки	Семестр	Кількість		Кількість годин						Вид підсумкового контролю
			кредитів	годин	лекції	практичні	семінарські	лабораторні	самостійна робота	індивідуальні завдання	
денна	IV	VIII	3	90	11	22	-	-	57	-	залік

Структура змісту навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	денна форма					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Змістовий модуль 1. Особливості реалізації страхових послуг страховими посередниками						
Тема 1. Страхова послуга та особливості її реалізації.	12		4	-	-	8
Тема 2. Порядок укладання та ведення страхової угоди	11	2	2	-	-	7
Тема 3. Державне регулювання посередництва у страхуванні.	11	2	2	-	-	7
Тема 4. Страховий маркетинг.	11	2	2	-	-	7
Разом за змістовим модулем 2	45	6	10	-	-	29
Змістовий модуль 2. Загальні положення посередницької діяльності на страховому ринку						
Тема 5. Страхові посередники: види, функції, особливості діяльності.	11	2	2	-	-	7
Тема 6. Страхові та перестрахові брокери на страховому ринку.	11	2	4	-	-	7
Тема 7. Асоціації та об'єднання страхових посередників.	11		2	-	-	7
Тема 8. Основні страхові посередники на світовому та вітчизняному ринках страхування.	12	1	4	-	-	7
Разом за змістовим модулем 2	45	5	12	-	-	28
Усього годин	90	11	22	-	-	57

Тематика лекційних занять з переліком питань

п/п	Назва теми з основними питаннями
1	<p>Тема:Страхова послуга та особливості її реалізації.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність 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. <p>Тема: Порядок укладання та ведення страхової угоди</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Переддоговірні відносини та особливості інформації, яка надається клієнту: п страховий продукт, про страховика та страхового посередника 2. Договір страхування: <ol style="list-style-type: none"> 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 та відмова у виплаті).
2	<p>Тема:Державне регулювання посередництва у страхуванні.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.
3	<p>Тема:Страховий маркетинг</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність 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.
4	<p>Тема: Страхові посередники: види, функції, особливості діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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

5	<p>Тема:Страхові та перестрахові брокери на страховому ринку.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Суть діяльності страхових та перестрахових брокерів. 2. Навчання брокерів. 3.Особливості діяльності брокерів-нерезидентів. 4.Страховання професійної відповідальності брокера. <p>Тема: Асоціації та об'єднання страхових посередників.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Суть страхових об'єднань та їх роль на ринку. 2. Діяльність Федерації страхових посередників України 3. Міжнародна практика організації об'єднань страхових посередників.
6	<p>Тема: Основні страхові посередники на світовому та вітчизняному ринках страхування.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.

Тематика практичних занять з переліком питань

п/п	Назва теми (завдання)
1	<p>Тема 1. Страхова послуга та особливості її реалізації</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. 5. Охарактеризуйте класифікаційні ознаки та види страхових послуг. 6. Охарактеризуйте етапи процесу реалізації страхових послуг. 7. Назвіть та обґрунтуйте основні канали продажу страхових послуг. 8. Розкрийте суть мерчандайзингу у страхуванні та дослідіть його стратегії. 9. Обґрунтуйте роль та значення реклами у страхуванні.
2	<p>Тема 1. Страхова послуга та особливості її реалізації</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 на 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.
3	<p>Тема 2. Порядок укладання та ведення страхової угоди</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Охарактеризуйте особливості переддоговірних відносин у страхуванні. 2. Розкрийте суть 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. Що собою являє об'єкт та предмет договору страхування? 8. Назвіть сторони договору страхування, їх обов'язки та права. 9. Розкрийте суть понять «страховий ризик», «страховий випадок», «страхова сума». 10. Назвіть етапи укладання договору страхування. 11. Охарактеризуйте порядок та умови здійснення страхових виплат. Обґрунтуйте можливі причини відмови у страховій виплаті. 12. Назвіть умови припинення дії договору страхування та відмови від нього. 13. Складіть порівняльну таблицю переваг та недоліків електронних договорів та паперових.
4	<p>Тема 3. Державне регулювання посередництва у страхуванні</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Охарактеризуйте суть страхового посередництва та основні напрями регулювання їх діяльності. 2. Назвіть та охарактеризуйте перелік посередницьких послуг у страхуванні та перестрахованні 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 не враховано відповідно до вимог законодавства. 10. Складіть порівняльну таблицю вимог до діяльності страхових посередників в Україні та розвинутих країнах (на вибір).
5	<p>Тема 4. Страховий маркетинг.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. Визначте особливості та суть діяльності служби маркетингу компанії. 5. Охарактеризуйте поняття стратегічного та оперативного маркетингу. 6. Опишіть підходи до організації сучасних служб маркетингу. 7. Розкрийте суть та етапи маркетингових досліджень. 8. Охарактеризуйте процес сегментування страхового ринку та його види. 9. З'ясуйте основні критерії маркетингового та технічного сегментування. 10. Обґрунтуйте процес оцінки рівня конкуренції на ринку страхових послуг. 11. Розкрийте життєвий цикл страхового продукту. 12. Дослідіть суть та значення, завдання реклами в страхуванні. 13. Розробіть рекламу нового чи існуючого страхового продукту.

6	<p>Тема 5. Страхові посередники: види, функції, особливості діяльності</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрийте економічну суть страхових посередників, їх види. 2. Обґрунтуйте необхідність розвитку інституту страхового посередництва. 3. Назвіть напрями діяльності страхових посередників на ринку. 4. Ідентифікуйте суб'єктів, які згідно законодавства мають право на діяльність з реалізації страхових продуктів. 5. Назвіть та охарактеризуйте функції страхових посередників. 6. Розкрийте умови здійснення діяльності у сфері страхування страховим агентом, субагентом та додатковим страховим агентом. 7. Розкрийте особливості договорів щодо повноважень агентів. 8. Дослідіть напрями впливу страхових посередників на розвиток економіки країни. 9. Дослідіть основні показники діяльності вітчизняних страхових посередників на ринку страхування і перестраховання.
7	<p>Тема 6. Страхові та перестрахові брокери на страховому ринку.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Охарактеризуйте економічну суть страхового та пере страхового 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. Особливості ведення реєстру посередників. 10. Охарактеризуйте суть страхування професійної відповідальності страхового посередника.
8	<p>Тема 6. Страхові та перестрахові брокери на страховому ринку.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проаналізуйте структуру продажів ризикового страхування в розрізі каналів продажу за останні три роки. 2. Проаналізуйте вимоги до діяльності брокерів за остання п'ять років, дослідіть законодавчі зміни та виясніть причини таких змін. 3. Складіть порівняльну таблицю вимог до діяльності вітчизняних брокерів та брокерів інших розвинутих країн (на вибір). 4. Страхування професійної відповідальності брокера: дослідіть договір та основні вимоги.
9	<p>Тема 7. Асоціації та об'єднання страхових посередників.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрийте економічну суть страхових об'єднань та їх роль на ринку. 2. Розкрийте роль та значення саморегульвних організацій, перелічіть їх. 3. Охарактеризуйте суть діяльності Федерації страхових посередників України, мету та основні завдання. 4. Обґрунтуйте 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 перестраховальних посередників. 7. Розкрийте діяльність асоціацій та об'єднань посередників у Великобританії та Канаді. 8. Проаналізуйте вимоги Директиви ЄС про страхове посередництво.

10	<p>Тема 8. Основні страхові посередники на світовому та вітчизняному ринках страхування.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. Розкрийте 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.
11	<p>Тема 8. Основні страхові посередники на світовому та вітчизняному ринках страхування.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.

Завдання для самостійної роботи студентів

Самостійна робота здобувача з дисципліни «Страхове посередництво» спрямована на узагальнення, засвоєння та закріплення знань по кожній темі. Вона включає такі види робіт: опрацювання лекційного матеріалу, рекомендованої літератури, підготовку до практичних занять, розгляд питань, які виносились на самостійне вивчення, вирішення практичних ситуацій. Завдання, які виносяться на самостійну роботу оцінюються на практичному занятті відповідно до теми по якій виконано те чи інше завдання.

№ п/п	Назва теми	Завдання для самостійної роботи
1	Тема 1: Страхова послуга та особливості її реалізації	<ol style="list-style-type: none"> 1. Схематично відобразіть порядок та механізм формування вартості страхової послуги. 2. Складіть порівняльну таблицю класифікацій видів страхових послуг. 3. Подайте у вигляді схеми порядок реалізації страхової послуги та механізм співпраці між всіма учасниками такого процесу. 4. З'ясуйте значення та роль аквізиторів в процесі реалізації страхової послуги.
2	Тема 2: Порядок укладання та ведення страхової угоди	<ol style="list-style-type: none"> 1. Схематично відобразіть порядок укладання страхової угоди. 2. Подайте у вигляді порівняльної таблиці особливості

		<p>укладання страхової угоди у розвинутих країнах (оберіть декілька).</p> <p>3. Охарактеризуйте основні загальні правові положення страхової угоди.</p> <p>4. Розробіть власний страховий договір на конкретну страхову послугу, використавши всі обов'язкові та додаткові умови.</p>
3	Тема 3: Державне регулювання посередництва у страхуванні	<p>1. Охарактеризуйте основні напрямки співпраці у сфері регулювання посередницької діяльності між учасниками ринку і державою.</p> <p>2. Дослідіть відмінності в країнах щодо регулювання державою діяльності страхових посередників.</p> <p>3. Схематично відобразіть порядок доступу іноземних страхових/перестрахових посередників на національний страховий ринок (вільний та регульований доступ).</p> <p>4. Обґрунтуйте доцільність прийняття Закону України «Про страхове посередництво».</p> <p>5. Проаналізуйте діяльність Федерації страхових посередників України.</p>
4	Тема 4: Страховий маркетинг	<p>1. Дослідіть особливості функціонування служб маркетингу страхових компаній (обрати конкретну страхову компанію).</p> <p>2. Охарактеризуйте життєвий цикл страхового продукту.</p> <p>3. Роль реклами в реалізації страхових послуг в сучасних умовах цифровізації (в цілому на ринку або конкретно обраної страхової компанії).</p> <p>4. Складіть порівняльну таблицю каналів побудови ефективної системи продажу страхових послуг.</p>
5	Тема 5: Страхові посередники: види, функції, особливості діяльності.	<p>1. Дослідіть вплив страхових посередників на розвиток страхового ринку.</p> <p>2. Складіть порівняльну таблицю агентів та брокерів: відмінності та спільні риси, плюси та мінуси діяльності.</p> <p>3. Охарактеризуйте непрямих страхових посередників та їх роль на ринку страхування.</p> <p>4. Схематично відобразіть порядок реалізації страхової послуги за участю страхового посередника.</p> <p>5. Проаналізуйте діяльність непрямих страхових посередників в Україні.</p>
6	Тема 6: Страхові та перестрахові брокери на страховому ринку.	<p>1. Схематично відобразіть порядок реалізації страхової послуги за участі страхового брокера та пере страхового брокера.</p> <p>2. Проаналізуйте динаміку розвитку страхового брокерства в Україні та дослідіть основні тенденції.</p> <p>3. Дослідіть переваги та недоліки використання послуг страхового агента чи страхового/пере страхового брокера на вітчизняному та міжнародному страховому ринках.</p> <p>4. Охарактеризуйте механізм розрахунку різних видів комісійної винагороди брокерів (брокерська комісія, перестраховальна комісія).</p>
7	Тема 7: Асоціації та об'єднання страхових посередників.	<p>1. Назвіть та охарактеризуйте діяльність об'єднань страхових посередників в Україні.</p> <p>2. Схематично відобразіть механізм співпраці асоціацій та</p>

		об'єднань страхових посередників з страхувальниками та страховиками. 3. Розробіть порівняльну таблицю переваг та недоліків видів об'єднань страхових посередників. 4. Проаналізуйте доцільність асоціацій та об'єднань страхових посередників на ринку страхування в сучасних умовах розвитку.
8	Тема 8: Основні страхові посередники на світовому та вітчизняному ринках страхування.	1. Охарактеризуйте діяльність вітчизняних страхових посередників та назвіть перспективи їх подальшого розвитку. 2. Дослідіть динаміку співвідношення кількості страхових брокерів та страхових компаній в Україні та порівняйте отримане значення з показником розвинутих країн. 3 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. 4.Перелічіть заходи, які необхідно вжити для підвищення довіри страхувальників до брокерів.

Методи навчання:

- вербальні методи (лекція, диспут, пояснення, розповідь);
- практичні методи (практичні та ситуаційні завдання, аналітичні довідки);
- наочні методи (демонстрація, ілюстрація);
- робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами;
- самостійна робота над індивідуальним завданням або за програмою навчальної дисципліни;
- дистанційне навчання з використанням відповідних онлайн-платформ.

Система контролю та оцінювання

Методи контролю:

- усне опитування;
- письмове опитування;
- тестування;
- презентація результатів виконаних завдань;
- аналітичні звіти;
- розв'язування практичних ситуацій;

Форма підсумкового контролю: залік.

Критерії оцінювання поточного та підсумкового контролю

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне оцінювання (аудиторна та самостійна робота)								Кількість балів (залік)	Сумарна кількість балів
Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2					
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8		
8	8	7	7	8	8	7	7	40	100

Критерії оцінювання:

при усних відповідях: повнота розкриття питання; логіка викладання матеріалу; використання різноманітних (у тому числі іноземною мовою) джерел інформації; аналітичні міркування, уміння робити порівняння, висновки; уміння аналізувати теоретичні проблеми з урахуванням світової та вітчизняної практики;

при виконанні письмових завдань: повнота розкриття питання, аргументованість і логіка викладення матеріалу, використання різноманітних джерел, законодавчих актів, прикладів і фактичного матеріалу тощо; правильність проведення розрахунків; цілісність, системність, логічність, уміння формулювати висновки; акуратність оформлення письмової роботи.

Вищими балами оцінюється самостійний обґрунтований погляд здобувача щодо конкретної практичної ситуації або проблеми.

Максимальна кількість балів, яку здобувач може отримати в процесі вивчення дисципліни протягом семестру, становить 100 балів, з яких 60 балів здобувач набирає при поточних видах контролю і 40 балів – у процесі підсумкового виду контролю (заліку).

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
	Оцінка (бали)	Пояснення за розширеною шкалою
зараховано	A (90 – 100)	відмінно
зараховано	B (80-89)	дуже добре
	C (70-79)	добре
зараховано	D (60-69)	задовільно
	E (50-59)	достатньо
незараховано	FX (35-49)	незадовільно (з можливістю повторного складання)
	F (1-34)	(незадовільно) з обов'язковим самостійним опрацюванням освітнього компонента до перескладання

Оцінка (кількість балів) за дисципліну (тему, окреме завдання) передбачає такі знання та вміння:

Оцінка	Знання	Вміння
5 (відмінно) A	- всебічні і глибокі знання навчального матеріалу; - знання щодо теоретичних засад розвитку страхового посередництва; - глибоко розуміє основну літературу та сучасні публікації з проблем відповідної теми (дисципліни).	- вільно виконувати ситуаційні завдання; - використовувати додаткову літературу, грамотно викладати програмний матеріал; - давати вичерпні, повні, грамотні відповіді на програмні запитання; - присутні навички творчого мислення.
4 (дуже добре) B	- повні знання навчального матеріалу за темою, програмою курсу; - здатність до їхнього поповнення та оновлення в процесі подальшого навчання і практичної діяльності; - основної, додаткової літератури, рекомендованої програмою.	- успішно виконані передбачені ситуаційні завдання без суттєвих зауважень; - використовувати на практиці програмні настанови, розв'язувати тестові завдання.
4 (добре) C	- достатні знання навчального матеріалу за темою, програмою	- вдало виконувати передбачені ситуаційні

	<p>курсу;</p> <ul style="list-style-type: none"> - здатність до їхнього поглиблення в процесі подальшого навчання і практичної діяльності; - основної літератури, рекомендованої програмою. 	<p>завдання без критичних зауважень;</p> <ul style="list-style-type: none"> - використовувати на практиці програмні настанови, розв'язувати тестові завдання.
3 (задовільно) D	<ul style="list-style-type: none"> - достатні знання тільки основного програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання і наступної роботи за спеціальністю; - основної літератури, рекомендованої програмою. 	<ul style="list-style-type: none"> - виконувати ситуаційні завдання в межах програмних вимог; - допущення неточностей при розв'язанні тестів, виконанні ситуаційних завдань; - не в повній мірі здатний пов'язати теоретичний матеріал з практичними завданнями.
3 (задовільно) E	<ul style="list-style-type: none"> - знання тільки основного програмного матеріалу в обсязі, який дозволяє подальше навчання; - основної літератури, рекомендованої програмою. 	<ul style="list-style-type: none"> - виконувати ситуаційні завдання в межах програмних вимог; - упушення, неточності та помилки при розв'язанні тестів, виконанні ситуаційних завдань; - не спроможність пов'язати теоретичний матеріал з ситуаційними завданнями.
2 (незадовільно) з можливістю перескладання FX	<ul style="list-style-type: none"> - не володіння системою знань навчального матеріалу теми, дисципліни; - допущення грубих помилок у відповідях; - недостатній рівень знань для самостійного оволодіння програмним матеріалом без додаткової підготовки. 	<ul style="list-style-type: none"> - допускає принципові помилки під час вирішення передбачених програмою ситуаційних завдань; - показує невміння орієнтуватися в основній літературі і нормативних матеріалах.
2 (незадовільно) з обов'язковим повторним курсом F	<ul style="list-style-type: none"> - не володіння системою знань навчального матеріалу дисципліни; - допущення неприпустимих помилок у відповідях; - рівень знань не дозволяє самостійно оволодіти програмним матеріалом та вимагає додаткового опрацювання дисципліни. 	<ul style="list-style-type: none"> - не вміння вирішувати передбачені темою, програмою ситуаційні завдання; - не вміння орієнтуватися в основній літературі і нормативних матеріалах.

Перелік питань для самоконтролю та підсумкового контролю навчальних досягнень студентів

1. Сутність 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.

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. Сутність 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 напрями діяльності та програм співпраці страхових посередників в Україні
35. Міжнародне рейтингування страхових та перестрахових посередників.
36. Aon, Lloyd, Marsh McLennan: напрями діяльності на ринку страхового посередництва.
37. Вітчизняні страхові та перестрахові брокери та їх діяльність.

Зарахування результатів неформальної освіти

Зарахування результатів неформальної освіти проводиться згідно діючого в Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича Порядку визнання у Чернівецькому національному Університеті імені Юрія Федьковича результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти (https://www.chnu.edu.ua/universytet/normatyvni-dokumenty/poriadok-vyznannia-u-chernivetskomu-natsionalnomu-universyteti-imeni-yuriia-fedkovycha-rezultativ-navchannia-zdobutykh-shliakhom-neformalnoi-taabo-informalnoi-osvity/?_gl=1*177pvki*_ga*MTI5OTcxMDkxOC4xNjM3MTQyODQ0*_ga_Q6273NZQ6Z*czE3NTU5NDUyODIkbzE3NyRnMSR0MTc1NTk0NTQ0OSRqNjAkbDAkaDA.)

Рекомендована література

Основна

1. Закон України «Про страхування» №1909-IX від 01.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#n2320>

2. 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. URL: // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0002500-25#Text>
3. 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. Говорушко Т.А. Страхіві послуги: навч.посібник. Центр учбової літератури, 2019. 376с.
5. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 568 с
6. Мельник Т. А., Сибірцев В. В. Страхування : навчальний посібник / Кропивницький: ПП «Ексклюзив Систем», 2022. 307с.
7. Страхове посередництво: методичні рекомендації для самостійного вивчення дисципліни / укл.: Л.В. Попова. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т, 2025. 61 с.

Додаткова (допоміжна)

8. Русул Л.В., Федішин М.П., Лаврук Н.А. Страхування: від теорії до практики: навч. посіб. Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2018. 288 с.
9. Страхування : навчальний посібник / О. С. Журавка, А. Г. Бухтіарова, О. М. Пахненко. Суми : Сумський державний університет, 2020. 350 с.
10. Страхування: навчальний посібник / О.О. Сосновська. К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2021. 328 с
11. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестраховуванні. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>.
12. Державний реєстр страхових та перестрахових брокерів. Реєстри та переліки Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/nonbanks/registers-lists>.
13. 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>
14. Share of commercial insurance sold by brokers and non-brokers worldwide by region. STATISTA. URL: <https://www.statista.com/market>.

Інформаційні ресурси

1. Національний банк України - URL: <https://bank.gov.ua/>
2. Міністерство фінансів України – <http://www.minfin.gov.ua>
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку - URL: <http://www.nssmc.gov.ua>
4. Ліга страхових організацій України - URL: <http://uainsur.com/>
5. Федерація страхових посередників України - URL: <http://fspu.com.ua/>
6. Департамент статистики Організації Об'єднаних Націй - URL: <http://unstats.un.org/>
7. Міжнародний інститут статистики (ISI) - URL: <http://isi.cbs.nl/>
8. Організація економічної співпраці та розвитку (OECD)- URL: <http://www.oecd.org/>
9. Статистичний офіс Європейської співдружності - URL: <http://europa.eu.int/>
10. Directive 2002/92/EC of the European Parliament - URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0092:EN:HTML>
11. База українського законодавства в Інтернет – URL: www.lawukraine.com
12. Інститут глобальних стратегій – URL: www.igls.com.ua
13. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій - URL: www.ier.kiev.ua
14. Електронна бібліотека – URL: www.lib.com.ua
15. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського – URL: www.nbuv.gov.ua
16. Національна парламентська бібліотека – URL: www.alpha.rada.kiev.ua

Політика академічної доброчесності

Дотримання політики щодо академічної доброчесності учасниками освітнього процесу при вивченні навчальної дисципліни регламентовано такими документами: «Етичний кодекс Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича» https://www.chnu.edu.ua/media/jxdfs0zb/etychnyi-kodeks_chernivets_koho-natsionalnoho-universytetu.pdf; «Положенням про виявлення та запобігання академічного плагіату у Чернівецькому національному університету імені Юрія Федьковича» https://www.chnu.edu.ua/media/vupnho4k/polozhennya-pro-zapobihannia-plahiatu_2024.pdf.

Здобувачі повинні самостійно виконувати навчальні завдання, завдання поточного та підсумкового контролю результатів навчання. В разі використання чужих ідей, розробок, тверджень, обов'язковим є посилання на джерела інформації. Списування під час контрольних заходів має наслідком отримання незадовільної оцінки за відповідний вид роботи.