

Білоцерківський національний аграрний університет
Економічний факультет
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

	<p style="text-align: center;">СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СТРАХОВІ ПОСЛУГИ»</p> <p>Галузь знань - 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність - 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Освітня програма - «Фінанси, банківська справа та страхування»</p>
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Компонент освітньої програми:	Вибірковий
Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин	4 кредита /120 годин
Семестр	8
Форма контролю	Залік
Мова викладання	Українська
<p>Профайл викладача</p> 	<p>Ткаченко Катерина Віталіївна Посада: доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Науковий ступінь: кандидат економічних наук Робоче місце: навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 130 ауд. (кафедра фінансів, банківської справи та страхування). E-mail: ktkachenko@btsau.edu.ua Зв'язок з викладачем:+30972105656</p>
Опис дисципліни	<p>Навчальна дисципліна «Страхові послуги» має на меті формування у студентів знань щодо сутності страхової послуги як специфічного товару на страховому ринку, забезпечення та реалізації потреб юридичних осіб і громадян у страховому захисті. Здобувачі вищої освіти повинні опанувати методи організації роботи страховика, щодо реалізації страхових послуг; необхідність надання якісних та конкурентоспроможних страхових послуг в різних галузях страхування</p>
Передумови для	Навчальна дисципліна «Страхові послуги» посідає

вивчення дисципліни	важливе місце серед інших, що формують фахівців для страхового бізнесу, зокрема вона має міждисциплінарні зв'язки з такими дисциплінами як «Страхування», «Фінанси», «Менеджмент», «Маркетинг», «Фінансовий ринок».
Мета вивчення дисципліни	Метою вивчення дисципліни є формування у студентів знань щодо роботи страховиків в сфері надання страхових послуг юридичним і фізичним особам та вироблення практичних навичок з оформлення договорів страхування, розрахунку страхових платежів і страхових виплат.
Формат дисципліни	Для денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі, із застосуванням мультимедійних засобів. За необхідності (індивідуальні графіки, дуальна форма навчання, дистанційна тощо) можуть використані платформи Moodle, ZOOM. Формат проведення дисципліни є зміщаним: поєднання як традиційних форм навчання з елементами дистанційного навчання.
Очікувані результати навчання	<p>ПР1.1. Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами в області страхової діяльності.</p> <p>ПР1.2. Знати види та особливості страхових послуг, механізм їх надання та чинників, що впливають на вартість.</p> <p>ПР7.1. Знати інструменти державного та ринкового регулювання ринку страхових послуг та їх вплив на його збалансованість..</p> <p>ПР7.2. Знати фактори, які визначають кон'юнктуру ринку страхових послуг, та враховувати їх вплив на формування ціни послуг.</p> <p>ПР7.3. Знати інструменти державної підтримки страхової діяльності та вміти враховувати їх вплив на формування попиту та пропозиції на ринку страхових послуг.</p> <p>ПР12.1. Вміти проводити аргументовані бесіди із потенційними та постійними клієнтами з метою формування у них інтересу щодо укладення або продовження договорів та розуміти необхідність формування довгострокових партнерських відносин із клієнтами;</p> <p>ПР12.2.Знати елементи страхової документації та мати навички їх розробки для здійснення ефективної страхової діяльності.</p> <p>ПР12.3. Володіння страховою термінологією; ознаки</p>

ризик, придатного для страхування; канали продажу страхових продуктів.

ПР16.1. Вміти проводити маркетингові дослідження нового ринку (страхової послуги), виявляти основних конкурентів та перспективні сегменти ринку; та обґрунтовувати комплекс маркетингу (товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику) щодо формування привабливості страхових послуг.

ПР16.2. Вміти аналізувати основні показники страхового ринку, виявляти перспективи його розвитку, розробляти стратегію страхових продуктів; складати стратегічний та оперативний план продажів; розраховувати бюджет продажів, формувати систему контролю та формувати відповідні заходи по їх досягненню;

ПР16.3. Мати навички проведення аналізу ефективності каналів продажу страхових послуг та обґрунтовувати перспективні; визначати величину доходу і прибутку за кожним каналом; оцінювати вплив фінансового результату каналу продажів на підсумковий результат діяльності страхової компанії;

ПР16.4. Мати вміння до підготовки типових договорів страхування, узгодження проектів договорів страхування із андерайтерами та юристами, ведення страхової звітності, проведення аналітичної роботи по укладеним договорам та розробки пропозицій щодо поліпшення роботи із клієнтами; укладання та оформлення страхових договорів, забезпеченню їх виконання;

ПР16.5. Вміти визначати критерії та ступінь ризику при укладенні договорів на страхові послуги; розраховувати страхові внески, сприяти формуванню заінтересованості і попиту на страхові послуги в умовах невизначеності та ризику;

ПР16.6. Мати вміння надавати допомогу клієнтами на основі вичерпної правдивої інформації про умови страхування, розрахунку вартості об'єктів страхування; розуміння необхідності упродовж дії укладених договорів підтримувати зв'язок із фізичними та юридичними особами, які вступили у договірні відносини на страхові послуги;

ПР16.7. Вміти здійснювати оцінку завданої шкоди по застрахованому об'єкту та визначати її величину із урахуванням ступеню ризику; розглядати претензії по нарахуванню та виплаті страхових внесків, виплатам страхового відшкодування при настанні страхового

	<p>випадку відповідно до умов договору; встановлювати причини порушень страхових договорів та розробляти заходи щодо їх попередження та уникнення.</p> <p>ПР19.1. Мати навички до здійснення самостійної роботи при виконанні домашніх та індивідуальних завдань;</p> <p>ПР19.2. Проявляти індивідуалізм, креативність при підготовці практичних завдань, усній дискусії, складанні модулів, вести пошук нових знань в області страхових послуг.</p> <p>ПР22.1. Знати права та обов'язки як учасника загальнообов'язкового державного соціального страхування.</p>
<p>Структура курсу</p>	<p style="text-align: center;"><i>Змістовий модуль 1. Загальна характеристика страхової послуги та інструменти забезпечення її привабливості.</i></p> <p>Тема 1.1. Страхові послуги та особливості їх реалізації. Тема 1.2. Порядок укладання та ведення страхового договору. Тема 1.3. Страховий ринок. Тема 1.4. Страхові ризики та їх оцінювання. Тема 1.5. Маркетинг у страхуванні. Тема 1.6. Менеджмент у страхуванні</p> <p style="text-align: center;"><i>Змістовий модуль 2. Види страхових послуг та особливості їх реалізації</i></p> <p>Тема 2.1. Страхування життя та пенсій. Тема 2.2. Страхування від нещасних випадків. Тема 2.3. Медичне страхування. Тема 2.4. Страхування майна і відповідальності громадян. Тема 2.5. Сільськогосподарське страхування. Тема 2.6. Страхування підприємницьких ризиків. Тема 2.7. Екологічне страхування. Тема 2.8. Автотранспортне та морське страхування.</p>
<p>Методи навчання</p>	<p>Під час лекційного курсу застосовуються слайдові презентації у програмі Microsoft Office Power Point, відео презентації, роздатковий матеріал, дискусійне обговорення проблемних питань.</p> <p>Під час проведення практичних занять здобувачі вирішують типові задачі, що пов'язані з їх подальшою професійною діяльністю. Практичні заняття проводяться в аудиторіях із використанням методичної,</p>

	<p>інформаційно-довідкової та нормативно-правової документації, технічних засобів навчання (мультимедійного устаткування) під керівництвом викладача. В процесі проведення практичних занять використовуються такі методи активного навчання: репродуктивний метод; метод проблемного виконання; частково-пошуковий (евристичний) метод; дослідницький метод.</p>
<p>Політика</p>	<p>Політика щодо академічної доброчесності: очікується, що письмові роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента (списування, відсутність посилань на використані джерела, фабрикація, фальсифікація, обман) є підставою для її незарахування викладачем.</p> <p>Політика щодо відвідування занять: очікується, що студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Відпрацювання пропущених занять згідно графіку консультацій викладача. За об'єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі.</p> <p>Політика щодо дедлайнів і перескладання: студенти мають дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт.</p> <p>Політика щодо виконання завдань: позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.</p> <p>Політика оцінювання: засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі Е-навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).</p>
<p>Рекомендовані джерела інформації</p>	<p style="text-align: center;">Базова література</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Страхові послуги: навч. посібник / Д. І. Дема, О. М. Віленчук, І. В. Дем'янюк; за заг. ред. Д. І. Деми. – [3-тє вид., стереотипне]. – К.: Алерта 2017. – 526 с. 2. Клапків Ю.М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 568 с 3. Говорушко Т.А. Страхові послуги : навч. посіб. / Т.А. Говорушко. – К. : Центр навч. л-ри, 2011. 4. Клапків Л., Клапків Ю., Свірський В. Фінансові ризики в діяльності страхових компаній: теоретичні засади, сучасні реалії та прагматизм управління: монографія.

