



**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ,  
ОБЛІКУ ТА АУДИТУ**

**КАФЕДРА ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА  
СТРАХУВАННЯ**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ  
ДЛЯ ВИКОНАННЯ ПРАКТИЧНИХ, СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ  
з навчальної дисципліни  
«СТРАХОВИЙ БІЗНЕС»**

для здобувачів  
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та  
фондовий ринок»

(шифр і назва спеціальності)

освітньо-професійної  
програми «Фінанси, банківська справа та страхування»  
(шифр і назва програми)

факультету фінансово-економічного  
(назва факультету)

**Київ  
2023 рік**

Богріновцева Л.М. Методичні рекомендації для виконання практичних, семінарських занять з дисципліни «Страховий бізнес» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»: методичні рекомендації. Київ: НАСОА, 2023. 64 с.

Рецензенти:

Бондарук Т. Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національної академії статистики, обліку та аудиту.

Чуницька І. І., доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансових ринків та технологій Державного податкового університету.

Затверджено на засіданні кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Протокол від «12» вересня 2023 року № 2

Схвалено Вченою радою фінансово-економічного факультету НАСОА  
Протокол від «22» вересня 2023 року № 2

Викладено методичні рекомендації з підготовки практичних, семінарських занять з дисципліни «Страховий бізнес» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». Методичні рекомендації призначені для використання при підготовці до практичних, семінарських занять здобувачів. Містять теоретичний коментар до вивчення тем навчальної дисципліни, питання для самоконтролю знань; теми семінарських і практичних занять; ситуаційні завдання, задачі, вправи та тести за кожною темою, які розглядаються на семінарських (практичних) заняттях; методи навчання та критерії оцінки стану виконання здобувачами семінарських (практичних) занять з навчальної дисципліни; питання для підсумкового контролю знань; рекомендовану літературу.

©Богріновцева Л. М.  
Київ: НАСОА, 2023

## ЗМІСТ

Передмова	4
Теоретичний коментар до вивчення тем навчальної дисципліни, 5 питання для самоконтролю знань	
Теми семінарських і практичних занять	42
Ситуаційні завдання, задачі, вправи та тести за кожною темою, які розглядаються на семінарських (практичних) заняттях	44
Методи навчання та критерії оцінки стану виконання здобувачами семінарських (практичних) занять з навчальної дисципліни	53
Питання для підсумкового контролю знань	58
Рекомендована література	62

## ПЕРЕДМОВА

Вивчення дисципліни «Страховий бізнес» сприяє формуванню у здобувачів вищої освіти системи знань, вмінь і практичних навичок з питань підготовки та реалізації управлінських рішень у страховому бізнесі, що забезпечують раціональне формування й використання потенціалу страхових організацій і гармонізацію фінансових інтересів споживачів страхових послуг, власників і персоналу страхових компаній, посередників та держави.

При підготовці до практичного, семінарського заняття здобувачі вищої освіти мають самостійно ознайомитись з матеріалом, що було викладено під час лекцій; літературними джерелами (підручники, навчальні посібники, конспекти лекцій, періодичні видання тощо), статистичною інформацією, що подається державними органами та експертними організаціями.

Основна мета проведення практичних, семінарських занять – сприяння поглибленому засвоєнню здобувачами вищої освіти найбільш складних питань навчальної дисципліни «Страховий бізнес», спонукання здобувачів вищої освіти до колективного творчого обговорення, оволодіння науковими методами аналізу явищ і проблем, активізування до самостійного вивчення наукової та методичної літератури, формування навичок самоосвіти.

Проведення практичних, семінарських занять дозволяє вирішувати такі дидактичні цілі:

- оптимально поєднувати лекційні заняття із систематичною самостійною навчально-пізнавальною діяльністю здобувачів вищої освіти, їх теоретичну підготовку з практичною;

- забезпечувати системне повторення, поглиблення і закріплення знань здобувачів вищої освіти за певною темою;

- розвивати уміння, навички розумової праці, творчого мислення, уміння використовувати теоретичні знання для вирішення практичних завдань;

- формувати уміння і навички здійснення різних видів майбутньої професійної діяльності;

- здійснювати діагностику і контроль знань здобувачів вищої освіти з окремих розділів і тем, формувати уміння і навички виконання різних видів майбутньої професійної діяльності.

В процесі навчання у здобувачів вищої освіти формується системне мислення на основі глибокого розуміння явищ, процесів, відносин у сфері страхового бізнесу.

**ТЕОРЕТИЧНИЙ КОМЕНТАР  
ДО ВИВЧЕННЯ ТЕМ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ,  
ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ ЗНАНЬ**

**ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.  
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВЕДЕННЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ**

**ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО  
БІЗНЕСУ**

**Ключові слова:** оперативне планування, планування, стратегічне планування, страховий бізнес, страхова діяльність, страхова компанія.

**Короткий опис теми:**

**Страховий бізнес** – це ризикова страхова діяльність, що не суперечить чинному законодавству і здійснюється з метою отримання прибутку.

**Конкуренція у страховому бізнесі** – це вид взаємодії між страховиками для того, щоб учаснику отримати найвигіднішу позицію на ринку, яка забезпечить йому найбільш сприятливі умови для реалізації страхових продуктів та розвитку страхового бізнесу, а також дозволить отримати вигоди в даному конкурентному середовищі.

**Функції конкуренції у страховому бізнесі:**

- ціноутворення (формування ринкової ціни страхової послуги),
- регулювання (капіталовкладення у розвиток найбільш прибуткових страхових продуктів),
- стимулювання (пошук ефективних способів використання ресурсів, запровадження інновацій),
- контролювання (відповідність суспільним потребам, співвідношення якості і ціни страхового полісу, попиту і пропозиції на ринку),
- диференціації товаровиробників (просування на ринок сильніших страховиків, які ефективно використовують свої ресурси і досягають найвищих результатів у своїй діяльності).

**Страхова компанія або страхове товариство** – це юридично оформлена одиниця підприємницької діяльності, де відбувається формування страхового фонду і переплітаються індивідуальні, колективні та групові інтереси.

**Страхові компанії можна класифікувати за різними ознаками.**

1. За належністю: приватні, державні страхові компанії.
2. За інституціональною ознакою: акціонерне страхове товариство, товариство з додатковою відповідальністю, товариство з повною відповідальністю, командитне товариство, товариство взаємного страхування.
3. За територією охоплення страховим захистом: місцеві, регіональні, національні, транснаціональні (міжнародні) страхові компанії.
4. За спеціалізацією: спеціалізовані, універсальні, перестрахові компанії.

5. За розміром статутного капіталу та іншими економічними показниками: великі, середні, малі страхові компанії.

**Планування** – вид управлінської діяльності (трудових процесів), який визначає перспективу і майбутній стан організації, шляхи і способи його досягнення.

**Фінансова стратегія і фінансове планування охоплюють такі важливі напрями:**

- планування асортименту страхових послуг і формування страхового портфеля;
- розробку найкращої інвестиційної стратегії, тобто розміщення тимчасово вільних грошових коштів страховика;
- оцінку та прогнозування поточного фінансового стану страховика;
- планування поточної діяльності страховика і складання бізнес-плану;
- план-прогноз розширення діяльності страхової компанії.

Фінансова стратегія страховика охоплює визначення перспективних напрямів його діяльності з урахуванням їх прибутковості. Фінансова стратегія, насамперед, охоплює планування асортименту страхових послуг та формування страхового портфеля.

**Фінансове планування** – це управління процесами створення, розподілу і використання фінансових ресурсів в компанії, що реалізовується у фінансових планах, що деталізуються. Фінансове планування є складовою частиною загального процесу планування і, отже, управлінського процесу.

**Головними його етапами є:**

- 1) аналіз інвестиційних можливостей і можливостей фінансування, які має свій в розпорядженні компанія;
- 2) прогнозування наслідків поточних рішень, щоб уникнути несподіванок і зрозуміти зв'язок між поточними і майбутніми рішеннями;
- 3) обґрунтування обраного варіанту з низки можливих рішень;
- 4) оцінка досягнутих результатів порівняно з цілями, встановленими у фінансовому плані.

**Умови, від яких залежить ефективність фінансового планування,** витікають з самих цілей цього процесу і необхідного кінцевого результату. В цьому значенні виділяють три основні умови фінансового планування:

1. Надійність прогнозу. Прогноз може ґрунтуватися на історичній інформації, на використовуваних методах математичної статистики, моделювання, експертних оцінок і т.д.

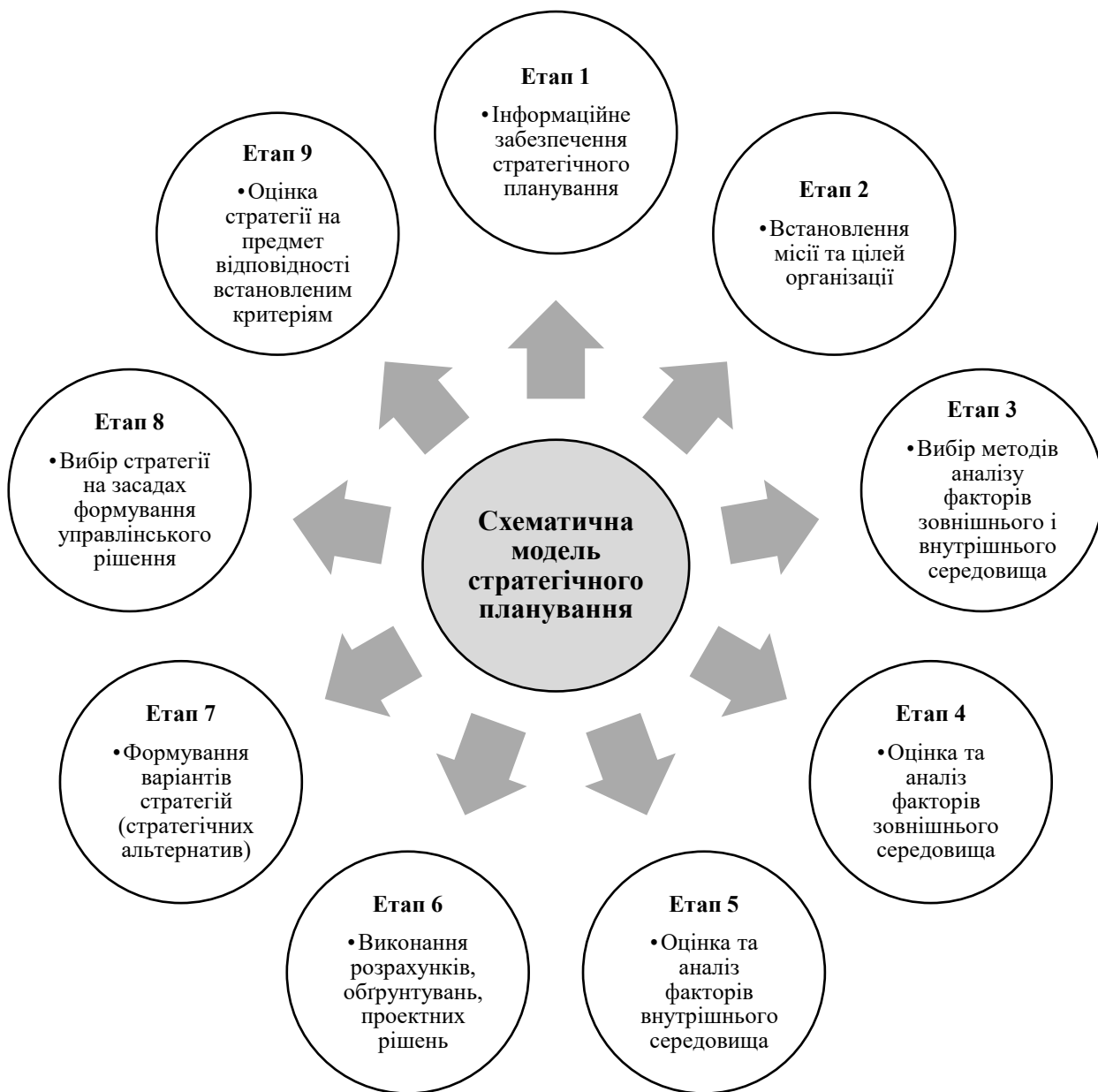
2. Вибір оптимального фінансового плану. При цьому необхідно зрозуміти, що поки не існує моделі, яка вирішувала б за менеджера, яку з можливих альтернатив слід прийняти. Рішення ухвалюється після вивчення альтернатив на основі професійного досвіду і інтуїції керівника.

3. Контроль за виконанням фінансового плану.

Беручи до уваги масштаб передбачення перспективи організації, виділяють стратегічне планування (понад 1 рік) і оперативне (поточне) планування (до 1 року).

**Стратегічне планування** – різновид управлінської діяльності, який полягає в реалізації комплексу заходів, пов’язаних із визначенням стратегії діяльності організації, тобто комплексного плану перспективного розвитку організації.

Стратегічне планування є складним процесом, який охоплює декілька етапів (рис. 1.1).



**Рис. 1.1. Схематична модель стратегічного планування**

**Оперативне планування** – різновид управлінської діяльності, який полягає в реалізації комплексу заходів, пов’язаних із розробленням оперативного плану з метою реалізації обраної стратегії

### **Питання для самоконтролю знань:**

1. В чому полягає необхідність вивчення дисципліни «Страховий бізнес»?
2. Що є об'єктом і предметом дисципліни «Страховий бізнес»?
3. Що собою представляє інфраструктура страхового ринку?
4. Назвати і охарактеризувати основні проблеми щодо функціонування інфраструктури страхового ринку України.
5. Нормативне та законодавче підґрунтя ведення страхового бізнесу в Україні.

### **Рекомендована література:**

Базова: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9]

Допоміжна: [1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20]

Інформаційні ресурси: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]

## **ТЕМА 2. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАХОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ**

**Ключові слова:** страховий менеджмент, цілі страхового менеджменту, принципи страхового менеджменту, функції страхового менеджменту.

### **Короткий опис теми:**

Страховий бізнес має особливості, що відрізняють його від інших видів господарювання.

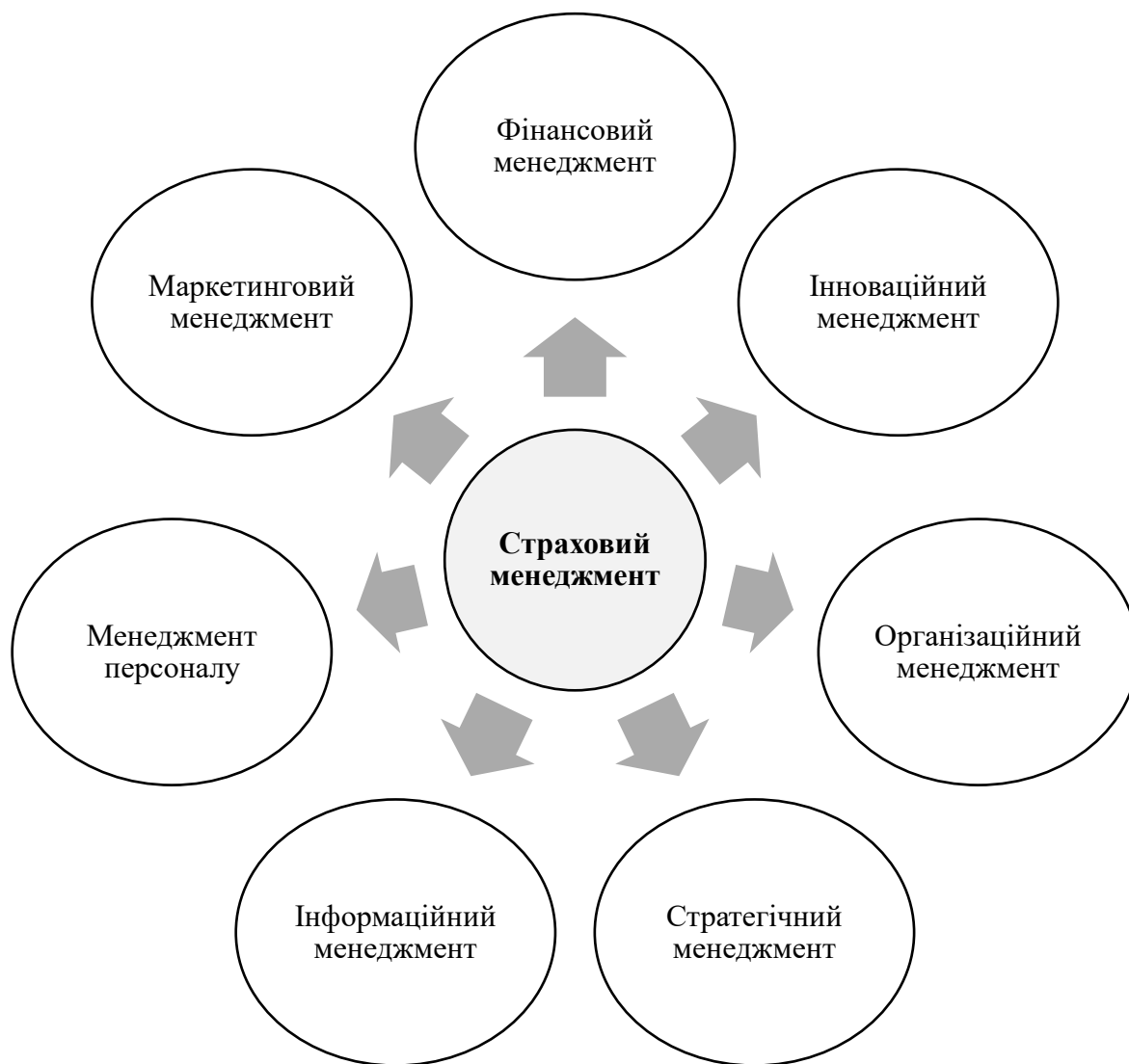
Страховий бізнес, як і будь-яка інша підприємницька діяльність, потребує управління в плануванні, організації, регулюванні і контролі. При цьому йдеться про діяльність, пов'язану з формуванням і використанням ресурсів страхового фонду, що обертаються у сфері товарно-грошових відносин.

Ефективний менеджмент створює основу для економічного процвітання страхової компанії. Виходячи з наявних страхових інтересів, страхова компанія створює певний пакет страхових продуктів, орієнтований на задоволення запитів страхувальників. При цьому розвиток страхової справи шляхом активізації системи продажів страхових полісів і по інших напрямках є головним завданням менеджменту в страховій компанії.

**Страховий менеджмент** – професійне управління страховою діяльністю страхової компанії, яке здійснюється в умовах ринкових відносин і спрямоване на отримання максимального прибутку при раціональному використанні всіх наявних ресурсів.

Розкриття сутності категорії «страховий менеджмент» є неможливим без ретельного вивчення його основних складових (рис. 2.1).





**Рис. 2.1. Складові страхового менеджменту**

Систему страхового менеджменту (*ССМ*) можна визначити як поєднання об'єкта управління (*Оу*), організації управління (*ОРГу*) та механізму управління (*Му*):

$$ССМ = f(ОРГу, Му, Оу) \quad (2.1)$$

Об'єктом управління страхового менеджменту виступає організація та персонал страхової компанії, фінансова структура, власний капітал, внутрішні операції, інформаційні потоки, матеріальні активи, бухгалтерський процес і звітність, фінансові результати та податки, безпека, зв'язки з громадськістю, фінансовий інструментарій тощо.

Організацію страхового менеджменту (*ОРГу*) можна виразити функцією:

$$ОРГу = f(Су, Фу, Пу), \quad (2.2)$$

де *Су* – суб'єкти управління,  
*Фу* – функції управління;  
*Пу* – принципи управління .

Таким чином, організація страхового менеджменту визначається сукупністю суб'єктів управління, функцій управління та принципів управління.

Суть страхового менеджменту розкривається в його функціях. Під функціями страхового менеджменту слід розуміти конкретні види управлінської діяльності, які здійснюються спеціальними прийомами і способами, а також відповідна організація роботи і контроль діяльності страхової компанії.

Під **функціями страхового менеджменту** слід розуміти конкретні види управлінської діяльності, які здійснюються спеціальними прийомами і способами, а також відповідна організація роботи і контроль діяльності страхової компанії (рис. 2.2).

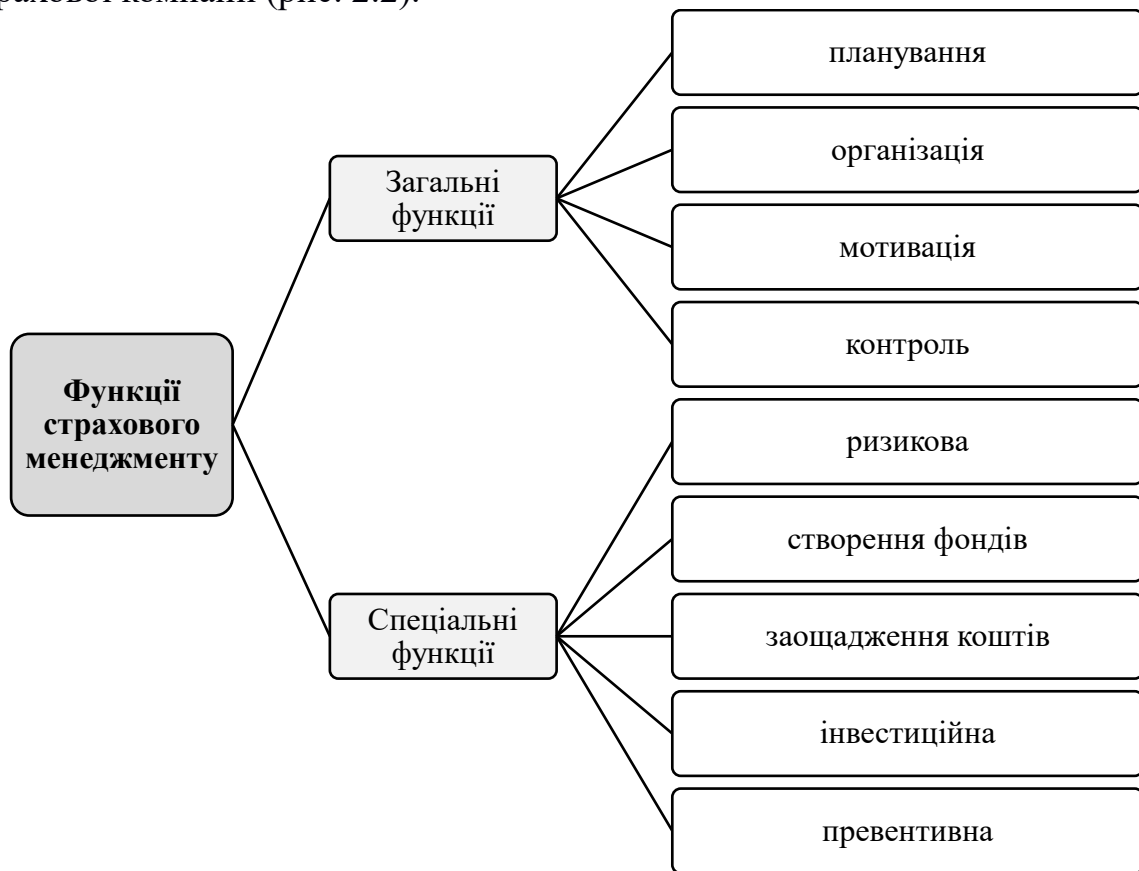


Рис. 2.2. Функції страхового менеджменту

**Цілі страхового менеджменту** обумовлені цілями функціонування акціонерної страхової компанії в умовах певного економічного середовища (страхового ринку).

Можна виділити загальні (економічні) і специфічні (соціальні) цілі страхового менеджменту.

**Загальні (економічні) цілі** пов'язані з головними причинами створення страхової компанії. Такі цілі відбиваються в статуті страховика. Вони формулюються як захист майнових інтересів юридичних і фізичних осіб шляхом здійснення страхової діяльності, спрямованої на отримання прибутку на вкладений капітал на користь акціонерів страхової компанії.

**Специфічні (соціальні) цілі** страхового менеджменту передусім пов'язані з необхідністю якнайповнішого задоволення страхових потреб клієнтури страхової компанії, а також створення оптимального набору страхових продуктів, адекватно тим, що відповідають наявним страховим інтересам. Одночасно повинні бути забезпечені відповідний страховий захист вказаних майнових інтересів, а також належний рівень обслуговування клієнтури акціонерної страхової компанії. Для цього система управління повинна мати в своєму розпорядженні маркетингові дослідження продуктового і цінового страхового ринку, відповідні інформаційні розробки, учбові програми, що дозволяють розвивати навички фахівців (і особливо страхових агентів) в спілкуванні з потенційними клієнтами акціонерної страхової компанії.

**Серед основних завдань страхового менеджменту можна виділити наступні:**

- створення економічного механізму управління прибутковістю акціонерної страхової компанії – управління обсягом і структурою активних і пасивних операцій страхової компанії, вартістю акцій, а також доходами і витратами страховика;

- управління ліквідністю при оптимізації обсягу прибутку – управління грошовими потоками, організація контролю за станом високоліквідних активів, прогнозування ліквідної позиції страхової компанії;

- управління ризиками, властивими конкретним об'єктам страхування, відносно яких відбувається укладення відповідних договорів страхування – розробка методології оцінки різних страхових ризиків, ведення статистики страхових випадків і супроводжуючих їх ризикових обставин, стандартизація управлінських процедур відносно наявних страхових ризиків;

- управління персоналом акціонерної страхової компанії – забезпечення максимальної реалізації його потенційних можливостей. Передбачає організацію внутрішньо-фірмового навчання, впровадження ефективної системи оплати праці і моральних стимулів, внутрішнього контролю (аудиту) тощо. Цілеспрямована дія на людську складову, орієнтована на відповідність можливостей персоналу страхової компанії обраним цілям, стратегії і умовам розвитку страхової організації.

**Соціальна мета страхового менеджменту** полягає у забезпеченні соціального захисту, безпеки та добробуту населення, підтримці економічного розвитку та соціального забезпечення, управлінні соціальними ризиками та сприянні сталому розвитку суспільства шляхом створення стійкої та надійної системи страхування.

**Основні аспекти соціальної мети страхового менеджменту включають:**

- захист фінансової безпеки населення та організацій шляхом надання фінансового покриття в разі настання нещасних випадків, стихійних лих, втрат майна або здоров'я. Це допомагає зменшити фінансові ризики та наслідки впливу негативних подій на життя та діяльність людей;

- створення соціального забезпечення, серед якого пенсійне страхування, медичне страхування, страхування від нещасних випадків та інші програми, які забезпечують соціальний захист та допомогу особам, які її потребують;

- забезпечення доступності страхових послуг для всіх верств населення, розробка страхових продуктів, які відповідають потребам різних соціальних груп, встановлення розумних тарифів та премій, а також забезпечення простого та зрозумілого процесу отримання страхової захисту;

- підтримка економічного розвитку шляхом стимулювання стабільності та впевненості в бізнес-середовищі. Це сприяє підтримці підприємницької активності, створенню нових робочих місць та зміцненню економічного потенціалу країни;

- управління соціальними ризиками, такими як стихійні лиха, катастрофи, епідемії тощо. Страхові компанії можуть використовувати ризик-менеджмент та страхування, щоб зменшити негативний вплив зазначених подій на суспільство, забезпечити відшкодування збитків та сприяти відновленню після кризових ситуацій;

- Екологічна стійкість, якій в останні роки приділяється все більше уваги. Страховий менеджмент може включати екологічні аспекти, спрямовані на оцінку та управління екологічними ризиками, підтримку страхових продуктів, спрямованих на стале використання ресурсів та екологічно чисті технології.

### **Питання для самоконтролю знань:**

1. Охарактеризуйте сутність менеджменту страхової діяльності.
2. Надайте характеристику основним складовим елементам страхового менеджменту.
3. Розкрийте елементи системи страхового менеджменту.
4. Обґрунтуйте взаємозв'язок суб'єктів, функцій та принципів управління.
5. Поясніть специфічні функції страхового менеджменту (в чому полягає їх «специфічність?»).
6. Висвітліть правові основи страхового менеджменту.

### ***Рекомендована література:***

Базова: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9]

Допоміжна: [1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20]

Інформаційні ресурси: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]

### ТЕМА 3. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

**Ключові слова:** державне регулювання, ліцензування, нагляд за страховим бізнесом, НБУ, правове регулювання, реєстрація страховика, системи правового регулювання, створення страхової компанії.

#### Короткий опис теми:

**Правове забезпечення страхового бізнесу** становлять законодавчі та нормативні акти, що регулюють страхову діяльність як у цілому, так і за окремими її напрямками.

На початку 2024 року планується введення в дію Закону України «Про страхування» (№ 1909-IX), який було прийнято ще у листопаді 2021 року на заміну Закону України «Про страхування» 1996 року. Новий закон суттєво відрізняється від попереднього обсягом та змістом, акцентуючи увагу на забезпеченні платоспроможності, прозорості та доброчесності страховиків по відношенню до клієнтів (споживачів).

Ключові зміни до законодавчого регулювання відносин на ринку страхування у зв'язку із введенням в дію з 01.01.2024 року Закону № 1909-IX передбачають наступне;

- 1) Класи страхування замість видів страхування.
- 2) Зміни до умов діяльності страховиків-нерезидентів на території України.
- 3) Скорочення обов'язкових класів/видів страхування.
- 4) Посилення вимог до платоспроможності страхових компаній.
- 5) Посилення організаційних вимог до страхових компаній.
- 6) Врегулювання діяльності страхових посередників.
- 7) Встановлення форм контролю та нагляду НБУ за страховим ринком.
- 8) Врегулювання процедури виходу страхової компанії з ринку.
- 9) Врегулювання порядку процедури банкрутства страхових компаній.

Національний банк України (НБУ) відіграє важливу та впливову роль у страховому бізнесі в Україні. Його функції та діяльність знаходяться в центрі розвитку та регулювання страхового ринку країни. У своїй діяльності Національний банк спрямовується на забезпечення стабільності та безпеки фінансової системи, що має прямиий вплив на ефективність та довіру до страхових компаній.

НБУ здійснює постійний контроль та нагляд за діяльністю страхових компаній з метою виявлення можливих ризиків та вжиття заходів для їх усунення. Це дозволяє запобігати фінансовим збиткам та зберігати довіру споживачів до страхових послуг.

Однією з основних функцій НБУ є ліцензування страхових компаній для здійснення діяльності на страховому ринку (табл. 3.1).

НБУ встановлює чіткі правила та вимоги для отримання ліцензії, що дозволяє забезпечити дотримання найвищих стандартів та вимог до фінансової стійкості та ефективності діяльності страхових компаній.

**Процедура ліцензування страхової діяльності**

<b>№ з/п</b>	<b>Етапи ліцензування</b>	<b>Зміст етапів ліцензування страхової діяльності</b>
1.	Підготовка документів	Страхова компанія подає до НБУ пакет документів, що включає статут компанії, фінансову звітність, документи про кваліфікацію керівників та засновників компанії, інформацію про запланований вид страхування тощо.
2.	Експертиза документів	Національний банк проводить експертизу наданих документів та перевіряє відповідність компанії вимогам законодавства та стандартам.
3.	Фінансова оцінка страхової компанії	НБУ перевіряє фінансову стійкість компанії, включаючи оцінку страхового капіталу, страхових резервів та інші фінансові параметри.
4.	Рішення про видачу ліцензії	Після успішної перевірки та виконання усіх вимог, НБУ приймає рішення про видачу ліцензії страховій компанії.
5.	Моніторинг діяльності страхової компанії	Після отримання ліцензії страхова компанія перебуває під постійним контролем та моніторингом Національного банку. НБУ здійснює нагляд за діяльністю компанії та перевіряє дотримання нею усіх нормативів та вимог.

З метою захисту прав споживачів страхових послуг НБУ встановлює правила щодо інформування клієнтів, дотримання стандартів обслуговування та процедур страхування, а також забезпечує вирішення спорів між страховиками та страхувальниками.

**Заходи НБУ, спрямовані на забезпечення прозорості, чесності та високої якості обслуговування страхових компаній**

<b>№ з/п</b>	<b>Заходи захисту прав споживачів</b>	<b>Зміст заходів захисту прав споживачів страхових послуг</b>
1.	Інформування страхувальників	НБУ встановлює правила щодо інформування страховиками своїх клієнтів про умови страхового поліса, його обмеження та ризику. Страхові компанії зобов'язані надавати зрозумілу та доступну інформацію, щоб клієнти могли приймати обґрунтовані рішення про страхування.
2.	Дотримання стандартів обслуговування	НБУ встановлює стандарти обслуговування для страхових компаній, зокрема, стосовно якості обслуговування клієнтів, вчасності виплат, процедур врегулювання страхових випадків. Ці стандарти мають підтримувати високий рівень задоволеності клієнтів.
3.	Забезпечення прозорості страхових умов.	НБУ встановлює вимоги до формулювання умов страхових полісів та їхнього представлення, щоб уникнути недостатньої інформованості клієнтів або прихованих умов.
4.	Врегулювання спорів	У разі виникнення спорів між страховиками та страхувальниками, НБУ забезпечує механізми для вирішення таких ситуацій (медіація, арбітраж або інші процедури врегулювання спорів)

Створення страхової компанії в Україні є складним та багатоетапним процесом, який вимагає дотримання ряду правових, фінансових та організаційних вимог.

***Основні кроки, які потрібно здійснити для створення страхової компанії в Україні:***

✓ Дослідження страхового ринку – важливо визначити потенційний попит на страхові послуги, ідентифікувати цільові сегменти та ризики, з якими можна буде працювати.

✓ Підготовка бізнес-плану, який містить оцінку ризиків, прогнозні фінансові показники, стратегії маркетингу та розвитку компанії. Цей документ допомагає визначити мету, стратегію та плани дій компанії на ринку страхування. Він є важливим інструментом для успішного розвитку бізнесу, привернення інвесторів та отримання ліцензії на страхову діяльність.

✓ Вибір форми власності та організаційно-правової форми. Страховики в Україні можуть створюватися у формі акціонерного товариства або товариства з додатковою відповідальністю (крім філій страховиків-нерезидентів).

✓ Залучення основного капіталу. Відповідно до законодавства України, страхова компанія повинна мати достатній основний капітал для отримання ліцензії та початку діяльності. Основний капітал може бути залучений через внесення грошових коштів або майнових внесків у статутний капітал компанії.

✓ Отримання ліцензії. Для проведення страхової діяльності в Україні, страхові компанії повинні отримати ліцензію на здійснення страхування від Національного банку України (НБУ).

✓ Організація структури страхової компанії – залучення кваліфікованого персоналу і визначення ролі та відповідальності кожного співробітника.

✓ Розвиток інфраструктури та ІТ. страхова компанія має забезпечити належний рівень інфраструктури, включаючи офісні приміщення, обладнання та інформаційні системи. Розвиток інфраструктури та ІТ в страховій компанії допомагає зробити її більш гнучкою, ефективною та забезпечує високу якість обслуговування клієнтів. Інвестування в сучасні технології є ключовим фактором успіху для страхових компаній в умовах зростаючої конкуренції та змінних ринкових умов.

✓ Маркетинг та реклама – після отримання ліцензії і початку діяльності важливо звернути увагу на маркетинг та рекламу, щоб привернути увагу потенційних клієнтів та збільшити обсяги бізнесу. Ефективні маркетингові стратегії та рекламні кампанії допомагають позиціонувати страхову компанію на ринку та вирізняти її серед конкурентів.

✓ Дотримання законодавства та регуляторних вимог. Оскільки страхова галузь є регульованою, важливо дотримуватись вимог НБУ з питань страхового нагляду. Національні та міжнародні нормативи та правила страхової галузі призначені для забезпечення високого рівня захисту інтересів страховиків та страхувальників.

### ***Основні аспекти дотримання законодавства та регуляторних вимог страховими компаніями:***

- з метою здійснення страхової діяльності, компанії повинні отримати відповідну ліцензію від регуляторного органу (НБУ);
- страхові компанії зобов'язані регулярно публікувати фінансові звіти та звіти про страхові випадки;
- страхові компанії повинні дотримуватися встановлених регуляторним органом норм капіталізації з метою забезпечення відшкодування збитків;
- страхові компанії повинні підтримувати достатні страхові резерви для здійснення страхових виплат;
- страхові компанії повинні забезпечити чіткі правила тарифікації страхових продуктів, які дозволяють ефективно оцінювати ризики та встановлювати адекватні тарифи;
- страхові компанії зобов'язані дотримуватися законодавства про захист прав споживачів, забезпечуючи чесні та прозорі стосунки з клієнтами;
- зберігання та обробка персональних даних клієнтів повинні відповідати вимогам законодавства про захист персональних даних;
- страхові компанії повинні приділяти увагу протидії шахрайству, контролювати страхові випадки та вживати заходів для запобігання зловживанням страховими продуктами.

### **Питання для самоконтролю знань:**

1. Назвати і охарактеризувати порядок та умови створення страхової компанії.
2. Охарактеризуйте правове регулювання страхової діяльності в Україні.
3. Визначте особливості правового регулювання страхового підприємництва в Україні та країнах ЄС.
4. Зміст пакету необхідних документів і процедура реєстрації страхових організацій.
5. Ліцензування страхової діяльності.
6. Охарактеризуйте функції контролю, забезпечення гласності діяльності суб'єктів і підтримки правопорядку в галузі страхування.
7. Визначте роль та значення НБУ в діяльності страхових компаній України.

### ***Рекомендована література:***

Базова: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9]

Допоміжна: [2, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 20]

Інформаційні ресурси: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]



## ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

### ТЕМА 4. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, маркетингова політика, маркетингові дослідження, продуктова стратегія, сегментування ринку стратегія збуту (розподілу), стратегія просування, страховий маркетинг, цінова стратегія.

#### **Короткий опис теми:**

Особливе місце в діяльності страхової компанії відводиться маркетингу – методу дослідження страхового ринку і впливу на нього з метою отримання компанією якомога більшого прибутку.

**Страховий маркетинг** розглядається з різних позицій:

- як система взаємодії страховика і страхувальника, спрямована на взаємне врахування їх інтересів та потреб;
- як комплекс дій, спрямованих на максимізацію прибутку страховика за рахунок більш повного врахування потреб споживачів;
- як комплекс заходів, спрямованих на формування й постійне вдосконалення діяльності страхової компанії, який включає: розробку конкурентоспроможних страхових продуктів (послуг) для конкретних категорій страхувальників; упровадження раціональних форм реалізації цих продуктів за належного сервісу та реклами; збір та аналіз інформації щодо діяльності страховика.

**Завдання маркетингу в страховій компанії по суті впливають із його цілі:**

- забезпечення рентабельної роботи в умовах, що постійно змінюються;
- забезпечення конкурентоспроможності компанії з метою дотримання інтересів клієнтів, підтримки суспільного іміджу страховика;
- максимальне задоволення запитів клієнтів по обсягу, структурі і якості послуг, які надаються страховою компанією, що створює умови для стійкості ділових відносин;
- комплексне рішення комерційних, організаційних і соціальних проблем колективу страхової компанії.

**Страховий маркетинг передбачає:**

- вивчення потенційних страхувальників (визначається структура споживчих переваг);
- дослідження мотивів потенційного клієнта при укладанні договорів страхування (з'ясування причини переваги того або іншого виду страхування);
- аналіз ринку страхової компанії;
- дослідження продукту (ілюструє керівництву компанії побажання страхувальника стосовно конкретних умов договору страхування);

– аналіз форм і каналів просування страхових послуг від страховика до потенційного клієнта (вивчення особливостей діяльності посередників на страховому ринку);

– вивчення конкурентів, визначення форм і рівня конкуренції (ідентифікація головних конкурентів страхової компанії на ринку, виявлення їх слабких і сильних сторін);

– дослідження рекламної діяльності;

– визначення найбільш ефективних способів просування страхових послуг від страховика до потенційних клієнтів.

Страховий маркетинг залежно від часового горизонту, на якому проводяться відповідні маркетингові заходи, поділяють на оперативний (організаційний, структурний) та стратегічний (товарний, ринковий) (рис. 4.1).



**Рис. 4.1. Різновиди страхового маркетингу залежно від часового горизонту**

***Маркетингові дослідження в страховій галузі проводяться з метою визначення:***

- положення страхової організації на ринку;
- пріоритетного напрямку діяльності;
- положення, в якому повинен знаходитися страховик, а також дій, за допомогою яких це положення може бути досягнуто;
- напрямків коригування страхової та інвестиційної політики;
- системи ціноутворення;
- організації каналів продажів;
- шляхів підвищення ефективності рекламних зусиль і заходів щодо просування страхових продуктів.

***До завдань дослідження страхового маркетингу можна віднести:***

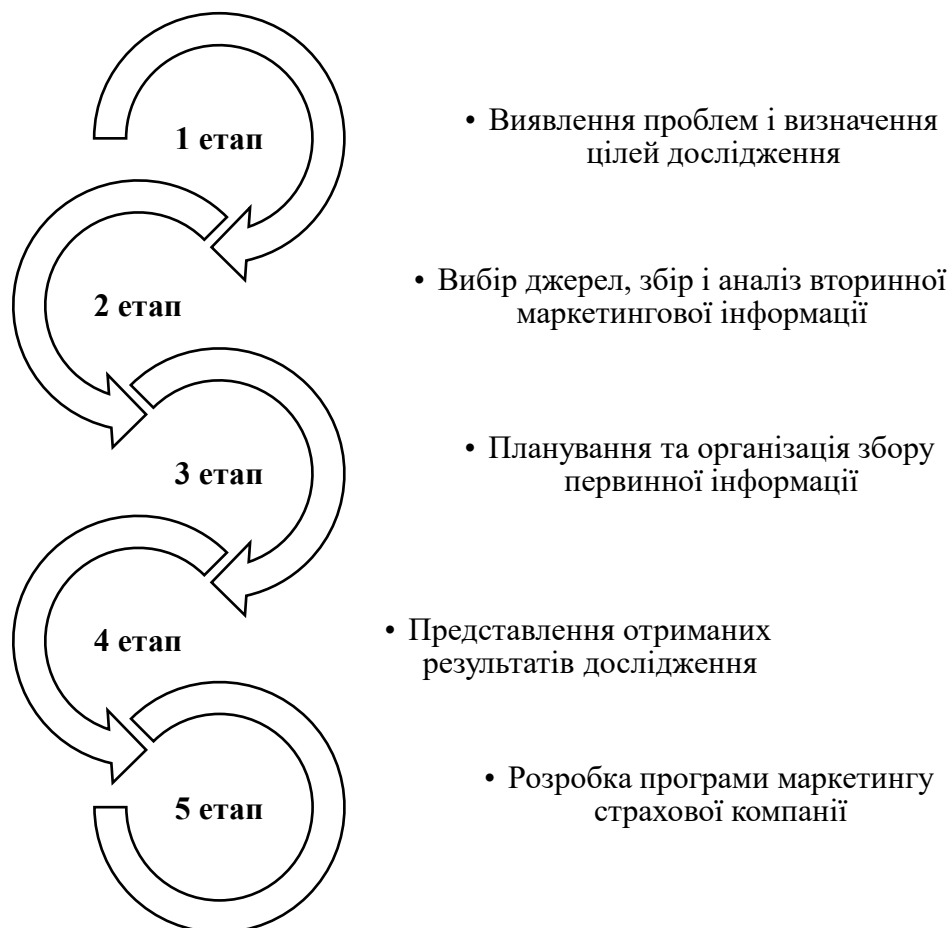
- 1) дослідження ринків та клієнтської бази страховика – це дослідження нинішніх та потенційних клієнтів з метою страховику найвищі прибутки;

2) дослідження власного страхового портфеля страхової компанії – це аналіз вірогідності настання страхових випадків від таких характеристик клієнтури, як її географічне положення, стать, професія;

3) розробку вимог до страхових продуктів – процес виявлення їх властивостей, що найбільше відповідають потребам споживачів;

4) просування страхових послуг на ринок.

Процес проведення маркетингового дослідження в страховому підприємстві складається з п'яти етапів (рис. 4.2).



**Рис. 4.2. Етапи проведення маркетингових досліджень в страховій компанії**

**Страховий продукт** – це комплекс послуг, спрямований на попередження та ліквідацію наслідків конкретного переліку несприятливих подій, що визначені договором страхування. Страховий продукт охоплює основні та додаткові послуги. З метою супроводу страхового продукту застосовуються операції трансферу ризику, інвестування тимчасово вільних коштів страховика, страховий консалтинг та ін.

*Страхові продукти можуть бути класифіковані:*

- за типом покупців (орієнтовані на індивідуального та корпоративного клієнта);

- за тривалістю користування (довгострокові (страхування життя) та короткострокові (до 1 року) види страхування);

- за рівнем новизни (продукти-піонери, які задовольняють нетрадиційний попит; продукти ринкової новизни (удосконалені продукти-піонери); продукти з додатковими послугами (технічний, медичний, юридичний асистанс).

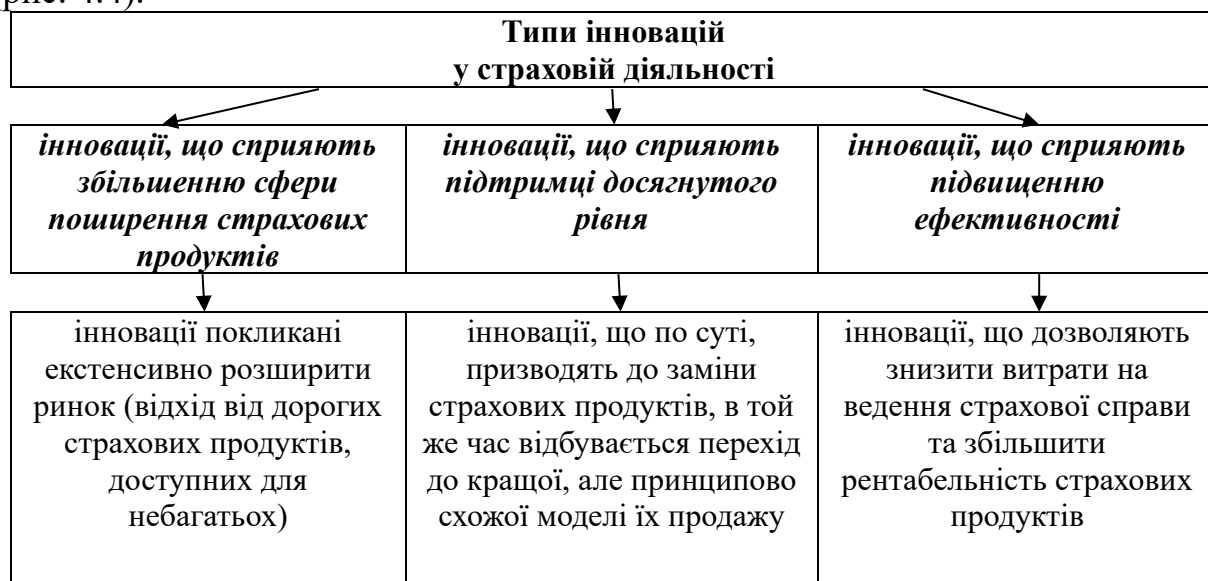
Розвиток *інноваційної діяльності вітчизняних страхових компаній* є головною необхідною умовою для підвищення їх конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на світовому фінансовому ринку. Це пов'язане з посиленням ролі євроінтеграційних та глобалізаційних процесів, що спричиняє збільшення конкуренції на фінансовому ринку, зокрема на страховому ринку.

Види інновацій у страховій діяльності залежно від об'єкту інновацій можна представити наступним чином (рис. 4.3).



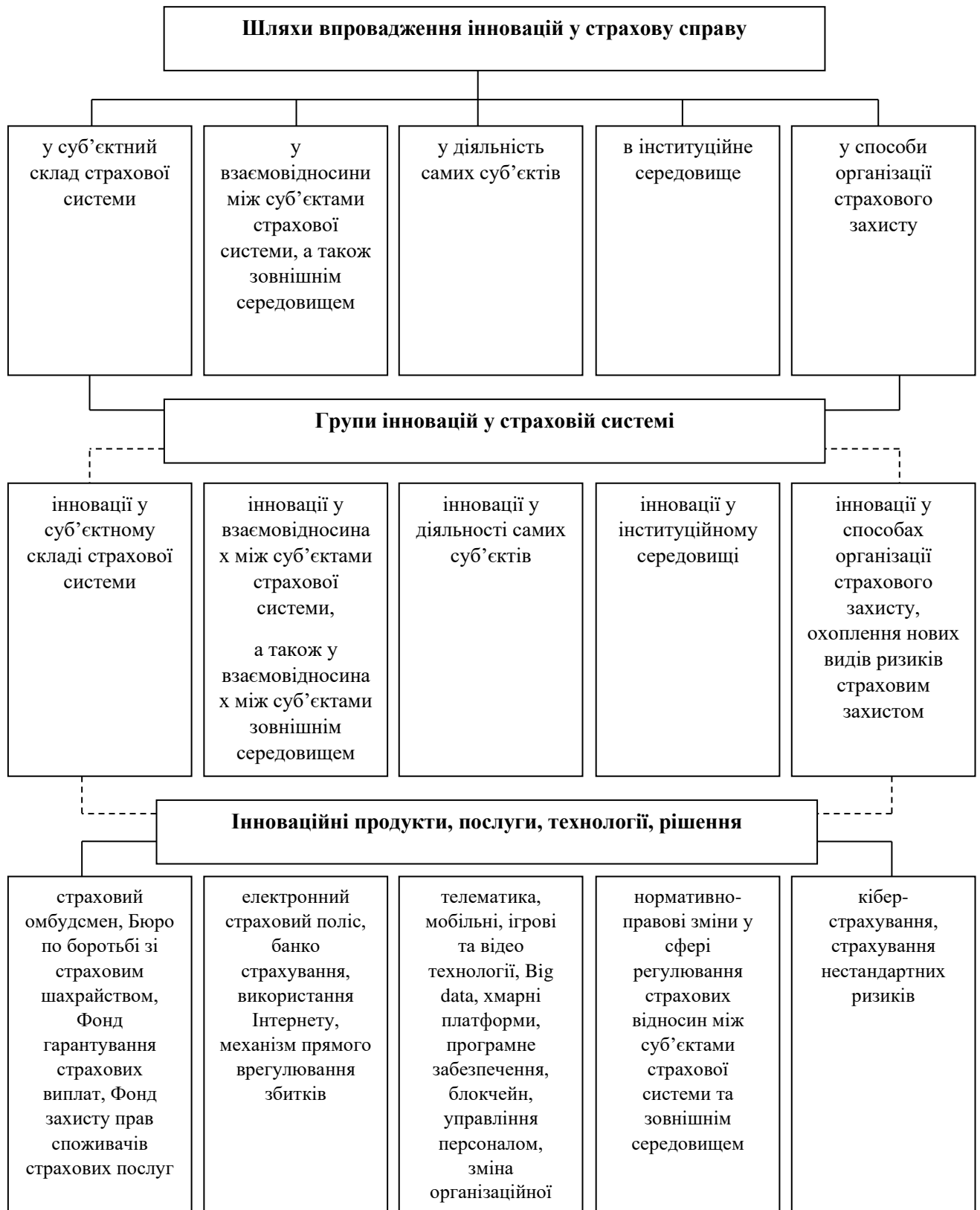
**Рис. 4.3.** Види інновацій у страховій діяльності залежно від об'єкту інновацій

В той же час виділяють наступні типи інновацій у страховій діяльності (рис. 4.4).



**Рис. 4.4.** Типи інновацій у страховій діяльності

Узагальнено види інновацій у страховій системі та шляхи їх упровадження можна представити наступним чином (рис. 4.5).



**Рис. 5.3. Види інновацій у страховій системі та шляхи їх впровадження**

Таким чином, інновації в страховій системі можуть здійснюватися різними шляхами, а саме: через упровадження інновацій у суб'єктний склад страхової системи; у взаємовідносини між суб'єктами страхової системи, а

також у взаємовідносини між суб'єктами страхової системи і зовнішнім середовищем; у діяльність самих суб'єктів; у інституційне середовище; у способи організації страхового захисту, охоплення нових видів ризиків страховим захистом.

### **Питання для самоконтролю знань:**

1. Що включають до комплексу страхового маркетингу?
2. Охарактеризуйте обов'язкові складові страхового договору як основного інструменту реалізації страхового продукту.
3. Назвіть етапи проведення комплексного маркетингового дослідження страхової компанії.
4. Які Ви знаєте продуктові стратегії. Дайте характеристику кожній з них.
5. Що розуміють під поняттям «конкурентоспроможна страхова послуга»?
6. Які Ви знаєте основні джерела надходження та отримання інформації для маркетингових досліджень у страхуванні?
7. Якими принципами повинні керуватися виконавці маркетингового дослідження?
8. Наведіть можливі варіанти стратегічних напрямків діяльності страховика.
9. Які Ви знаєте об'єкти першочергової уваги маркетингової служби?
10. Назвіть основні проблеми, що виникають при створенні маркетингових служб.
11. Які, на Вашу думку, є якісні показники страхових продуктів?
12. Які Ви знаєте основні елементи програми маркетингових досліджень у страхуванні?
13. Що таке обсяг страхового покриття?
14. Як страхова компанія формує споживчий попит?
15. Які стратегії і заходи може приймати страхова компанія для покращення своєї репутації серед споживачів і конкурентів?

### ***Рекомендована література:***

Базова: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9]

Допоміжна: [2, 3, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 19, 20]

Інформаційні ресурси: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]

## ТЕМА 5. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ

**Ключові слова:** : ризик, страхова подія, функції ризику, критерії ризиків, імовірність, класифікація ризиків, оцінювання ризиків, управління ризиками.

### Короткий опис теми:

**Ризик** є складовою страхової діяльності, оскільки для неї, як і для будь-якої фінансово-економічної діяльності, характерним є високий рівень залежності прийняття управлінських рішень від впливу значної кількості факторів та дій контрагентів, котрі важко передбачити з необхідною точністю. Саме з невизначеністю, або з імовірнісними процесами, зумовленими важкістю точного передбачення перебігу подій у майбутньому, як правило, пов'язується виникнення ризику.

**Ризик-менеджмент** на практиці являє собою сукупність аналітичних, організаційних, фінансових заходів, що мають комплексний послідовний характер, спрямований на зменшення або запобігання негативних наслідків настання ризиків.

Управління ризиками базується на певних принципах, до основних з яких відносять (рис. 5.1):



Рис. 5.1. Взаємозв'язок основних принципів концепції та процесу управління ризиками в страховій компанії

**Страховий ризик** – це певна подія, на випадок якої проводиться страхування і яка має ознаки ймовірності та випадковості настання.

Головною метою системи управління ризиками є забезпечення успішного функціонування фірми в умовах ризику і невизначеності (рис. 5.2).



**Рис. 5.2. Головна мета та завдання системи управління ризиками**

Суто специфічні ризики, які на практиці пов'язані з особливостями діяльності страхових організацій наведено в табл. 5.1.

*Таблиця 5.1*

**Групування та видовий склад індивідуальних ризиків діяльності страхової організації**

Групи ризиків				
Андеррайтинговий ризик за ризиковими видами страхування	Андеррайтинговий ризик при страхуванні життя	Ризик учасника фінансової групи	Ризик дефолту контрагента	Ризик випадкових відхилень
ризик недостатності страхових премій і резервів	ризик збільшення рівня смертності	ризик негативного впливу на фінансовий стан страховика – учасника ФГ, викликаний погіршенням фінансового стану іншого учасника ФГ, до складу якої входить страховик	ризик відмови від виконання кредитних угод	ризик кумуляції
	ризик збільшення тривалості життя			ризик виникнення ланцюгової реакції
	ризик непрацездатності та шкоди здоров'ю			
	ризик збільшення витрат на ведення справи			
	ризик зміни розміру ануїтетів			
	ризик передчасного припинення дії договорів			
ризик збитків			ризики природних катастроф або катастрофічні ризики	
ризик несплати чергових платежів				
ризик дострокових розірвань угод				
ризик ціноутворення				
ризик перестраховування				
кредитний ризик				
ризик неправильної оцінки вартості страхових полісів				



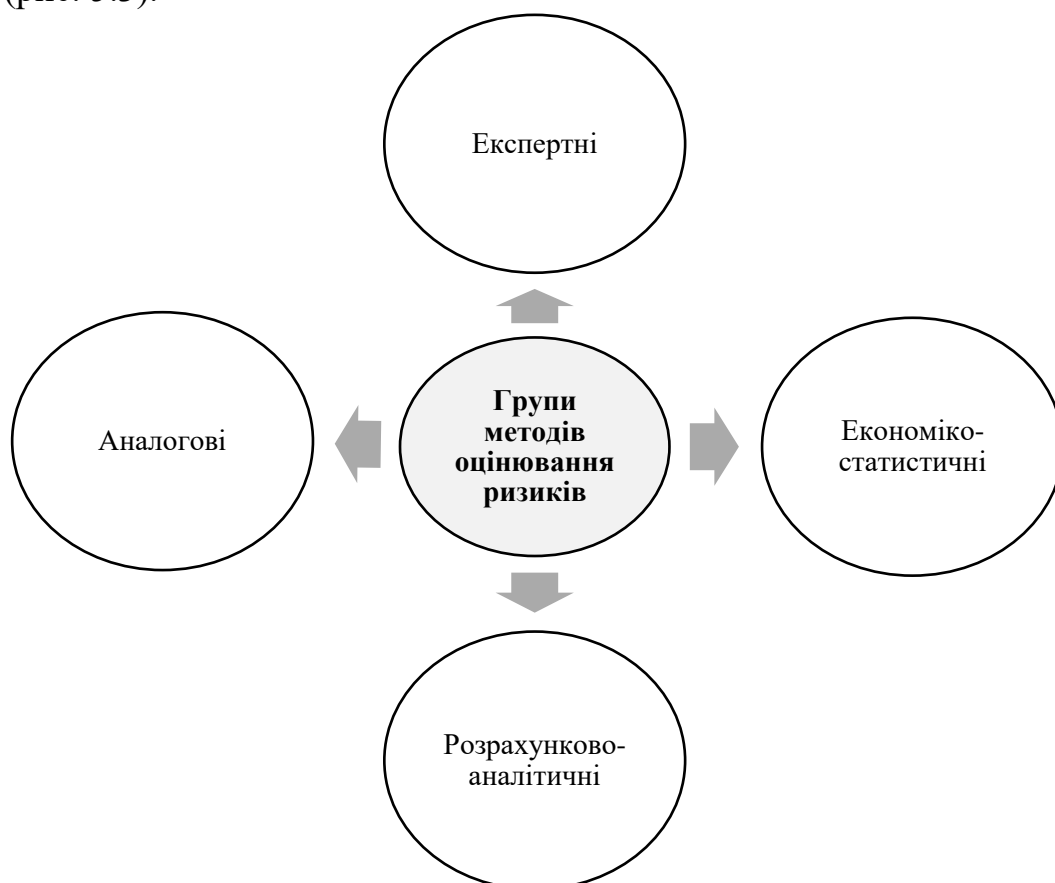
5.2. Групи загальних ризиків діяльності страхової організації наведено в табл.

Таблиця 5.2

**Групування та видовий склад загальних ризиків діяльності  
страхової організації**

<b>Ринковий ризик</b>	<b>Інвестиційний ризик</b>	<b>Операційний ризик</b>	<b>Інформаційний ризик</b>	<b>Системні (об'єктивні) ризики або ризики зміни обставин</b>
фондовий ризик	зміна рівня очікуваної дохідності від фінансових інвестицій	ризик персоналу	ризик неповної інформації	ризик політичних і соціальних змін
ризик процентної ставки	ризик коливання ринкових цін на інвестиційні ресурси	ризик процесу	ризик недостовірної інформації	регіональні ризики
валютний ризик		ризик технологій	ризик завідомо неправдивої інформації	ризик змін економічного циклу
ризик спреду		ризик витрат	ризик втрати інформації через збої у функціонуванні інформаційних систем	нові тенденції в розвитку системи грошового обігу
ризик ринкової концентрації		юридичний ризик	ризик несанкціонованих змін інформаційних потоків, втрати інформації через вплив персоналу компанії	ризики, пов'язані зі змінами в природних процесах
ризик інфляції		ризик моделювання	ризик зловмисного порушення інформаційних потоків, втрати інформації через вплив зовнішніх подій на інформаційні системи	ризики, пов'язані з розвитком техніки
ризик ринку нерухомості		майновий ризик		ризик технологічних змін
		фінансовий ризик		зміни в ринковій інфраструктурі
				законодавчі ризики
				нові тенденції в суспільному розвитку

В теорії управління ризиками виділяють 4 групи методів оцінювання ризиків (рис. 5.3).



**Рис. 5.3. Групи методів оцінювання ризиків**

**Управління ризиками** - це процес, за допомогою якого страхова компанія виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків.

**Система управління ризиками** – сукупність прийомів, способів, методів, застосовуваних менеджерами компанії для забезпечення позитивного фінансового результату і для прогнозування ризикових подій з метою розробки заходів, спрямованих на запобігання або зниження негативних наслідків цих подій.

Процес управління ризиками має охоплювати всі види діяльності страховика, які впливають на параметри його ризиків та має бути безперервним процесом аналізу ситуації та оточення, в яких виникають ризики, і прийняття управлінських рішень щодо впливу на самі ризики та/або на рівень уразливості (експозиції) страхової компанії до таких ризиків.

Процес управління ризиками, як правило, не має на меті усунення ризику, а спрямований на забезпечення отримання страховиком відповідної винагороди за прийняття ризику.

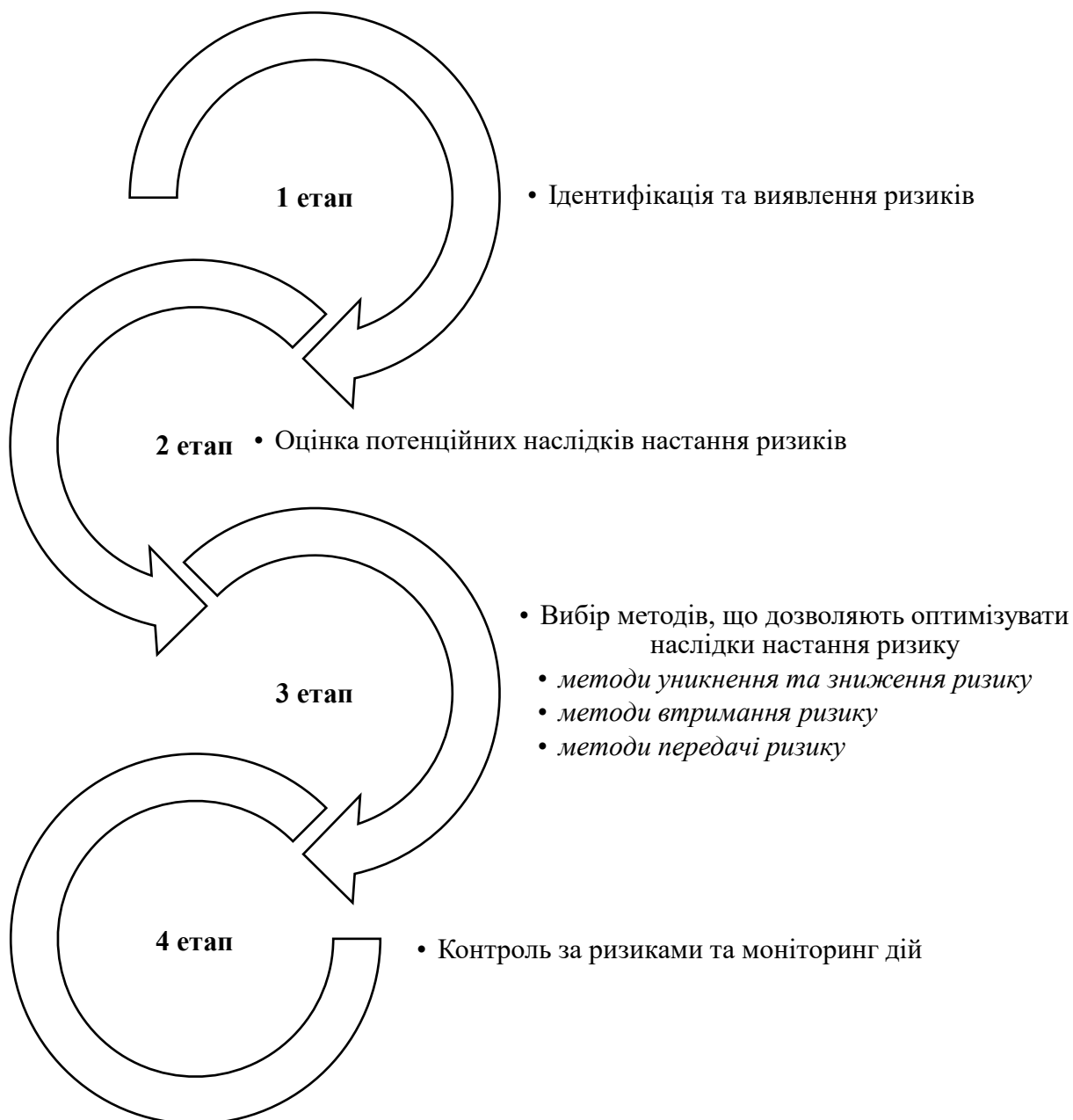
В теорії та практиці відомі три основні способи управління ризиками:

- поглинання ризику, що застосовується для слабких ризиків або неможливості використання інших способів;

- уникнення ризиків, що застосовується в мобільних економічних системах;

- розподіл та передача ризику.

У загальному вигляді процес управління ризиками проходить етапи, наведені на рис. 5.4.



**Рис. 5.4. Етапи управління ризиками страховою компанією та методи, які застосовуються під час управління**

Найбільш ефективною і дієвою представляється система управління ризиками, що базується на наступних **принципах**:

– багатовекторність при виявленні та оцінці ризиків передбачає поділ зобов'язань, прав і відповідальності між різними структурно-організаційними підрозділами страхової компанії і процесі управління ризиками, а також

розподіл ризиків за напрямками діяльності компанії, враховуючи формування внутрішньої системи комунікацій;

– оперативність – служить каталізатором проведених заходів на всіх етапах управління ризиками. Попереднє або своєчасне прийняття антикризових заходів дозволяє ефективно знизити або уникнути негативних наслідків;

– об'єктивність – всі рішення щодо оцінки та методів управління ризиками повинні прийматись зважено, обдуманно, по можливості без впливу чинників суб'єктивного характеру;

– комплексність – доводить необхідність всебічної оцінки супутнього і стимулюючого факторів і протидіє характеру, який притаманний як самим ризикам, так і заходам на всіх етапах з їх управління.;

– загальна залученість – спрямування на досягнення двох основних цілей: максимізації кількості каналів вхідних інформаційних потоків на етапі виявлення ризиків, а також створення «колективного» інтелекту, коли знання висококваліфікованих співробітників різної спеціалізації за допомогою системи комунікації та координації можуть бути об'єднані в універсальну інформаційну базу, яка акумулює теоретичні знання та практичний досвід;

– ситуативність прийняття рішень з управління ризиками.

#### **Питання для самоконтролю знань:**

1. Охарактеризуйте сутність, мету і зміст поняття «ризик-менеджмент страхової діяльності».

2. Назвіть методи кількісного і якісного аналізу факторів, що формують причини й величину ризиків.

3. Назвати і охарактеризувати основні принципи побудови тарифної політики страхової компанії.

4. Визначення розміру та періоду страхового покриття. Розрахунок страхової премії.

5. Контроль за ризиком. Доцільність перестраховування ризиків.

6. Співвідношення понять нетто- і брутто-ставки страхування.

7. Фактори територіальної та часової розкладки ризиків.

8. Визначення показників: ймовірності або частоти збитку, очікуваного значення збитку, збитковості страхових операцій, максимального збитку, розміру страхового покриття.

9. Наведіть приклади управління ризиками в сучасному житті.

#### **Рекомендована література:**

Базова: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9]

Допоміжна: [1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 17, 18, 20]

Інформаційні ресурси: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]

## ТЕМА 6. РОЛЬ ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ

**Ключові слова:** перестраховування, пропорційне перестраховування, непропорційне перестраховування, облігаторне перестраховування, факультативне перестраховування, цесія, ретроцесія.

### Короткий опис теми:

**Перестраховування** – це страхування одним страховиком (цедентом, перестраховувальником) на визначених договором умовах ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно з законодавством країни, в якій він зареєстрований.

Схематичне зображення взаємозв'язку процесів страхування та перестраховування представлено на рис. 6.1.



**Рис. 6.1. Взаємозв'язок процесів страхування та перестраховування**

У наукових дискусіях часто обговорюють питання тісного взаємозв'язку і розбіжностей страхування та перестраховування, з'ясовують спільні та відмінні ознаки економічної природи цих складних і неоднорідних понять. При цьому науковці акцентують основну увагу на економічних критеріях природи перестраховування, що стосуються його місця в суспільному відтворенні, об'єктивної основи виникнення і форм наявності перестраховувальних відносин, їхнього призначення. Разом із цим погляди вчених щодо характеристики природи перестраховування об'єднані у два основних напрями. Представники першого напрямку стверджують про належність перестраховування до сфери функціонування категорії страхування, їх єдину економічну природу, а отже

тотожність, а прихильники другого вказують на суттєві відмінності між цими економічними поняттями, що унеможлиблює їхнє ототожнення.

Процес, пов'язаний з передаванням ризику, називають *цедуванням ризику*, або *цесією*.

*Страховик (цедент, перестраховальник), який уклав з перестраховиком договір про перестраховання, залишається відповідальним перед страхувальником у повному обсязі згідно з договором страхування.*

Перелік **функцій перестраховання**, що розкриватимуть всебічно його сутність представлено на рис. 6.2.



**Рис. 6.2. Функції перестраховання**

*За методом передавання ризиків у перестраховання і за оформленням правових відносин сторін перестраховальні операції поділяються на такі:*

- факультативні;
- облігаторні (договірні);
- факультативно-облігаторні і облігаторно-факультативні (змішані).

*Факультативний метод перестраховання характеризується повною свободою сторін договору перестраховання. Перестраховальник має право передавати ризики або лишати їх на власній відповідальності, а перестраховик має право прийняти ризики чи відмовитися від них. При факультативному перестрахованні кожний ризик передається окремо. Головна особливість цього методу перестраховання полягає в можливості індивідуальної оцінки ризику.*

*Облігаторне перестраховання передбачає обов'язкове віддавання перестраховальником раніше узгодженої частини ризику за всіма покриттями. Перестраховик також обов'язково має приймати ці частини ризиків згідно з умовами договору.*

*Факультативно-облігаторне перестраховання використовується в особливо великих, небезпечних ризиках, у разі можливої кумуляції збитків, коли вичерпана місткість пропорційних договорів.*

**Облігаторно-факультативне перестрахування**, навпаки, передбачає обов'язковість для страховика, а факультативність — для перестраховика. З огляду на світовий досвід такі договори частіше застосовують страхові компанії зі своїми філіями. За облігаторно-факультативним договором перестраховикові надається можливість відбирати вигідніші ризики, що небажано для незалежного страховика (цедента), оскільки може порушити баланс його страхового портфеля.

Існує безліч різних за формою перестраховувальних договорів. Немає стандартного, спільного для всіх страхових компаній договору. У кожному окремому випадку договори перестрахування мають свої певні особливості, різняться частками участі у договорі, ставками премії. Проте всі договори можна поділити на дві основні групи, що різняться системою розподілу ризиків між перестраховувальником і перестраховиком. До них належать пропорційна і непропорційна форми проведення перестраховувальних операцій.

**У пропорційному перестрахуванні розрізняють квотний договір перестрахування, договір ексцедента суми і квотно-ексцедентний договір.**

Згідно з *квотним договором* перестрахування перестраховувальник зобов'язується передавати перестраховикові частку в усіх ризиках певного виду, а перестраховик зобов'язується приймати її. Частка участі в перестрахуванні може бути встановлена у відсотках від страхової суми або в абсолютному вираженні. Перестраховик має право встановлювати ліміти відповідальності за договором.

*Ексцедентне перестрахування* – складніший вид пропорційного перестрахування. Такий вид перестрахування використовується в тих випадках, коли застраховані ризики істотно відрізняються за страховими сумами. За договором *ексцедента суми* перестраховик отримує визначну частку в усіх договорах, що перевищує власне утримання цедента.

*Квотно-ексцедентний* договір передбачає встановлення ексцедента залежно від визначеної частки (квоти) власного утримання. А понад рівень утримання використовується ексцедент – ліміт відповідальності перестраховиків, що фіксується в абсолютному вираженні. Квотно-ексцедентний договір використовують у тому разі, коли компанія розширює свій бізнес у новому для неї виді страхування, тобто цедент може точно обчислити ефект збільшення квотного утримання.

**Сутність непропорційного перестрахування** полягає в тому, що відшкодування, яке надається перестраховиком, визначається тільки розміром збитку і не залежить від страхової суми, а тому немає пропорційного розподілу відповідальності за окремим ризиком і оригінальною премією.

*Непропорційне перестрахування має такі особливості:*

- страховик може захиститися від великих збитків, що впливають на його фінансові результати;
- перестраховик не бере участі у відшкодуванні дрібних збитків, які легко покриваються страховиком;

- обсяг обліку бухгалтерських операцій зменшується, оскільки враховуються лише окремі збитки або фінансові результати страхувань. Але водночас зростає потреба в підготовчій роботі;

- тантьєма в договорах цієї форми, як правило, не передбачається;
- перестраховувальна премія за непропорційними договорами підраховується не для кожного окремого ризику, що передається, а для всього портфеля з одного або кількох видів страхування за рік.

***Непропорційне перестраховування представлене договором ексцедента збитку та договором ексцедента збитковості.***

Згідно з договором *ексцедента збитку* механізм перестраховування вступає в дію тоді, коли остаточна сума збитку за застрахованим ризиком перевищує межу обумовленої в договорі суми у разі настання страхового випадку. У разі недостатньої місткості першого ексцедентного договору у договорі ексцедента збитку, як і в договорі ексцедента суми, застосовують другий, третій і наступні ексцеденти. Але спосіб розподілу відповідальності в ексцедентних договорах непропорційного перестраховування відмінний від того, що характерний для пропорційного ексцедентного покриття. На відміну від договорів ексцедента суми, де перестраховики беруть участь у всіх і в кожному збитку незалежно від його розміру, у договорах ексцедента збитку перестраховики відшкодовують лише ті збитки, які перевищують встановлений страховиком (цедентом) пріоритет.

До цілком особливого, відокремленого виду договорів непропорційного перестраховування можна віднести *договір ексцедента збитковості (stop loss)*. Це — договір перестраховування, який покриває не окремі збитки або їх сукупність, а певний вид страхування або весь страховий портфель цедента. Особливість договору ексцедента збитковості полягає в тому, що перестраховик бере участь у відшкодуванні збитків лише у випадках, коли збитковість за певний строк перевищує обумовлений договором перестраховування відсоток. Цей договір не гарантує отримання прибутку для страховика (цедента), а лише захищає його від надзвичайно великих втрат.

### **Питання для самоконтролю знань:**

1. Поняття перестраховування та основні його економічні ознаки.
2. Необхідність перестраховування та механізм його здійснення.
3. Функції перестраховування та їх зміст.
4. Факультативне перестраховування, його переваги та недоліки.
5. Облігаторне перестраховування, його переваги та недоліки.
6. Зміст пропорційного перестраховування.
7. Види непропорційного страхування.
8. Умови договорів перестраховування.
9. Цесія і ретроцесія: сутність та значення.
10. Параметри перестраховувальних операцій, що характеризують відповідальність перестраховика.
11. Підстави для визначення лімітів власного утримання страховика.



12. Основні недоліки факультативного перестраховання і шляхи її подолання.
13. Вимоги та обмеження до перестраховання згідно з українським законодавством.
14. Спільні й відмінні риси між пулами співстраховання і перестраховання.
15. Роль перестраховання у збалансуванні страхового портфеля.

**Рекомендована література:**

Базова: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9]

Допоміжна: [2, 7, 8, 9, 10, 12, 19, 20]

Інформаційні ресурси: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]

## **ТЕМА 7. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИКА ЯК КЛЮЧОВА ОЗНАКА ЕФЕКТИВНОГО ВЕДЕННЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ**

**Ключові слова:** активи страхової компанії, грошові потоки страхової компанії, диверсифікація, зворотність, інвестування страхових резервів, ліквідність, платоспроможність, прибутковість, фінансова діяльність, фінансова надійність, фінанси страхової компанії, фінансовий менеджмент.

### **Короткий опис теми:**

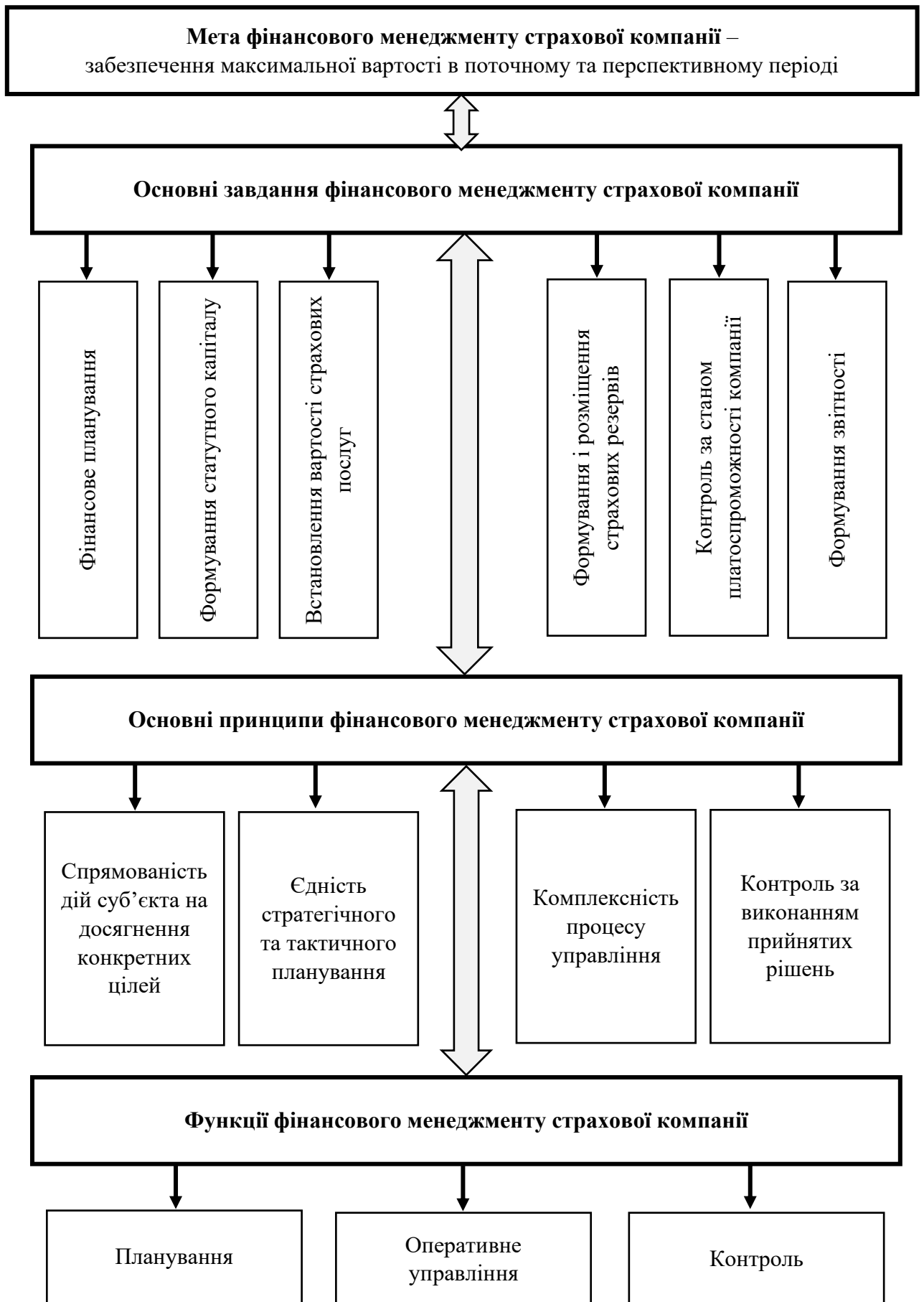
**Фінанси страхової компанії** – це засоби, що забезпечують її діяльність при здійсненні страхового захисту і представляють собою засоби, які дають змогу відшкодувати страхувальнику збитки.

**Фінансовий менеджмент** – система відносин, що виникають з приводу залучення і використання фінансових ресурсів. У рамках фінансового менеджменту вирішуються питання про величину і склад активів страхової компанії, про структуру джерел фінансування діяльності страхової компанії, про організацію поточного і перспективного управління фінансовою діяльністю.

Фінансовий менеджмент страхової компанії базується на спільних для всіх сфер діяльності *принципах*:

- спрямованість дій суб'єкта на досягнення конкретних цілей;
- єдність стратегічного та тактичного планування;
- єдність мети, результату та засобів його досягнення;
- контроль за прийнятими управлінськими рішеннями;
- комплексність процесу управління, який включає планування, аналіз, регулювання та контроль.

Взаємозв'язок мети, завдань та принципів фінансового менеджменту страхової компанії наведено на рис. 7.1.



**Рис. 7.1. Взаємовплив мети, завдань, принципів та функцій фінансового менеджменту страхової компанії**

Грошові потоки, які проходять через систему страхування, відіграють важливу роль і мають своє місце в економічному житті країни. Розвиток страхування сприяє формуванню стійких фінансових зв'язків у суспільстві. Страхові компанії відіграють ключову роль у зменшенні фінансових ризиків для індивідуальних осіб та підприємств. Це стимулює довіру в інвестиції та підтримує фінансову стабільність.

*Грошовий потік* є серцем фінансової діяльності страхової компанії і правильне управління ним постає важливою умовою для досягнення фінансової стійкості і успішного функціонування на страховому ринку.

Таблиця 7.1

### Види грошових потоків страхової компанії

№ з/п	Види грошових потоків	Особливості кожного з видів грошових потоків страхової компанії
1.	Страхові внески (премії)	Це грошові суми, які страховик отримує від своїх клієнтів у вигляді страхових внесків, які покривають витрати на страхування. Премії можуть бути одноразовими або регулярними платежами.
2.	Страхове відшкодування	Грошові виплати, які страховик зобов'язаний здійснювати після настання страхового події. Ці виплати призначаються для відшкодування збитків, завданих страховими подіями.
3.	Інвестиційний дохід	Страховики інвестують гроші, отримані у вигляді страхових внесків, в різні фінансові інструменти, такі як акції, облігації, нерухомість тощо.
4.	Витрати на управління	Грошові витрати, пов'язані з управлінням страховою компанією, включають в себе зарплати співробітників, амортизацію обладнання, витрати на маркетинг і рекламу, а також інші адміністративні витрати.
5.	Страхові резерви	Страховик має створювати резерви для покриття майбутніх виплат за страховими випадками.
6.	Податки і обов'язкові платежі	Страхові компанії повинні сплачувати податки та інші обов'язкові платежі відповідно до законодавства країни, в якій вони працюють.
7.	Прибуток (збиток)	Це різниця між усіма грошовими внесками, витратами і іншими грошовими операціями. Якщо прибуток перевищує витрати, страхова компанія отримує прибуток і навпаки – збиток.
8.	Реінвестування прибутку	Страховики можуть реінвестувати свій прибуток у розвиток бізнесу, придбання нових активів або погашення боргів.
9.	Дивіденди для акціонерів	Якщо страхова компанія є акціонерною, вона виплачує дивіденди своїм акціонерам як частину прибутку.

*Правильне управління грошовим потоком включає в себе наступні напрями діяльності страхової компанії:*

- з огляду на те, що страхові внески від клієнтів становлять основну складову грошового надходження, важливо ефективно обробляти ці платежі та забезпечити їхній безперебійний потік в страхову організацію;

- сплата відшкодувань за страховими подіями є важливою частиною грошового витратного потоку, тому справедливе та точне визначення виплат є важливим для збереження фінансової стійкості;

- ефективне розміщення грошей з метою отримання прибутку з інвестицій є важливим аспектом управління грошовим потоком, тому страхові організації повинні створювати фінансові резерви для покриття майбутніх витрат та зобов'язань;

- управління поточними витратами та адміністративними витратами є важливою частиною оптимізації грошових потоків;

- ефективне управління податками допомагає зменшити податкове навантаження страхової організації;

- вкладення грошей в розвиток нових продуктів, ринків та технологічних ініціатив допомагають збільшити грошові потоки у майбутньому;

- частина прибутку може бути реінвестована у розвиток та розширення бізнесу.

*Вибір фінансової стратегії страхової компанії з управління грошовими потоками обумовлюється багатьма факторами і деякі з них важливі для врахування:*

- стан страхової галузі – успішність вибраної стратегії може залежати від того, яким чином страховий ринок розвивається загалом, а також від конкуренції і рівня ризику в галузі;

- платоспроможний попит – рівень платоспроможності потенційних клієнтів та їхній інтерес до придбання страхових послуг можуть визначити, які види страхування є найбільш затребуваними та доцільними для надання;

- мета страхової компанії – розробка фінансової стратегії повинна відповідати меті страхової компанії, будь то її ріст, стабільність або досягнення певної частки на страховому ринку;

- стан страхового портфеля – розподіл ризиків у страховому портфелі може впливати на фінансовий стан компанії, оскільки деякі види страхування можуть бути більш ризикованими, тоді як інші – менш ризиковими;

- призначення і порядок формування страхових резервів – механізми формування страхових резервів мають велике значення для фінансової стратегії і включають в себе способи оцінки ризиків і розрахунок необхідних резервів для виплати відшкодувань;

- законодавча база та регулюючі органи можуть встановлювати обмеження та вимоги до управління грошовими потоками і вони також повинні бути враховані в стратегії;

- фінансова стійкість та ресурси включає доступність фінансових ресурсів, кредитування та капітал, які можуть вплинути на здатність страхової компанії реалізувати свою обрану стратегію;

- ринкові умови та інновації – спостереження за ринковими тенденціями, зокрема впровадженням нових технологій та інновацій може допомогти адаптувати стратегію до змін в галузі;

- конкурентні переваги – визначення та використання конкурентних переваг, таких як якість обслуговування, значною мірою впливає на фінансовий успіх страхової компанії.

**Фінансова надійність та платоспроможність страхової компанії** є двома ключовими аспектами, які визначають її здатність виконувати свої фінансові зобов'язання та надавати страхові послуги. Хоча ці поняття взаємопов'язані і спільні в багатьох аспектах, вони мають свої особливості.

Таблиця 7.2

**Порівняння понять «фінансова надійність» та «платоспроможність» страхової компанії**

№ з/п	Фінансова надійність	Платоспроможність
1.	Стосується загального фінансового стану страхової компанії. Вона визначається здатністю компанії забезпечувати свою діяльність та виконувати свої фінансові зобов'язання в майбутньому.	Є більш конкретним поняттям і відноситься до здатності компанії виконувати свої поточні фінансові зобов'язання, зокрема, виплачувати страхові відшкодування та забезпечувати фінансову рівновагу у поточному періоді.

Основна спільність між цими поняттями полягає в тому, що вони обидва оцінюють стійкість фінансової діяльності страхової компанії. Щоб бути платоспроможною, компанія повинна мати достатні ресурси для виплати поточних зобов'язань, включаючи страхові відшкодування. Водночас, фінансова надійність виходить за межі поточної платоспроможності і включає в себе також здатність забезпечувати стійку діяльність у майбутньому.

*Механізм управління платоспроможністю страхових організацій є важливою складовою їхньої фінансової діяльності і має на меті досягнення кількох основних цілей:*

1) забезпечення платоспроможності страхових компаній – передбачає здатність страхової компанії виконувати свої фінансові зобов'язання перед страхувальниками та іншими зацікавленими сторонами. Управління платоспроможністю допомагає страховим компаніям забезпечувати виплату страхових відшкодувань та рівновагу між зобов'язаннями та активами.

2) захист прав споживачів страхових послуг – управління платоспроможністю включає в себе забезпечення того, що страхова компанія може надавати страхові послуги відповідно до умов укладених договорів. Це означає, що споживачі мають гарантію отримання страхового покриття, коли це необхідно.

3) захист прав інвесторів та акціонерів – означає, що інвестори та акціонери страхової компанії можуть очікувати на рентабельність свого інвестиційного портфелю. Керівництво страхової компанії повинно приймати рішення щодо оптимального розміщення інвестицій та збереження їх вартості.

**Активи страхової компанії** – це всі фінансові ресурси страхової компанії, які можуть бути використані для виконання її зобов'язань перед страхувальниками. Активи включають грошові кошти, інвестиції, нерухомість, обладнання, транспортні засоби, патенти, інші цінності та ресурси. Активи страхової компанії використовуються для оплати страхових виплат та інших витрат, пов'язаних зі страхуванням, а також для генерації прибутку через інвестиції та інші фінансові операції.

Класифікація активів є важливим інструментом управління активами страхової компанії. Вона допомагає детально розкрити сутність активів та враховувати їх особливості для досягнення максимального фінансового результату.

Таблиця 7.3

### Класифікація активів страхової компанії

№ з/п	Параметри класифікації	Особливості активів, які враховує страхова компанія з метою досягнення максимального фінансового результату
1.	Ризик та дохідність	Різні види активів мають різний рівень ризику та потенційного доходу, наприклад, акції можуть мати високий потенціал прибутку, але і великий ризик коливань на фондовому ринку. Отже, класифікація допомагає структурувати портфель активів так, щоб враховувати ці ризики та доходи.
2.	Ліквідність	Деякі активи легше конвертувати в готівку, аніж інші, наприклад, корпоративні облігації можуть бути менш ліквідними, ніж акції. Класифікація допомагає визначити, які активи можна легко продати у разі необхідності, а які потребують більш тривалого часу для реалізації.
3.	Термін використання	Відомо, що активи можуть бути короткостроковими або довгостроковими. Короткострокові активи, такі як грошові фонди, можуть бути використані для виконання поточних зобов'язань, тоді як довгострокові активи, такі як нерухомість, призначені для інвестування на довгий термін. Це має важливе значення для розподілу активів і забезпечення фінансової стійкості компанії.
4.	Валюта	Компанії можуть мати активи в різних валютах. Класифікація допомагає визначити, які активи піддаються валютному ризику і які можуть бути використані для зменшення цього ризику.
5.	Специфічні види активів	Деякі види активів, такі як нерухомість, мають свої особливості щодо управління та зберігання. Класифікація допомагає розробити стратегії для кожного конкретного виду активів.
6.	Оподаткування	Різні види активів можуть мати різний податковий облік. Класифікація допомагає зрозуміти податкові наслідки та розробити оптимальні податкові стратегії.

*Важливими аспектами управління активами страхової компанії є наступне:*

- управління активами визначають, які типи активів будуть включені до портфеля компанії, серед яких акції, облігації, нерухомість, грошові фонди та інші інвестиційні інструменти; при цьому вибір стратегії залежить від фінансових цілей компанії, ризикової толерантності та ринкових умов;
- з метою зменшення ризику страхові компанії зазвичай розподіляють свій портфель між різними видами активів і ринків, диверсифікація допомагає знизити вплив великих збитків на фінансовий стан компанії;
- управління ризиками включає в себе оцінку і мінімізацію можливих

негативних впливів на інвестиційний портфель, в т.ч. аналіз кредитного ризику, ринкового ризику та операційного ризику; управлінці активами вживають заходів для зменшення зазначених ризиків;

- страхові компанії повинні дотримуватися регуляторних вимог, які стосуються складання та управління активами, недотримання яких може призвести до санкцій і втрати ліцензії;

- управлінці активами систематично моніторять та аналізують фінансовий стан портфеля, вони також звітують перед керівництвом компанії і регуляторними органами щодо результатів управління активами;

- головною метою управління активами є забезпечення платоспроможності страхової компанії. Це означає, що компанія повинна мати достатньо активів, щоб виконати свої зобов'язання перед страхувальниками, включаючи виплату страхових відшкодувань.

***Основні принципи розміщення страхових резервів включають:***

- прибутковість – резерви мають приносити прибуток, оскільки це допомагає компанії збільшити їхню фінансову стійкість та забезпечує можливість здійснення страхових виплат та інших витрат;

- ліквідність – означає, що страхова компанія має можливість швидко конвертувати інвестиції в грошовий еквівалент у разі необхідності, зокрема для виплат страхових відшкодувань;

- диверсифікація – передбачає розподіл резервів між різними видами активів, таким чином, щоб великий ризик у випадку несприятливого розвитку подій в одному напрямку компенсувався прибутковістю або стійкістю інших напрямків;

- зворотність – страхові компанії повинні мати можливість доступу до резервів у випадку потреби, тобто гроші мають бути легко конвертовані в грошовий еквівалент, це забезпечує ліквідність та готовність використовувати кошти для виплати страхових відшкодувань.

***Страхові резерви*** є спеціальними фінансовими активами, призначеними для того, щоб гарантувати страховані зобов'язання перед страхувальниками. Вони є частиною зобов'язань страхової компанії та забезпечують виплати в разі настання страхового події. Зазначене положення означає, що страхові резерви не можуть бути використані для забезпечення кредитних позик або інших фінансових зобов'язань компанії перед сторонніми кредиторами. Основна причина цього обмеження полягає в тому, що страхові резерви призначені виключно для виконання зобов'язань перед страхувальниками та виплат страхових відшкодувань у випадку настання страхової події. Це правило є важливим для забезпечення фінансової надійності та довіри до страхової галузі.

Страхові компанії мають різні інструменти для інвестування своїх страхових резервів. Вибір інструментів залежить від ризикового профілю компанії, фінансових цілей, регулюючого законодавства та стратегії управління активами (табл. 7.4).

### Інструменти, які використовують страхові компанії для інвестування страхових резервів

№ з/п	Інструменти	Особливості використання кожного з інструментів інвестування страхових резервів
1.	Облігації	Облігації є одним з найпопулярніших інструментів для інвестування страхових резервів. Вони є менш ризикованими порівняно з акціями та можуть забезпечувати стабільний дохід. Облігації видаються різними організаціями, включаючи уряди, корпорації та муніципалітети.
2.	Акції	Інвестиції в акції можуть призвести до вищого доходу, але також супроводжуються вищим ризиком порівняно з облігаціями. Страхові компанії можуть вкладати гроші в акції різних компаній для диверсифікації ризику.
3.	Депозити	Страхові компанії зберігають свої резерви на банківських рахунках або інвестують у депозитні сертифікати банків. Це вважається менш ризикованим, але і приносить менший дохід.
4.	Нерухомість	Страхові компанії інвестують у нерухомість, таку як комерційні будівлі, житлові об'єкти, інфраструктурні проекти тощо. Інвестування в нерухомість приносить сталий дохід.
5.	Альтернативні інвестиції	До цієї категорії входять інші інвестиційні інструменти, такі як hedge-фонди, публічні інвестиційні фонди (ПІФи), товарні ринки тощо. Вони можуть бути більш складними та ризикованими, але в деяких випадках призводити до отримання високих прибутків.
6.	Інвестиційні фонди	Страхові компанії можуть інвестувати також в різні інвестиційні фонди, які дозволяють диверсифікувати портфель інвестицій.

**Інвестиційний дохід страховика** – це прибуток, який страхова компанія отримує в результаті інвестування своїх фінансових активів, зокрема страхових резервів та інших вільних коштів. Цей дохід виникає з різних джерел, таких як: відсотки з банківських депозитів; облігації; акції та інші фінансові інструменти; прибуток від нерухомості.

#### Питання для самоконтролю знань:

1. Назвіть основні етапи управління формуванням та розподілом фінансового результату страховика.
2. Які показники використовують для аналізу страхових операцій?
3. Які стратегії та методи може використовувати страхова компанія для досягнення фінансової стійкості в умовах змінних ринкових умов і ризиків?
4. Які стратегії розміщення страхових резервів є найбільш доцільними?
5. Які фактори впливають на ризики та доходи страхових компаній і як компанія може управляти цими факторами, щоб забезпечити стійкість своєї фінансової діяльності?
6. Основні критерії забезпечення платоспроможності страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».



7. Які стратегії інвестування використовують страхові компанії для управління своїми фінансовими активами?

8. Як впливає рівень ризику на вибір інвестиційних інструментів страховою компанією?

9. Які фактори враховуються при розміщенні страхових резервів та як це впливає на інвестиційний дохід страхової компанії?

10. Як впливають зовнішні економічні чинники на процес формування тарифів страхових компаній?

11. Які інструменти інвестування найбільше популярні серед страхових компаній і чому?

12. Як страхові компанії враховують економічні та фінансові чинники при прийнятті рішень щодо інвестицій для забезпечення стійкості та прибутковості?

***Рекомендована література:***

Базова: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9]

Допоміжна: [2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 20]

Інформаційні ресурси: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]

## **ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ І ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

### **ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ**

1. Особливості ведення страхового бізнесу.
2. Суб'єкти страхового бізнесу.
3. Страхова організація як основний суб'єкт страхового бізнесу.
4. Сучасний страховий ринок, його структура, учасники, основні тенденції розвитку.
5. Основні етапи і принципи планування в страховій діяльності.
6. Процес стратегічного планування діяльності страхової компанії.

### **ТЕМА 2. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАХОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ**

1. Поняття страхового менеджменту і його цілі.
2. Роль страхового менеджменту.
3. Завдання страхового менеджменту.
4. Функції страхового менеджменту.
5. Правова база страхового менеджменту.

### **ТЕМА 3. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ**

1. Необхідність, сутність та призначення регулювання страхового бізнесу.
2. Склад системи правового регулювання страхового бізнесу.
3. Страхове законодавство як інструмент регулювання страхового бізнесу.
4. Державний нагляд та регулювання страхового бізнесу: завдання, функції, права й обов'язки.

### **ТЕМА 4. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В СТРАХОВОМУ**

1. Сутність і завдання страхового маркетингу.
2. Маркетингова служба страховика, її функції та організація роботи.
3. Маркетингові дослідження в страхуванні: завдання, етапи, методи.
4. Методи збору та аналізу інформації про споживачів страхових послуг та конкурентів.
5. Розроблення та просування нових видів страхових продуктів.
6. Управління рекламною діяльністю страховика.
7. Побудова ефективної системи продажу: канали та мотивація надання страхових послуг.

## **ТЕМА 5. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ**

1. Ризик як об'єктивна економічна категорія.
2. Класифікація ризиків за якісними і кількісними критеріями.
3. Еволюція теорії ризик-менеджменту.
4. Роль страхування у процесі ризик-менеджменту.
5. Вимоги до управління ризиками в страховому бізнесі.
6. Поняття і класифікація ризиків в страховому бізнесі.

## **ТЕМА 6. РОЛЬ ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ**

1. Визначення й зміст перестрашування.
2. Законодавче регулювання перестрашувальної діяльності.
3. Управління пропорційним та непропорційним перестрашуванням.
4. Факультативне та облігаторне перестрашування.

## **ТЕМА 7. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИКА ЯК КЛЮЧОВА ОЗНАКА ЕФЕКТИВНОГО ВЕДЕННЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ**

1. Фінансові ресурси страхової компанії.
2. Фінансові потоки страхової компанії.
3. Класифікація фінансових потоків страхової компанії.
4. Основні показники оцінки та аналізу фінансових потоків страхових компаній.
5. Види грошових потоків страховика.
6. Сутність та функції фінансового менеджменту страхової компанії.
7. Принципи управління грошовими потоками страховика.

## **СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ, ЗАДАЧІ, ВПРАВИ ТА ТЕСТИ ЗА КОЖНОЮ ТЕМОЮ, ЯКІ РОЗГЛЯДАЮТЬСЯ НА СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) ЗАНЯТТЯХ**

### **Загальні рекомендації**

Вирішення ситуаційних завдань є сполучною ланкою між лекційними заняттями та самостійною роботою і мають на меті поглиблене засвоєння теоретичних понять і термінів з дисципліни та набуття практичних навиків з виконання розрахунків.

В процесі вирішення ситуаційних завдань з'ясовується ступінь засвоєння понятійно-термінологічного апарату та основних положень предмету, вміння розкривати конкретну тему, аналізувати і узагальнювати ключові питання курсу, розв'язувати конкретні ситуаційні завдання.

Одним з важливих завдань проведення практичних занять є отримання здобувачами навиків публічних виступів і дискусій, а також аналітичного та обґрунтованого підходу до розв'язання складних питань та відпрацювання можливих рішень у майбутній професійній діяльності.

Вирішення ситуаційних завдань – це форма аудиторної роботи, яка передбачає:

- розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком контрольних питань за відповідними темами лекційних занять;
- розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами занять;
- проведення семінарів з публічними виступами та доповідями по рефератах, підготовлених здобувачами самостійно за рекомендованою тематикою;
- розв'язання тестів відповідно до тематики практичного завдання;
- розв'язання задач обчислювального характеру;
- обговорення виробничих ситуацій у сфері страхового бізнесу.

Цей вид роботи присвячується розкриттю сутності об'єкта дослідження, характеристиці основ організації управління ним. Він виконується переважно на основі критичної оцінки й аналізу досліджуваної проблеми, а також з урахуванням положень законодавства.

Викладаючи текст, здобувач має проявити вміння систематизувати першоджерела, проводити порівняння, узагальнення, логічно викладати результати своїх досліджень.

Якісна оцінка тенденцій, явищ, процесів передбачає обґрунтування того, чи є вони позитивними або негативними, як вони можуть позначатися на веденні страхового бізнесу в Україні.

Проведений аналіз має охоплювати не менше 5 останніх років і проводитися у розрізі усього досліджуваного періоду.

# **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1**

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВЕДЕННЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ**

### **ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ**

**Завдання 1.** Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Страхування як особливий вид підприємницької діяльності й перспективи його розвитку в Україні та світі.
2. Суб'єкти страхового бізнесу (страхові організації, перестраховувальні компанії, страхові посередники).
3. Умови залучення іноземних інвесторів до розвитку страхового бізнесу в Україні.
4. Вплив процесів глобалізації економіки на розвиток страхового ринку.

**Завдання 2.** Складання глосарію до теми 1 «Теоретична концептуалізація страхового бізнесу» (25-30 термінів).

### **ТЕМА 2. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАХОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ**

**Завдання 1.** Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Якість управління в страхових організаціях як важлива умова їх розвитку й підвищення ефективності діяльності.
2. Активізація використання зарубіжного досвіду в розбудові механізму управління страховими компаніями.
3. Роль страхового менеджменту.
4. Нова парадигма менеджменту як виклик перспективи розвитку страхового бізнесу.
5. Системний та ситуаційний підходи в менеджменті страхової діяльності.
6. Принципи та функції менеджменту страхової діяльності.

**Завдання 2.** Публічні виступи та доповіді, підготовлені здобувачами за запропонованими темами:

1. Специфіка страхового менеджменту.

2. Страхова організація як складна багатофункціональна система.
3. Системний та ситуаційний підходи в менеджменті страхової діяльності.
4. Основні чинники, що гальмують розвиток страхового менеджменту в Україні.

Здобувачі обирають тему за бажанням із запропонованих, висвітлюють власне бачення за обраною темою, готують доповідь (5-7хв.) та презентацію (10-15 слайдів).

Вимоги до доповіді: редактор MS Word; аркуш формату – А4, поля – 2 см з усіх боків, шрифт – Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см. Обов'язковим є наявність посилань на використані літературні джерела. Оформлення використаних літературних джерел за ДСТУ 8302:2015.

### **ТЕМА 3. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ**

**Завдання 1.** Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Страхове законодавство як інструмент регулювання страхового бізнесу.
2. Нові підходи до регулювання страхового бізнесу та перспективи розвитку страхування в Україні.
3. Вплив норм міжнародного права на формування законодавчої бази регулювання страхового бізнесу в Україні.

**Завдання 2.** Публічні виступи та доповіді, підготовлені здобувачами за запропонованими темами:

1. Сучасний страховий ринок, його структура, учасники, основні тенденції розвитку.
2. Нормативне та законодавче підґрунтя страхового бізнесу.
3. Регулювання страхового бізнесу та перспективи розвитку страхування в Україні.

Здобувачі обирають тему за бажанням із запропонованих, висвітлюють власне бачення за обраною темою, готують доповідь (5-7хв.) та презентацію (10-15 слайдів).

Вимоги до доповіді: редактор MS Word; аркуш формату – А4, поля – 2 см з усіх боків, шрифт – Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см. Обов'язковим є наявність посилань на використані літературні джерела. Оформлення використаних літературних джерел за ДСТУ 8302:2015.

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2**

### **КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ**

#### **ТЕМА 4. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ**

**Завдання 1.** Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Роль, значення та тенденції розвитку страхового посередництва в Україні.
2. Страхові агенти, їх класифікація та основні функції.
3. Страхові та перестрахові брокери: функції та організація діяльності.
4. Нові форми страхового посередництва. Віртуальне страхове посередництво.
5. Асистанс (медичний та технічний). Винагорода страховим посередникам.
6. Управління рекламною діяльністю.
7. Підтримування зв'язків зі споживачами страхових послуг.
8. Реалізація форм і методів public relations.
9. Побудова ефективної системи продажу: канали розподілу та мотивація причетних до надання страхових послуг.
10. Прямі продажі: через головний офіс та відокремлені структурні підрозділи.

**Завдання 2.** Публічні виступи та доповіді, підготовлені здобувачами самостійно за темою: «Досвід зарубіжних країн щодо організації систем продажу в сучасних страхових компаніях».

Здобувачі висвітлюють власне бачення за запропонованою темою доповіді, обґрунтовують свою доповідь статистичними показниками останніх 5 років та готують презентацію на 10-15 слайдів.

Вимоги до доповіді: редактор MS Word; аркуш формату – А4, поля – 2 см з усіх боків, шрифт – Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см. Обов'язковим є наявність посилань на використані літературні джерела. Оформлення використаних літературних джерел за ДСТУ 8302:2015.

#### **ТЕМА 5. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ**

**Завдання 1.** Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та

опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Основні ознаки ризику та характеристика поняття ймовірності ризиків.
2. Основні принципи побудови тарифної політики страхової компанії.
3. Андерайтинг як важливий бізнес-процес страховика. Вимоги до управління андерайтингом.
4. Складові й основні завдання андерайтингу. Вимоги до управління андерайтингом.
5. Роль продавця страхових послуг у проведенні процедури первинного андерайтингу.
6. Ідентифікація ризиків. Виявлення можливих ризиків та визначення причин їх настання.
7. Методи мінімізації ризиків, які використовуються в практиці страхування.

**Завдання 2.** Використовуючи лекційний матеріал, представити тему 5 «Управління ризиками у страховому бізнесі» в схемах і таблицях, доповнивши лекційний матеріал даними щодо методів управління ризиками конкретних страхових компаній України.

## **ТЕМА 6. РОЛЬ ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СТРАХОВОМУ БІЗНЕСІ**

**Завдання 1.** Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Особливості перестраховальної діяльності з вітчизняними та закордонними перестраховиками.
2. Принципи управління перестраховальною діяльністю.
3. Принципи відшкодування, граничної сумлінності й особливості їх додержання.
4. Норматив максимальної відповідальності.
6. Закордонний досвід перестраховування.

**Завдання 2.** Вирішення тестових завдань:

**1. *Власне утримання на певному рівні в ексцедентному перестрахованні називають:***

- а. рівнем
- б. лінією
- в. етапом
- г. ставкою



**2. До методів передачі ризику у перестраховання не відноситься:**

- а. факультативний
- б. облігаторний
- в. факультативно-облігаторний
- г. квотний

**3. Договір перестраховання – це угода...**

- а. між страховиком та страхувальником відносно надання страхового захисту
- б. між страховиком та застрахованою особою відносно надання страхового захисту
- в. між страховиком та страхувальником відносно надання страхового захисту та виплати страхових сум та страхового відшкодування
- г. між страховими компаніями відповідно до якої основна компанія (цедент) зобов'язується передати, а інша (цесіонарій) зобов'язується прийняти ризику у перестраховання

**4. За яким договором цедент одержує найвищу комісію з перестраховання?**

- а. за квотним договором
- б. за договором ексцедента суми
- в. за факультативно-облігаторним договором
- г. за облігаторно-факультативним договором

**5. Згідно з договором ексцедента збитку існують два типи покриття\): ризиковий ексцедент збитку та ... ексцедент збитку**

- а. не ризиковий
- б. катастрофічний;
- в. критичний;
- г. максимальний;

**6. Комісія з отриманого прибутку, яку перестраховик щорічно виплачує цедентові за наслідками проходження договорів перестраховання:**

- а. контрибуція
- б. страхова премія
- в. суброгація
- г. тантьєма

**7. Назвіть форми перестраховання:**

- а. добровільне та обов'язкове
- б. пропорційне та непропорційне
- в. просте та змішане
- г. страхування відповідальності

**8. Перелік ризиків, узятих на страхування та перестраховування із зазначенням страхової суми, премії та терміну дії договору це:**

- а. бордеро збитків
- б. бордеро
- в. брокерська комісія
- г. активи страховика

**9. Перестраховуванню притаманний принцип...**

- а. пропорційності
- б. суброгації
- в. страхової вигоди
- г. відшкодування збитків

**10. Під поняття «перестраховування» не підпадає:**

- а. перестраховальна цесія
- б. цедування ризику
- в. ретроцесія
- г. співстраховування

**11. Плата, яку перестраховальник отримує з перестраховика за укладення і супровід договору перестраховування називається:**

- а. тантьємою
- б. перестраховальною комісією
- в. контрибуцією
- г. страховою калькуляцією

**12. Процес передачі взятих у перестраховування ризиків іншим перестраховикам називається:**

- а. перестраховальною цесією
- б. цедуванням ризику
- в. ретроцесією
- г. співстраховуванням

**13. Ретроцедент – це...**

- а. актуарій
- а. страхувальник
- б. учасник ринку перестраховування, який приймає ретроцедований ризик
- в. страховий посередник

**14. Розрізняють такі типи пулів:**

- а. страхування, перестраховування
- б. ринковий, урядовий, андеррайтерський
- в. активний, пасивний
- г. оригінальний, перестраховальний, брокерський

**15. У якому році було створене Швейцарське перестраховальне товариство “Свіс Ре”?**

- а. 1846 р.
- б. початок ХІХ ст.
- в. 1910-1915 рр.
- г. 1863 р.

**16. Один із методів перестраховання:**

- а. превентивний
- б. компенсаційний
- в. регресивний
- г. облігаторний

**17. Процес пов’язаний з передаванням ризику, називається:**

- а. цесією
- б. ексцидентом
- в. цесіонарія
- г. ретроцесія

**18. У непропорційних договорах відповідальність перестраховика називають:**

- а. виплатою страхової суми
- б. відшкодуванням
- в. покриттям
- г. тантьємою

**19. Види договорів залежно від системи розподілу ризиків між перестраховальником і перестраховиком:**

- а. договори активного і пасивного перестраховання
- б. договори пропорційної і непропорційної форми перестраховання
- в. стандартизований, квотний, ексцедентний
- г. квотний, ексцедентний

**20. Коли цедент одержує найвищу комісію з перестраховання?**

- а. за квотним договором
- б. за договором ексцедента суми
- в. за факультативно-облігаторним договором
- г. за облігаторно-вакультативним договором

## **ТЕМА 7. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИКА ЯК КЛЮЧОВА ОЗНАКА ЕФЕКТИВНОГО ВЕДЕННЯ СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ**

**Завдання 1.** Розгляд і обговорення теоретичного матеріалу за переліком питань для самостійного опрацювання за відповідними темами. Обговорення має дослідницький характер та будується на базі теоретичних знань з теми та опрацюванні актуальних нормативних, статистичних та аналітичних документів, матеріалах спеціалізованих періодичних видань.

1. Методи управління інвестиційним портфелем страховика.
2. Вплив тарифної політики страховика на фінансові результати.
3. Роль перестраховування у збалансуванні страхового портфеля.
4. Інвестиційна діяльність страховика, її напрямки.
5. Управління інвестиційним портфелем та оцінка його ефективності
6. Розподіл чистого прибутку страховика.
7. Показники фінансової стійкості: автономії (незалежності); фінансової стійкості; використання активів; використання власних коштів; співвідношення позикових та власних коштів; маневреності власних коштів; концентрації власного капіталу; показник заборгованості кредиторам.

**Завдання 2.** Складання кросворду.

Кросворд на 20-25 термінів, використовуючи поняття, розглянуті у темі «Управління фінансовою діяльністю страховика як ключова ознака ефективного ведення страхового бізнесу» (написати питання , в дужках відповідь; намалювати кросворд пустий; намалювати кросворд заповнений).

## МЕТОДИ НАВЧАННЯ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ СТАНУ ВИКОНАННЯ ЗДОБУВАЧАМИ СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) ЗАНЯТЬ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

За джерелами знань використовуються такі методи навчання: словесні – розповідь, пояснення, лекція, консультація; наочні – демонстрація, ілюстрація; практичні – практична робота, ситуаційні завдання.

За характером логіки пізнання використовуються такі методи: аналітичний, синтетичний, аналітико-синтетичний, індуктивний, дедуктивний.

За рівнем самостійної розумової діяльності використовуються методи: проблемний, частково-пошуковий, дослідницький.

За рівнем інноваційності використовуються такі методи навчання: ситуативний (кейс-метод), брейнстормінг (мозковий штурм).

Зокрема, при викладанні навчальної дисципліни для активізації навчального процесу на практичних заняттях передбачено застосування сучасних навчальних технологій, таких, як:

- метод мозкового штурму – в процесі узагальнення результатів аналізу;

- семінари-дискусії – передбачають обмін думками та поглядами здобувачів щодо даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди і переконання, виробляють уміння формулювати думки й висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів. Найбільший ефект може бути досягнутий, якщо на практичне заняття буде запрошений фахівець-практик з питання, що винесено на обговорення. Цей метод активізації застосовується з питань, що мають проблемний характер;

- ситуаційні завдання – одна з найбільш ефективних і доступних з точки зору організації навчального процесу форм активних методів навчання. Суть його полягає у виявленні ситуації на певний момент функціонування конкретної фінансово-економічної системи. Завдання здобувачів – комплексний аналіз і прийняття рішення у пошуку варіанта вирішення поставленого завдання. Предметом моделювання ситуації можуть бути: економічні та фінансові процеси, наслідки їх трансформації; фінансово-економічні розрахунки (обґрунтування оптимальних рішень); наслідки прийняття управлінських рішень.

Залежно від мети навчання і методичних підходів до розробки ситуацій можна застосовувати:

- а) прості ситуаційні завдання, що пов'язані з матеріалом однієї теми або блоком тем однієї дисципліни;

- б) комплексні ситуаційні завдання, які пов'язані з матеріалами декількох різноманітних тем курсу або інших дисциплін;

- в) проблемні ситуаційні завдання – задачі, що не мають однозначного рішення і вимагають творчого застосування раніше засвоєних принципів і методик.

В процесі формування висновків по результатах аналізу прививаються навички комплексного сприйняття фінансово-економічної ситуації, активного використання синтезу й аналізу, індукції та дедукції.

Активізація вивчення теоретичних аспектів дисципліни відбувається шляхом виконання самостійної роботи, активізація набуття практичних навиків – шляхом виконання творчих завдань.

### **Творче завдання**

Творче завдання спрямоване на закріплення теоретичних знань та набуття практичних навичок з дисципліни «Страховий бізнес». Завдання виконується протягом опрацювання тем змістовного модуля 1 та 2.

Творче завдання з дисципліни виконується у формі написання та публікації (прийняття до публікації) тез доповідей.

Вимоги до оформлення тез.

Праворуч – жирним курсивом – прізвище, ім'я по батькові автора, далі курсивом – група, спеціальність, повна назва установи, де навчається автор. Нижче, через один інтервал, по центру, жирним, великими літерами – назва доповіді. Далі через один інтервал – текст доповіді, вирівняний по ширині. У кінці тексту доповіді подається список використаних джерел.

Матеріали подаються у текстовому редакторі Microsoft Word для Windows з розширенням \*.doc або \*.docx. Назва файлу повинна відповідати прізвищу доповідача. Наприклад: Іваненко\_Тези,

Обсяг тез доповідей – до 5 сторінок (включно) при форматі сторінки А4 (297x210 мм), орієнтація – книжкова. Поля: ліве – 25 мм, праве – 10 мм, верхнє, нижнє – по 20 мм. Шрифт – Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1, стиль – Normal, абзац – 1,25. У тексті посилання позначаються квадратними дужками із вказівкою в них порядкового номера джерела за списком та через кому – номери сторінки (сторінок), наприклад: [8, с. 15].

Завдання виконується у вигляді тез доповіді на одне із переліку запропонованих питань, яке обирається здобувачем самостійно:

1. Інформаційне забезпечення страхового бізнесу.
2. Комунікації у страховому бізнесі.
3. Майнове страхування: зміст, сучасний стан, проблеми розвитку.
4. Органи управління страхової організації.
5. Особисте страхування: зміст, сучасний стан, проблеми розвитку.
6. Оцінка фінансового стану страховика.
7. Планування у страховому бізнесі.
8. Процес урегулювання страхових претензій.
9. Ресурсний потенціал страхової організації.
10. Страховий ринок: зміст, сучасний стан, проблеми розвитку.
11. Страхування відповідальності: зміст, сучасний стан, проблеми розвитку.
12. Структура страхової організації.
13. Управління витратами страхових організацій.

14. Управління відбором ризиків на страхування.
15. Управління власними коштами страховика.
16. Управління грошовими потоками страховика.
17. Управління доходами страхових організацій.
18. Управління маркетинговою діяльністю в страховому бізнесі.
19. Управління математичними резервами страховика.
20. Управління платоспроможністю страховика.
21. Управління рекламною діяльністю страховика.
22. Управління системою продажу страхових послуг.
23. Управління технічними резервами страховика.
24. Управління фінансовою надійністю страховика.
25. Фінансовий моніторинг страхових організацій.

Творче завдання з дисципліни оцінюється в 5 балів, якщо робота виконана не вчасно – оцінка знижується на 2 бали.

Оцінювання знань здобувачів з дисципліни «Страховий бізнес» здійснюється за результатами поточного, модульного і підсумкового контролю.

Метою поточного оцінювання знань здобувачів є виявлення рівня отриманих ними знань, перевірки розуміння та засвоєння програмного матеріалу з дисципліни.

Завданнями поточного оцінювання знань здобувачів є:

- оцінка активності роботи здобувача протягом семестру з вивчення програмного матеріалу дисципліни, рівня набутих знань і вмінь;
- оцінка рівня виконання модульних завдань.

До основних методів поточного контролю відносяться: усне та письмове опитування, тестування, розв'язання навчальних завдань і розрахунково-аналітичних задач, виконання самостійних завдань, захист або презентація творчих робіт, модульних завдань.

Об'єктами поточного контролю є:

- активність роботи на практичних заняттях протягом семестру;
- результати виконання модульних завдань;
- підготовка та захист самостійних та творчих завдань.

Серед методів контролю виділяють: усну перевірку, перевірку письмово-розрахункових робіт і перевірку практичних робіт.

Усна перевірка організовується по-різному, в залежності від її мети та від змісту матеріалу, що перевіряється.

Усний контроль у вигляді індивідуального та фронтального опитування.

Письмовий контроль у вигляді модульних контрольних робіт, самостійних письмових робіт, поточного тестування, підсумкового контролю з дисципліни.

**Оцінювання навчальної роботи здобувачів вищої освіти за видами:**

<b>Форми контролю</b>	<b>Види навчальної роботи</b>	<b>Оцінювання</b>
<b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Робота на лекціях	-
	Робота на практичних заняттях, у т. ч.:	
	доповідь із створенням презентації за умови її якісного та вчасного виконання (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді)	за кожен презентацію 0-5 балів, якщо робота виконана не вчасно – знижується на 2 бали; якщо здобувач не доповідає по виконаній роботі – її оцінка знижується на 2 бали
	захист практичного завдання розрахункового характеру за умови його якісного та вчасного виконання (оцінка залежить від повноти розкриття завдання, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості розрахунків і доповіді)	за кожне завдання 0-5 балів, якщо робота виконана не вчасно – знижується на 2 бали; якщо здобувач не доповідає по виконаній роботі – її оцінка знижується на 2 бали
	усне опитування, участь у навчальній дискусії, розв'язок практичних завдань	за правильну відповідь 1 бал
	творче завдання: виконується у формі тез доповідей (написання та прийняття до публікації)	оцінка – 0-5 балів, (якщо робота виконана не вчасно – оцінка знижується на 2 бали)
<b>МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Модульний контроль № 1	Максимальна оцінка – 15 балів
	Модульний контроль № 2	Максимальна оцінка – 15 балів
<b>ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Екзамен	Максимальна оцінка – 30 балів

Оцінювання поточного і модульного контролю здобувачів відбувається за шкалою у діапазоні від 0 до 70 балів.

**Розподіл балів, які отримують здобувачі**

Поточне тестування та самостійна робота									ТЗ	Екзамен	Сума
Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 1							
T1	T2	T3	МКР	T4	T5	T6	T7	МКР			
5	5	5	15	5	5	5	5	15	5	30	100

По кожному семінарському заняттю робота оцінюється по 5-ти бальній шкалі за завдання, які виконуються у вигляді:

- доповіді із створенням презентації за умови її якісного та вчасного виконання (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації,



самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді);

- захисту практичного завдання розрахункового характеру за умови його якісного та вчасного виконання (оцінка залежить від повноти розкриття завдання, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості розрахунків і доповіді);

- усного опитування, участі у навчальній дискусії, розв'язку практичних завдань

Якщо робота виконана не вчасно – її оцінка знижується на 1 бал. Якщо здобувач не доповідає по виконаній роботі – її оцінка знижується на 1 бал.

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	<b>A</b>	відмінно	зараховано
82-89	<b>B</b>	добре	
74-81	<b>C</b>		
64-73	<b>D</b>	задовільно	
60-63	<b>E</b>		
35-59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	<b>F</b>	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

## ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

1. Аналіз організаційно-правових форм ведення страхового бізнесу на вітчизняному ринку.
2. Бізнес-планування на етапі ліцензування страхової діяльності.
3. Взаємозв'язок менеджменту страхових операцій, менеджменту перестраховування та інвестиційного менеджменту страхової діяльності.
4. Взаємозв'язок стратегії та планування менеджменту страхової діяльності.
5. Види стратегій страхової діяльності та принципи їх формування.
6. Визначення поняття «менеджмент ризиків страхової діяльності», його мета і зміст.
7. Визначення, зміст та функції перестраховування. Законодавче регулювання перестраховувальної діяльності.
8. Вимоги до ліквідації страховика.
9. Вимоги до поточного, оперативного та стратегічного планування страхової діяльності.
10. Вимоги до реорганізації страховика.
11. Вплив норм міжнародного права на формування законодавчої бази регулювання страхового бізнесу в Україні.
12. Державний нагляд та регулювання страхового бізнесу: завдання, функції, права й обов'язки.
13. Договір страхування як інструмент реалізації страхового продукту.
14. Економічна сутність планування в менеджменті страхової діяльності та його етапи.
15. Етапи проведення маркетингових досліджень в страхових компаніях.
16. Завдання та види маркетингових досліджень в страхових компаніях.
17. Завдання та функції служби маркетингу страхової компанії.
18. Зміст і принципи організації страхового менеджменту.
19. Зміст і принципи організації страхового бізнесу.
20. Зміст та завдання управління якістю страхового продукту.
21. Зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на створення різновидів організаційно-правових форм здійснення страхового бізнесу на вітчизняному ринку.
22. Інноваційна діяльність страхової компанії.
23. Інформаційні бази для страхового бізнесу. Стан та напрямки розвитку інформаційного забезпечення вітчизняних страховиків.
24. Інформаційно-технічне забезпечення страхової діяльності.
25. Кадрова політика страховика.
26. Конкурентні можливості та середовище страхового продукту за концепцією М. Портера.
27. Менеджмент ризиків страхового бізнесу, його мета і зміст.
28. Методи аналізу внутрішнього середовища діяльності страхової компанії.
29. Механізм розробки страхового продукту.

30. Необхідність, сутність та призначення регулювання страхового бізнесу.
31. Організаційно-технічні способи управління ризиками страхового бізнесу.
32. Основні методи розробки планів менеджменту страхової діяльності.
33. Основні організаційно-правові форми здійснення страхового бізнесу в Україні.
34. Основні принципи й особливості управління фінансами страхової компанії.
35. Основні професійні якості менеджера страхової організації.
36. Основні розділи типового бізнес-плану страховика.
37. Основні складові страхової діяльності та тенденції їх розвитку в Україні.
38. Основні типи організаційних структур страховиків, їх переваги та недоліки.
39. Особливість ідентифікації й оцінювання ризиків страхової діяльності.
40. Особливості створення страховика, що здійснює загальні види страхування.
41. Особливості створення страховика, що здійснює перестраховування.
42. Особливості створення страховика, що здійснює страхування життя.
43. Особливості страхової послуги як товару.
44. Оцінка фінансових ресурсів страхової компанії.
45. Переваги принципу делегування повноважень в управлінні персоналом страховика.
46. Персонал страхової компанії.
47. Підсистема кадрового менеджменту страховика.
48. Планування фінансової діяльності страхової компанії.
49. Повний цикл управління ризиками і особливості основних етапів його застосування.
50. Повний цикл управління ризиками страхового бізнесу.
51. Податковий менеджмент страхового бізнесу.
52. Показники, що використовуються в економічному аналізі страхових операцій.
53. Поняття менеджменту страхового бізнесу.
54. Поняття, типи й основні принципи функціонування систем продажу страхових продуктів.
55. Порівняльний аналіз систем продажу страхових продуктів.
56. Порівняльний аналіз управління перестраховальною діяльністю з вітчизняними та зарубіжними перестраховиками.
57. Правові основи управління страховий бізнесом.
58. Принципи організації служби менеджменту ризиків страхової компанії.
59. Принципи планування в менеджменті страхового бізнесу.
60. Принципи та функції менеджменту страхового бізнесу.

61. Принципи управління мережею страхових агентів.
62. Принципи управління перестраховальною діяльністю.
63. Процес надання юридичній особі статусу страховика.
64. Процес створення страхової компанії.
65. Пряма система продажу страхових продуктів.
66. Реєстрація страхової компанії та її ліцензування.
67. Реєстрація та ліцензування суб'єктів страхового ринку.
68. Робота уповноважених органів держави щодо регулювання страхової діяльності.
69. Середовище страхового менеджменту та його структура.
70. Система оплати праці в страховій компанії.
71. Система страхового менеджменту та її складові.
72. Системи продажу страхових продуктів із залученням страхових агентів.
73. Системи продажу страхових продуктів через страхових і перестрахових брокерів.
74. Системний та ситуаційний підходи в менеджменті страхового бізнесу.
75. Склад системи правового регулювання страхового бізнесу.
76. Способи страхування та відповідні їм види страхового бізнесу.
77. Стан та напрямки розвитку стратегічного менеджменту страхової діяльності в Україні.
78. Стратегії страхового бізнесу.
79. Стратегічний менеджмент страхової діяльності та його складові.
80. Стратегічні цілі страхового менеджменту та чинники їх вибору.
81. Страхова організація як складна багатофункціональна система, її властивості.
82. Страхове законодавство як інструмент регулювання страхового бізнесу.
83. Страховий маркетинг та його роль в страхового бізнесу.
84. Страховий продукт як основний елемент страхового маркетингу.
85. Страхування і перестраховування як засіб управління ризиками у діяльності страховика.
86. Суб'єкти страхового бізнесу.
87. Сутність страхового ринку, його стан і розвиток в Україні.
88. Сутність та необхідність регулювання страхового бізнесу.
89. Сутність та передумови формування страхового бізнесу.
90. Сутність та складові страхового маркетингу.
91. Сутність, функції та склад фінансового менеджменту страхової компанії.
92. Сучасний стан та напрямки розвитку управління якістю страхових продуктів в Україні.
93. Технологія складання та практичної реалізації планів у страховій компанії.
94. Умови планування в менеджменті страхового бізнесу.

95. Управління здійсненням ризикових видів страхування: сутність та складові.
96. Управління інвестиційним портфелем страхової компанії.
97. Управлінський цикл страхової компанії.
98. Функції та принципи страхового маркетингу.
99. Характеристика ризиків страхової діяльності.
100. Характеристики SWOT-аналізу та його застосування в страховому бізнесі.

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Базова

1. Алескерова Ю. В., Салькова І. Ю., Федоришина Л. І. Страховий менеджмент : підручник. Вінниця : ВНАУ, 2019. 294 с.
2. Аранчій В. І., Остапенко О. М., Остапенко Т. М. Страховий менеджмент: навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2018. 215 с.
3. Білик О. І., Савчин О. І. Страховий менеджмент: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019. 304 с.
4. Журавка О. С., Бухтіарова А. Г., Пахненко О. М. Страхування : навч. посіб. Суми : Сумський державний університет, 2020. 319 с.
5. Клапків Л.М., Клапків Ю.М., Свірський В.С. Фінансові ризики в діяльності страхових компаній: теоретичні засади, сучасні реалії та прагматизм управління: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г. М., 2020. 171 с.
6. Опальчук Р.М. Страховий менеджмент: навч. посіб. Київ: ЦП «Компринт», 2023. 251 с.
7. Про страхування : Закон України від 18 лист. 2021 р. № 1909-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1909-IX?msclkid=76cc49d6b5ac11ec81de9b33d00654e1#top>
8. Про страхування: Закон України від 7 бер. 1996 р. №85/96-ВР (зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>
9. Сосновська О.О. Страхування: навч. посіб. Київ : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2021. 328 с.

### Допоміжна

1. Tkachenko N., Kovalenko Y., Bohrinovtseva L. New Methods in Assessing the Risks and Solvency of Insurance Companies. *Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics*. 2022. Vol. 2022 (2022). URL: <https://ibimapublishing.com/articles/JEERBE/2022/765785/765785.pdf>
2. Богріновцева Л., Бондарук О., Ключка О. Фінансова безпека страхового ринку: теоретичний аспект. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*. 2023. № 4. С. 216-226. URL: <https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe/article/view/91/104>
3. Богріновцева Л.М. Особливості та перспективи цифровізації страхової діяльності. *Фінансовий простір України в умовах глобалізаційних і деглобалізаційних трансформацій*: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, професора, заслуженого діяча науки і техніки України С. В. Онишко. Ірпінь: Державний податковий університет, 2023. С. 549-579. URL: <https://ir.dpu.edu.ua/items/a01d46e8-0269-4b3b-a931-c8913a4e9c6a>
4. Богріновцева Л.М., Венгуренко Т.Г. Реалізація податкового потенціалу страхових компаній в Україні. *Податковий потенціал фінансових та нефінансових корпорацій України*: монографія / С.В. Онишко, Ю.М. Коваленко, І.І. Чуницька та ін.; за наук. ред. д.е.н., професора С.В. Онишко.

Ірпінь: Університет ДФС України, 2021. С. 195-201

5. Богріновцева Л.М., Житар М.О., Чамор Г.С. Фінансова стійкість страхових компаній: управління ризиками. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. №1. С.7-19. URL: <https://oaji.net/articles/2020/9280-1595845469.pdf>

6. Богріновцева Л.М., Чамор Г.С. Напрямки вдосконалення фінансової стійкості страхових компаній України. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. №2. С. 20-32. URL: <https://oaji.net/articles/2020/9280-1595847915.pdf>

7. Васильєва Т., Козьменко С., Козьменко О. Нові вектори розвитку страхового ринку України: монографія. Суми: «Університетська книга», 2022. 315 с.

8. Мельник Т. А., Сибірцев В. В. Страхування : навч. посіб. Кропивницький: ПП «Ексклюзив Систем», 2022. 307с.

9. Онишко С.В., Богріновцева Л.М., Ключка О. В. Трансформація страхового ринку України в умовах сьогодення. *Інтернаука. Серія: Економічні науки*. 2023. №9. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-9-9147>

10. Плиса В. Й. Страхування: підручн. / 2-ге вид, виправлене й доповнене. Київ : Каравела, 2019. 512 с

11. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 верес. 2019 р. № 79-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text>

12. Терещенко Т. Є., Заволока Л. О., Пономарьова О. Б. Страхування (у схемах, таблицях, коментарях): навч. посіб. Дніпро : Ун-т мит. справи та фінансів, 2020. 220 с.

13. Чуницька І.І., Богріновцева Л.М. Особливості діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України в умовах воєнного стану. *Інфраструктура ринку*. 2023. Вип. 71. С. 251-258. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/71\\_2023/46.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/71_2023/46.pdf)

14. Богріновцева Л. М., Заїчко І. В. Інвестиційна діяльність страхових компаній на фінансовому ринку України: проблеми та перспективи. *Актуальні проблеми менеджменту та публічного управління в сучасних глобалізаційних процесах*: збірник матеріалів Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 16 березня 2023 р. Ірпінь: Державний податковий університет, 2023. С. 9-12. URL: [https://drive.google.com/file/d/1twN\\_WqdAStjysb-b5IJApMUWR6nWzJfb/view](https://drive.google.com/file/d/1twN_WqdAStjysb-b5IJApMUWR6nWzJfb/view)

15. Богріновцева Л.М., Ісаєва С.Д. Технологічні та цифрові інновації у сфері страхування. *Страховий ринок України у світлі євроінтеграції: новітні виклики та тренди*: збірник матеріалів VI Міжн. наук.-практ. конф., 23 березня 2023 р. Київ: КНЕУ, 2023. С. 137-140. URL: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/40484>

16. Богріновцева Л.М., Філюк А.В. Особливості державного регулювання страхової діяльності в Україні. *Сучасні тренди соціально-економічних перетворень та інтелектуалізації суспільства в умовах сталого розвитку*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 10 листопада 2023 р.

Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2023. С. 51-53. URL: <https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2023/12/ii-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferencziya-2023.pdf>

17. Богріновцева Л.М., Дудник Л.Р. Ризики у страховій діяльності та шляхи їх мінімізації. *Актуальні проблеми менеджменту, фінансів та публічного управління в сучасних глобалізаційних процесах*: зб. матеріалів VII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 19 березня 2020 р. Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. С. 329-331. URL: <https://ir.dpu.edu.ua/handle/123456789/1281>

18. Богріновцева Л.М., Венгуренко Т.Г. Ризик-менеджмент страхової компанії: теоретичний аспект. *Вектори еволюції та перспективи підприємництва в умовах сучасних викликів*: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. «Економічні перспективи підприємництва», 8-9 жовтня 2020 р.: у 2 ч. Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. Ч. 1. С. 165-168. URL: <https://ir.dpu.edu.ua/handle/123456789/624>

19. Богріновцева Л.М., Приходько Є.С. Розвиток світового ринку страхування під впливом діджиталізації. *Актуальні проблеми менеджменту, фінансів та публічного управління в сучасних глобалізаційних процесах*: зб. матеріалів VIII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 18 березня 2021 р. Ірпінь: Університет ДФС України, 2021. С. 178-181. URL: <https://api-ir.dpu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/bf52918b-5234-48a9-af7a-1a03324a10c5/content>

20. Інноватика на фінансових ринках: монографія / за науковою ред. д.е.н., професора С. В. Онишко; Онишко С. В., Коваленко Ю. М., Богріновцева Л. М. та ін. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. 466 с.

### Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Офіційний сайт Інтернет-журналу Forinsurer. URL: <http://forinsurer.com/>

3. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України. URL: <http://uainsur.com/>

4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua>

5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>

6. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/>

7. Офіційний сайт Федерації страхових посередників України. URL: <http://fspu.com.ua/>