

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
СТРАХОВИЙ МАРКЕТИНГ
(вибіркова фахова навчальна дисципліна)

Розробник: Зоря Світлана, доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування, к.е.н, доцент



Полтава 2022 р.

Опис навчальної дисципліни та інформація про розробника

Назва навчальної дисципліни	Страховий маркетинг
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	вибіркова
Назва структурного підрозділу	Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Контактні дані розробників, які залучені до виконання	Викладач: Зоря Світлана, к.е.н., доцент Контакти: 12 каб. (деканат факультету обліку та фінансів, 2-й поверх) e-mail: svitlana.zoria@pdaa.edu.ua тел: +380993370500 сторінка викладача: https://cutt.ly/rOv4lc5
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Спеціальність Освітньо-професійна програма	072 Фінанси, банківська справа та страхування ОПП Фінанси, банківська справа та страхування
Попередні умови для вивчення навчальної дисципліни	Страховий менеджмент

Заплановані результати навчання:

Мета вивчення навчальної дисципліни: формування у здобувачів вищої освіти знань щодо основних принципів, функцій та сутності страхового маркетингу, його практичного використання в діяльності страхових організацій.

Основні завдання навчальної дисципліни: з'ясування об'єктивної необхідності, сутності та ролі страхового маркетингу, вивчення критеріїв та принципів сегментації страхового ринку, значення страхового маркетингу при формуванні продуктової політики страховика, місця ціноутворення в системі маркетингу страхової компанії, особливостей формування та реалізації збутової політики страхової компанії в розрізі видів страхування, дослідження сучасних технологій просування страхових продуктів, особливостей рекламної політики страховика, формування іміджу та бренду страхової компанії, а також формування практичних навиків розробки маркетингової стратегії страховика, визначення тактики її реалізації з урахуванням динамічних змін зовнішнього середовища.

Компетентності:

Інтегральна

Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у професійній діяльності або у процесі навчання у сфері фінансів, банківської справи та страхування, що передбачає проведення досліджень та / або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Загальні:

ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК03. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК05. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

Спеціальні (фахові) (СК):

СК07. Здатність до пошуку, використання та інтерпретації інформації, необхідної для вирішення професійних і наукових завдань в сфері фінансів, банківської справи та страхування.

Програмні результати навчання:

ПР01. Використовувати фундаментальні закономірності розвитку фінансів, банківської справи та страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності.

ПР04. Відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері фінансів, банківської справи та страхування.

ПР12. Обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи та страхування та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів.

Програма навчальної дисципліни:

Тема 1. Страховий маркетинг: сутність та значення у сфері сучасного бізнесу.

Тема 2. Сегментація ринку страхових послуг.

Тема 3. Страхова послуга як продукт страхового маркетингу.

Тема 4. Цінова політика страхової компанії.

Тема 5. Канали збуту страхових послуг.

Тема 6. Технології просування страхових продуктів у страховому маркетингу.

Тема 7. Маркетингова стратегія страховика.

Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин							
	денна форма навчання ФБСС мд 2022				заочна форма навчання ФБСС мз 2022			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	п	с.р.		л	п	с.р.
Тема 1. Страховий маркетинг: сутність та значення у сфері сучасного бізнесу	18	4	4	10	18	2	-	16
Тема 2. Сегментація ринку страхових послуг	18	2	4	12	18	-	2	16
Тема 3. Страхова послуга як продукт страхового маркетингу	18	2	4	12	18	2	-	16
Тема 4. Цінова політика страхової компанії	16	2	2	12	16	-	-	16
Тема 5. Канали збуту страхових послуг	16	2	4	10	16	-	-	16
Тема 6. Технології просування страхових продуктів у страховому маркетингу	16	2	2	12	16	-	-	16
Тема 7. Маркетингова стратегія страховика	18	2	4	12	18	2	2	14
у. т. ч. індивідуальне завдання (контрольна робота)	-	-	-	-	-	-	-	50
Усього годин	120	16	24	80	120	6	4	110

Оцінювання результатів навчання

Форми контролю результатів навчання ФБСС мд 2022*

Програмні результати навчання	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	Опитування	Виконання вправ на практичних заняттях	Виконання завдань самостійної роботи		Контрольна робота	
			підготовка тез	виконання домашніх завдань		
ПР01	14	14	2	4	6	40
ПР04	14	14	2	4	6	40
ПР12	7	7	1	2	3	20
Разом	35	35	5	10	15	100

*- для максимальної кількості балів

Форми контролю результатів навчання ФБСС мз 2022*

Програмні результати навчання	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Опитування	Виконання вправ на практичних заняттях	Виконання завдань самостійної роботи		
			виконання домашніх завдань	контрольна робота	
ПР01	8	8	8	16	40
ПР04	8	8	8	16	40
ПР12	4	4	4	8	20
Разом	20	20	20	40	100

*- для максимальної кількості балів

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни
Денна форма навчання ФБСС мд 2022

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом по темі	
	опитування	виконання вправ на практичних заняттях	виконання завдань самостійної роботи			підсумкова контрольна робота ³
			підготовка тез ¹	виконання домашніх завдань ²		
Тема 1. Страховий маркетинг: сутність та значення у сфері сучасного бізнесу	5	5			10	
Тема 2. Сегментація ринку страхових послуг	5	5			10	
Тема 3. Страхова послуга як продукт страхового маркетингу	5	5			10	
Тема 4. Цінова політика страхової компанії	5	5			10	
Тема 5. Канали збуту страхових послуг	5	5			10	
Тема 6. Технології просування страхових продуктів у страховому маркетингу	5	5			10	
Тема 7. Маркетингова стратегія страховика	5	5			10	
Підготовка тез	-	-	5		5	
Виконання домашніх завдань	-	-	-	10	10	
Підсумкова контрольна робота	-	-	-	-	15	
Разом	35	35	5	10	100	

¹протягом семестру здобувачі вищої освіти готують тези доповіді в розрізі тем навчальної дисципліни, з якими доповідають на міжнародній, всеукраїнській, студентській науково-практичній конференції, засіданні наукового гуртка, або підсумковій конференції (круглому столі) за результатами вивчення дисципліни, тощо. При цьому бали (максимум 5 балів) виставляються окремою позицією;

²протягом семестру здобувачі вищої освіти виконують домашні завдання по кожній темі навчальної дисципліни (за 1-3 тему отримуючи максимум по 2 бали, за 4-7 тему – максимум по 1 балу) при цьому бали виставляються сумарно (максимум 10 балів) окремою позицією;

³в кінці семестру передбачено написання підсумкової контрольної роботи (максимум 15 балів), при цьому бали виставляються окремою позицією.

Заочна форма навчання ФБСС мз 2022

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом по темі
	опитування	виконання вправ на практичних заняттях	виконання завдань самостійної роботи		
			виконання домашніх завдань ¹	контрольна робота ²	
Тема 1. Страховий маркетинг: сутність та значення у сфері сучасного бізнесу	-	-			-
Тема 2. Сегментація ринку страхових послуг	10	10			20
Тема 3. Страхова послуга як продукт страхового маркетингу	-	-			-
Тема 4. Цінова політика страхової компанії	-	-			-
Тема 5. Канали збуту страхових послуг	-	-			-
Тема 6. Технології просування страхових продуктів у страховому маркетингу	-	-			-
Тема 7. Маркетингова стратегія страховика	10	10			20
Виконання домашніх завдань	-	-	20	20	
Виконання індивідуальних завдань (контрольна робота)	-	-	-	40	40
Разом	20	20	20	40	100

¹протягом семестру здобувачі вищої освіти виконують домашні завдання по кожній темі навчальної дисципліни (за 1-6 тему отримуючи максимум по 3 бали, за 7 тему – максимум 2 бали) при цьому бали виставляються сумарно (максимум 20 балів) окремою позицією;

²протягом семестру здобувачі вищої освіти заочної форми навчання виконують індивідуальні завдання у вигляді контрольної роботи (максимум 40 балів) при цьому бали виставляються окремою позицією.

Шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти ФБСС мд 2022

Форма контролю	Бали	Критерії оцінювання
Опитування	0-5	<p>5 балів – здобувач вищої освіти отримує за усну відповідь у випадку надання повної та чіткої відповіді, що свідчить про високий рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>3-4 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку надання неповної чи не точної відповіді, що свідчить про достатній рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу;</p> <p>2 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку допущення суттєвих помилок у відповідях, що свідчить про низький рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, а також вміння застосовувати лише базові знання з питань страхового маркетингу для прийняття рішень;</p> <p>0 балів – у випадку не можливості здобувача вищої освіти надати відповіді на питання, що свідчить про відсутність знань та не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання в межах зазначеної дисципліни.</p>
Виконання вправ на практичних заняттях	0-5	<p>5 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку правильного виконання практичних завдань, належного їх оформлення, що свідчить про високий рівень здібностей використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>3-4 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку виявлення незначних методичних помилок при виконанні та оформленні практичних завдань, що свідчить про достатній рівень здібностей використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу;</p> <p>2 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку наявності значної</p>

		<p>кількості методичних помилок при виконанні та оформленні практичних завдань, що свідчить про низький рівень здібностей використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, застосовувати базові знання з питань страхового маркетингу для прийняття рішень, а також неможливість обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері страхування;</p> <p>0 балів – у випадку неможливості здобувача вищої освіти виконати практичні завдання, що свідчить про відсутність знань та здібностей застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання та інтерпретації практичних завдань, та не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання в межах зазначеної дисципліни.</p>
<p>Підготовка тез доповіді</p>	<p>0-5</p>	<p><i>Здобувач вищої освіти має змогу протягом семестру підготувати тези доповіді, що оцінюється наступним чином:</i></p> <p>5 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку підготовки наукових тез та виступі з доповіддю на міжнародній, всеукраїнській, студентській науково-практичній конференції, засіданні наукового гуртка, або підсумковій конференції (круглому столі) за результатами вивчення дисципліни, що свідчить про високий рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>3 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку підготовки наукових тез доповіді (без виступу) на міжнародну, всеукраїнську, студентську науково-практичну конференцію, засідання наукового гуртка, або підсумкову конференцію (круглий стіл) за результатами вивчення дисципліни, що свідчить про достатній рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>0 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку відсутності підготовлених наукових тез доповіді на міжнародну, всеукраїнську, університетську конференцію, або підсумкову конференцію (круглий стіл) за результатами вивчення дисципліни, що не дає в цілому можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання.</p>

<p>Виконання домашніх завдань</p>	<p>0-2 (за кожну тему із 1-ї по 3-тю)</p>	<p>2 бали – здобувач вищої освіти отримує за кожну тему (за кожну із 1-ї по 3-тю тему включно) у випадку правильного виконання завдань та належного їх оформлення, що свідчить про високий рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>1 бал – здобувач вищої освіти отримує за кожну тему (за кожну із 1-ї по 3-тю тему включно) у випадку незначних помилок при виконанні домашніх завдань, що свідчить про достатній рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>0,5 балів – здобувач вищої освіти отримує за кожну тему (за кожну із 1-ї по 3-тю тему включно) у випадку допущенні суттєвих помилок чи фрагментарному відображенні матеріалу при виконанні домашніх завдань, що свідчить про низький рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування;</p> <p>0 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку відсутності належно оформлених домашніх завдань, що свідчить про відсутність володіння навичок самостійної роботи та не дає в цілому можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання.</p>
<p>Виконання домашніх завдань</p>	<p>0-1 (за кожну тему із 4-ї по 7-му)</p>	<p>1 бал – здобувач вищої освіти отримує за кожну тему (за кожну із 4-ї по 7-му тему включно) у випадку правильного виконання завдань та належного їх оформлення, що свідчить про високий рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>0,5 балів – здобувач вищої освіти отримує за кожну тему (за кожну із 4-ї по 7-му тему включно) у випадку допущення помилок чи фрагментарному відображенні матеріалу при виконанні домашніх завдань, що свідчить про низький рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими</p>

	<p>інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування;</p> <p>0 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку відсутності належно оформлених домашніх завдань, що свідчить про відсутність володіння навичок самостійної роботи та не дає в цілому можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання.</p>
<p>Підсумкова контрольна робота</p>	<p>0-15</p> <p><i>Підсумкова контрольна робота включає 5 питань, із них 4 запитань теоретичного характеру та 1 задача. Кожне питання (в т. ч і задача), оцінюється у 3 бали.</i></p> <p><i>Теоретичне питання:</i></p> <p>3 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку надання повної та чіткої відповіді на теоретичне питання, що свідчить про високий рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності з питань страхового маркетингу, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>2 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку надання неповної чи не точної відповіді, що свідчить про достатній рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності з питань страхового маркетингу, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>1 бал – здобувач вищої освіти отримує у випадку допущення суттєвих помилок у відповідях, володінні тільки загальним понятійним апаратом в межах тематики навчальної дисципліни, що свідчить про низький рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності з питань страхового маркетингу, а також вміння застосовувати лише базові знання з питань страхового маркетингу для прийняття рішень;</p> <p>0 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку відсутності відповіді (правильної) на теоретичне питання, що засвідчує факт незасвоєння теоретичного матеріалу що стосується страхового маркетингу.</p> <p><i>Задача:</i></p> <p>3 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку правильного виконання задачі, належного її оформлення, що свідчить про високий рівень здібностей відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>2 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку виявлення незначних методичних помилок при виконанні та оформленні задачі, що свідчить про достатній рівень здібностей відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових</p>

		<p>завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>1 бал – здобувач вищої освіти отримує у випадку наявності значної кількості методичних помилок при виконанні та оформленні задачі, що свідчить про низький рівень здібностей відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, застосовувати базові знання з питань страхового маркетингу для прийняття рішень, а також неможливість обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері страхування;</p> <p>0 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку відсутності належним чином розв’язаної оформленої задачі, що свідчить про відсутність знань та здібностей застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання та інтерпретації практичних завдань, та не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання.</p>
--	--	--

Шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти ФБСС мз 2022

Форма контролю	Бали	Критерії оцінювання
Опитування	0-10	<p>8-10 балів – здобувач вищої освіти отримує за усну відповідь у випадку надання повної та чіткої відповіді, що свідчить про високий рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>5-7 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку надання неповної чи не точної відповіді, що свідчить про достатній рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу;</p> <p>1-4 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку допущення суттєвих помилок у відповідях, що свідчить про низький рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, а також вміння застосовувати лише базові знання з питань страхового маркетингу для прийняття рішень;</p> <p>0 балів – у випадку неможливості здобувача вищої освіти надати відповіді на питання, що свідчить про відсутність знань та не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання в межах зазначеної дисципліни.</p>

<p>Виконання вправ на практичних заняттях</p>	<p>0-10</p>	<p>8-10 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку правильного виконання практичних завдань, належного їх оформлення, що свідчить про високий рівень здібностей відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів;</p> <p>5-7 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку виявлення незначних методичних помилок при виконанні та оформленні практичних завдань, що свідчить про достатній рівень здібностей відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, а також обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень з питань страхового маркетингу;</p> <p>1-4 бали – здобувач вищої освіти отримує у випадку наявності значної кількості методичних помилок при виконанні та оформленні практичних завдань, що свідчить про низький рівень здібностей відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування, застосовувати базові знання з питань страхового маркетингу для прийняття рішень, а також неможливість обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері страхування;</p> <p>0 балів – у випадку неможливості здобувача вищої освіти виконати практичні завдання, що свідчить про відсутність знань та здібностей застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання та інтерпретації практичних завдань, та не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання в межах зазначеної дисципліни.</p>
<p>Виконання домашніх завдань</p>	<p>0-3 (за кожен із 1-ї по 6-ту тему включно)</p>	<p>3 бали – здобувач вищої освіти отримує за кожен тему (за кожен із 1-ї по 6-ту тему включно) у випадку правильного виконання завдань та належного їх оформлення, що свідчить про високий рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування;</p> <p>1 бал – здобувач вищої освіти отримує за кожен тему (за кожен із 1-ї по 6-ту тему включно) у випадку незначних помилок при виконанні домашніх завдань, що свідчить про достатній рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування;</p> <p>0,5 балів – здобувач вищої освіти отримує за кожен тему (за кожен із 1-ї по 6-ту тему включно) у випадку допущенні суттєвих помилок чи фрагментарному відображенні матеріалу при виконанні домашніх завдань, що свідчить про низький рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати</p>

		<p>інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування;</p> <p>0 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку відсутності належно оформлених домашніх завдань, що свідчить про відсутність володіння навичок самостійної роботи та не дає в цілому можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання.</p>
	0-2 (за 7-му тему)	<p>2 бал – здобувач вищої освіти отримує за 7-му тему у випадку правильного виконання завдань та належного їх оформлення, що свідчить про високий рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування;</p> <p>1 бал – здобувач вищої освіти отримує за 7-му тему у випадку незначних помилок при виконанні домашніх завдань, що свідчить про достатній рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування;</p> <p>0,5 балів – здобувач вищої освіти отримує за 7-му тему у випадку допущенні суттєвих помилок чи фрагментарному відображенні матеріалу при виконанні домашніх завдань, що свідчить про низький рівень навиків використовувати фундаментальні закономірності розвитку страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності, відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері страхування;</p> <p>0 балів – здобувач вищої освіти отримує у випадку відсутності належно оформлених домашніх завдань, що свідчить про відсутність володіння навичок самостійної роботи та не дає в цілому можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання.</p>

Форма проведення семестрового контролю згідно з робочим та навчальним планом: *залік*.

Шкала оцінювання ЄКТС та 2-бальна шкала

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за 2-бальною шкалою
90 – 100	A	зараховано
82 – 89	B	зараховано
74 – 81	C	
64 – 73	D	зараховано
60 – 63	E	
35 – 59	FX	не зараховано
1 – 34	F	

Трудовіткість:

Загальна кількість годин 120 год

Кількість кредитів 4

Форма семестрового контролю залік.

Політика навчальної дисципліни:

1. Академічна доброчесність: Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації. Списування під час контрольних заходів заборонені (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ПДАУ: <https://www.pdau.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist>.

2. Дедлайни та перекладання: відвідування занять є обов'язковим. Виконання вправ на практичних заняттях виконуються під час проведення практичних занять, завдання самостійної роботи виконуються відповідно до переліку завдань протягом вивчення відповідної теми. Перекладання видів робіт відбувається відповідно до діючих нормативних документів.

3. Додаткові можливості для здобувачів вищої освіти: є можливість опанування даної навчальної дисципліни за програмами академічної мобільності (внутрішньої / міжнародної) за наявними укладеними угодами (договорами) між Університетом та закладом-партнером та / або індивідуальними запрошеннями. Визнання та перезарахування результатів такого навчання відбувається спеціально створеною комісією на підставі поданих здобувачем вищої освіти відповідних документів з використанням Європейської кредитної трансферно-накопичувальної системи (ЄКТС). Організаційні процеси навчання за програмами академічної мобільності регламентуються Положенням про академічну мобільність здобувачів вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera, Udey тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

Додаткові матеріали для представлення навчальної дисципліни:

Робоча програма навчальної дисципліни, анотація, матеріали в системі Moodle тощо.

Рекомендовані джерела інформації:

Основні

1. Зоря О.П., Зоря С.П., Мауер Д. Р. Цифровий маркетинг як основа підвищення страхової культури та забезпечення ефективності управління діяльності страховика. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 66. С. 232-236. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/68_2022/42.pdf.

2. Зоря О.П., Зоря С.П., Мауер Д. Р. Підвищення ефективності страхового менеджменту за допомогою інструментів digital-маркетингу страхових послуг. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. Випуск 2(02). URL: <http://dees.iei.od.ua/index.php/journal/article/view/75> DOI: 10.32782/dees.2-19.

3. Зоря С. П. Особливості конкуренції на страховому ринку України. *Актуальні проблеми економіки*. № 4 (178). 2016. С. 274–279.

4. Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. «4Р» маркетингу страхових компаній : монографія. Суми : Університетська книга, 2016. 432 с.

5. Литовченко І. Л., Рулінська О. В., Новошинська Л. В., Баранова В. Г. Стратегічне маркетингове планування в страхових компаніях : монографія. Одеса : ИНВАЦ, 2014. 280 с.

6. Нікуліна Н. Н., Суходоєва Л. Ф., Еріашвілі Н. Д. Страховий маркетинг : навч. посіб. для студентів вузів, що навчаються за спеціальністю «Фінанси і кредит». М : Юніті-Дана, 2009. 503 с.

7. Про страхування : Закон України від 07 бер. 1996 р., № 85 /96 / Відомості Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

Допоміжні:

1. Адаменко І., Зоря С. Сутність та значення страхового маркетингу у сфері сучасного бізнесу. *Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики* : матеріали ІХ Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції молодих вчених (м. Полтава, 10 листопада 2022 року). Полтава, 2022. С. 3–4.

2. Алескерова Ю. В., Салькова І. Ю., Федоришина Л. І. Страховий менеджмент : підручник. Вінниця : ВНАУ, 2019. 294 с.

3. Аранчій В. І., Остапенко О. М., Остапенко Т. М. Страховий менеджмент : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2018. 215 с.

4. Ведмідь М. О., Зоря С. П. Технології просування страхових продуктів у страховому маркетингу. *Актуальні питання сучасної економічної науки* : збірник матеріалів V Всеукр. наук.-практ. конф., 6 грудня 2022 р. Полтава : ПДАУ. С. 162–164.

5. Горбач Л. М., Кадебська Е. В. Страхування : підруч. Київ : Кондор, 2018. 543 с.

6. Голобородько В., Зоря С. Страхова культура як основа розвитку страхового бізнесу в Україні. *Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики* : матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених, 29 жовтня 2020 р. Полтава, 2020. С. 42–44.

7. Журавка О. С., Бухтіарова А. Г., Пахненко О. М. Страхування : навч. посіб. Суми : Сумський державний університет, 2020. 350 с.

8. Зоря С. П., В. Д. Чумак, Мисник Т. Г. Особливості функціонування страхового ринку в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6783>.

9. Зоря С. П. Страховий ринок України: стан та особливості конкуренції. *Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики* : матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених, 31 жовтня 2019 р. Полтава, 2019. С. 72–75.

10. Зоря С. П. Страховий маркетинг як основа конкурентоспроможності та ефективності функціонування страхових компаній України. Збірник наукових праць науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу Полтавської державної аграрної академії за підсумками науково-дослідної роботи в 2016 році, 17-18 травня 2017 р. Полтава : РВВ ПДАА, 2017. С. 143–144.

11. Зоря С. П., Романець Г. П. Страхова культура в Україні. *Соціально-економічні, політичні та гуманітарні виміри національного та місцевого розвитку* : зб. наук. ст. учасників другої всеукраїнської наук.-практ. конф. / редкол. : С. В. Степаненко (голова ред.) та ін. Полтава : ПНПУ імені В. Г. Короленка , 2020. С. 241–244.

12. Зоря С. П. Економічна сутність та напрями оцінки конкуренції на страховому ринку. Збірник наукових праць науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу Полтавської державної аграрної академії за підсумками науково-дослідної роботи в 2019 році (м. Полтава, 22-23 квітня 2020 року). Полтава : РВВ ПДАА, 2020. С. 155–157.

13. Конкурентоспроможність страхового ринку України в умовах активізації глобалізаційних процесів: колективна монографія [текст] / за матеріалами праць наукової групи і науковою редакцією д-ра екон. наук, проф. Л. В. Шірінян. К. : Видавництво Ліра-К, 2020. 404 с.

14. Крикавський Є. В. Маркетингова політика розподілу : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Національний ун-т «Львівська політехніка». Львів, 2009. 232 с.

15. Лисокобилка І., Зоря С. Інтернет страхування в Україні. *Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики* : матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених, 29 жовтня 2020 р. Полтава, 2020. С. 94–96.

16. Маркетинг у цифровому середовищі : підручник / Летуновська Н. Є., Хоменко Л. М., Люльов О. В. та ін. ; за заг. ред. Летуновської Н. Є., Хоменко Л. М. Суми : Сумський державний університет, 2021. 259 с.

17. Охріменко О. О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка безпеки : навч. посіб. Київ : Міжнародна агенція «BeeZone», 2005. 416 с.

18. Павленко А. Ф., Войчак А. В., Кардаш В. Я. Теорія і практика маркетингу в Україні. Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана ; за наук. ред. А. Ф. Павленка. Київ, 2005. 581 с.

19. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підруч. Тернопіль : Економічна думка, 2006. 390 с.

20. Сіренко Н. М., Мельник О. І., Шишпанова Н. О. Страховий менеджмент : навч. посіб.; Миколаїв. нац. аграр. ун-т. Миколаїв : МНАУ, 2020. 179 с.

21. Сенишин О. С., Кривенко О. В. Маркетинг : навч. посіб. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.

22. Сокиринська І. Г., Журавльова Т. О., Аберніхіна І. Г. Страховий менеджмент : навч. посіб. Дніпропетровськ : Пороги, 2016. 300 с.

23. Тринчук В. В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній : дис. канд. екон. наук : 08.06.01. – Київ : КНТЕУ, 2005. 241 с.

24. Якунін П. Т. Сучасний страховий маркетинг. Дніпропетровськ : ДиС, 2006. 120 с.

Інформаційні ресурси

1. Insurance Europe : веб-сайт. URL: <http://www.insuranceeurope.eu/>.

2. Кабінет Міністрів України : веб-сайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua>.

3. Ліга страхових організацій України (ЛІСОУ). : веб-сайт. URL:<http://uainsur.com/>.

4. Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ) : веб-сайт. URL:http://www.mtsbu.ua/ua/about_us/general/.

5. Національний банк України: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/>.

6. «Форіншурер (страхування)» : веб-сайт. URL: <https://forinsurer.com/>.