

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

	<b>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b> <b>«СТРАХУВАННЯ»</b> Галузь знань – 07 Управління та адміністрування (D Бізнес, адміністрування та право) Спеціальність – 075 Маркетинг (D5 Маркетинг) Освітня програма – Маркетинг
<b>Рівень вищої освіти</b>	перший (бакалаврський)
<b>Компонент освітньої програми:</b>	вибірковий
<b>Кількість кредитів ECTS /загальна кількість годин</b>	4 кредити /120 годин
<b>Семестр</b>	5
<b>Форма контролю</b>	залік
<b>Мова викладання</b>	українська
<b>Профайл викладача</b> 	<b>Ткаченко Катерина Віталіївна</b> <b>Посада:</b> доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування <b>Вчене звання:</b> доцент <b>Науковий ступінь:</b> кандидат економічних наук <b>Робоче місце:</b> навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 125 ауд. <b>E-mail:</b> <a href="mailto:ktkachenko@btsau.edu.ua">ktkachenko@btsau.edu.ua</a> <b>Зв'язок з викладачем:</b> +380972105656
<b>Опис дисципліни</b>	Дисципліна «Страхування» спрямована на формування у здобувачів системних знань про страхування як інструмент управління ризиками та важливий сегмент ринку фінансових послуг. Страхування розглядається в контексті маркетингової діяльності, формування попиту на страхові продукти та забезпечення економічної й соціальної стабільності в умовах ринкової невизначеності. Навчальна дисципліни дозволяє опанувати теоретичні засади страхування, основні страхові поняття та термінологію, а також проаналізувати особливості функціонування страхового ринку як складової фінансової системи.
<b>Передумови для вивчення дисципліни</b>	Навчальна дисципліна «Страхування» базується на знаннях таких дисциплін як: «Економічна теорія», «Мікро- та макроекономіка», «Менеджмент», «Маркетинг».
<b>Мета вивчення дисципліни</b>	Метою вивчення дисципліни «Страхування» є формування у здобувачів системних теоретичних знань і практичних навичок щодо функціонування страхового ринку як сегмента фінансових послуг,

	особливостей формування, просування та реалізації страхових продуктів, а також використання страхових інструментів у маркетинговій діяльності з метою управління ризиками та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.
<b>Формат дисципліни</b>	<p><i>Для денної форми</i> навчання дисципліна викладається у традиційному форматі (лекційні, практичні заняття) із застосуванням мультимедійних засобів. За необхідності (індивідуальні графіки, дистанційне навчання) можуть використовуватись платформи Moodle, ZOOM. Формат викладання дисципліни є змішаним: поєднання традиційних форм навчання з елементами дистанційного навчання.</p> <p><i>Для заочної форми</i> навчання дисципліна викладається у форматі поєднання самостійної роботи студента та сесійних занять. Основний обсяг матеріалу студенти опрацьовують самостійно за наданими методичними рекомендаціями, підручниками та електронними ресурсами. Під час навчальних сесій проводяться установчі лекції, практичні та консультаційні заняття, де розглядаються ключові теми курсу та виконуються завдання прикладного характеру. Для підтримки навчального процесу активно застосовуються електронні освітні платформи (Moodle, ZOOM тощо), що забезпечує можливість дистанційних консультацій, перевірки індивідуальних завдань.</p>
<b>Компетентності відповідно до Стандарту вищої освіти зі спеціальності 075 Маркетинг (D5 Маркетинг)</b>	<p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p> <p>СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.</p> <p>СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.</p> <p>СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p>
<b>Очікувані результати навчання</b>	<p>Р1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</p> <p>Р4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>Р12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.</p> <p>Р14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.</p>

	<p>P15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.</p>
<b>Структура курсу</b>	<p><i>Змістовий модуль 1. Загальна характеристика страхової діяльності</i></p> <p>Тема 1.1. Сутність, принципи й роль страхування  Тема 1.2. Класифікація страхування  Тема 1.3. Страхові ризики і їх оцінювання  Тема 1.4. Страховий ринок  Тема 1.5. Страхова організація  Тема 1.6. Маркетинг в страхуванні  Тема 1.7. Державне регулювання страхової діяльності</p> <p><i>Змістовий модуль 2. Сутність галузей страхування</i></p> <p>Тема 2.1. Актуарні розрахунки в страхуванні  Тема 2.2. Особисте страхування  Тема 2.3. Майнове страхування. Страхування каско в умовах воєнного стану  Тема 2.4. Страхування відповідальності  Тема 2.5. Співстрахування і перестрахування  Тема 2.6. Фінанси страхових компаній  Тема 2.7. Авіаційне страхування</p>
<b>Методи навчання</b>	<p>Під час лекційного курсу застосовуються слайдові презентації у програмі Microsoft Office Power Point, роздатковий матеріал, дискусійне обговорення проблемних питань.</p> <p>Практичні заняття проводяться у вигляді семінарів-практикумів з розглядом реальних ситуацій із вітчизняної та зарубіжної практики реалізації страхової діяльності, вивченні елементів актуарних розрахунків, підготовки есе та презентацій із додержання вимог академічної доброчесності, а також опрацюванням наукової літератури, статей та публікацій.</p>
<b>Політика</b>	<p><b>Політика щодо академічної доброчесності:</b> очікується, що письмові роботи здобувачів будуть оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі здобувача (списування, відсутність посилань на використані джерела, фабрикація, фальсифікація, обман) є підставою для її незарахування викладачем.</p> <p><b>Політика щодо відвідування занять:</b> очікується, що здобувачі відвідають усі лекції та практичні заняття курсу. Здобувачі мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Відпрацювання пропущених занять згідно графіку консультацій викладача. За об'єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі.</p> <p><b>Політика щодо дедлайнів і перескладання:</b> здобувачі мають дотримуватись термінів виконання усіх видів робіт.</p> <p><b>Політика щодо виконання завдань:</b> позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.</p> <p><b>Політика оцінювання:</b> засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі Moodle Білоцерківського НАУ.</p>
<b>Рекомендовані</b>	<p><b>Основна література</b></p> <p>1. Страхування: навчальний посібник. Мельник Т. А., Сибірцев В. В.</p>

## джерела інформації

- Кропивницький: ПП «Ексклюзив Систем», 2022. 307с.
2. Страхування: навчальний посібник. О.О. Сосновська. К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2021. 328 с.
  3. Ключові аспекти Білої книги НБУ щодо регулювання ринку страхування в Україні. Insurance TOP. 2020. № 3(71).
  4. Журавка, О.С. Страхування: навч. посіб. О.С. Журавка, А.Г. Бухтіарова, О.М. Пахненко. Суми: СумДУ, 2020 с.
  5. Страхові послуги: у схемах і таблицях : навч. посібн. / укл. : М.П. Федишин. Чернівці : Чернівец. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. 208 с.
  6. Плиса В. Й. Страхування: Підручник, 2-ге вид, виправлене й доповнене. К : Каравела, 2019. 512 с.

### Додаткова література

1. Артимонова І.В., Ткаченко К.В.. Інструменти державного регулювання ринку агострахування. *Економіка АПК*. 2021. № 7. С. 95-102. URL: <https://rep.btsau.edu.ua/handle/BNAU/12926>
2. Варченко О., Драган О., Ткаченко К. Страхування ризиків інвестицій на фондовому ринку України в період воєнного стану. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, 2025. (18). <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2025-18-08-05>
3. Опальчук, Р. М., Федорович, І. М., Ткаченко, К. В. Особливості розвитку страхування малого та середнього бізнесу в Україні. *Актуальні питання економічних наук*, (8). 2025. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14843207>
4. Ткаченко К.В., Зубченко В.В. Особливості застосування теорії запланованої поведінки у маркетингу медичного страхування. «Пріоритети модернізації аграрної освіти у сучасних умовах: від витоків до сьогодення»: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 24 вересня 2025 року. Біла Церква: БНАУ. С. 153–154.

### Інформаційні ресурси

1. Навчально-інформаційний портал БНАУ Moodle. URL: <https://teach.btsau.net.ua/>
2. Наукова бібліотека БНАУ. URL: <https://library.btsau.edu.ua/>
3. Інституційний репозитарій БНАУ: URL: <https://rep.btsau.edu.ua/>