ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»

БІЗНЕС ШКОЛА КРОК

ЗАТВЕРДЖУЮ

Ректор Університету економіки та права «КРОК»

_____ А. М. Кучко

«09» _____ 2025 р.

НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА

Підготовка та підвищення кваліфікації для осіб, які здійснюють діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів,
галузь знань 07 «Управління та адміністрування»,
спеціальність 073 Менеджмент

КИЇВ 2025

Програма «Підготовка та підвищення кваліфікації для осіб, які здійснюють діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів» розроблена та реалізується у співробітництві з Лігою страхових організацій України (ЛСОУ)

Актуальність Програми

Протягом останніх років спостерігається значне складності страхових продуктів, а разом з тим зростання попиту на страхових посередників у реалізації продуктів страхування, виявленні ключових потреб як клієнтів-фізичних осіб, так і в бізнес-середовищі. Кваліфіковані та підготовлені страхові посередники відіграють важливу роль у підвищенні якості надання страхової послуги, захисту страхувальників та налагоджені прозорості між страхувальником і компанією. Довгострокові довірчі взаємовідносини із страховими посередниками можуть бути побудовані тільки за умов достатньої професійної підготовки страхових посередників.

Для кого:

Відповідно до вімог нового закону «Про страхування» програма розрахована для підготовки страхових посередників - фізичних осіб та фізичних осіб- підприємців, працівників з реалізації та керівників з реалізації страховиків, страхових посередників - юридичних осіб, представництв страхових та/або перестрахових брокерів - нерезидентів та страхових посередників - фізичних осіб - підприємців до початку та впродовж всієї діяльності (виконання трудових обов'язків) з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів

Для тих, хто хоче отримати професійну і глибоку кваліфікацію страхового посередника від найкращих фахівців

Цінність програми:

- Практична складова, орієнтованість на результат.
- Отримана кваліфікація допоможе надавати послуги в якості страхового посередника та поглибити знання тим, хто давно працює на страховому ринку.
- Навчальна програма підготовлена у відповідності з вимогами до програм, за якими здійснюється підготовка та підвищення кваліфікації осіб, які здійснюють або мають намір здійснювати діяльність з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів згідно із ст.83 Закону України «Про страхування» та Постановою НБУ №2 від 03.01.2025 «Про затвердження Положення про авторизацію страхових посередників та умови здійснення діяльності з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів»

Формат навчання:

• змішаний формат: офлайн та/або онлайн-лекції,

• зворотній зв'язок викладачів,

• заключне онлайн тестування за результатами програми, успішним проходженням якого є набрання учасником 75% вірних відповідей.

Сертифікація

Після проходження всіх модулів Програми, за умови успішного проходження заключного онлайн тестування учасники отримають сертифікат Бізнес Школи «КРОК» , що підтверджую здобуття знань і навичок відповідно до навчальної програми.

Зміст Програми

	Модулі	Години
1	**I. Стан та розвиток ринку страхування та інших ринків фінансових послуг**	**1,5**
	Огляд небанківського фінансового сектору та діяльності його основних учасників	
	Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка розвитку: кількість страховиків та страхових посередників, рівень капіталізації страховиків на ринку небанківських фінансових послуг, частка страхових премій у відношенні до валового внутрішнього продукту (ВВП), рівень страхових премій та виплат за класами страхування / лініями бізнесу, показники платоспроможності страховиків	
2	**II. Законодавство, яке регулює відносини у сфері страхування**	**2,5**
	Загальна характеристика та основні положення Законів України "Про страхування", "Про фінансові послуги та фінансові компанії", "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів", "Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування", "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" та інші законодавчі акти, що регулюють відносини у сфері пенсійного забезпечення та положень Податкового кодексу України з питань оподаткування у сфері страхування,	
	Державне регулювання та нагляд за діяльністю із страхування	
	Основні вимоги до забезпечення платоспроможності страховика. Технічні резерви. Облік та звітність страховика	
3	**III. Порядок та умови здійснення страхування та перестрахування**	**2**
	Особи, які мають право здійснювати діяльність зі страхування Вимоги щодо здійснення діяльності із страхування. Ліцензування діяльності із страхування. Особливості здійснення діяльності з перестрахування.	
	Загальні вимоги до системи управління страховика. Система внутрішнього контролю страховика та система управління ризиками. Ключові функції. Аутсорсинг	
	Вихід страховика з ринку. Добровільний вихід страховика з ринку. Порядок та умови передачі та виконання страхового портфеля страховиком. Примусовий вихід страховика з ринку.	
	Порядок та умови здійснення страхування "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів"	**1,5**
	Вимоги до здійснення діяльності з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів відповідно до законодавства у сфері страхування. Особи, які мають право здійснювати діяльність з надання посередницьких послуг на ринку страхування. Порядок авторизації страхових посередників. Реєстр страхових посередників. Загальні засади здійснення діяльності з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів. Вимоги до осіб, які здійснюють діяльність (виконують трудові обов'язки) з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів. Винагорода за реалізацію. Ведення страховим посередником переліку працівників з реалізації.	**2,5**

	Модулі	Години
	Управління конфліктом інтересів. Регулювання та нагляд за діяльністю страхових посередників. Перелік коригувальних заходів та заходів впливу, які можуть застосовуватись до страховика та страхового посередника. Штрафи, що накладаються на страховика та страхового посередника за порушення законодавства з питань реалізації страхових та перестрахових продуктів. Виключення страхового посередника з Реєстру страхових посередників, втрата бездоганної ділової репутації	
4	**IV. Порядок оцінювання особами, які здійснюють діяльність (виконують трудові обов'язки) з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, потреб клієнта**	**2**
	Порядок визначення вимог та потреб клієнта у страхуванні залежно від специфіки та складності страхового продукту та/або типу клієнта	
	Перелік інформації про страховий продукт, про страховика та страхового посередника, якщо страховий продукт реалізується через страхового посередника, що надається клієнту до укладення договору страхування. Інформаційний документ про страховий продукт. Вимоги до розкриття інформації страховиком та страховим посередником клієнту, включаючи розкриття інформації на власних вебсайтах страховиків та страхових посередників	
	Порядок надання індивідуальних консультацій та/або формування рекомендацій (пропозицій) клієнту стосовно продуктів за класами страхування іншими, ніж страхування життя, залежно від специфіки / складності страхового продукту та типу клієнта	
5	**V. Порядок укладання договорів страхування та перестрахування за класами страхування іншими, ніж страхування життя**	
	Характеристика та класифікаційні ознаки класів страхування, особливості укладання договорів страхування	**1,5**
	Загальні та індивідуальні умови страхового продукту: вимоги до змісту та розміщення на вебсайті страховика	**1,5**
	Вимоги до основних положень договору страхування. Страховий ризик і страховий випадок. Страхова сума, франшиза і страхова виплата. Страховий тариф, страхова премія. Валюта договору страхування. Строк і територія дії договору страхування	
	Предмет та об'єкт договору страхування, сторони договору страхування та інші особи, які зазначаються в договорі страхування. Обов'язки страховика та страхувальника за договором страхування. Особливості припинення договорів страхування. Відмова від договору страхування	
	Нормативно-правове забезпечення вимог до захисту таємниці страхування	
	Вимоги до укладання договорів співстрахування та перестрахування	
6	**VI. Порядок та умови здійснення страхової виплати за договорами страхування та перестрахування,** іншими, ніж страхування життя	**1,5**
	Порядок та умови здійснення страхових виплат за різними класами страхування та/або видами договорів страхування (перестрахування)	
	Особливості здійснення страхових виплат за договорами страхування, об'єктом страхування за якими є життя, здоров'я, працездатність	

	Модулі	Години
	Права та обов'язки страховика та страхувальника під час врегулювання подій, що мають ознаки страхового випадку	
	Відмова в здійсненні страхових виплат	
7	**VII. Принципи захисту прав споживачів (у тому числі вирішення спорів)**	**2,5**
	Основні принципи захисту прав споживачів на ринку страхування	
	Нормативно-правове забезпечення у сфері захисту прав споживачів. Відповідальність страховика та страхового посередника за порушення законодавства у сфері захисту прав споживачів. Заходи впливу за порушення страховими посередниками та страховиками законодавства про захист прав споживачів фінансових послуг	
	Порядок розкриття інформації про механізми захисту прав споживачів: органи, що здійснюють захист прав споживачів на ринку страхування, порядок позасудового розгляду скарг споживачів, наявність гарантійних фондів чи компенсаційних схем, що застосовуються відповідно до законодавства України щодо окремих страхових та/або перестрахових продуктів	
	Порядок вирішення спорів за договорами страхування іншого, ніж страхування життя	
	Обсяг навчальної програми відповідно до вимог Закону України Про страхування та Положення про авторизацію страхових посередників та умови здійснення діяльності з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів, затвердженого Постановою Правління НБУ №2 від 03.01.2025	**19** астроном. годин, що відповідає 25 академіч. годинам
	Управління продажами	**4**
	Ефективна комунікація	**3**
	Загальний обсяг навчальної програми	**26**

Додатковий модуль для осіб, які здійснюють діяльність (виконують трудові обов'язки) з реалізації страхових та/або перестрахових продуктів за класами страхування життя

8	**VIII. Порядок укладання договорів страхування та перестрахування за класами страхування життя**	**2**
	Порядок надання індивідуальних консультацій та/або формування рекомендацій (пропозицій) клієнту стосовно продуктів за класами страхування життя залежно від специфіки / складності страхового продукту та типу клієнта	
	Характеристика та класифікаційні ознаки класів страхування, особливості укладання договорів страхування	
	Загальні та індивідуальні умови страхового продукту: вимоги до змісту та розміщення на вебсайті страховика	
	Вимоги до основних положень договору страхування життя. Страховий ризик і страховий випадок. Страхова сума, франшиза і страхова виплата. Страховий тариф, страхова премія. Валюта договору страхування. Строк і територія дії договору страхування. Мінімальний (гарантований) розмір викупної суми, розмір (величина) інвестиційного доходу, порядок нарахування та повідомлення про бонуси та/або про результати участі в прибутках страховика	

	Предмет та об'єкт договору страхування, сторони договору страхування та інші особи, які зазначаються в договорі страхування. Обов'язки страховика та страхувальника за договором страхування. Особливості припинення договорів страхування. Відмова від договору страхування	
	Особливості договору страхування життя. Основні та допоміжні ризики за договором страхування. Договір страхування життя з накопичувальною складовою. Договір страхування життя з ризиковою складовою. Універсальний страховий продукт, традиційний страховий продукт. Гарантований інвестиційний дохід	
	Особливості договору пенсійного страхування. Страхові ризики. Строк страхування	
9	**IX. Порядок та умови здійснення страхової виплати за договорами страхування життя**	**1**
	Порядок та умови здійснення страхових виплат за класами страхування життя та/або видами договорів страхування (перестрахування). Види страхових виплат: одноразові, частинами, ануїтетні виплати. Викупна сума: особливості розрахунку та сплати	
	Права та обов'язки страховика та страхувальника під час врегулювання подій, що мають ознаки страхового випадку	
	Відмова у здійсненні страхових виплат	
	Загальний обсяг за блоком	3 години

Директор Бізнес Школи **О. М. Карпова**