

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ХАРКІВСЬКИЙ
ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

Кафедра обліку та фінансів

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни «Страховий менеджмент» для студентів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

Упорядники: Юлія Татаринцева, Тетяна Назарова

Затверджено
редакційно-видавничою
радою університету
протокол № 1 від 15.02.2024 р.

Харків

2024 рік

Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни «Страховий менеджмент» для студентів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»/ Татаринцева Юлія, Назарова Тетяна – Харків: НТУ «ХП», 2024. 25 с.

Укладачі: Юлія Татаринцева, Тетяна Назарова

Рецензент: Міщенко В.А., кафедра обліку і фінансів

ВСТУП

Метою вивчення дисципліни є формування у майбутніх спеціалістів системи знань з питань теоретичної розробки та практичного застосування конкретних механізмів управління бізнес-процесами страхових компаній з метою ефективного використання наявного потенціалу та врахування фінансових інтересів страхових компаній. всіх учасників страхового ринку.

Завдання дисципліни полягають в наступному:

- засвоєння понятійного апарату теорії страхового менеджменту;
- засвоєння форм і методів страхової діяльності;
- вивчення засобів організації та розвитку страхової компанії та регулювання страхової діяльності;
- набуття практичних навичок планування та прийняття управлінських рішень при здійсненні страхової, перестрахової та іншої діяльності страхових компаній.

Вирішуючи ці цілі, студенти отримають не тільки ґрунтовну теоретичну базу, але й практичні навички, необхідні для навігації в динамічному ландшафті управління страхуванням. Ці знання мають вирішальне значення для того, щоб майбутні професіонали зробили ефективний внесок у стабільне та ефективне функціонування страхових компаній на страховому ринку.

Зміст.

Тема 1. Сутність, принципи та роль страхування

Необхідність страхового захисту від ризику. Виникнення та розвиток страхування.

Тема 2. Управління страховою компанією

Організаційно-правові форми страхової діяльності. Порядок створення страхової компанії. Реорганізація та ліквідація страхових компаній.

Тема 3. Організація страхової діяльності

Проблеми управління в страхових компаніях. Органи управління страховою компанією. Бізнес-процеси страхової компанії.

Тема 4. Класифікація страхування. Страхові ризики та їх оцінка

Класифікація страхування за об'єктами. Розрахунок тарифних ставок за ризиковими видами страхування.

Тема 5. Страховий ринок

Сутність страхового ринку. Страховий ринок України. Страховий ринок країн Європи.

Тема 6. Державне регулювання страхової діяльності

Державна програма розвитку страхового ринку України. Державний контроль за фінансовим станом страхової компанії.

Тема 7. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії

Доходи і витрати страхової компанії. Страхові резерви.

Тема 8. Страхові послуги та особливості їх реалізації

Види страхових послуг. Нетрадиційні види страхування.

Тема 9. Порядок укладення страхової угоди

Договір страхування. Правила страхування. Обов'язки страховика та страхувальника.

Тема 10. Управління персоналом страхової компанії

Системи оплати праці персоналу страхової компанії. Управління конфліктними ситуаціями в страховому бізнесі.

Тема 11. Страховий маркетинг

Маркетинговий комплекс страхової компанії. Основи маркетингових стратегій страхової компанії. Системи реалізації страхових послуг. Рекламна діяльність страховика.

Тема 12. Інноваційний менеджмент у страхуванні

Інновації та інноваційний менеджмент у страхуванні. Інноваційна модель страхового продукту. Технологія інноваційного процесу у страхуванні.

Тема 13. Медичне страхування

Сутність медичного страхування. Розвиток медичного страхування в Україні.

Тема 14. Транспортне страхування

Страхування автотранспорту. Страхування вантажів. Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Тема 15. Безпека страхової діяльності

Економічна безпека страхової компанії. Безпека економічного партнерства у страхуванні. Правові аспекти дотримання податкового законодавства у страхуванні.

Тема 16. Антикризове управління страхових компаній

Сутність, причини і наслідки фінансової кризи в страховій компанії . Розгляд кейсу з фінансової кризи в страховій компанії із розробкою стратегії антикризового управління

Тема 1. Сутність, принципи та роль страхування

Питання для обговорення.

Необхідність страхового захисту від ризику.

Виникнення та розвиток страхування.

Рішення задач.

Завдання 1. Страхова компанія А має поліс страхування життя з річною премією 1000 доларів США на клієнта. Якщо 90% клієнтів залишаються в компанії протягом 10 років, а решта скасовують поліс через 5 років, розрахуйте середню премію, яку компанія отримує від клієнта за цей період.

Рішення. Середню премію можна розрахувати так: $0,9 * 1000 * 10 + 0,1 * 1000 * 5 = 9000 + 500 = 9500$ доларів США.

Завдання 2. Страхова компанія А має поліс страхування життя з річною премією 2000 доларів США на клієнта. Якщо 80% клієнтів залишаються в компанії протягом 30 років, а решта скасовують поліс через 5 років, розрахуйте середню премію, яку компанія отримує від клієнта за цей період.

Задача 3. Страхова компанія F надає послуги автострахування за ставкою 500 доларів на рік за автомобіль. Якщо середня вартість страхових відшкодувань становить 10% ставки, розрахуйте середній збиток компанії на одного клієнта.

Рішення. Середній збиток можна розрахувати як 10% від 500 доларів США: $0,10 * 500 = 50$ доларів США.

Тема 2. Управління страховою компанією

Питання для обговорення.

Організаційно-правові форми страхової діяльності. Порядок створення страхової компанії. Реорганізація та ліквідація страхових компаній.

Задачі:

Задача 1. Страхова компанія F надає послуги автострахування за ставкою 600 доларів на рік за автомобіль. Якщо середня вартість страхових відшкодувань становить 15% ставки, розрахуйте середній збиток компанії на одного клієнта

Задача 2. Страхова компанія G має страховий портфель із 1000 клієнтів. Після аналізу виявилось, що 10% клієнтів подають страхову заяву протягом року. Яка середня кількість претензій на одного клієнта цього року?

Рішення: середня кількість претензій на одного клієнта розраховується як відношення загальної кількості претензій до кількості клієнтів: $(0,10 * 1000) / 1000 = 0,10$ претензій на одного клієнта.

Це означає, що середній клієнт подає 0,10 страхових випадків на рік.

Задача 3. Страхова компанія G має страховий портфель із 2000 клієнтів. Після аналізу виявилось, що 10% клієнтів подають страхову заяву протягом року. Яка середня кількість претензій на одного клієнта цього року?

Тема 3. Організація страхової діяльності

Питання для обговорення.

Проблеми управління в страхових компаніях. Органи управління страховою компанією. Бізнес-процеси страхової компанії.

Вирішення задач:

Завдання 1. Страхова компанія H пропонує страхування від збитків від стихійних лих і збирає щорічну премію 1200 доларів США за клієнта. Якщо середній збиток на одного клієнта під час страхового випадку становить 8000 доларів США, обчисліть середній річний прибуток компанії на одного клієнта.

Рішення: середній прибуток на клієнта можна розрахувати, віднявши середній збиток від річної премії: $1200 - 8000 = -6800$ доларів.

Це означає, що в середньому компанія втрачає 6800 доларів на клієнта на рік.

Завдання 2. Страхова компанія Н пропонує страхування від збитків від стихійних лих і збирає щорічну премію в розмірі 1500 доларів США з клієнта. Якщо середній збиток на одного клієнта в разі страхового випадку становить 9000 доларів США, обчисліть середній річний прибуток компанії на одного клієнта.

Завдання 3. Страхова компанія І має цінову політику, згідно з якою вони встановлюють ставку 1500 доларів США за автомобіль і отримують в середньому 100 клієнтів на місяць. Якщо в середньому кожен клієнт залишається в компанії протягом 3 років, розрахуйте річний прибуток компанії від цієї цінової стратегії.

Рішення. Річний прибуток можна розрахувати, помноживши середньомісячну кількість клієнтів на місячну ставку та поділивши результат на тривалість полісу в роках: $(100 \text{ клієнтів/місяць} * 1500 \text{ доларів США/клієнт}) * 12 \text{ місяців/рік} * 3 \text{ років} = 5\,400\,000 \text{ доларів США}$.

Це означає, що річний прибуток компанії від цієї стратегії ціноутворення становить 5 400 000 доларів США.

Тема 4. Класифікація страхування. Страхові ризики та їх оцінка

Питання для обговорення:

Класифікація страхування за об'єктами.

Розрахунок тарифних ставок за ризиковими видами страхування.

Вирішення задач:

Задача 1. Страхова компанія І має цінову політику, згідно з якою вони встановлюють ставку 2500 доларів за автомобіль і отримують в середньому 150 клієнтів на місяць. Якщо в середньому кожен клієнт залишається в

компанії протягом 4 років, розрахуйте річний прибуток компанії від цієї цінової стратегії.

Завдання 2. Страхування автомобіля: Автомобіль вартістю 15000 доларів США застраховано за ставкою 2% від вартості автомобіля. Яка сума страхового внеску, і скільки грошей клієнт повинен заплатити за 6 місяців?

Рішення: спочатку ми обчислюємо суму страхової премії: $\$15\,000 * 2\% = \300 . Далі розраховуємо оплату за 6 місяців: $300\$/місяць * 6\text{ місяців} = 1800\$$.

Задача 3. Автомобіль вартістю 25000 доларів США застрахований за ставкою 5% від вартості автомобіля. Який розмір страхового внеску, і скільки грошей потрібно заплатити клієнту за 7 місяців?

Тема 5. Страховий ринок

Питання для обговорення.

Сутність страхового ринку.

Страховий ринок України.

Страховий ринок країн Європи.

Вирішення задач:

Завдання 1. Страхування житла: Будинок вартістю 200 000 доларів США застрахований на 90% цієї суми. Скільки грошей виплатить страховка у разі збитку, якщо збиток становить 30 000 доларів?

Рішення: спочатку ми знаходимо суму страхового платежу: $\$200\,000 * 90\% = \$180\,000$. Далі ми додаємо суму збитку: $\$180\,000 + \$30\,000 = \$210\,000$.

Задача 2. Будинок вартістю 300 000 доларів США застрахований на 90% цієї суми. Скільки грошей виплатить страховка у разі збитку, якщо збиток становить 60 000 доларів?

Завдання 3. Страхування життя: людина платить 50 доларів на місяць за страхування життя. Яку суму страхової виплати буде надано його родині в разі його смерті після 10 років виплат, якщо страховка покриває суму в 100 000 доларів США?

Рішення: спочатку ми розраховуємо суму виплат за 10 років: $\$50/\text{місяць} * 12 \text{ місяців/рік} * 10 \text{ років} = \$60\,000$. Потім розраховуємо суму страхової виплати: $\$100\,000 - \$60\,000 = \$40\,000$.

Тема 6. Державне регулювання страхової діяльності

Питання для обговорення.

Державна програма розвитку страхового ринку України. Державний контроль за фінансовим станом страхової компанії.

Вирішення задач:

Задача 1. Людина платить 40 доларів на місяць за страхування життя. Яку суму страхової виплати буде надано його родині в разі його смерті після 12 років виплат, якщо страховка покриває суму в 100 000 доларів США?

Завдання 2. Страхування майна: Майно вартістю 5000 доларів США застраховане на 4% від цієї суми. Скільки грошей отримає власник майна у разі втрати, якщо вартість втраченого майна становить 3000 доларів?

Рішення: спочатку ми знаходимо суму страхової премії: $\$5000 * 4\% = \200 . Потім ми віднімаємо суму внеску від вартості втраченого майна: $\$3000 - \$200 = \$2800$.

Завдання 3. Страхування відповідальності: Власник бізнесу має страхування відповідальності на 1 000 000 доларів США та плату за захист у розмірі 50 000 доларів США. Якою буде загальна страхова сума в цьому випадку?

Розв'язання. Знайдіть страхову суму, додавши вартість судового захисту: $\$1\,000\,000 + \$50\,000 = \$1\,050\,000$.

Тема 7. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії

Питання для обговорення.

Доходи і витрати страхової компанії.

Страхові резерви.

Задачі

Задача 1. Майно вартістю 5000 доларів США застраховане на 2% від цієї суми. Скільки грошей отримає власник майна у разі втрати, якщо вартість втраченого майна становить 3000 доларів?

Завдання 2. Страхування відповідальності: Власник підприємства має страхування відповідальності на 2 000 000 доларів США, а вартість правового захисту становить 60 000 доларів США. Якою буде загальна страхова сума в цьому випадку?

Задача 3. Розрахунок премії страхового полісу на автомобіль: Застрахувати автомобіль вартістю 15 000 доларів з річним пробігом 15 000 миль. Страховий тариф становить \$0,05 за милю. Розрахувати річний страховий внесок.

Рішення: Простий розрахунок - 15 000 миль * 0,05 дол. США за милю = 750 дол. США річної премії.

Тема 8. Страхові послуги та особливості їх реалізації

Питання для обговорення.

Види страхових послуг.

Нетрадиційні види страхування.

Вирішення задач.

Завдання 1. Ризикова діяльність і страховий внесок: Підприємець веде ризиковий бізнес. Річний збиток становить 5% від вартості бізнесу в 500 000 доларів США. Розрахуйте річну страхову премію, якщо страхова компанія вимагає 20% прибутку від страхової суми.

Рішення: $5\% * \$500\ 000 = \$25\ 000$ збитків. 20% від страхової суми $\$500\ 000 = \$100\ 000$ страхової премії.

Завдання 2. Страхова математика: страхова компанія видає 1-річний поліс на автомобіль вартістю 20 000 доларів США з премією 1000 доларів США. Очікувана кількість виплат становить у середньому 5% від страхової суми. Розрахувати очікуваний прибуток компанії.

Рішення. Очікувана виплата: $5\% * 20\ 000\ \$ = 1000\ \$$. Очікуваний прибуток: $\$1000$ (преміум) - $\$1000$ (виплати) = $\$0$.

Завдання 3. Коефіцієнт комерційного страхування: фірма хоче застрахувати свої запаси на суму 200 000 доларів США. Середньорічний ризик збитків становить 2%. Якою буде річна страхова премія, якщо компанія вимагає 3% від страхової суми?

Рішення: Річна страхова премія: $3\% * 200\ 000\ \$ = 6\ 000\ \$$.

Тема 9. Порядок укладення страхової угоди

Питання для обговорення.

Договір страхування.

Правила страхування.

Обов'язки страховика та страхувальника.

Вирішення задач.

Завдання 1. Страховий резерв: Страхова компанія має 1000 клієнтів, які купили поліси на 1 рік зі страховою сумою 50 000 доларів кожен. Якою повинна бути річна страхова премія для створення страхового резерву на випадок збитків у розмірі 10% страхової суми?

Завдання 2. Розрахунок премії страхового поліса на автомобіль: Застрахувати автомобіль вартістю 15 000 \$ з річним пробігом 25 000 миль. Страховий тариф становить \$0,07 за милю. Розрахувати річний страховий внесок.

Завдання 3. Ризикова діяльність і страхова премія: Підприємець веде ризиковий бізнес. Річний збиток становить 5% від вартості бізнесу в 600 000 доларів США. Розрахуйте річну страхову премію, якщо страхова компанія вимагає 10% прибутку від страхової суми.

Тема 10. Управління персоналом страхової компанії

Питання для обговорення.

Системи оплати праці персоналу страхової компанії.

Управління конфліктними ситуаціями в страховому бізнесі.

Вирішення задач.

Завдання 1. Страхова математика: Страхова компанія видає 1-річний поліс на автомобіль вартістю 25 000 доларів США з премією 1000 доларів США. Очікувана кількість виплат становить у середньому 7% від страхової суми. Розрахувати очікуваний прибуток компанії.

Завдання 2. Коефіцієнт комерційного страхування: фірма хоче застрахувати свої запаси на суму 250 000 доларів США. Середньорічний

ризик збитків становить 5%. Якою буде річна страхова премія, якщо компанія вимагає 3% від страхової суми?

Задача 3. Страховий резерв: Страхова компанія має 1000 клієнтів, які купили поліси на 1 рік зі страховою сумою 45 000 доларів кожен. Якою повинна бути річна страхова премія для створення страхового резерву на випадок збитків у розмірі 20% страхової суми?

Вирішення кейсів

1. Вирішення конфліктів у страховому менеджменті

Сценарій:

Страхова компанія ABC, провідний гравець у страховій галузі, переживає сплеск внутрішніх конфліктів серед команди з обробки претензій. Конфлікти виникають через розбіжності в думках щодо оцінки претензій, різні тлумачення умов політики та розбіжності щодо розподілу ресурсів.

Завдання:

Конфлікти в групі обробки претензій негативно впливають на продуктивність, призводячи до затримки обробки претензій, зниження морального духу співробітників і потенційної шкоди репутації. Завдання полягає в тому, щоб розглянути та вирішити ці конфлікти, щоб відновити гармонійне робоче середовище та забезпечити ефективне управління претензіями.

Ключові елементи:

- Розбіжності в оцінці претензій:

Проблема: члени команди мають різні погляди на критерії оцінки претензій, що призводить до неузгодженості у прийнятті рішень.

Завдання: створити стандартизований і прозорий процес оцінки претензій, який узгоджується з передовою галузевою практикою та забезпечує одноманітність у прийнятті рішень.

- Розбіжності в інтерпретації політики:

Проблема: члени команди по-різному тлумачать умови політики, що призводить до суперечок щодо покриття та дійсності вимоги.

Завдання: Проведіть комплексні тренінги, щоб роз'яснити умови політики, забезпечивши єдине розуміння серед членів команди. Розробіть чіткий протокол розгляду спорів, пов'язаних із політикою.

- Спори щодо розподілу ресурсів:

Проблема: виникають конфлікти щодо розподілу ресурсів, таких як час, персонал і технології, що впливає на ефективність обробки претензій.

Завдання: запровадити справедливу та прозору систему розподілу ресурсів, враховуючи обсяг та складність претензій. Розвивайте відкрите спілкування для вирішення проблем, пов'язаних із розподілом ресурсів.

- Моральний дух співробітників і динаміка команди:

Проблема: конфлікти негативно впливають на моральний стан співробітників і динаміку команди.

Завдання: впроваджуйте заходи з формування команди, семінари з вирішення конфліктів і відкриті форуми для членів команди, щоб висловити занепокоєння. Створіть сприятливу робочу культуру, яка заохочує співпрацю та конструктивний зворотний зв'язок.

Стратегія вирішення проблеми:

1. Навчання та стандартизація:

Проведіть тренінги з оцінки претензій та тлумачення політики, щоб узгодити розуміння членів команди.

Встановіть стандартизовані вказівки щодо обробки претензій, щоб мінімізувати розбіжності.

2. Прозора комунікація:

Створюйте середовище відкритого спілкування, де члени команди відчують себе комфортно, обговорюючи конфлікти.

Проводьте регулярні зустрічі команди, щоб вирішувати проблеми, ділитися ідеєю та заохочувати відгуки.

3. Семінари з медіації та вирішення конфліктів:

Запровадьте сесії посередництва за сприяння нейтральної третьої сторони для вирішення конкретних конфліктів.

Організуйте семінари з вирішення конфліктів, щоб озброїти членів команди ефективними навичками управління конфліктами.

4. Показники продуктивності та механізм зворотного зв'язку:

Впровадити показники ефективності для оцінки ефективності обробки претензій.

Встановіть механізм зворотного зв'язку, за допомогою якого учасники команди можуть надати інформацію про вдосконалення процесу та стратегії вирішення конфліктів.

Результат:

Розглядаючи та вирішуючи конфлікти в групі з обробки претензій, страхова компанія ABC прагне підвищити операційну ефективність, покращити задоволеність працівників і зберегти позитивну репутацію на конкурентному страховому ринку. Впровадження стандартизованих процесів і стратегій вирішення конфліктів сприяє створенню більш здорового робочого середовища та покращує загальну продуктивність команди з управління претензіями.

Тема 11. Страховий маркетинг

Питання для обговорення

Маркетинговий комплекс страхової компанії.

Основи маркетингових стратегій страхової компанії.

Системи реалізації страхових послуг.

Рекламна діяльність страховика.

Вирішення задач.

Завдання 1 . Розрахунок коефіцієнта втрат

Обчисліть коефіцієнт збитків для певного страхового полісу з понесеними збитками в 50 000 доларів США та заробленими преміями в 75 000 доларів США.

Формула: Коефіцієнт збитків = (Понесені збитки / Зароблені премії) * 100

Рішення: коефіцієнт збитків = (50 000 доларів США / 75 000 доларів США) * 100 = 66,67%

Завдання 2 . Розрахунок комбінованого коефіцієнта

Визначте комбінований коефіцієнт, використовуючи коефіцієнт збитковості (із Завдання 1), коефіцієнт витрат (15%) і коефіцієнт прибутку від інвестицій (10%).

Формула: комбінований коефіцієнт = коефіцієнт збитків + коефіцієнт витрат + коефіцієнт інвестиційного доходу

Рішення: комбіноване співвідношення = 66,67% + 15% + 10% = 91,67%

Завдання 3 . Розрахунок чистої премії

Обчисліть чисту премію для страхового полісу з валовою премією 10 000 доларів США та перестраховою поступкою 20%.

Формула: чиста премія = брутто премія * (1 - перестрахова перестраховування)

Рішення: чиста премія = 10 000 доларів США * (1 - 0,20) = 8 000 доларів США

Тема 12. Інноваційний менеджмент у страхуванні

Питання для обговорення

Інновації та інноваційний менеджмент у страхуванні.

Інноваційна модель страхового продукту.

Технологія інноваційного процесу у страхуванні.

Вирішення задач.

Завдання 1 . Розрахунок надлишку страхувальника

Визначте надлишок страхувальника за формулою: надлишок страхувальника = активи - зобов'язання.

Формула: надлишок страхувальника = загальні активи - загальні зобов'язання

Рішення: якщо активи становлять 1 500 000 доларів США, а зобов'язання – 800 000 доларів США, то надлишок страхувальника = 1 500 000 доларів США - 800 000 доларів США = 700 000 доларів США

Завдання 2 . Резервування збитків

Створіть резерв збитків для певного напрямку діяльності із заявленими збитками в розмірі 100 000 доларів США, резервами для випадків 50 000 доларів США та резервами понесених, але не зареєстрованих (IBNR) 30 000 доларів США.

Формула: загальний резерв збитків = зареєстровані збитки + резерви справ + резерви IBNR

Рішення: Загальний резерв збитків = 100 000 \$ + 50 000 \$ + 30 000 \$ = 180 000 \$

Завдання 3 . Рентабельність інвестицій (ROI)

Розрахуйте ROI для інвестиційного портфеля з початковою вартістю 1 000 000 доларів США та кінцевою вартістю 1 200 000 доларів США.

Формула: ROI = [(Кінцеве значення - Початкове значення) / Початкове значення] * 100

Рішення: ROI = [(\$1,200,000 - \$1,000,000) / \$1,000,000] * 100 = 20%

Тема 13. Медичне страхування

Питання для обговорення.

Сутність медичного страхування.

Розвиток медичного страхування в Україні.

Вирішення задач.

Завдання 1 . Розрахунок серйозності збитку

Визначте серйозність збитків для конкретної претензії з понесеними збитками 75 000 доларів США та франшизою 10 000 доларів США.

Формула: Серйозність збитків = (Понесені збитки - Франшиза) / (Кількість позовів)

Рішення: якщо це одна претензія, серйозність збитку = $(75\ 000\ \$ - 10\ 000\ \$) / 1 = 65\ 000\ \$$

Завдання 2 . Розрахунок частоти втрат

Обчисліть частоту збитків для портфеля з 10 претензіями протягом одного року.

Формула: частота втрат = кількість претензій / одиниці ризику

Рішення: якщо одиниці експозиції дорівнюють 1000, частота втрат = $10 / 1000 = 0,01$

Кейсове навчання

1. Адаптація до зриву Insurtech:

Сценарій: традиційна страхова компанія стикається з труднощами, оскільки стартапи insurtech виходять на ринок, пропонуючи інноваційні рішення та руйнуючи галузь. "Insurtech" (Insurance Technology) - це термін, який поєднує в собі слова "insurance" (страхування) і "technology" (технологія). Insurtech вказує на використання технологічних інновацій для покращення та оптимізації процесів в сфері страхування. Цей термін широко вживається для опису новаторських технологій, які впливають на усі аспекти

страхового бізнесу, включаючи продажі, підписання полісів, управління ризиками та врегулювання збитків.

Деякі приклади insurtech-інновацій включають:

- Цифрові платформи:

Розвиток онлайн-платформ для придбання страхових полісів та обслуговування клієнтів безпосередньо через веб-сайти чи мобільні додатки.

- Технології аналізу даних:

Використання аналітики та штучного інтелекту для обробки великих обсягів даних для оцінки ризиків, визначення страхових премій та управління портфелем ризиків.

- Інтернет речей (IoT):

Впровадження сенсорів та з'єднання пристроїв через Інтернет для відстеження та оцінки ризиків, таких як автомобільний страх, страхування майна чи страхування життя.

- Блокчейн:

Застосування технології блокчейн для поліпшення процесів управління договорами, підписання угод, врегулювання збитків та боротьби з шахрайством.

- Штучний інтелект та машинне навчання:

Використання алгоритмів машинного навчання для прогнозування ризиків, автоматизації процесів та підвищення точності прийняття рішень.

- Цифрові страхові продукти:

Розробка нових, інноваційних страхових продуктів, таких як страхування на вимогу (on-demand insurance), страхування для подорожей, страхування для "розумних" будинків та інше.

- Платформи для врегулювання збитків:

Застосування технологій для полегшення процесу врегулювання збитків, включаючи цифрові фотографії, відеоспостереження та інші засоби для оцінки збитків.

Завдання: розробити стратегічний план для традиційної страхової компанії, щоб використовувати технології, залишатися конкурентоспроможними та орієнтуватися в мінливому ландшафті, зберігаючи довіру клієнтів.

Ключові елементи: технологічна інтеграція, клієнтоорієнтований підхід, оцінка ризиків, позиціонування на ринку.

Приклад рішення кейсу. Розглянути варіант відповіді на рішення кейсу можна після проведення дискусії зі студентами. Можливі різноманітні підходи до вирішення кейси. Приклад розглянуто нижче. Ставлячи перед собою завдання адаптації до зриву в галузі страхування, викликаного виходом на ринок Insurtech стартапів, традиційна страхові компанії повинні розробити стратегічний план, який дозволить їм використовувати технології, залишатися конкурентоспроможними та зберігати довіру клієнтів. Нижче представлено ключові елементи стратегії:

- Технологічна інтеграція:

Цифрові платформи: Розробіть або модернізуйте цифрові платформи для онлайн-продажу полісів та обслуговування клієнтів через мобільні додатки.

- Аналітика та ШІ: Використовуйте аналітичні інструменти та штучний інтелект для ефективного аналізу ризиків та визначення оптимальних умов страхових угод.

- Клієнтоорієнтований підхід:

Персоналізація страхових продуктів: Розробіть персоналізовані страхові продукти, враховуючи індивідуальні потреби та стилі життя клієнтів.

Клієнтські сервіси: Вдосконалення онлайн-системи обслуговування клієнтів та надання доступу до інформації про страхові поліси у реальному часі.

- Оцінка ризиків:

Використання даних з IoT: Інтегруйте дані від пристроїв Інтернету речей для об'єктивної оцінки ризиків та підвищення точності прогнозування подій.

- **Позиціонування на ринку:**

Стартап-партнерства: Розгляньте можливість укладання партнерств з Insurtech стартапами або іншими технологічними компаніями для обміну інноваціями та ресурсами.

Розширення асортименту: Додайте до асортименту нові страхові продукти, що відповідають новим ризикам та потребам клієнтів.

- **Кібербезпека:**

Захист особистих даних: Забезпечте високий рівень кібербезпеки для захисту особистих даних клієнтів та підтримання їхньої довіри.

- **Освіта та залучення клієнтів:**

Інформаційні кампанії: Запускайте інформаційні кампанії для освіти клієнтів про переваги використання технологій та інновацій у страхуванні.

Цей стратегічний план дозволить традиційним страховим компаніям ефективно адаптуватися до змін в галузі, забезпечити конкурентоспроможність та зберегти довіру клієнтів в умовах зростаючого впливу технологій в страховій сфері.

Тема 14. Транспортне страхування

Питання для обговорення.

Страхування автотранспорту.

Страхування вантажів.

Страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Тема 15. Безпека страхової діяльності

Питання для обговорення.

Економічна безпека страхової компанії.

Безпека економічного партнерства у страхуванні.

Правові аспекти дотримання податкового законодавства у страхуванні.

Вирішення кейсів

1. Зміна клімату та ризик катастроф

Сценарій: страхова компанія стикається зі збільшенням вимог через зростання частоти та інтенсивності стихійних лих, пов'язаних зі зміною клімату.

Завдання: розробити комплексну стратегію управління ризиками для оцінки та пом'якшення впливу кліматичних катастроф на фінансову стабільність компанії та страхувальників.

Ключові елементи: моделювання катастроф, оцінка кліматичних ризиків, коригування політики, фінансова стійкість.

2. Глобальне розширення та дотримання нормативних вимог.

Сценарій: страхова компанія планує розширити свою діяльність на міжнародні ринки, але стикається з проблемами, пов'язаними з різними нормативними умовами.

Завдання: сформулюйте стратегію розширення, яка забезпечує дотримання різноманітних нормативних рамок, підтримує етичні стандарти та адаптує продукти/послуги відповідно до потреб місцевого ринку.

Ключові елементи: нормативний аналіз, етичні міркування, дослідження ринку, адаптація продукту.

Тема 16. Антикризове управління страхових компаній

Питання для обговорення.

Сутність, причини і наслідки фінансової кризи в страховій компанії .
Розгляд кейсу з фінансової кризи в страховій компанії із розробкою стратегії антикризового управління

Вирішення кейсу. Антикризовий менеджмент у страховій сфері.

Сценарій: страхова компанія стикається з кризою репутації через неправильне розглядання претензій, що призводить до негативного розголосу та незадоволення клієнтів.

Завдання: сформулюйте план управління кризою, включаючи комунікаційні стратегії, щоб відновити репутацію компанії, відновити довіру клієнтів і запобігти майбутнім інцидентам.

Ключові елементи: управління репутацією, комунікаційні стратегії, відносини з клієнтами, дотримання нормативних вимог.

Навчальне видання

Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни «Страховий менеджмент» для студентів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

Укладачі ТАТАРИНЦЕВА Юлія Леонідівна
НАЗАРОВА Тетяна Юріївна

Роботу рекомендував до видання проф. Міщенко В.А.

В авторській редакції

План 2024 р., поз. 318

Підп. до друку 15.02.2024 . Формат 60×84 1/16. Папір офсетний.
Riso-друк. Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 0,7.
Наклад 30 прим. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ «ХП».
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 5478 від 21.08.2017 р.
61002, Харків, вул. Кирпичова, 2
