|  |
| --- |
| **Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej** |
| **Kierunek studiów: Ekonomia** |
| **Moduł / przedmiot: Bankowość i ubezpieczenia/(Bancassurance)Związki bankowo-ubezpieczeniowe** |
| **Profil kształcenia: praktyczny** |
| **Poziom kształcenia: studia I stopnia** |
| **Liczba godzin w semestrze** | 1 | 2 | 3 |
| I | II | III | IV | V | VI |
| **Studia stacjonarne**(w/ćw/lab/pr/e)\* |  |  |  | **14w** |  |  |
| **Studia niestacjonarne**(w/ćw/lab/pr/e) |  |  |  | **14w** |  |  |
| **WYKŁADOWCA** | Dr Janusz Cichy |
| **FORMA ZAJĘĆ** | Wykład |
| **CELE PRZEDMIOTU** | Zaznajomienie studentów z działalnością banku w obszarze usług ubezpieczeniowych. Zaznajomienie studentów z korzyściami ze wspólnej współpracy banku i zakładu ubezpieczeniowego. Nabycie przez studentów umiejętności właściwego doboru i wspólnego wykorzystania produktów bankowych i ubezpieczeniowych. |
| **Efekt przedmiotowy** | **Odniesienie do efektów** | **Opis efektów kształcenia** | **Sposób weryfikacji efektu** |
| kierunkowych | obszarowych | Wiedza |
| 1 | E\_W01E\_W08E\_W13 | S1P\_W01S1P\_W06S1P\_W07 | definiowanie zakresu współpracy pomiędzy bankiem a zakładem ubezpieczeniowym | * Test wiedzy
 |
| 2 | E\_W01E\_W08E\_W13 | S1P\_W01S1P\_W06S1P\_W07 | znajomość podstawowych produktów finansowych wspólnie oferowanych klientom i uwarunkowań ekonomicznych ich oferty | * Test wiedzy
 |
| Umiejętności |
| 3 | E\_U06E\_U11E\_U16E\_U17E\_U19 | S1P\_U06S1P\_U07S1P\_U10S1P\_U11 | umiejętność prawidłowego wyboru wspólnie produktów bankowych i ubezpieczeniowych | * Dyskusja, analiza przypadków
 |
| 4 | E\_U06E\_U11E\_U16E\_U17E\_U19 | S1P\_U06S1P\_U07S1P\_U10S1P\_U11 | umiejętność negocjowania warunków finansowych wspólnego nabycia produktów bankowych i ubezpieczeniowych, | * Dyskusja, analiza przypadków
 |
| 5 | E\_U06E\_U11E\_U16E\_U17E\_U19 | S1P\_U06S1P\_U07S1P\_U10S1P\_U11 | zdolność oceny korzyści dla banku i klienta ze wspólnej oferty,  | * Dyskusja, analiza przypadków
 |
| 6 | E\_U06E\_U11E\_U16E\_U17E\_U19 | S1P\_U06S1P\_U07S1P\_U10S1P\_U11 | umiejętność wyrażania opinii i zachowania krytycyzmu dotyczącego produktów bankowo - ubezpieczeniowych | * Dyskusja, analiza przypadków
 |

|  |
| --- |
| Kompetencje społeczne |
| 7 | E\_K01 | S1P\_K01S1P\_K04S1P\_K06 | wrażliwość na etyczną obsługę klienta,  | * aktywność studentów pozwala na

wykreowanie i ocenę postaw |
| 8 | E\_K01 | S1P\_K01S1P\_K04S1P\_K06 | świadomość własnej wiedzy i umiejętności i widzi potrzebę ciągłego samokształcenia w zakresie przedmiotu wykładu | * aktywność studentów pozwala na

wykreowanie i ocenę postaw |
| **Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)\*\***  |
| **Stacjonarne**udział w wykładach = 14hudział w ćwiczeniach = przygotowanie do ćwiczeń = przygotowanie do wykładu = 16hprzygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 20hrealizacja zadań projektowych = e-learning = zaliczenie/egzamin = 2hinne (określ jakie) = **RAZEM: 52h****Liczba punktów ECTS: 2****w tym w ramach zajęć praktycznych:**  | **Niestacjonarne**udział w wykładach = 14hudział w ćwiczeniach = przygotowanie do ćwiczeń = przygotowanie do wykładu = 16hprzygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 20hrealizacja zadań projektowych = e-learning = zaliczenie/egzamin = 2hinne (określ jakie) = **RAZEM: 52h****Liczba punktów ECTS: 2****w tym w ramach zajęć praktycznych:** |
| **WARUNKI WSTĘPNE** | Wiedza z zakresu bankowości i ubezpieczeń |
| **TREŚCI PRZEDMIOTU****(**z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | * Istota bancassurance – charakterystyka działania, formy, podstawy prawne, nadzór nad grupami bankowo-ubezpieczeniowymi
* Współpraca banku z instytucjami ubezpieczeniowymi w Polsce. Współpraca banków z towarzystwami ubezpieczeń non-life. Współpraca banków z towarzystwami ubezpieczeń na życie – czynniki determinujące
* Produkty oferowane w ramach grup bankowo- ubezpieczeniowych w Polsce
* Analiza opłacalności działania grup bankowo- ubezpieczeniowych – efekt synergii
* Ryzyko występujące w działalności bancassurance
* Analiza rynku bancassurance w Polsce. Działanie grup bankowo- ubezpieczeniowych w wybranych krajach – Europa i USA
* Konglomeraty finansowe jako forma współpracy bankowo-ubezpieczeniowej
 |
| **LITERATURA** **OBOWIĄZKOWA** | * Swacha-Lech M. Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych, Cedewu.pl Warszawa 2008
* Cichy J. Szewieczek D., Bancassurance w Polsce, Wydawnictwo UE, Katowice 2012

Śliperski M., Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe, Difin, Warszawa 2002 |
| **LITERATURA** **UZUPEŁNIAJĄCA** | * Kociemska H., Usługa bancassurance dla jednostek samorządu terytorialnego, Cedewu.pl, Warszawa
* Korenik D. ( red), Innowacyjne usługi banku, PWN, Warszawa 2006
* Iwanicz-Drozdowska M.,(red.) Konglomeraty finansowe, PWE, Warszawa 2007
 |
| **METODY NAUCZANIA****(**z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | Wykład problematyki teoretycznej popartej praktycznymi przykładami wykorzystanie prezentacji multimedialnych |
| **POMOCE NAUKOWE** | Rzutnik multimedialny, materiały z banków oraz firm ubezpieczeniowych  |
| **PROJEKT****(o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)** | Nie dotyczy |
| **SPOSÓB ZALICZENIA** | Wykład zaliczenie na ocenę |
| **FORMA I WARUNKI ZALICZENIA** | * Test wyboru oraz uzupełnień,

Warunkiem uzyskania zaliczenia jest zdobycie pozytywnej oceny ze wszystkich form zaliczenia przewidzianych w programie zajęć z uwzględnieniem kryteriów ilościowych oceniania określonych w Ramowym Systemie Ocen Studentów w Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej. |