|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej** | | | | | | | | | | |
| **Kierunek studiów: Ekonomia** | | | | | | | | | | |
| **Moduł / przedmiot: Doradztwo finansowe/(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 | | | | | |
| DF\_W05 | E\_W03  E\_W04 | | S1P\_W02  S1P\_W03  S1P\_W05  S1P\_W04  S1P\_W09 | | definiowanie zakresu współpracy pomiędzy bankiem a zakładem ubezpieczeniowym | | | * Test wiedzy | | |
| DF\_W05 | E\_W03  E\_W04 | | S1P\_W02  S1P\_W03  S1P\_W05  S1P\_W04  S1P\_W09 | | znajomość podstawowych produktów finansowych wspólnie oferowanych klientom i uwarunkowań ekonomicznych ich oferty | | | * Test wiedzy | | |
| Umiejętności | | | | | | | | | | |
| DF\_U01  DF\_U04  DF\_U05 | E\_U06  E\_U10  E\_U14  E\_U19 | | S1P\_U03  S1P\_U06  S1P\_U07  S1P\_U08 | | umiejętność prawidłowego wyboru wspólnie produktów bankowych i ubezpieczeniowych | | | * Dyskusja, analiza przypadków | | |
| DF\_U01  DF\_U04  DF\_U05 | E\_U06  E\_U10  E\_U14  E\_U19 | | S1P\_U03  S1P\_U06  S1P\_U07  S1P\_U08 | | umiejętność negocjowania warunków finansowych wspólnego nabycia produktów bankowych i ubezpieczeniowych, | | | * Dyskusja, analiza przypadków | | |
| DF\_U01  DF\_U04  DF\_U05 | E\_U06  E\_U10  E\_U14  E\_U19 | | S1P\_U03  S1P\_U06  S1P\_U07  S1P\_U08 | | zdolność oceny korzyści dla banku i klienta ze wspólnej oferty, | | | * Dyskusja, analiza przypadków | | |
| DF\_U01  DF\_U04  DF\_U05 | E\_U06  E\_U10  E\_U14  E\_U19 | | S1P\_U03  S1P\_U06  S1P\_U07  S1P\_U08 | | umiejętność wyrażania opinii i zachowania krytycyzmu dotyczącego produktów bankowo - ubezpieczeniowych | | | * Dyskusja, analiza przypadków | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | | | | | | |
| DF\_K01  DF\_K02 | E\_K03  E\_K04 | | S1P\_K03 S1P\_K04 | wrażliwość na etyczną obsługę klienta, | | * aktywność studentów pozwala na   wykreowanie i ocenę postaw |
| DF\_K01  DF\_K02 | E\_K03  E\_K04 | | S1P\_K03 S1P\_K04 | 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 = 14h  udział w ćwiczeniach =  przygotowanie do ćwiczeń =  przygotowanie do wykładu = 16h  przygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 20h  realizacja zadań projektowych =  e-learning =  zaliczenie/egzamin = 2h  inne (określ jakie) =  **RAZEM: 52h**  **Liczba punktów ECTS: 2**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:** | | | | | **Niestacjonarne**  udział w wykładach = 14h  udział w ćwiczeniach =  przygotowanie do ćwiczeń =  przygotowanie do wykładu = 16h  przygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 20h  realizacja zadań projektowych =  e-learning =  zaliczenie/egzamin = 2h  inne (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. | | | | |