|  |
| --- |
| **Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej** |
| **Kierunek studiów: Ekonomia** |
| **Moduł / przedmiot: Doradztwo finansowe/Produkty 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** | Mgr Agnieszka Jangrot  |
| **FORMA ZAJĘĆ** | Wykład,  |
| **CELE PRZEDMIOTU** | Przedstawienie studentom elastyczności rynku ubezpieczeniowego  |
| **Efekt przedmiotowy** | **Odniesienie do efektów** | **Opis efektów kształcenia** | **Sposób weryfikacji efektu** |
| kierunkowych | obszarowych | Wiedza |
| DF\_W05 | E\_W03E\_W04 | S1P\_W02S1P\_W03S1P\_W05S1P\_W04S1P\_W09 | wiedza o produktach funkcjonujących na polskim rynku ubezpieczeń, | * dyskusja i pytania w trakcie wykładu
* test wiedzy na egzaminie (wyboru, uzupełnień pytania
 |
| DF\_W05 | E\_W03E\_W04 | S1P\_W02S1P\_W03S1P\_W05S1P\_W04S1P\_W09 | znajomość zasad funkcjonowania umowy ubezpieczenia (proces zawarcia i odstąpienia od umowy ubezpieczenia), | * dyskusja i pytania w trakcie wykładu
* test wiedzy na egzaminie (wyboru, uzupełnień pytania
 |
| DF\_W05 | E\_W03E\_W04 | S1P\_W02S1P\_W03S1P\_W05S1P\_W04S1P\_W09 | znajomość zasad i procedur postępowania doradcy w zakresie ubezpieczeń, | * dyskusja i pytania w trakcie wykładu
* test wiedzy na egzaminie (wyboru, uzupełnień pytania
 |
| Umiejętności |
| DF\_U04 | E\_U06E\_U10E\_U19 | S1P\_U03S1P\_U06 | umiejętność rozpoznania ryzyka u klienta, które może podlegać ubezpieczeniu, | * dyskusja i pytania w trakcie wykładu
 |
| DF\_U04 | E\_U06E\_U10E\_U19 | S1P\_U03S1P\_U06 | dokonywanie racjonalnego wyboru produktów ubezpieczeniowych, które zapewnią ochronę ubezpieczeniową.  | * dyskusja i pytania w trakcie wykładu
 |

|  |
| --- |
| Kompetencje społeczne |
| DF\_K01DF\_K02 | E\_K03E\_K04 | S1P\_K03 S1P\_K04 | merytoryczne partnerstwo zarówno dla klienta jak i firm ubezpieczeniowych | * ocena postaw studenta podczas analizy i rozwiązywania konkretnych problemów praktycznych w ramach wykładów
 |
| DF\_K01DF\_K02 | E\_K03E\_K04 | S1P\_K03 S1P\_K04 | świadomość własnej wiedzy i umiejętności oraz potrzeby ciągłego samokształcenia w zakresie przedmiotu wykładu, | * ocena postaw studenta podczas analizy i rozwiązywania konkretnych problemów praktycznych w ramach wykładów
 |
| DF\_K01DF\_K02 | E\_K03E\_K04 | S1P\_K03 S1P\_K04 | wrażliwość na etykę w biznesie. | * ocena postaw studenta podczas analizy i rozwiązywania konkretnych problemów praktycznych w ramach wykładów
 |
| **Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)\*\***  |
| **Stacjonarne**udział w wykładach = 14hudział w ćwiczeniach = przygotowanie do ćwiczeń = przygotowanie do wykładu = 26hprzygotowanie do egzaminu = 22hrealizacja zadań projektowych = e-learning = egzamin = 2hinne =**RAZEM: 64h****Liczba punktów ECTS: 2,5****w tym w ramach zajęć praktycznych:**  | **Niestacjonarne**udział w wykładach = 14hudział w ćwiczeniach = przygotowanie do ćwiczeń = przygotowanie do wykładu = 26hprzygotowanie do egzaminu = 22hrealizacja zadań projektowych = e-learning = egzamin = 2hinne =**RAZEM: 64h****Liczba punktów ECTS: 2,5****w tym w ramach zajęć praktycznych:** |
| **WARUNKI WSTĘPNE** | Podstawy prawa i znajomość podstaw działania rynku ubezpieczeniowego  |
| **TREŚCI PRZEDMIOTU****(**z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | Podstawy prawne dotyczące działalności ubezpieczeniowej. Polski rynek ubezpieczeniowy i reasekuracyjny. Pojęcia związane z obsługą ubezpieczeń gospodarczych. Podstawowe produkty na polskim rynku1. ubezpieczenia majątkowe: ubezpieczenia obowiązkowe, ubezpieczenia komunikacyjne, od ognia, od kradzieży, utraty zysku, transportowe, finansowe, ryzyk budowlano montażowych, ryzyka bankowe, wycofanie produktu, NNW,
2. ubezpieczenia osobowe: ubezpieczenia na życie,

Rola i odpowiedzialność doradcy ubezpieczeniowego |
| **LITERATURA** **OBOWIĄZKOWA** | * Jęksa Z., Ubezpieczenia majątku i zysku firmy, Poltext, Warszawa 1999.
* Jedynak P., Ubezpieczenia gospodarcze. Wybrane elementy teorii i praktyki, Księgarnia Akademicka, Kraków 2003.
* Kukiełka J., Ubezpieczenie kredytu, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1994.
* Michalski T. (red.), Ubezpieczenia gospodarcze w Polsce i w Unii Europejskiej, Difin, Warszawa 2001
* Monkiewicz J.(red.), Podstawy ubezpieczeń. Tom II – produkty. Poltext, Warszawa 2001.
* Monkiewicz J.(red.), Podstawy ubezpieczeń. Tom III – przedsiębiorstwo. Poltext, Warszawa 2003.
* Wierzbicka E.(red.), Ubezpieczenia non – life, CeDeWu.pl, Wydawnictwo Fachowe, Warszawa 2010,
 |
| **LITERATURA** **UZUPEŁNIAJĄCA** | * Kowalewski E., Umowa ubezpieczenia, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Toruń 2002.
 |
| **METODY NAUCZANIA****(**z podziałem na zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | Prezentacja prowadzącego przy wykorzystaniu programu Power Point, dyskusja związana z przedmiotem wykładu i projektu, analiza przypadków.  |
| **POMOCE NAUKOWE** | Rzutnik multimedialny, komputer osobisty, oprogramowanie: Power Point, Excell. |
| **PROJEKT****(o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)** | Nie dotyczy  |
| **SPOSÓB ZALICZENIA** | Wykład: zaliczenie z oceną |
| **FORMA I WARUNKI ZALICZENIA** | * zaliczenie wykładu: test mieszany (jednokrotnego wyboru, pytania otwarte, zadanie),
* 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
 |