|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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\_W03  E\_W04 | | S1P\_W02  S1P\_W03  S1P\_W05  S1P\_W04  S1P\_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\_W03  E\_W04 | | S1P\_W02  S1P\_W03  S1P\_W05  S1P\_W04  S1P\_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\_W03  E\_W04 | | S1P\_W02  S1P\_W03  S1P\_W05  S1P\_W04  S1P\_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\_U06  E\_U10  E\_U19 | | S1P\_U03  S1P\_U06 | | umiejętność rozpoznania ryzyka u klienta, które może podlegać ubezpieczeniu, | | | * dyskusja i pytania w trakcie wykładu | | |
| DF\_U04 | E\_U06  E\_U10  E\_U19 | | S1P\_U03  S1P\_U06 | | dokonywanie racjonalnego wyboru produktów ubezpieczeniowych, które zapewnią ochronę ubezpieczeniową. | | | * dyskusja i pytania w trakcie wykładu | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kompetencje społeczne | | | | | | |
| DF\_K01  DF\_K02 | E\_K03  E\_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\_K01  DF\_K02 | E\_K03  E\_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\_K01  DF\_K02 | E\_K03  E\_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 = 14h  udział w ćwiczeniach =  przygotowanie do ćwiczeń =  przygotowanie do wykładu = 26h  przygotowanie do egzaminu = 22h  realizacja zadań projektowych =  e-learning =  egzamin = 2h  inne =  **RAZEM: 64h**  **Liczba punktów ECTS: 2,5**  **w tym w ramach zajęć praktycznych:** | | | | | **Niestacjonarne**  udział w wykładach = 14h  udział w ćwiczeniach =  przygotowanie do ćwiczeń =  przygotowanie do wykładu = 26h  przygotowanie do egzaminu = 22h  realizacja zadań projektowych =  e-learning =  egzamin = 2h  inne =  **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 rynku   1. 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 | | | | |