

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Doradztwo finansowe, PG_00154887						
Kierunek studiów	Finanse i rachunkowość (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2025/2026		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki		
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	4		Liczba punktów ECTS		8.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		egzamin		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Bankowości i Finansów						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Adam Barembruch				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	20.0	20.0	12.0	0.0	0.0	52
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	52		30.0		118.0	200
Cel przedmiotu	Przekazanie studentom wiedzy nt. doradztwa kredytowego i ubezpieczeniowego						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[FiRL3_K03] Komunikacja: - potrafi w sposób zrozumiały dla innych przedstawić swój pogląd, zagadnienie - odważnie (ale z rozwagą) wyraża swoje zdanie, nie boi się zadawać pytań - potrafi kulturalnie uczestniczyć w dyskusji - umie wyrażać konstruktywną krytykę.	Przedstawia i rekomenduje rozwiązania w zakresie doradztwa finansowego	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[FiRL3_U01] Rozumie i potrafi prawidłowo interpretować złożone zjawiska ekonomiczne w zakresie finansów i rachunkowości oraz pozostałych nauk społecznych. Rozumie i umie wyjaśnić treść komunikatów instytucji gospodarczych, artykułów zamieszczanych w prasie codziennej i czasopismach z zakresu finansów (z wyłączeniem czasopism naukowych). Prawidłowo stosuje pojęcia z zakresu nauk społecznych.	Prawidłowo interpretuje zjawiska związane z doradztwem finansowym	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[FiRL3_K05] Odpowiedzialność: - dotrzymuje terminów - potrafi odpowiednio określić priorytety służące realizacji określonego przez siebie zadania - konsekwentnie dąży do celu - umie pracować systematycznie i samodzielnie - stosuje się do reguł i norm życia społecznego.	Dotrzymuje terminów i jest systematyczny	[SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[FiRL3_W08] Zna zasady oceny przedsięwzięć w zakresie finansów (opłacalności projektów inwestycyjnych, oceny sytuacji finansowej organizacji, oceny ryzyka, zagrożenia upadłością).	Zna zasady oceny inwestycji z uwzględnieniem stopy zwrotu i ryzyka	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[FiRL3_W02] Ma zaawansowaną wiedzę o różnych rodzajach struktur i instytucji ekonomicznych oraz zmianach w nich zachodzących, w szczególności o: systemie bankowym, ubezpieczeniowym, podatkowym, rynkach finansowych, organizacji systemu finansów publicznych oraz sektora prywatnego. Zna wzajemne relacje pomiędzy tymi strukturami i instytucjami społecznymi w skali krajowej i międzynarodowej.	Przetłumacz: ma zaawansowaną wiedzę na temat systemu bankowego, ubezpieczeń i rynków finansowych	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[FiRL3_U03] Potrafi właściwie analizować przyczyny, przebieg i skutki konkretnych procesów i zjawisk w zakresie finansów i rachunkowości, z wykorzystaniem zaawansowanych teorii i właściwych metod nauk społecznych. Potrafi zidentyfikować interesariuszy procesów i zjawisk z dyscyplin: nauki o zarządzaniu i jakości oraz ekonomia i finanse.	Potrafi analizować przyczyny, przebieg i skutki różnych zdarzeń na rynku ubezpieczeniowym i finansowym w kontekście doradztwa finansowego	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	<p>[FiRL3_U06] Wykorzystuje zdobytą wiedzę do rozstrzygania dylematów pojawiających się w pracy zawodowej.</p> <p>Potrafi rozwiązać zaawansowane problemy z zakresu finansów i rachunkowości pojawiające się w praktyce gospodarczej:</p> <ul style="list-style-type: none"> • porównać instrumenty finansowe, • ocenić opłacalność przedsięwzięcia, • ocenić sytuację finansową organizacji na tle sektora, • zaproponować odpowiednie rozwiązania problemów z zakresu podatków, • zidentyfikować i dobrać odpowiednie metody zarządzania ryzykiem, • skonstruować program ochrony ubezpieczeniowej przedsiębiorstwa, • dobrać źródła finansowania organizacji, • skonstruować odpowiedni system rachunkowości/controllingu. 	Wykorzystuje zdobytą wiedzę do rozstrzygania dylematów związanych z doradztwem finansowym	<p>[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja</p> <p>[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport</p> <p>[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny</p>
	<p>[FiRL3_K01] Samodoskonalenie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - rozumie potrzebę rozwoju i uczenia się przez całe życie - potrafi uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę i umiejętności - zna swoje silne i słabe strony, stawia sobie ambitne cele na miarę swoich możliwości - umie przyjąć porażkę, przyznać się do błędu. 	Rozumie potrzebę samodoskonalenia i uzupełniania wiedzy z zakresu doradztwa finansowego	<p>[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja</p> <p>[SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport</p>
	[FiRL3_W07] Ma zaawansowaną wiedzę o normach i regułach (prawnych, organizacyjnych, moralnych i etycznych) w zakresie finansów i rachunkowości. Zna i rozumie pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego.	Ma zaawansowaną wiedzę o normach i regułach obowiązujących na rynku doradztwa finansowego	<p>[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny</p> <p>[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja</p> <p>[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport</p>

Treści przedmiotu	<p>WYKŁAD</p> <p>Obszar kredytowy</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analiza kredytowa - Dokumentacja kredytowa, Zdolność kredytowa klientów indywidualnych, Zdolność kredytowa klientów instytucjonalnych, Bazy informacji kredytowych stosowane w analizie kredytowej - Techniki zwiększania zdolności kredytowej z perspektywy banku, doradcy i kredytobiorcy - Bankowość hipoteczna i kredyty hipoteczne - Zarządzanie zadłużeniem (perspektywa banku i klienta) - Zabezpieczenie spłaty kredytu hipotecznego - Nadużycia i przestępstwa kredytowe <p>Obszar ubezpieczeniowy:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ubezpieczenia na życie (Dział I) idea, cechy, podstawy teoretyczne - Pozostałe ubezpieczenia osobowe i ubezpieczenia majątkowe (Dział II) idea, cechy, podstawy teoretyczne - Kanały dystrybucji oraz sposoby sprzedaży produktów ubezpieczeniowych - Bancassurance bankowy kanał dystrybucji produktów ubezpieczeniowych - Nadużycia i przestępstwa ubezpieczeniowe <p>Obszar inwestycyjny:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspekty prawne doradztwa inwestycyjnego - Produkty i usługi inwestycyjne - Budowa i zarządzanie portfelem inwestycyjnym <p>ĆWICZENIA</p> <p>Obszar kredytowy</p> <ul style="list-style-type: none"> - Praktyczny aspekt zarządzania zadłużeniem (perspektywa banku i klienta) - Praktyczny aspekt zabezpieczenia spłaty kredytu hipotecznego z perspektywy klienta - Zapobieganie i identyfikacja nadużyć i przestępstw kredytowych
-------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> - Obszar ubezpieczeniowy: - Konstrukcja produktów, dystrybucja i techniki sprzedaży ubezpieczeń na życie (Dział I). - Konstrukcja produktów, dystrybucja i techniki sprzedaży pozostałych ubezpieczeń osobowych i ubezpieczeń majątkowych (Dział II) - Sposoby i techniki sprzedaży produktów ubezpieczeniowych aspekt praktyczny (warsztaty). - Praktyczny aspekt dystrybucji ubezpieczeń w kanale Bancassurance business case. - Zapobieganie i identyfikacja nadużyć i przestępstw ubezpieczeniowych <p>Obszar łączony:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zarządzanie sprzedażą produktów ubezpieczeniowych, kredytowych i inwestycyjnych. - Dbłość o jakość i dochodowość. Etyka sprzedaży. - Obsługa klienta. Etyka w działalności doradczej. - Prowadzenie rozmowy handlowej z klientem. - Badanie doświadczenia klienta. - Zapobieganie i identyfikacja nadużyć i przestępstw inwestycyjnych <p>LABORATORIA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analiza kredytowa - Praktyczna analiza dokumentacji kredytowej, Praktyczna analiza wniosków kredytowych klientów indywidualnych, Praktyczna analiza wniosków kredytowych klientów instytucjonalnych, Praktyczna weryfikacja informacji zawartych w eCEiDG, eKRS, eKW, Geoportalu - Praktyczny aspekt technik zwiększania zdolności kredytowej z perspektywy banku, doradcy i kredytobiorcy - Wybór i analiza kredytu hipotecznego aspekt praktyczny - Aspekty praktyczne doradztwa inwestycyjnego (testy odpowiedniości i adekwatności MIFID) - Produkty i usługi inwestycyjne, np. Robodoradztwo. - Praktyczne aspekty budowy i zarządzania portfelem inwestycyjnym 		
	Wymagania wstępne i dodatkowe		
	Znajomość podstawowych pojęć z zakresu bankowości, finansów i ubezpieczeń.		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Kolokwium	51.0%	25.0%
	Projekt	51.0%	25.0%
	Egzamin pisemny	51.0%	50.0%

Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<p>Pisarewicz P., Gierusz A, Kowalczyk Rólczyńska P, Pobłocka A, Produkty ubezpieczeniowe, Wydawnictwo UG 2020.</p> <p>Barembuch A., Zarządzanie finansami osobistymi. Teoria i praktyka. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 2018.</p> <p>RonkaChmielowiec W. (red.), Ubezpieczenia, C.H.Beck, Warszawa 2016</p> <p>IwaniczDrozdowska (red.), Ubezpieczenia, Wydawnictwo PWE 2018</p> <p>Waliszewski K., Doradztwo finansowe w Polsce. Wydanie III zmienione i aktualnione, CeDeWu, Warszawa 2018</p>
	Uzupełniająca lista lektur	<p>Rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl,</p> <p>Rekomendacje dla banków i zakładów ubezpieczeń. M. Zaleska, Świat Bankowości, Difin, Warszawa 2018</p> <p>Ostrowska E., Portfel inwestycyjny klasyczny i alternatywny. Wydanie 2. C.H.Beck, Warszawa 2014.</p> <p>Kujawa S., Nowelizacja Rekomendacji S z dnia 3 grudnia 2019 roku perspektywa zmian dla banków, klientów i znaczenie dla systemu finansowego w Polsce. W: Zarządzanie finansami: narzędzia i kluczowe wyzwania / Zarzecki Dariusz (red.), 2021, Szczecin, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, s.258-267.</p> <p>Kujawa S., Robo-doradztwo. Profesjonalna budowa i zarządzanie portfelem inwestycyjnym. Studia Prawno-Ekonomiczne 2021, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2021, s. 201-226.</p>
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania		
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.