

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Doradztwo finansowe, PG_00156850						
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	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	4		Liczba punktów ECTS		7.0		
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	30.0	30.0	15.0	0.0	0.0	75
	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	75		14.0		86.0	175
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_U06] Wykorzystuje zdobytą wiedzę do rozstrzygania dylematów pojawiających się w pracy zawodowej. Potrafi rozwiązać zaawansowane problemy z zakresu finansów i rachunkowości pojawiające się w praktyce gospodarczej: • 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	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[FiRL3_W07] Ma zaawansowaną wiedzę o normach i regulacjach (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 regulacjach obowiązujących na rynku doradztwa finansowego	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[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 [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[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_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

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[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
	[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.	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_K01] Samodoskonalenie: - 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	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport

Treści przedmiotu	WYKŁAD Obszar kredytowy - 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 Obszar ubezpieczeniowy: - 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 Obszar inwestycyjny: - Aspekty prawne doradztwa inwestycyjnego - Produkty i usługi inwestycyjne - Budowa i zarządzanie portfelem inwestycyjnym ĆWICZENIA Obszar kredytowy - Praktyczny aspekt zarządzania zadłużeniem (perspektywa banku i klienta) - Praktyczny aspekt zabezpieczenia spłaty kredytu hipotecznego z perspektywy klienta - Zapobieganie i identyfikacja nadużyć i przestępstw kredytowych - 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 Obszar łączony: - 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 LABORATORIA - 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 osiąganych efektów uczenia się	<table><tr><th>Sposób oceniania (składowe)</th><th>Próg zaliczeniowy</th><th>Składowa oceny końcowej</th></tr><tr><td>Egzamin pisemny</td><td>51.0%</td><td>50.0%</td></tr><tr><td>Projekt</td><td>51.0%</td><td>25.0%</td></tr><tr><td>Kolokwium</td><td>51.0%</td><td>25.0%</td></tr></table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	Egzamin pisemny	51.0%	50.0%	Projekt	51.0%	25.0%	Kolokwium	51.0%	25.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej													
Egzamin pisemny	51.0%	50.0%													
Projekt	51.0%	25.0%													
Kolokwium	51.0%	25.0%													
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	Pisarewicz P., Gierusz A, KowalczykRólczyńska P, Pobłocka A, Produkty ubezpieczeniowe, Wydawnictwo UG 2020. Barembuch A., Zarządzanie finansami osobistymi. Teoria i praktyka. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 2018. RonkaChmielowiec W. (red.), Ubezpieczenia, C.H.Beck, Warszawa 2016 IwaniczDrozdowska (red.), Ubezpieczenia, Wydawnictwo PWE 2018 Waliszewski K., Doradztwo finansowe w Polsce. Wydanie III zmienione i aktualnione, CeDeWu, Warszawa 2018													

	Uzupełniająca lista lektur	Rekomendacje Komisji Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl, Rekomendacje dla banków i zakładów ubezpieczeń. M. Zaleska, Świat Bankowości, Difin, Warszawa 2018 Ostrowska E., Portfel inwestycyjny klasyczny i alternatywny. Wydanie 2. C.H.Beck, Warszawa 2014. 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.258267. Kujawa S., Robo-doradztwo. Profesjonalna budowa i zarządzanie portfelem inwestycyjnym. Studia Prawno-Ekonomiczne 2021, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2021, s. 201-226.
	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.