



Dalyko (modulio) pavadinimas	Kodas
DRAUDIMAS	

Anotacija
<p>Verslo santykiai grįšti sandorio logika ir neįsivaizduojami be rizikos. Rizikos valdymo tikslas nustatyti, kurias rizikas reikia išlaikyti, o kurias perduoti. Dažnu atveju rizikai valdyti tinkamiausias mechanizmas – draudimas.</p> <p>Dalyko pagrindinis akcentas yra draudimo produktas ir draudimo naudojimas rizikos valdyme. <u>Konkrečios temos apima</u> rizikos sąvokoms būdingus elementus bei rizikų skirstymo būdus; draudimo veiklos klasifikavimo principus bei veiklos skirstymą į draudimo klases bei grupes; draudimo teisinius santykius bei juos reguliuojančius teisinius norminius aktus; finansinio perdraudimo esmę; gyvybės ir ne gyvybės draudimo šakas bei šioms šakoms priskiriamas draudimo grupes; pagrindinius valstybinio socialinio bei privataus gyvybės draudimo skirtumus bei investicinio gyvybės draudimo ypatumus; elektroninio draudimo svarbą; marketingo įgyvendinimą ir klientų santykių valdymą draudimo įmonėse; draudimo apgaulės sampratą (draudimo įmonės apgaulė, draudėjų apgaulė ir valstybės).</p>

Dėstytojas (-ai)	Padalinys (-iai)
Koordinuojantis: lekt. Greta Makūnaitė	Kauno fakultetas Socialinių mokslų ir taikomosios informatikos institutas
Kitas (-i):	Muitinės g. 8, LT-44280 Kaunas

Studijų pakopa	Dalyko (modulio) tipas
Pirma	Individualiųjų studijų

Igyvendinimo forma	Vykdyto laikotarpis	Vykdyto kalba (-os)
Auditorinė	Rudens semestras	Lietuvių

Reikalavimai studijuojančiajam	
Išankstiniai reikalavimai:	Gretutiniai reikalavimai (jei yra):

Dalyko (modulio) apimtis kreditais	Visas studento darbo Krūvis	Kontaktinio darbo valandos	Savarankiško darbo valandos
5	130	52	78

Dalyko (modulio) tikslas: studijų programos ugdomos kompetencijos		
Studentas įgis žinių apie draudimo verslo ekonominę prasmę ir ypatumus, gebės analizuoti atskirus draudimo paslaugų produktus taikomus versle, ir sugebės atlikti draudimo sutarties teisinę-ekonominę analizę.		
Dalyko (modulio) studijų siekiniai	Studijų metodai	Vertinimo metodai
Išmanyti bendruosius gyvybės ir ne gyvybės draudimo principus, rinkos ypatumus, susipažinti su gyvybės ir negyvybės draudimo produktais.	Paskaitos ir seminarai (informacijos paieška, jos analizė, sisteminimas, apibendrinimas). Grupinio ir individualaus darbo (pranešimo) rengimas.	Teorinis atsiskaitymas (testas su uždarojo/atvirojo tipo klausimais) Individualaus ir grupinio darbo parengimas ir pristatymas
Išmanyti draudimo veiklos specifiką, draudimo produktus bei gebėti pritaikyti skirtingus draudimo įmokų nustatymo modelius.	Paskaitos ir seminarai (informacijos paieška, jos analizė, sisteminimas, apibendrinimas). Grupinio ir individualaus darbo (pranešimo) rengimas.	Teorinis atsiskaitymas (testas su uždarojo/atvirojo tipo klausimais) Individualaus ir grupinio darbo parengimas ir pristatymas.
Gebės nustatyti draudimo rinkos sąlygas, ypatybes bei vertinti draudimo rinkos tendencijas. Taip pat gebės nustatyti marketingo strategijos tinkamumą draudimo bendrovei.	Paskaitos ir seminarai (informacijos paieška, jos analizė, sisteminimas, apibendrinimas). Grupinio ir individualaus darbo (pranešimo) rengimas.	Teorinis atsiskaitymas (testas su uždarojo/atvirojo tipo klausimais) Individualaus ir grupinio darbo parengimas ir pristatymas.

Gebės analizuoti konkretų gyvybės ir ne gyvybės draudimo produktą bei atlikti draudimo produktų kainų palyginamąją analizę.	Paskaitos ir seminarai (informacijos paieška, jos analizė, sisteminimas, apibendrinimas). Grupinio ir individualaus darbo (pranešimo) rengimas.	Teorinis atsiskaitymas (testas su uždarojo/atvirojo tipo klausimais bei uždavinių sprendimas) Individualaus ir grupinio darbo parengimas ir pristatymas
Gebės identifikuoti dažniausiai pasitaikančias problemines sritis, su kuriomis susiduria draudimo rinkos dalyviai, bei atpažinti galimus sprendimo būdus. Taip pat gebės nustatyti tinkamą klientų aptarnavimo kokybę.	Paskaitos ir seminarai (informacijos paieška, jos analizė, sisteminimas, apibendrinimas). • Grupinio ir individualaus darbo (pranešimo) rengimas.	Teorinis atsiskaitymas (testas su uždarojo/atvirojo tipo klausimais bei uždavinių sprendimas) Individualaus ir grupinio darbo parengimas ir pristatymas

Temos	Kontaktinio darbo valandos							Savarankiškų studijų laikas ir užduotys	
	Paskaitos	Konsultacijos	Seminarai	Pratybos	Laboratoriniai darbai	Praktika	Visas kontaktinis darbas	Savarankiškas darbas	Užduotys
1. Draudimo pradžia ir veiklos ypatumai. Draudimo ekonomikos organizavimas, istorijos raida, veiklos požymiai, sistema ir funkcijos.	4						4	6	Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška. Pagrindinė studijuojama literatūra: 1, 2, 3 Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas.
2. Draudiminė rizika. Rizikos skirstymas į kategorijas ir rūšis, rizikos valdymas, rizikos finansavimas.	4		2				6	6	Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška. Pagrindinė studijuojama literatūra: 1, 3, 9 Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas.
3. Draudimo veiklos klasifikavimas. Draudimo veiklos skirstymas, socialinis draudimas, privalomas ir savanoriškas draudimas. Draudimo klasifikavimas.	2						2	6	Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška. Pagrindinė studijuojama literatūra: 1, 2, 3 Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas.
4. Gyvybės ir ne gyvybės draudimas. Gyvybės draudimo funkcijos, bruožai, skirstymas, rūšys ir produktai. Ne gyvybės draudimo produktų klasifikavimas. Draudimo produktų rinkos apžvalga.	4		2				6	6	Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška. Pagrindinė studijuojama literatūra: 1, 3 Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas.

<p>5. Draudimo teisinis ir valstybinis reguliavimas. Draudimo sutarties požymiai, elementai, teisiniai pagrindai. Draudimo teisiniai ir valstybiniai reguliavimo ypatumai.</p>	4		2				6	8	<p>Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška.</p> <p>Pagrindinė studijuotina literatūra: 1, 3, 5, 8</p> <p>Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas.</p>
<p>6. Perdraudimas. Perdraudimo proceso esmė, dalyviai, perdraudimo metodai, grupės ir rūšys, finansinis perdraudimas.</p>	2		2				4	6	<p>Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška.</p> <p>Pagrindinė studijuotina literatūra: 1,5</p> <p>Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas.</p>
<p>7. Draudimo įmonės finansai. Draudimo įmokų tarifai. Draudimo įmonių finansai ir rodikliai.</p>	4		2				6	8	<p>Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška.</p> <p>Pagrindinė studijuotina literatūra: 1, 6</p> <p>Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas.</p>
<p>8. Draudimo apgaulė. Draudimo apgavystės samprata. Draudimo apgaulės proceso dalyviai, draudimo apgaulės rūšys.</p>	2		2				6	8	<p>Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška.</p> <p>Pagrindinė studijuotina literatūra: 1</p> <p>Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas.</p>
<p>9. Marketingas ir viešieji ryšiai draudimo įmonėse. Marketingo strategijos draudimo įmonėje, reklamos tipai ir viešosios komunikacijos draudime valdymas.</p>	2		2				4	4	<p>Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška.</p> <p>Pagrindinė studijuotina literatūra: 9, 5</p> <p>Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas bei pristatymas.</p>
<p>10. CRM vaidmuo draudimo įmonėse. Klientų aptarnavimo standartai ir taikomi santykių su klientais valdymo draudime modeliai.</p>	2		2				2	4	<p>Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška.</p> <p>Pagrindinė studijuotina literatūra: 7</p> <p>Ruošimasis seminarui ir grupinio darbo rengimas bei pristatymas.</p>
<p>11. Dirbtinis intelektas ir skaitmeninių technologijų pažanga draudimo sektoriuje. Elektroninio draudimo atsiradimo priežastys, technologiniai sprendimai ir DI įtaka draudimo įmonėms ateityje.</p>	2					2	2		<p>Mokslinės literatūros studijavimas, informacijos paieška.</p> <p>Pagrindinė studijuotina literatūra: 1, 4</p>

Pasiruošimas egzaminui		2				2	1	
Egzaminas					2	2	-	
Iš viso	32	2	16		2	52	78	

Vertinimo strategija	Svoris proc.	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Individualaus pranešimo pristatymas seminarų metu	20 %	Semestro metu (paskirtu laiku)	<p><u>Vertinami šie pranešimo aspektai:</u></p> <p>Analizė ir interpretacijos: pristatoma susisteminta, išsami informacija, pateikiamos autoriaus interpretacijos, argumentai, nagrinėjama atvejo analizės pasirinkta tema (DI generatyvinių modelių naudojimas privalo būti aiškiai nurodytas) (1 balas).</p> <p>Kūrybiškumas: darbas pateikiamas kūrybiškai, naudojamos įvairios informacijos pateikimo priemonės (pvz., infografikas, grafinis abstraktas, plakatas ar pan.), įtraukiama auditorija į diskusiją gyvais klausimais – apklausą pranešimo metu (1 balas).</p> <p>Įvertinimas neatlikus darbo – 0 balų.</p>
Grupinis darbo parengimas ir pristatymas	20 %	Semestro metu (paskirtu laiku)	<p><u>Vertinami šie rašto darbo aspektai:</u></p> <p>Darbo struktūra ir apimtis: darbo struktūra aiški, įvade pateikiamos reikiamos dalys pagal metodinius reikalavimus, darbas tinkamos apimties (0,25 balo)</p> <p>Analizė ir išvados: analizė išsami, pateikiama atvejo analizė, autorių argumentai, palyginimai ir interpretacijos, išskiriami pasiūlymai ir formuojamos išvados (1 balas);</p> <p>Mokslinis stilius ir tyrimo kultūra: tinkamai elgiamasi su šaltiniais ir citatomis, formuluotės ir stilius atitinka mokslinio darbo reikalavimus, DI generatyvinių modelių naudojimas aiškiai nurodytas (0,25 balo).</p> <p>Pristatymas: darbas pateikiamas kūrybiškai, naudojamos įvairios informacijos pateikimo priemonės (pvz., infografikas, grafinis abstraktas, plakatas ar pan.), išlaikoma diskusija su auditorija pristatymo metu (0,5 balo).</p> <p>Įvertinimas neatlikus darbo – 0 balų.</p>
Tarpinis atsiskaitymas	30 %	Semestro metu (paskirtu laiku)	<p>Testą sudaro atvirojo ir uždarojo tipo klausimai, užduočių sprendimas, kurių kiekvienas įvertintas nurodytu balu prie klausimo. Tarpinis atsiskaitymas organizuojamas taikant „užverstos knygos“ strategiją. Vertinama taip:</p> <p>3: Puikios žinios ir gebėjimai. Vertinimo lygmuo. 90-100 % teisingų atsakymų.</p> <p>2.5: Geros žinios ir gebėjimai, gali būti neesminių klaidų. Sintezės lygmuo. 70-89 % teisingų atsakymų.</p> <p>2: Vidutinės žinios ir gebėjimai, yra klaidų. Analizės lygmuo. 50-69 % teisingų atsakymų.</p> <p>1,5: Žinios ir gebėjimai nesiekia vidutinių, yra (esminių) klaidų. Žinių taikymo lygmuo. 30-49 % teisingų atsakymų.</p> <p>1: Žinios ir gebėjimai dar tenkina minimalius reikalavimus. Daug klaidų. Žinių ir supratimo lygmuo. 10-29 % teisingų atsakymų.</p> <p>0: Netenkinami minimalūs reikalavimai. 0-9 % teisingų atsakymų.</p>
Egzaminas	30 %	Sesijos metu (paskirtu laiku)	Testą sudaro atvirojo ir uždarojo tipo klausimai, užduočių sprendimas, kurių kiekvienas įvertintas

			<p>nurodytu balu prie klausimo. Egzaminas organizuojamas taikant „užverstos knygos“ strategiją. Vertinama taip:</p> <p>3: Puikios žinios ir gebėjimai. Vertinimo lygmuo. 90-100 % teisingų atsakymų.</p> <p>2.5: Geros žinios ir gebėjimai, gali būti neesminių klaidų. Sintezės lygmuo. 70-89 % teisingų atsakymų.</p> <p>2: Vidutinės žinios ir gebėjimai, yra klaidų. Analizės lygmuo. 50-69 % teisingų atsakymų.</p> <p>1,5: Žinios ir gebėjimai nesiekia vidutinių, yra (esminių) klaidų. Žinių taikymo lygmuo. 30-49 % teisingų atsakymų.</p> <p>1: Žinios ir gebėjimai dar tenkina minimalius reikalavimus. Daug klaidų. Žinių ir supratimo lygmuo. 10-29 % teisingų atsakymų.</p> <p>0: Netenkinami minimalūs reikalavimai. 0-9 % teisingų atsakymų.</p>
<p>Studento žinios ir gebėjimai egzaminų sesijos metu vertinami tik tada, kai jis per semestrą yra įvykdęs numatytus tarpinio vertinimo reikalavimus ir užduotis.</p> <p>Studentų žinios ir gebėjimai per visus tarpinius atsiskaitymus ir egzaminą vertinami pažymiais nuo 1 iki 10. Už dalyką atsiskaityta, jeigu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • visų tarpinių atsiskaitymų rezultatai yra ne mažesni nei 5; • egzaminų įvertinimas yra ne mažesnis nei 5. <p><i>Tarpinių atsiskaitymų rezultatai paskelbiami Emokymai (https://emokymai.vu.lt/). Galutinis dalyko įvertinimas skelbiamas ne vėliau kaip 4 dienos po egzaminų (https://emokymai.vu.lt/).</i></p>			
EKSTERNAMS			
Vertinimo strategija	Svoris proc.	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Egzaminas	100 %	Paskirtu laiku	<p>Testą sudaro atvirojo ir uždarojo tipo klausimai, užduočių sprendimas, kurių kiekvienas įvertintas nurodytu balu prie klausimo. Egzaminas organizuojamas taikant „užverstos knygos“ strategiją.</p> <p>Vertinama taip:</p> <p>3: Puikios žinios ir gebėjimai. Vertinimo lygmuo. 90-100 % teisingų atsakymų.</p> <p>2.5: Geros žinios ir gebėjimai, gali būti neesminių klaidų. Sintezės lygmuo. 70-89 % teisingų atsakymų.</p> <p>2: Vidutinės žinios ir gebėjimai, yra klaidų. Analizės lygmuo. 50-69 % teisingų atsakymų.</p> <p>1,5: Žinios ir gebėjimai nesiekia vidutinių, yra (esminių) klaidų. Žinių taikymo lygmuo. 30-49 % teisingų atsakymų.</p> <p>1: Žinios ir gebėjimai dar tenkina minimalius reikalavimus. Daug klaidų. Žinių ir supratimo lygmuo. 10-29 % teisingų atsakymų.</p> <p>0: Netenkinami minimalūs reikalavimai. 0-9 % teisingų atsakymų.</p> <p><i>Paskaitos, seminarai, konsultacijos bei kitokio pobūdžio kontaktinis darbas tarp studento ir dėstytojo nevykdomas.</i></p> <p><i>Egzaminui studentas ruošiasi savarankiškai, egzaminas vykdomas studentui ir dėstytojui tinkamu laiku, iš anksto suderinus datą ir ją pateikus fakulteto mokslo skyriui.</i></p>

Autorius	Leidimo metai	Pavadinimas	Periodini leidinio Nr. ar leidinio tomas	Leidimo vieta ir leidykla ar internetinė nuoroda
Privaloma literatūra				
1. Lezgovko, A.	2010	Draudimo ekonomikos pagrindai: mokomoji knyga	9786090202142	Klaipėda: Klaipėdos universiteto leidykla
2. Thoys, R.	2010	Insurance theory and practice	9780415559058	Nex York: Routledge
3. Rani, S.S.	2021	Principles of Insurance	978-81-953729-4-2	India: Cape Forum of by and for – you publication
4. Eckert, C., Osterrieder, K.	2020	How digitalization affects insurance companies: overview and use cases of digital technologies		https://doi.org/10.1007/s12297-020-00475-9 Z
5. Ćurčić, N., Piljan, I., Simonović, Z.	2019	Marketing concept in insurance companies		https://doi.org/10.5937/ekonomika1903021C
Papildoma literatūra				
6. Parodi, P.	2023	Pricing in General Insurance	978-0367769031	New York: Chapman and Hall/CRC
7. Rio Sukmawan and Zulganef	2023	The Influence Of Insurance Service Reputation, Customer Relationship Management, And Price Attractiveness On Insurance Service Customer Customer Experience: A Literature Review		Indonesia: Widyatama University
8. Baker, T., Logue, K.D., Williams, C.V.	2021	Insurance Law and Policy: Cases and Materials	9781454825074	Burlington: Aspen Publishing
9. George E. Rejda, Michael McNamara	2020	Principles of Risk Management and Insurance	978-0135180860	Vashington State University