

RTU studiju kurss "Patērētāju uzvedība finanšu tirgū"

33000 Datorzinātnes, informācijas tehnoloģijas un enerģētikas fakultāte

Vispārējā informācija

Kods	DE0574
Nosaukums	Patērētāju uzvedība finanšu tirgū
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles
Atbildīgais mācītspēks	Ingars Eriņš - Doktors, Asociētais profesors
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 3.0 kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	LV
Anotācija	Studiju kurss ir iekļauts kopīgā studiju programmā "Finanšu pārvaldības informācijas sistēmas". Šo studiju kursu īsteno partneraugstskola - Banku augstskola. Kurss palīdz izprast, kā pilnveidot banku finanšu pakalpojumus, balstoties uz sapratni par to, kā cilvēku attieksme pret risku ietekmē finanšu lēmumu pieņemšanu.
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	Spēj raksturot bankas klientu lēmumu pieņemšanas procesu. Prot identificēt klientu vajadzības un piedāvāt optimālāko finanšu pakalpojumu.
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Students apmeklē nodarbības: aktīvi piedalās lekcijās un diskusiju semināros, veic patstāvīgos un grupas darbus.
Literatūra	Lucy Ackert, Richard Deaves. Behavioral Finance: Psychology, Decision-Making, and Markets. Nodaļas: 1.-3., 6., 9., 11., 17., 18. South Western, Cengage Learning, 2010. Mike Wright, Trevor Watkins. Marketing Financial Services Routledge, 2012. 384 lpp. Daniel Kahneman. Thinking, Fast and Slow. Penguin Books, 2012. 499 lpp. http://www.journalofbehavioralfinance.org Interneta resurss http://finance.yahoo.com/ Interneta resurss
Nepieciešamās priekšzināšanas	Finanšu sistēmas organizācija. Finanšu pakalpojumi tīmekļa vidē. Lietišķā angļu/vācu valoda.

Studiju kursa saturs

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienēs studijas		Nepilna laika neklātienēs studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
Finanšu starpniecības būtība. Patērētāja lēmumu pieņemšanas process.	6	8	0	0
Vidējās dispersijas teorija. Gaidāmā derīguma teorija. Izredžu teorija.	6	8	0	0
Finanšu riska uzņemšanās atkarībā no varbūtības lieluma un iznākuma.	5	8	0	0
Cilvēciskā faktora nozīme finanšu jautājumu risināšanā.	5	8	0	0
Banku klientu neracionālā uzvedība un lēmumu pieņemšanas aizspriedumi. Asimetriskās informācijas problēma.	5	8	0	0
Finanšu pakalpojuma ņēmēju novērtēšana. Peļņa un pievienotā vērtība klientam. Banku finanšu pakalpojumu diversifikācijas iespējas.	5	8	0	0
Kopā:	32	48	0	0

Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
Spēj raksturot bankas klientu lēmumu pieņemšanas procesu.	Rakstveida individuāls darbs, pastāvīgā darba prezentācija, grupas darba prezentācija, rakstiskais eksāmens
Prot identificēt klientu vajadzības un piedāvāt optimālāko finanšu pakalpojumu.	Pastāvīgā darba prezentācija, rakstiskais eksāmens

Studiju rezultātu vērtēšanas kritēriji

Kritērijs	% no kopējā vērtējuma
Nodarbību apmeklētība, līdzdalība diskusijās/semināros	35
Patstāvīgais darbs	25
Grupas darbs	20
Rakstiskais eksāmens kursa noslēgumā	20
Kopā:	100

Studiju kursa plānojums

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	3.0	8.0	32.0	0.0		*	