



Bankowość i doradztwo finansowe

Program specjalności odpowiada na wyzwania zmieniających się rynków finansowych. Zmiany zachodzące obecnie w bankowości cechują się wyjątkową dynamiką. Banki integrują różnego rodzaju usługi finansowe; poza typową działalnością bankową prowadzą działalność inwestycyjną, ubezpieczeniową, leasingową, doradczą, private banking. Wiele z nich działa na zasadzie quasi franchisingu. W ostatnich latach bardzo mocno rozwija się także rynek doradztwa finansowego. Jedną z firm działających na tym rynku jest OVB, która będzie partnerem merytorycznym jednego z głównych kursów na tej specjalności.

Absolwent specjalności będzie dysponował odpowiednią wiedzą i umiejętnościami, aby pracować w instytucjach doradztwa finansowego i małych oddziałach banków. Gwarancją zdobycia odpowiednich kwalifikacji są praktycy (osoby na co dzień zarządzające bankami lub instytucjami doradztwa finansowego), którzy będą prowadzili połowę z oferowanych kursów.



Program studiów

Doradztwo Finansowe - przedmiot ten będzie prowadzony w pięciu modułach:

Moduł I: Doradztwo finansowe - wprowadzenie (OVV)

- Cele planowania finansowego, kontekst polityczny, społeczny i ekonomiczny
- Podstawy komunikacji interpersonalnej, techniki motywacyjne, etyka w pracy doradcy

- Techniki sprzedażowe produktów finansowych

Moduł II: Wprowadzenie w Finanse Osobiste (WSB)

- Zarządzanie finansami osobistymi, oszczędzanie, inwestycje, profile dochodów
- Doradztwo finansowe: infrastruktura instytucjonalna rynku
- Rynek pieniężny: produkty bankowe, lokaty, kredyty, karty płatnicze,

Moduł III: Decyzje inwestycyjne (SFM)

- Rynek funduszy inwestycyjnych
- Rynek nieruchomości, analiza kosztów finansowania domu
- Rynek kapitałowy: akcje, obligacje, fundusze inwestycyjne, produkty strukturyzowane, strategie redukcji ryzyka.
- Finansowanie edukacji, fundusze studenckie

Moduł IV: Rynek Ubezpieczeń (COMPENSA)

- Rynek ubezpieczeń: dom, samochód, podróże
- Ubezpieczenia medyczne, opieka nad osobami starszymi, kontekst demograficzny

Moduł V: Rynek Ubezpieczeń (GENERALI)

- Ubezpieczenia na życie
- System emerytalny w Polsce, trzy filary systemu,



Marketing usług finansowych

Przedmiot obejmuje zagadnienia dotyczące charakterystyki usług świadczonych na rynkach finansowych. Prezentowany jest marketing-mix usług finansowych, ze szczególnym uwzględnieniem jakości usług, procesów, w których tworzona jest wartość dla klienta oraz obsługi klienta.

Celem kursu jest zaprezentowanie specyfiki usług finansowych, ich charakterystycznych cech oraz uwarunkowań je kształtujących. Za cel postawiono także kształtowanie umiejętności studentów w zakresie zarządzania marketingowego jednostek świadczących tego typu usługi.

Szczegółowa tematyka kursu:

- Marketing usług finansowych (bankowych) - istota, geneza, definicje,
- Otoczenie marketingowe jednostek działających w branży finansowej,
- Rynek usług finansowych - specyfika, charakterystyka, analiza,
- Proces segmentacji, wyboru rynków docelowych i pozycjonowania na rynku usług finansowych,
- Polityka usługi finansowej jako produktu w ujęciu marketingowym,
- Polityka cen (opłat, taryf) na rynku finansowym,
- Kanały dystrybucji usług finansowych,
- Promocja i komunikacja usług finansowych,
- Personel jako element kształtowania i komunikowania wartości w usługach finansowych,
- Jakość oraz obsługa klienta w usługach finansowych,
- Analiza procesu świadczenia usług finansowych.

System bankowy w Polsce i na świecie

Bankowość jest dyscypliną naukową badającą organizację i funkcjonowanie sektora bankowego i jego wpływ na zmiany zachodzące w całej gospodarce. W obrębie tak szeroko zdefiniowanego przedmiotu bankowości wyróżnić można szereg wąskich pojęciowo aspektów zgłębianych w ramach tej dziedziny nauki.



Dotyczą one w równym stopniu matematyki finansowej stanowiącej podstawę kalkulacji wszelkich inwestycji na rynku finansowym, marketingu bankowego, jak i rozwiązań informatycznych wykorzystywanych w ramach e-bankingu. Szczególny nacisk w procesie dydaktycznym kładziony jest na praktyczne aspekty funkcjonowania sektora bankowego w Polsce.

Po zakończeniu kursu student powinien być w stanie:

- zdefiniować formy organizacyjno-prawne funkcjonowania banków w Polsce (banki w formie S.A., państwowe, spółdzielcze) oraz ocenić znaczenie poszczególnych form na rynku bankowym w Polsce obecnie i w przyszłości,
- ocenić zaangażowanie i znaczenie udziału zagranicznego kapitału w polskim sektorze bankowym wraz ze wskazaniem wad i zalet z tym związanych oraz przykładów banków posiadających obcego inwestora strategicznego,
- posługiwać się podstawowymi normami prawnymi regulującymi funkcjonowanie sektora bankowego w Polsce (Ustawa o NBP oraz Ustawa Prawo Bankowe) wraz ze znajomością podstawowych artykułów w nich zawartych,
- opisać organizację Narodowego Banku Polskiego wraz ze znaczeniem jego funkcjonowania dla gospodarki Polski,
- podać bieżące wartości podstawowych parametrów decydujących o polityce banków komercyjnych (stopy NBP, rezerwa obowiązkowa) oraz bieżące wartości parametrów wymaganych przez nadzór bankowy i porównać je z analogicznymi wielkościami obowiązującymi w Unii Europejskiej,
- podać przykłady różnych rodzajów kredytów, depozytów oraz zabezpieczeń, a także ocenić ich atrakcyjność z punktu widzenia banku i jego klientów, identyfikować, opisać i rozumieć współczesne zjawiska zachodzące w sektorze bankowym, takie jak procesy konsolidacyjne, bankowość elektroniczna, dostosowanie sektora bankowego do wymogów Unii Europejskiej.



Szczegółowa tematyka kursu:

- Sektor bankowy w Polsce - analiza porównawcza z rozwiązaniami światowymi
- NBP i polityka monetarna
- Normy prawne regulujące funkcjonowanie sektora bankowego w Polsce
- Działalność depozytowa banków
- Działalność kredytowa banków i quasi-kredytowa (leasing, faktoring)
- Współczesne trendy w bankowości (fuzje i przejęcia w bankowości, e-banking, marketing bankowy, znaczenie małych banków)

Zarządzanie instytucją finansową

Zakres funkcjonowania instytucji finansowej nieodłącznie wiąże się z pojęciem zarządzania. Ze względu na sprofilowaną i formalną formę, zarządzanie zasadniczo różni się od tego prezentowanego w innych instytucjach, czy firmach. Głównym celem jest przekazanie informacji o niuansach zarządzania w instytucji finansowej, z położeniem szczególnego nacisku na ich praktyczny wymiar.

Szczegółowa tematyka kursu:

- Wprowadzenie (pojęcia, rodzaje instytucji finansowych, modele i struktury organizacji instytucji finansowych)
- Tworzenie elementów funkcjonalnych instytucji finansowej (struktury back office, struktury sprzedaży, struktury zarządzania)
- Rekrutacja i ścieżka kariery (nomenklatura stanowisk w instytucjach finansowych, sposoby i formy rekrutacji, planowanie rozwoju pracowników)
- Szef idealny (dobór lidera instytucji finansowej, dobór liderów poszczególnych części instytucji finansowej, pracownik idealny)
- Stanowiska w poszczególnych komórkach organizacyjnych (właściwy dobór cech pracowniczych, praca w zespole)
- Zarządzanie procesami (procedury, elementy monitoringu i kontroli)
- Zewnętrzne organizacje



- Zarządzanie zasobami ludzkimi (style zarządzania, motywacja, mediacje)
- Zarządzanie sprzedażą (struktury sprzedaży, plany sprzedaży)
- Pozycja konkurencyjna (kreowanie organizacji, innowacja i kreatywność, adaptowanie się do zmieniającego się otoczenia rynkowego, strategię długofalowe i operacyjne)
- Ocena wpływu zarządzania na organizację (metodologia oceny, audyty wewnętrzne, audyty zewnętrzne)
- Zarządzanie w warunkach zmieniającej się koniunktury (przygotowanie organizacji do zmia, restrukturyzacja, zarządzanie w warunkach kryzysu, zarządzanie w warunkach hossy)
- Gościnny występ Wiceprezesa Banku Millenium Prive w Genewie, w Szwajcarii
- Gościnny występ Dyrektora Oddziału Reiffeisen Bank Polska
- Gościnny występ Dyrektora Regionalnego MultiBanku
- Gościnny występ Dyrektora BRE Leasing, Oddział Małopolska

Działalność kredytowa banku komercyjnego

Szczegółowa tematyka kursu:

- Kredytowanie działalności gospodarczej jako główna rola i źródło przychodów banku komercyjnego.
- Przykłady trafnych i nietrafionych przedsięwzięć gospodarczych
- Pozostałe produkty kredytowe przeznaczone dla podmiotów gospodarczych
- Kredyty preferencyjne
- Kredytowanie przedsięwzięć inwestycyjnych przy udziale środków z UE.
- Kredytowanie osób fizycznych.
- Ryzyka występujące w transakcjach kredytowych.
- Postępowanie banku w sytuacjach kryzysowych. Obsługa wierzytelności zagrożonych.
- Windykacja wierzytelności bankowych.

