

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА
ЦЕНТЪР ЗА МАГИСТЪРСКО ОБУЧЕНИЕ
КАТЕДРА „ФИНАНСИ“

Приета от ФС (протокол №/ дата): 2/06.03.2020

УТВЪРЖДАВАМ:

Приета от КС (протокол №/ дата): 6/24.02.2020

Декан:

(доц. д-р Христина Благойчева)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „БАНКОВИ СДЕЛКИ“

ЗА СПЕЦ: „Банков мениджмънт“; ОКС „магистър“ – дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5 за СНУ, 6 за ДНДО

СЕМЕСТЪР: 10 за СНУ, 12 за ДНДО

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 150 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 5

РАБОТЕН ЕЗИК: български

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	12
в т.ч.:	
• ЛЕКЦИИ	9
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	3
	138
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	
в т.ч.:	
• КОНСУЛТАЦИИ	6
• САМОПОДГОТОВКА	132

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Данчо Петров)
2.
(гл. ас. д-р Пламен Джапаров)

Ръководител катедра:
„Финанси“ (проф. д-р Стефан Вачков)

I. АНОТАЦИЯ

Учебната дисциплина „Банкови сделки“ има за цел да представи на обучаващите се студенти базови теоретични и приложни знания за банковите сделки и измеренията на съвременното банково обслужване. Предварителните изисквания към студентите, изучаващи дисциплината „Банкови сделки“, са свързани с усвоени базови теоретични концепции и овладяване на практически умения и подходи от дисциплините, които се изучават в първия семестър на магистърската програма на спец. „Банков мениджмънт“. Очакваните резултати от обучението по дисциплината са свързани с разбиране на релацията „клиент – продукт“, идентификация и оценка на ключови подходи и инструменти на съвременното търговско банкиране.

Основните приложни умения и способности, които студентите придобиват от курса по обучение са: владение на специфичната терминология и понятийния апарат на сделките в търговското банкиране, умения за систематизиране на банковите сделки според спецификата на техния продукт и клиентски профил, калкулиране на транзакционните разходи и цената на депозитния ресурс, идентификация и сегментиране на клиентите на частното банкиране, прилагане на различни модели за ценообразуване на корпоративните, потребителските и жилищно-ипотечните банкови заеми, оценка на продуктовата „палитра“ на сделките във фамилните консултантски офиси и в сферата на финансовото планиране, кеш-мениджмънт и др.

Дисциплината предоставя широки възможности за обогатяване и доразвиване на придобитите знания, както и за формиране на нови аналитични умения. Практическата подготовка на студентите с помощта на Excel и в online-среда им позволява да извършват ценообразуване на депозитен и кредитен ресурс, самостоятелно да определят нивата на лихвения спред и да изготвят погасителни планове за различни видове потребителски и жилищно-ипотечни заеми. Обучението по дисциплината „Банкови сделки“ предоставя реални възможности на студентите да придобият солидни знания и необходими умения за работа на различни позиции в системата на търговските банки.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

Но. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ
Тема първа. Обща характеристика на банковите сделки	
1.1	Регламентация на банковите сделки
1.2	Възможности за систематизиране
Тема втора. Бизнес полето „Дребно банкиране“	
2.1	Продуктов асортимент
2.2	Дистрибуционна платформа на дребното банкиране
Тема трета. Депозитни сделки на банките	
3.1	Депозитни продукти и услуги
3.2	Цена на финансиране с депозитни ресурси
3.3	Инструментариум на депозитното ценообразуване
Тема четвърта. Частно банкиране	

4.1	Клиентски сегменти, пазарен потенциал и основни участници
4.2	Продуктови модели и обслужваща платформа
Тема пета. Измерения на финансовото планиране	
5.1	Цели и приоритетни сфери на финансовото планиране
5.2	Доверително управление, фондации и дарения
5.3	Данъчно планиране
Тема шеста. Специални услуги за богати семейства и клиенти	
6.1	Семейно консултантско обслужване – бизнеспрофил и предимства
6.2	Банкиране в изкуството и други услуги за богати клиенти
Тема седма. Потребителско и жилищно-ипотечно кредитиране	
7.1	Потребителски заеми – продуктова специфика, оценка на кредитоспособността и ценообразуване
7.2	Жилищно-ипотечни заеми – характеристики и основни видове
Тема осма. Технология на бизнес кредитирането	
8.1	Кредитна политика и кредитни стандарти
8.2	Модели за ценообразуване
Тема девета. Структурирано финансиране	
9.1	Генезис на структурираното финансиране
9.2	Многообразието на структурираните продукти: конвертиреуми, опционни, „мостови” и мецанин заеми, проектно финансиране
9.3	Продукти с капиталова защита и с опция за оптимизиране на дохода
Тема десета. Сделки на паричния пазар	
10.1	Банките на паричните пазари – възможности, стратегии и рискове
10.2	Банките като посредници и търговци в суаповите сделки
Тема единадесета. Сделки с ценни метали	
11.1	Банките – основни „играчи” в сделките с ценни метали
11.2	Физически и фючърсен пазар за търговия с ценни метали

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ¹

Методите на подготовка и провеждане на обучението по дисциплината включват използване на различните учебни ресурси и дейности, чрез които се осъществява учебният процес в дистанционната форма на обучение:

- учебни ресурси – електронни учебни ресурси, мултимедийни презентации, файлове, интернет страници, тестове;
- учебни дейности – провеждане на учебни занятия в присъствените периоди, а чрез платформата за дистанционно обучение се прилагат разписание, база от данни, форум и чат.

¹ Методите за подготовка и провеждане на обучение се представят в съответствие с утвърдената Инструкция за разработване на учебна програма за дисциплина в дистанционна форма на обучение на Икономически университет – Варна.

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Междинен тест	1	40
1.2.	Практически казус	1	40
Общо за семестриален контрол:		2	80
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (присъствен тест)	1	58
Общо за сесиен контрол:		1	58
Общо за всички форми на контрол:		3	138

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Банкови сделки“, качени в платформата за дистанционно обучение на ИУ – Варна.
2. Вачков, С., Д. Петров, А. Камеларов. Банкови сделки, Наука и икономика, Варна, 2011.
2. Петров, Д., Е. Кирина. Банкови сделки, учебно помагало, Стено, Варна, 2016.

ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Вачков, Ст., Л. Георгиев, Д. Петров (2016). Банково дело. [електронен учебник] // Варна: Наука и икономика.
2. Петров, Д., Вълканов, Н., Джапаров, П. Дигитални трансформации в банкирането, 12th International Scientific Conference “Investments in the Future -2019”, October 03-04, 2019, Varna, Bulgaria, pp. 13-37.
3. Cassis, Y., P. Cottrell, L. Fraser. (2016) The World of Private Banking (Studies in Banking and Financial History), Routledge.
4. Choudhry, M. (2018) An Introduction to Banking, Wiley; 2 edition.
5. Ferretti, P. (2016) New Perspectives on the Bank-Firm Relationship: Lending, Management and the Impact of Basel III (Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions) 1st ed.
6. Global Finance Magazine, World's Best Private Banks 2020, <https://www.gfmag.com/magazine/december-2019/worlds-best-private-banks-2020-tough-get-going>
7. Petrov, D. (2011) Deposit Pricing Matrix – Formation, Key Strategies, and Instruments, In: L'UE et ses rapports au monde. Perte de stafut on emergence d'un nouveau modele de croissance “Made in Europe”, XVII Conference Internationale Du Reseau PGV, Tome 1, Universite Pierre Mendes, Grenoble, France, 2011, pp. 416-427.
8. Petrov, D. (2019) Blockchain in Banking: Disruptive New Technology or Much Ado about Nothing, Management Perspectives in the Digital Transformation: The 9th International Conference of Management and Industrial Engineering, November 14 - 16, Bucharest, Niculescu Publ. House, 2019, pp. 180-190.
9. The Hong Kong Institute of Bankers, Bank Asset and Liability Management, Wiley; 1 edition (January 18, 2018)