

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
ФАКУЛТЕТ „ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН“
КАТЕДРА „ФИНАНСИ“

Приета от ФС (протокол № 11 от 25.04.2024 г.):

Приета от КС (протокол № 8 от 11.04.2024 г.):

УТВЪРЖДАВАМ:

Декан:

(доц. д-р Д. Георгиева)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „БАНКОВИ СДЕЛКИ“

ЗА СПЕЦ: „Финанси“

ОКС „бакалавър“ – редовно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 3; СЕМЕСТЪР: 6

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 210 ч.; в т.ч. аудиторна 75 ч.

КРЕДИТИ: 7

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ	ОБЩО (часове)	СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ, т.ч.:		
ЛЕКЦИИ	45	3
УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	135	-

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Данчо Петров)

2.
(гл. ас. д-р Пламен Джапаров)

Ръководител катедра:
„Финанси“ (доц. д-р Стоян Киров)

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 дисциплината „Въведение в банковото дело“. 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: владееене 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 продуктовете „палитра“ на сделките във фамилените 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. Придобитите знания и умения по дисциплината „Банкови сделки“ предоставят възможност на студентите да проведат пълноценно задължителното практическо обучение след шести семестър на своето обучение в системата на търговските банки.

Дисциплината „Банкови сделки“ развива предприемаческа и цифрова компетентности. Придобитите знания и умения притежават висок приложен потенциал и предоставят възможности за пълноценна професионална реализация. Те могат да се разширят и надградят в магистърските програми „Финанси и иновации“ и „Банков мениджмънт“.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
	Тема първа. Обща характеристика на банковите сделки	3	2	
1.1	Регламентация на банковите сделки			
1.2	Възможности за систематизиране			
1.3	Дигитализацията и инвазията на изкуствен интелект в съвременното банкиране			
	Тема втора. Бизнес полето „Дребно банкиране“	3	2	
2.1	Продуктов асортимент			
2.2	Дистрибуционна платформа на дребното банкиране			
	Тема трета. Депозитни сделки на банките	3	2	
3.1	Дигитализация и иновации на депозитните услуги			
3.2	Цена на финансиране с депозитни ресурси			

3.3	Инструментариум на депозитното ценообразуване			
Тема четвърта. Частно банкиране		3	2	
4.1	Клиентски сегменти, пазарен потенциал и основни участници			
4.2	Продуктови модели и обслужваща платформа			
Тема пета. Измерения на финансовото планиране		3	2	
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		3	2	
6.1	Семейно консултантско обслужване – бизнес профил и предимства			
6.2	Банкиране в изкуството и други услуги за богати клиенти			
Тема седма. Потребителско и жилищно-ипотечно кредитиране		3	2	
7.1	Потребителски заеми – продуктова специфика, оценка на кредитоспособността и ценообразуване			
7.2	Жилищно-ипотечни заеми – характеристики и основни видове			
Тема осма. Технология на кредитирането		3	2	
8.1	Кредитна политика и кредитни стандарти			
8.2	Информационни аспекти и интерпретация на финансовите показатели			
Тема девета. Бизнес кредитиране		3	2	
9.1	Банкови заеми за бизнеса – видове и специфика			
9.2	Формиране на цената на корпоративните заеми			
9.3	Модели за ценообразуване на корпоративните заеми			
Тема десета. Кеш-мениджмънт		3	2	
10.1	Комплексен характер и информационна наситеност			
10.2	Кеш-мениджмънт за международни корпоративни клиенти и за финансови институции			
Тема единадесета. Въведение в структурираното финансиране		3	2	
11.1	Генезис на структурираното финансиране			
11.2	Многообразието на структурираните продукти: конвертируеми, опционни, „мостови” и мецанин заеми, проектно финансиране			
Тема дванадесета. Структурирани продукти за частни клиенти и институции		3	2	
12.1	Основни продуктови групи			
12.2	Продукти с капиталова защита и с опция за оптимизиране на дохода			
12.3	Оценка на структурираните продукти			
Тема тринадесета. Синдикирано и външнотърговско финансиране		3	2	
13.1	Синдикирани заеми: еволюция, йерархията в банковия синдикат, видове мандатни контракти и ценообразуване			
13.2	Форми за финансиране на външнотърговските сделки: акредитив, банков акцепт, документарно инкасо, банкова гаранция			
Тема четиринадесета. Сделки на паричния пазар		3	2	
14.1	Банките на паричните пазари – възможности, стратегии и рискове			
14.2	Банките като посредници и търговци в суаповите сделки			

	Тема петнадесета. Сделки с ценни метали	3	2	
15.1	Банките – основни „играчи” в сделките с ценни метали			
15.2	Физически и фючърсен пазар за търговия с ценни метали			
	Общо:	45	30	

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА¹	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриално оценяване		
1.1.	Контролна работа	1	25
1.2.	Междинен тест	1	25
1.3.	Дебати	1	30
	Общо за семестриалното оценяване:	3	80
2.	Сесийно оценяване		
2.1.	Изпит	1	55
	Общо за сесийното оценяване:	1	55
	Общо за всички форми на контрол:	4	135

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. 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.
3. 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, pp. 180-190.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Петров, Д. (2016) Глобалните синдикирани заеми в пъзела от митове и реалности, във Финансовата наука - между догмите и реалността, Вачков, С. и др., изд. Наука и икономика.
2. Петров, Д., Вълканов, Н., Джапаров, П. (2019). Дигитални трансформации в банкирането. Инвестиции в бъдещето: Дванадесета научно-приложна конференция с международно участие, 3 - 4 октомври 2017: Сборник доклади, Варна, НТС, с. 13 - 36.
3. Petrov, D. (2018) Blockchain Technology – A Bank Lending (R)Evolution: The Case of Syndicated Loans. New Challenges of Economic and Business Development: Productivity and Economic Growth: 10th International Scientific Conference, Proceedings, May 10 - 12, 2018, Riga, University of Latvia, Riga, pp. 500 - 510.
4. Cassis, Y., P. Cottrell, L. Fraser. (2016) The World of Private Banking (Studies in Banking and Financial History), Routledge.

¹ При дисциплини, които завършват с текуща оценка се попълва само т. 1 Семестриално оценяване, съгласно чл.21, ал. 2 от Правилника за оценяване на знанията, уменията и компетентностите на студентите в Икономически университет – Варна.

5. Petrov, D. (2011) Deposit Pricing Matrix – Formation, Key Strategies, and Instruments, In: L'UE et ses rapports au monde. Perte de statut 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.
6. Petrov, D. (2016) The Syndicated Loan Market – Post- or Pre- Crisis, New Challenges of Economic and Business Development - 2016: Society, Innovations and Collaborative Economy: Proceedings, May 12 - 14, 2016, Riga, University of Latvia, pp. 532-540.

Април 2024 г.