

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

УТВЪРЖДАВАМ:

Ректор:

(Проф. д-р Пл. Илиев)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: “БАНКОВИ СДЕЛКИ ”;

ЗА СПЕЦ: „Банков мениджмънт“; ОКС „магистър“

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5; СЕМЕСТЪР: 10;

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 150ч.; в т.ч. аудиторна 60ч.

КРЕДИТИ: 5

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	45	3
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	15	1
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	90	-

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Данчо Петров)

2.
(проф. д-р Стефан Вачков)

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 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: владеење 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.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
Тема първа. Обща характеристика на банковите сделки		3	1	
1.1	Регламентация на банковите сделки			
1.2	Възможности за систематизиране			
Тема втора. Бизнес полето „Дребно банкиране“		3	1	
2.1	Продуктов асортимент			
2.2	Дистрибуционна платформа на дребното банкиране			
Тема трета. Депозитни сделки на банките		3	1	
3.1	Депозитни продукти и услуги			
3.2	Цена на финансиране с депозитни ресурси			
3.3	Инструментариум на депозитното ценообразуване			
Тема четвърта. Частно банкиране		3	1	
4.1	Клиентски сегменти, пазарен потенциал и основни участници			
4.2	Продуктови модели и обслужваща платформа			
Тема пета. Измерения на финансовото планиране		3	1	
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	1	
6.1	Фамилно консултантско обслужване – бизнеспрофил и предимства			
6.2	Банкиране в изкуството и други услуги за богати клиенти			
Тема седма. Потребителско и жилищно-ипотечно кредитиране		3	1	
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	1	
8.1	Кредитна политика и кредитни стандарти			
8.2	Информационни аспекти и интерпретация на финансовите показатели			
Тема девета. Бизнескредитиране		3	1	
9.1	Банкови заеми за бизнеса – видове и специфика			
9.2	Формиране на цената на корпоративните заеми			
9.3	Модел за ценообразуване на корпоративните заеми			
Тема десета. Кеш-мениджмънт		3	1	
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	1	
11.1	Генезис на структурираното финансиране			
11.2	Многообразието на структурираните продукти: конвертиреуми, опционни, „мостови” и мецанин заеми, проектно финансиране			
Тема дванадесета. Структурирани продукти за частни клиенти и институции		3	1	
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	1	
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	1	
14.1	Банките на паричните пазари – възможности, стратегии и рискове			
14.2	Банките като посредници и търговци в суапите сделки			
Тема петнадесета. Сделки с ценни метали		3	1	
15.1	Банките – основни „играчи” в сделките с ценни метали			
15.2	Физически и фючърсен пазар за търговия с ценни метали			
Общо:		45	15	

III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:

№ по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Контролна работа	1	20
1.2.	Индивидуално задание	1	20
1.3.			
1.4.			
Общо за семестриален контрол:		2	40
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Текуща оценка (тест)	1	50
Общо за сесиен контрол:		1	
Общо за всички форми на контрол:		3	90

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Вачков, С., Д. Петров, А. Камеларов. Банкови сделки, Наука и икономика, Варна, 2011.
2. Вачков, С. и др.. В света на модерното банкиране, Стено, Варна, 2007.
3. Петров, Д., Е. Кирина. Банкови сделки, учебно помагало, Наука и икономика, Варна, 2014.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Младенов, М. Пари, банки, кредит. Princeps, Варна, 2005.
2. Börner, Chr., H. Maser, T.Chr. Schulz (Hrsg.). Bankstrategien im Firmenkundengeschäft, 1. Aufl., Gabler Verlag, Wiesbaden, 2005.
3. Brost, H. (Hrsg.), M. Faust (Hrsg.). Private Banking und Wealth Management, 1. Aufl., Bankakademie-Verlag, Frankfurt, 2006.
4. Caselli, S., S. Gatti (Editors). Banking for Family Business. A New Challenge for Wealth Management, 1. Ed., Springer, Berlin, Heidelberg, New York, 2005.
5. Cooper, R. Corporate Treasury and Cash Management, Palgrave MacMillan, Basingstoke, 2004.
6. Fabozzi, Fr. J., H. A. Davis, M. Choudhry. Introduction to Structured Finance (The Frank J. Fabozzi Series), John Wiley & Sons Inc., New York, 2006.
7. Gatti, S., Caselli, S. (Editors). Banking for Family Business. A New Challenge for Wealth Management, 1. Ed., Springer, Berlin, Heidelberg, New York, 2005.
8. Geib, M. Kooperatives Customer Relationship Management in Finanzdienstleistungsnetzwerken, 1. Aufl., Deutscher Universitaetsverlag, Wiesbaden, 2006.
9. Hochberger, B. Financial Planning, 1. Aufl., Deutscher Universitaetsverlag, Wiesbaden, 2003.
10. Korts, S. Cash Pooling, 1. Aufl., Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg, 2005.