

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - В А Р Н А
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: „Финанси и иновации - СНУ“; ОКС „магистър“ – дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5 за СНУ и 6 за ДНДО и СПН;

СЕМЕСТЪР: 10 за СНУ, 11 за ДНДО и СПН;

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

КРЕДИТИ: 5

РАБОТЕН ЕЗИК: български

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:	12
т. ч.	
• ЛЕКЦИИ	6
• УПРАЖНЕНИЯ	6
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	138
в т.ч.:	
• КОНСУЛТАЦИИ	8
• САМОПОДГОТОВКА	130

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. 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: владеене 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 фамилните консултантски офиси и в сферата на финансовото планиране, кеи-мениджмънт и др.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

№. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ
1	Тема първа. Обща характеристика на банковите сделки Регламентация на банковите сделки. Възможности за систематизиране
2	Тема втора. Бизнес полето „Дребно банкиране“ Продуктов асортимент Дистрибуционна платформа на дребното банкиране
3	Тема трета. Депозитни сделки на банките Депозитни продукти и услуги Цена на финансиране с депозитни ресурси Инструментариум на депозитното ценообразуване
4	Тема четвърта. Частно банкиране Клиентски сегменти, пазарен потенциал и основни участници Продуктови модели и обслужваща платформа
5	Тема пета. Измерения на финансовото планиране Цели и приоритетни сфери на финансовото планиране Доверително управление, фондации и дарения Данъчно планиране
6	Тема шеста. Специални услуги за богати семейства и клиенти Фамилно консултантско обслужване – бизнеспрофил и предимства Банкиране в изкуството и други услуги за богати клиенти
7	Тема седма. Потребителско и жилищно-ипотечно кредитиране Потребителски заеми – продуктова специфика, оценка на кредитоспособността и ценообразуване Жилищно-ипотечни заеми – характеристики и основни видове
8	Тема осма. Технология на кредитирането Кредитна политика и кредитни стандарти Информационни аспекти и интерпретация на финансовите показатели

9	Тема девета. Бизнескредитиране Банкови заеми за бизнеса – видове и специфика Формиране на цената на корпоративните заеми Модел за ценообразуване на корпоративните заеми
10	Тема десета. Кеш-мениджмънт Комплексен характер и информационна наситеност Кеш-мениджмънт за международни корпоративни клиенти и за финансови институции
11	Тема единадесета. Въведение в структурираното финансиране Генезис на структурираното финансиране Многообразието на структурираните продукти: конвертиреуми, опционни, „мостови” и мецанин заеми, проектно финансиране
12	Тема дванадесета. Структурирани продукти за частни клиенти и институции Основни продуктови групи Продукти с капиталова защита и с опция за оптимизиране на дохода Оценка на структурираните продукти
13	Тема тринадесета. Синдикирано и външнотърговско финансиране Синдикирани заеми: еволюция, йерархията в банковия синдикат, видове мандатни контракти и ценообразуване Форми за финансиране на външнотърговските сделки: акредитив, банков акцепт, документарно инкасо, банкова гаранция
14	Тема четирнадесета. Сделки на паричния пазар Банките на паричните пазари – възможности, стратегии и рискове Банките като посредници и търговци в суановите сделки
15	Тема петнадесета. Сделки с ценни метали Банките – основни „играчи” в сделките с ценни метали Физически и фючърсен пазар за търговия с ценни метали

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ¹

Учебни ресурси:

- *Електронен учебник;*
- *Електронно учебно помагало;*
- *Мултимедийни презентации;*
- *Видеолекция;*
- *Учебен филм;*
- *Книги и файлове.*

Учебни дейности:

- *Разписане;*
- *База данни;*
- *Външни инструменти;*
- *Обратна връзка;*
- *Избор на отговор;*
- *Речник;*
- *Урок.*

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.	Контролни	2	
Общо за семестриален контрол:		2	0
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (присъствен тест)	1	
Общо за сесиен контрол:		1	0
Общо за всички форми на контрол:		3	138

IV. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронен учебник по дисциплината „Банкови сделки“, качен в платформата за дистанционно обучение на ИУ – Варна.
2. Електронно учебно помагало по дисциплината „Банкови сделки“, качен в платформата за дистанционно обучение на ИУ – Варна.

ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Вачков, С., Д. Петров, А. Камеларов. Банкови сделки, Наука и икономика, Варна, 2011.
2. Младенов, М. Пари, банки, кредит. Princeps, Варна, 2005.
3. Börner, Chr., H. Maser, T.Chr. Schulz (Hrsg.). Bankstrategien im Firmenkundengeschäft, 1. Aufl., Gabler Verlag, Wiesbaden, 2005.
4. Brost, H. (Hrsg.), M. Faust (Hrsg.). Private Banking und Wealth Management, 1. Aufl., Bankakademie-Verlag, Frankfurt, 2006.
5. Caselli, S., S. Gatti (Editors). Banking for Family Business. A New Challenge for Wealth Management, 1. Ed., Springer, Berlin, Heidelberg, New York, 2005.
6. Cooper, R. Corporate Treasury and Cash Management, Palgrave MacMillan, Basingstoke, 2004.
7. Fabozzi, Fr. J., H. A. Davis, M. Choudhry. Introduction to Structured Finance (The Frank J. Fabozzi Series), John Wiley & Sons Inc., New York, 2006.
8. Fischer, H. Geld und Banken. Eine geschichtliche Betrachtung über das Geld und die Banken, Books on Demand GmbH, 2002.
9. Gatti, S., Caselli, S. (Editors). Banking for Family Business. A New Challenge for Wealth Management, 1. Ed., Springer, Berlin, Heidelberg, New York, 2005.
10. Geib, M. Kooperatives Customer Relationship Management in Finanzdienstleistungsnetzwerken, 1. Aufl., Deutscher Universitaetsverlag, Wiesbaden, 2006.
11. Hochberger, B. Financial Planning, 1. Aufl., Deutscher Universitaetsverlag, Wiesbaden, 2003.
12. Korts, S. Cash Pooling, 1. Aufl., Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg, 2005.
13. Krauss, P. J. (Hrsg.). Financial Planning in der Praxis. Private Finanzplanung erfolgreich umsetzen, 1. Aufl., Gabler Verlag, 2006.
14. Maude, D. Global Private Banking and Wealth Management. The New Realities, 1. Ed., John Wiley & Sons, New York, 2006.
15. Nissenbaum M., Barbara J. Raasch, Charles L. Ratner. Ernst & Young's Personal Financial Planning Guide, John Wiley & Sons Inc., Hoboken, New Jersey, Fifth Revised Edition, 2004. Schädler, Ph., Marco J. Menichetti (Hrsg.). Private Banking im Schlaglicht internationaler Regulierungen, 1. Aufl., Physica Verlag, Heidelberg, 2004.