


Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор Учреждения образования
«Белорусский
государственный
экономический университет»

 В.Н. Шимов

«09» 06 2011г.

Регистрационный № УД 737-11 баз.

РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Учебная программа для специальностей

1-25 01 04 «Финансы и кредит»;

1-25 01 08 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по направлениям)»

СОСТАВИТЕЛИ:

Михайлова И.А., заведующая кафедрой банковского дела Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

Леонович Т.И. доцент кафедры банковского дела Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Румянцева О.И., заведующая кафедрой денежного обращения, кредита и фондового рынка Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

Купчинова О.В., помощник Председателя Ассоциации белорусских банков по экономическим вопросам, кандидат экономических наук.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой банковского дела Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»
(Протокол № 10 от 16.05.2011 г.)

Научно-методическим советом Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»
(Протокол № 6 от 01.06.)

Ответственный за выпуск: Михайлова И.А.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Будущая работа студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» и направлению специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в банках», непосредственно связана с коммерческими банками как в качестве сотрудников предприятий и организаций, являющихся клиентами и партнерами банка, так и в качестве сотрудников самого банка. Очевидно, что для успешной работы студентам необходима компетентность в области розничного банковского бизнеса, способность понимать суть банковских розничных услуг и их особенности, умение адекватно оценивать их качество и использовать их на практике.

Предметом дисциплины является банковская розничная услуга.

Цель преподавания дисциплины – дать студентам теоретические знания и привить практические навыки, необходимые для повседневного использования в их дальнейшей деятельности, посредством изучения сущности, особенностей и закономерностей развития розничных банковских услуг, наличия и уровня развития розничных банковских услуг в Республике Беларусь, а также изучения основ финансовой инженерии и определение возможностей ее применения в банках Республики Беларусь.

Основная задача дисциплины – реализация требований квалификационных характеристик по специальностям «Финансы и кредит» (специализация 1-25 01 04 02 «Банковское дело») и «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по направлениям)» (направление специальности 1-25 01 08 01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в банках»)

Кроме того, задачами дисциплины являются:

- всестороннее изучение системы розничных банковских услуг в Республике Беларусь;
- определение места и роли АСБ «Беларусбанк» на отечественном рынке розничных банковских услуг;
- изучение основ финансовой инженерии и определение возможностей ее применения в банках Республики Беларусь.

Для успешного усвоения студентами дисциплины «Розничный бизнес в банковской сфере» необходимо знание курсов «Экономическая теория», «Деньги, кредит, банки», «Организация деятельности коммерческих банков», «Компьютерные информационные технологии», «Экономико-математические методы и модели».

В результате изучения дисциплины студенты должны:

Знать:

- виды розничных банковских услуг, их сущность и особенности осуществления в универсальном коммерческом банке;
- виды розничных банковских услуг, их сущность и особенности осуществления в АСБ «Беларусбанк»;
- особенности развития рынка розничных банковских услуг;
- условия развития розничных банковских услуг;
- понятие финансовой инженерии и возможности ее применения в банках Республики Беларусь.

Уметь:

- выделять розничный бизнес банка как отдельную структуру;
- определять возможности развития розничных банковских услуг в конкретном банке;
- определять направления развития розничных банковских услуг в конкретном банке и конструировать новые разновидности розничных услуг банка;
- творчески использовать зарубежный опыт с целью дальнейшего развития и совершенствования структуры розничного бизнеса.

Иметь навыки:

- организации розничного банковского бизнеса;
- расчета полной процентной ставки по кредитам физических лиц;
- определения качества розничных банковских услуг;
- применения зарубежных норм и традиций ведения розничного банковского бизнеса в банках Республики Беларусь;
- понимания важнейших аспектов деятельности банков в области розничных услуг для их оценки и определения направлений возможного совершенствования.

Всего часов по дисциплине для специализации «Банковское дело» - 98, из них всего аудиторных 52 часа, в том числе 30 лекционных занятий, 22 часа практических занятий; для направления специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в банках» - 80, из них всего аудиторных 52 часа, в том числе 30 часов лекционных занятий, 22 часа практических занятий. Рекомендуемая форма контроля – зачет.

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ «Розничный бизнес в банковской сфере»

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		Лекции	Практические занятия
1	Предмет, задачи и структура курса.	1	-
2	Сущность розничных банковских услуг, условия их развития.	4	3
3	Банковские услуги по инвестированию денежных средств населения	5	4
4	Банковские услуги по кредитованию физических лиц.	6	4
5	Банковские услуги по проведению расчетов для физических лиц, прочие розничные услуги банка.	4	3
6	Выпуск и обслуживание банковских пластиковых карточек.	4	2
7	Основы финансовой инженерии, ее место в современном розничном банковском бизнесе.	4	4
8	Перспективные направления развития розничного банковского бизнеса.	2	2
	ИТОГО:	30	22

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Предмет, задачи и структура курса.

Предмет курса, его значение. Задачи курса в системе подготовки экономических кадров для банковской системы. Курс «Розничный бизнес в банковской сфере» в системе других специальных экономических наук.

Базовые темы курса, их характеристика. Объем часов для изучения курса. Контроль хода усвоения студентами знаний по курсу и его формы.

Тема 2. Сущность розничных банковских услуг, условия их развития и виды.

Розничный бизнес банка, его отличие от корпоративного бизнеса. Розничный портфель банка, условия его определения. Понятие банковской услуги и розничной банковской услуги. Различие понятий банковская операция, банковская услуга, банковский продукт. Комплексная банковская услуга. Новая банковская услуга. Основные специфические черты, присущие розничной банковской услуге.

Качество банковской услуги. Требования к качеству банковской услуги. Характеристики (факторы), влияющие на качество розничной банковской услуги. Функциональные потребности физических лиц в банковском обслуживании и их характеристики. Информационные потребности физических лиц в банковском обслуживании и их характеристики. Эмоциональные потребности физических лиц в банковском обслуживании и их характеристики. Банковский омбудсмен и его роль в повышении качества розничных банковских услуг.

Рынок розничных банковских услуг. Институциональная структура рынка розничных банковских услуг. Инфраструктура рынка розничных банковских услуг. Основные условия развития рынка розничных банковских услуг. Основные участники рынка розничных банковских услуг в Республике Беларусь. Функции рынка розничных банковских услуг в Республике Беларусь. Особенности развития рынка розничных банковских услуг в Республике Беларусь. Проблемы развития рынка розничных банковских услуг в Республике Беларусь. Роль АСБ «Беларусбанк» на рынке розничных банковских услуг Республики Беларусь.

Классификация розничных банковских услуг: маркетинговый подход, технологический подход, организационный подход. Виды розничных банковских услуг в Республике Беларусь. Банковские услуги по инвестированию денежных средств населения. Банковские услуги по кредитованию физических лиц. Банковские услуги по проведению расчетов для физических лиц. Конверсионные услуги. Хранение и перевозка ценностей. Консультационные и трастовые услуги.

Тема 3. Банковские услуги по инвестированию денежных средств населения.

Понятие сбережений населения. Причины образования сбережений у физических лиц. Основные факторы роста сбережений. Пассивные формы сбережений. Активные формы сбережений. Сущность инвестирования. Требования к инвестированию со стороны физических лиц.

Вклады (депозиты) населения, их характеристика. Накопительные вклады и целевая группа потребителей данной услуги. Вклады, осуществляемые с целью сохранения заработанных денег и целевая группа потребителей данной услуги. Вклады, осуществляемые с целью получения ренты и целевая группа потребителей данной услуги. Способы оформления банковских вкладов физических лиц. Другие инструменты привлечения сбережений населения в банки.

Цель создания фонда банковского управления. Назначение фонда банковского управления. Доверительный управляющий фондом. Вверитель фонда. Долевой сертификат. Имущество фонда. Номинальный пай. Деятельность фонда банковского управления в Республике Беларусь.

Цели и задачи гарантирования банковских вкладов населения. Развитие системы гарантирования банковских вкладов физических лиц в Республике Беларусь. Агенство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц в Республике Беларусь. Полномочия Агентства в отношении банков. Функции Агентства. Обязанности банка, принятого на учет в Агентстве. Обязательные взносы банков. Порядок расчета и перечисления в резерв Агентства календарных взносов. Условия и размеры выплаты возмещения банковских вкладов (депозитов). Выплата физическим лицам возмещения банковских вкладов (депозитов).

Тема 4. Банковские услуги по кредитованию физических лиц.

Кредиты населению, их характеристика. Особенности розничного кредитования. Этапы кредитования. Потребительское кредитование. Кредитование на финансирование недвижимости. Льготное кредитование. Основные виды кредитов, предоставляемые населению в Республике Беларусь. Особенности кредитования населения в АСБ «Беларусбанк». Система строисбережений. Основные направления развития кредитования населения в республике Беларусь.

Определение кредитоспособности клиента - физического лица. Система оценки кредитоспособности клиентов, основанная на экспертных оценках анализа экономической целесообразности предоставления кредита. Бальная система оценки кредитоспособности клиентов. Скоринговые системы, понятие и применение в Республике Беларусь.

Расчет полной процентной ставки. Платежи, учитываемые при расчете полной процентной ставки. Платежи, не учитываемые при расчете полной процентной ставки. Понятие эффективной процентной ставки.

Тема 5. Банковские услуги по проведению расчетов для физических лиц, прочие розничные услуги банка.

Расчеты и кассовые операции населения. Переводы с открытием счета. Переводы без открытия счета. Переводы в пользу юридических лиц. Дорожные чеки. Коммерческие чеки. Получение наличных денег со счета. Другие расчетно-кассовые операции физических лиц. Основные направления развития расчетно-кассовых операций физических лиц.

Валютные операции физических лиц, их характеристика. Валютный обменный пункт, его назначение и операции. Операции с валютой и валютными ценностями, предоставляемые физическим лицам операционной кассой банка. Основные направления развития валютных операций физических лиц.

Услуги по хранению и перевозке ценностей физических лиц, их характеристика. Ответственное хранение. Аренда сейфовой ячейки. Перевозка ценностей в разрезе розничного бизнеса. Основные направления развития розничных услуг по хранению и перевозке ценностей.

Розничные услуги по оказанию консультаций и доверительного управления активами, их характеристика. Разновидности консультационных услуг. Консультации для VIP-клиентов. Стандартизация консультационных услуг. Трастовые операции банков для физических лиц, их разновидности и назначение. Основные направления развития консультационных и трастовых услуг для населения.

Тема 6. Выпуск и обслуживание банковских пластиковых карточек.

Понятие банковской пластиковой карточки. Назначение банковской пластиковой карточки. Классификация банковских пластиковых карточек: по эмитентам, по многократности использования, по способу учета денежных средств, по категории клиентов, на которых ориентируется эмитент, по юридическому статусу клиента, по способу расчетов клиента с эмитентом, по технологии изготовления.

Эмитент банковской пластиковой карточки. Банк-эквайер. Расчетный банк. Схема взаимоотношений между участниками платежной системы. Распространение карт других банков. Эмиссия карт платежных систем. Полное членство в платежной системе. Создание своей платежной системы. Банк-агент.

Доходы карточного центра банка. Тарифы на приобретение и использование банковских карт. Условия открытия карты. Продление срока действия карты. Оформление и годовое обслуживание дополнительной карты. Переоформление карты в случае утраты. Плата за операции по оплате товаров и услуг. Плата за оформление операций по получению наличных. Конверсия. Штраф за овердрафт. Штраф за проведение блокировки счета в случае утраты карты. Предоставление копии платежного документа. Расходы карточного центра банка. Начисление процентов на остатки по счету. Оплата услуг международных платежных систем.

Определение и основные характеристики зарплатного проекта. Этапы разработки и реализации зарплатного проекта. Привлечение клиента. Подготовку и заключение договора о зарплатной проекте. Внедрение зарплатного проекта. Эксплуатационный период. Этап поддержания и развития взаимодействия с клиентом. Завершение зарплатного проекта.

Тема 7. Основы финансовой инженерии, ее место в современном розничном банковском бизнесе.

Понятие финансовой инженерии. Сфера финансовой инженерии. Инструментарий финансовой инженерии. Области применения финансовой инженерии. Команды финансовых инженеров. Тиражирование разработок. База знаний финансового инженера.

Факторы окружения. Изменчивость цен. Глобализация рынков. Налоговые асимметрии. Технологические достижения. Успехи финансовой теории. Изменение регулирующего законодательства и рост конкуренции. Стоимость информации и операционных издержек. Внутрифирменные факторы. Потребности в ликвидности. Нерасположенность к риску. Агентские издержки. Усложнение количественных расчетов и обучение менеджеров. Выгоды за счет финансовой отчетности.

Определение разрабатываемого финансового продукта. Модель разработки нового продукта. Выбор направлений. Проектирование. Тестирование. Внедрение.

Тема 8. Перспективные направления развития розничного банковского бизнеса.

Стратегии многоканального обслуживания физических лиц. Комплексное обслуживание клиентов. Самообслуживание при оказании стандартных услуг. Расширение спектра и повышение стандартизации розничных банковских услуг. Банковский ритейл.

Стандартизация и автоматизация процесса оказания розничных банковских услуг. Внедрение современных информационных технологий. Современные стратегии продаж. Оптимизация филиальной сети. Разработка новых розничных банковских услуг и повышение их качества.

Законодательные и нормативные акты

1. О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц, Закон Республики Беларусь от 8 июля 2008 г. N 369-З
2. Инструкция о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата, утверждена Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь 30 декабря 2003 г. N 226.
3. Инструкция о порядке формирования и использования банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе, утверждена Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь 28 сентября 2006 г. № 138.
4. Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, утверждена Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь 28 сентября 2006 г. N 137.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Белоглазова, Г.Н., Кроливецкая, Л.П. Банковское дело: розничный бизнес : учебное пособие / кол. авторов; под ред. Г.Н. Белоглазовой и Л.П. Кроливецкой. – М.: КНОРУС, 2010. – 416 с.
2. Маршалл, Джон Ф., Бансал, Випул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер.с англ. / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал, – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
3. Мэйз, Элизабет Руководство по кредитному скорингу / под ред. Элизабет Мэйз; пер.с англ. И.М. Тикота; науч. Ред. Д.И. Вороненко. – Минск: Гревцов Паблицер, 2008, - 464 с.
4. www.belarusbank.by
5. www.nbrb.by

Дополнительная:

1. Банковское дело: базовые операции для клиентов: Учеб. пособие / А. М. Тавасиев [и др.]; под. ред. А. М. Тавасиева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.: ил.
2. Владиславлев, Д.Н. Как организовать клиентскую службу банка. – 2-е изд. перераб. и доп. / Д.Н. Владиславлев. – М.: Ось-89, 2005. – 224 с.
3. Воронин, А.С. Пластиковые карты. Практическая энциклопедия. – 5-е изд. перераб. и доп. / А.С. Воронин. - М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2005. – 576 с.
4. Дериг, Ханс-Ульрих Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем. / Х.У. Дериг – М.: Междунар. отношения, 1999. – 384 с.
5. Калистратов, Н.В., Кузнецов, В.А., Пухов, А.В. Банковский розничный бизнес / Н.В. Калистратов, В.А. Кузнецов, А.В. Пухов. – М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2006. – 424 с.
6. Калистратов Н.В., Кузнецов В.А. Управление розничным банковским бизнесом. / Н.В. Калистратов, В.А. Кузнецов. - М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2005. – 560 с.

7. Кроксфорд, Х. Искусство розничного банкинга. Факты, аналитика, прогнозы / Хью Кроксфорд, Фрэнк Абрамсон, Алекс Яблоновски; пер. с англ.Е.И. Недбальская – Минск: Гревцов Паблішер, 2007. – 320 с.
8. Панова, Г.С. Банковское обслуживание частных лиц / Г.С. Панова. – М.: АО ДИС, 1994 – 352 с.
9. Хабаров, В.И., Панова Н.Ю. Банковский маркетинг. Учебное пособие. / В.И. Хабаров, Н.Ю. Панова. – М.: Маркет ДС, 2006. – 157 с.
10. Скиннер, К. Будущее банкинга: мировые тенденции и новые технологии в отрасли / Крис Скиннер; перевела с англ.Е.И.Недбальская; научн. ред. Н.А.Головко. Минск: Гревцов Паблішер, 2009. - 400с.
11. www.bank.reglament.net

Дополнительно рекомендуем студентам ознакомиться с материалами за последние два года, опубликованные в журналах: Банковский вестник; Вестник Ассоциации белорусских банков; Банковские услуги; Банковские технологии; Банки: мировой опыт.

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.
Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.
Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>