



Studia podyplomowe „Europejski Certyfikat Bankowca EFCB”

Studia obejmują 14 weekendowych zjazdów (sobota, niedziela - od 9:00 do 16:00), które obejmują łącznie 204 godz. zajęć w formie wykładów, warsztatów, dyskusji i konsultacji, przygotowujących do egzaminu Europejski Certyfikat Bankowca EFCB.

Moduł 1. Otoczenie ekonomiczne i monetarne

SPOTKANIE 1 – SOBOTA/NIEDZIELA (8 godz./8 godz.)

Ekonomiczna i finansowa struktura systemu finansowego

1. Proces ekonomiczny i jego wskaźniki (podaż pieniądza, inflacja i deflacja, stopa procentowa, bezrobocie, wzrost gospodarczy)
2. Cykl ekonomiczny a polityka ekonomiczna państwa
3. Rola rządu i banku centralnego w kształtowaniu procesów gospodarczych
4. Rola i znaczenie pośredników finansowych
5. Funkcje, rodzaje i struktura systemów finansowych
6. Systemy walutowe i relacje między nimi
7. Jednolity Obszar Płatniczy w Euro (SEPA)
8. Konsultacje

SPOTKANIE 2 – SOBOTA/NIEDZIELA (6 godz./6 godz.)

Polityka monetarna na obszarze europejskim

1. Miejsce banku centralnego w systemie bankowym (funkcje, problem niezależności)
2. Europejska Unia Monetarna (cele, kryteria wejścia, skutki pozostawania poza EMU)
3. Organizacja europejskiego systemu bankowego (EBC, ESBC, Eurosystem)
4. System nadzoru bankowego
5. Cele i zadania EBC
6. Filary strategii polityki monetarnej EBC
7. Instrumenty i procedury polityki monetarnej EBC
8. Obecny stan polityki monetarnej w strefie euro (ocena skuteczności)
9. Konsultacje

SPOTKANIE 3 – SOBOTA/NIEDZIELA (6 godz./6 godz.)

Polityka monetarna na obszarze Polski

1. Struktura systemu bankowego w Polsce i jego powiązania z europejskim systemem bankowym
2. Wpływ regulacji zewnętrznych na krajowe regulacje bankowe (dyrektywy UE)
3. Organy decyzyjne Narodowego Banku Polski
4. Cele i strategię polityki monetarnej NBP
5. Instrumenty polityki monetarnej NBP
6. Obecny stan polityki monetarnej NBP (ocena skuteczności)
7. Krajowy system nadzoru bankowego wobec idei unii bankowej
8. Konsultacje

Moduł 2. Relacja produkt-klient w działalności bankowej

SPOTKANIE 4 – SOBOTA/NIEDZIELA (8 godz./8 godz.)

Klient w strategii ogólnej banku

1. Kryteria i zasady segmentacji klientów banku
2. Segmentacja klienta detalicznego (klient masowy, private banking, osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą)
3. Segmentacja przedsiębiorców (kryteria, forma prawna, aspekty podatkowe)
4. Segmenty rynku finansowego (rynek pieniężny, kapitałowy, instrumentów pochodnych)
5. Współpraca banku z klientem instytucjonalnym sektora finansowego
6. Znaczenie segmentacji w procesie podejmowania decyzji przez klienta
7. Zarządzanie relacjami z klientem (CRM) w strategii banku
8. Konsultacje

SPOTKANIE 5 – SOBOTA/NIEDZIELA (8 godz./8 godz.)

Produkty i usługi bankowe

1. Klasyfikacja produktów bankowych z punktu widzenia ich wpływu na bilans banku
2. Klasyfikacja produktów bankowych z punktu widzenia ich wpływu na wynik banku
3. Klasyfikacja produktów bankowych według płynności i wypłacalności
4. Produkty i usługi lokacyjne
5. Produkty i usługi finansujące
6. Produkty i usługi rozliczeniowe
7. Rola i znaczenie doradcy klienta bankowego
8. Konsultacje

SPOTKANIE 6 – SOBOTA/NIEDZIELA (8 godz./8 godz.)

Produkty i procedury kredytowe

1. Rodzaje produktów kredytowych
2. Ryzyko kredytowe
3. Metody oceny zdolności kredytowej
4. Prawne zabezpieczenia kredytów
5. Proces udzielania kredytów hipotecznych
6. Proces administrowania kredytem z punktu widzenia banku
7. Kalkulacja kosztu kredytu
8. Harmonogram spłaty kredytu
9. Konsultacje

SPOTKANIE 7 – SOBOTA/NIEDZIELA (8 godz./8 godz.)

Dystrybucja i konkurencja produktów i usług bankowych

1. Kanały dystrybucji produktów i usług bankowych
2. Triada czynników pobudzających rozwój elektronicznych kanałów dystrybucji (rozwój technologii, potrzeby klienta, ograniczanie kosztów banku)
3. Zagrożenia związane z rozwojem bankowości elektronicznej
4. Tradycyjna sieć oddziałów i potrzeba jej modernizacji



5. Modele bankowości (finansowy supermarket, franszyza, sprzedaż krzyżowa, „zbieranie śmietanki”)
6. Współczesne trendy w bankowości światowej (w tym ewolucja roli i znaczenia banku jako pośrednika)
7. Przewagi konkurencyjne jednostek parabankowych
8. Konsultacje

Moduł 3. Zarządzanie bankiem a efektywność działalności bankowej

SPOTKANIE 8 – SOBOTA/NIEDZIELA (6 godz./6 godz.)

Elementy rachunkowości i sprawozdawczość bankowa

1. Pojęcie i zasady rachunkowości bankowej
2. Zakres sprawozdawczości w oparciu o Międzynarodowe Standardy Rachunkowości i regulacje polskie
3. Bilans i rachunek zysków i strat instytucji bankowej
4. Pozostałe elementy sprawozdania finansowego banku (rachunek przepływów pieniężnych, zmiany w kapitale, informacja dodatkowa)
5. Ewidencja typowych operacji bankowych
6. Sprawozdawczość finansowa a sprawozdawczość zarządcza
7. Konsultacje

SPOTKANIE 9-10 – SOBOTA-NIEDZIELA-SOBOTA (8 godz./8 godz./8 godz.)

Zarządzanie bankiem

1. Płynność, wypłacalność i zyskowność działalności bankowej
2. Zarządzanie płynnością w transakcjach międzybankowych
3. Zarządzanie aktywami i pasywami
4. Zarządzanie ryzykiem bankowym
5. Regulacje i rekomendacje dot. zarządzania ryzykiem bankowym
6. Zarządzanie finansowe w banku
7. Narzędzia ograniczające ryzyko bankowe
8. Konsultacje

SPOTKANIE 11 – SOBOTA/NIEDZIELA (8 godz./8 godz.)

Ocena efektywności banku

1. Determinanty efektywności działania banku
2. Efektywność finansowa i operacyjna banku
3. Wskaźniki oceny efektywności banku
4. Metody pomiaru efektywności banku
5. Narzędzia wykorzystywane do oceny efektywności banku
6. Koszt i mechanizm wyceny produktów bankowych
7. Wycena produktów bankowych a dochodowość klienta
8. Konsultacje



Moduł 4. Aspekty behawioralne funkcjonowania banku

SPOTKANIE 12 – SOBOTA/NIEDZIELA (8 godz./8 godz.)

Marketing bankowy

1. Instrumentarium marketingu usług bankowych
2. Strategie marketingowe banku
3. Zachowania klienta i badania marketingowe usług bankowych
4. Jakość usług bankowych a satysfakcja i lojalność klienta
5. Działania marketingowe na rynku usług masowych
6. Marketingowe aspekty bankowości prywatnej
7. Marketingowe aspekty bankowości korporacyjnej
8. Proces planowania, monitoringu i kontroli marketingowej na poziomie oddziału banku
9. Konsultacje

SPOTKANIE 13 – SOBOTA/NIEDZIELA (8 godz./8 godz.)

Zarządzanie organizacją bankową

1. Struktura organizacyjna banku (funkcjonalna, zadaniowa) a proces decyzyjny
2. Kultura organizacyjna i tożsamość korporacyjna
3. Zarządzanie kompetencjami
4. Zarządzanie komunikacją (komunikacja werbalna, niewerbalna)
5. Warunki efektywnego planowania w jednostce bankowej
6. Rola i znaczenie kontroli zarządczej w banku
7. Proces personalny i jego uwarunkowania
8. Przywództwo i zarządzanie zespołem
9. Konsultacje

SPOTKANIE 14 – SOBOTA/NIEDZIELA (8 godz./8 godz.)

Etyka w działalności bankowej

1. Znaczenie etyki w biznesie
2. Myślenie i zachowanie analityczne w kulturze korporacyjnej
3. Kodeks zachowania/etyki w relacji klient-bank
4. Zaufanie klienta i poufność danych w działalności komercyjnej
5. Compliance w finansach i bankowości
6. Zachowania nieetyczne w bankowości
7. Zachowania przestępcze w bankowości
8. Konsultacje
9. Omówienie egzaminu Europejski Certyfikat Bankowca EFCB (Koordynator Programu)

