



Kurs przygotowujący do egzaminu Europejski Certyfikat Bankowca (EFCB)

Moduł 2. Relacja produkt-klient w działalności bankowej

Kurs obejmuje dwa weekendowe zjazdy (sobota - niedziela - od 9:00 do 16:00), które obejmują łącznie 32 godz. zajęć w formie wykładów, dyskusji i konsultacji, przygotowujących do egzaminu Europejski Certyfikat Bankowca EFCB w części dotyczącej Modułu B celów egzaminacyjnych (waga w ramach egzaminu ECB EFCB – 60%).

SPOTKANIE 1 – SOBOTA (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 2 – NIEDZIELA (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 3 – SOBOTA (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 4 – NIEDZIELA (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
9. Omówienie egzaminu Europejski Certyfikat Bankowca EFCB (Koordynator Programu)

