



<b>Przedmiot:</b> PRIVATE BANKING				
<b>Forma zajęć:</b> ćwiczenia	<b>Semestr:</b> 6	<b>Rok:</b> 3	<b>Wymiar godzin:</b> 15	<b>Punkty ECTS:</b> 0
<b>Forma zaliczenia:</b> zaliczenie na ocenę	<b>Typ przedmiotu:</b> do wyboru		<b>Język nauczania:</b> polski	
<b>Kierunek:</b> Finanse i Rachunkowość		<b>Tryb:</b> stacjonarne		<b>Rodzaj:</b> magisterskie
<b>Specjalność:</b> Pośrednictwo i Doradztwo Finansowe				
<b>Katedra:</b> Katedra Finansów				
<b>Stopień naukowy wykładowcy:</b> mgr		<b>Imię i nazwisko wykładowcy:</b> Anna Piechaczek		

**Wymagania wstępne (przedmioty wprowadzające):**

Bankowość, Rynki finansowe

**Program przedmiotu:**

Pojęcia private banking, personal banking, wealth management, asset management.  
Istota private banking a bankowość detaliczna.  
Czynniki rozwoju rynku private banking.  
Model offshore i onshore.  
Wzrost rynku PB w ujęciu globalnym.  
Czynniki wzrostu bogactwa w różnych częściach świata - czynniki demograficzne, ceny aktywów, egalitarny vs konkurencyjny model dystrybucji dochodów.  
Rynek PB w Europie Zachodniej i Środkowo-Wschodniej.  
Specyfika klientów zamożnych na rynkach Europy Wschodzącej.  
Polski rynek PB - 1) Profil klienta bankowości prywatnej (cechy klienta private banking, specyfika jego potrzeb i oczekiwań względem instytucji finansowej; charakterystyka polskiego bankowego klienta VIP; kryteria wyboru banku stosowane przez masowego klienta banku vs. klienta zamożnego)  
2) Segmentacja klientów PB (kryteria segmentacji; ewolucja: podejście tradycyjne vs. podejście bazujące na potrzebach; porównanie struktury segmentu w Polsce i na świecie)  
3) Modele współpracy z klientem w ramach PB (różnice w bankowej obsłudze klientów masowych i klientów zamożnych; asset-based PB vs. retail-based PB; funkcje banku w ramach PB; wsparcie obsługi klienta w ramach PB; koncepcja otwartej architektury produktowej vs. koncepcja centrów kompetencji)  
4) Znaczenie efektu PB (kluczowe cechy efektu PB; klasyfikacja produktów i usług w ramach PB: bankowe i nonbankowe, finansowe i niefinansowe)

**Metody dydaktyczne:**

Praca w podgrupach, indywidualne prezentacje

**Cele przedmiotu:**

Uwrażliwienie studentów na znaczenie umiejętności interpersonalnych w obszarze bankowości prywatnej. Opanowanie przez studentów podstawowych pojęć związanych z zagadnieniem przedmiotu (bankowość prywatna, wealth management, asset management, relationship manager, otwarta architektura produktowa, produkty strukturyzowane, concierge, art banking, itp.),

**Warunki zaliczenia:**

kolokwium, opracowanie karty wymaganego produktu dla klienta z sektora PB

**Literatura podstawowa (do 4 pozycji):**

L. Dziawgo, Private banking. Bankowość dla zamożnych klientów, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2006.  
D. Maude, Global Private Banking and Wealth Management, John Wiley&Sons Ltd, 2006.  
J. Pietrzak, Kierunki rozwoju usług private banking w Polsce, Bank i Kredyt, marzec 2006, s. 23-29.  
J. Pietrzak, Private banking - strategia koncentracji na wąskim segmencie rynkowym, Bank i Kredyt, lipiec 2002, s. 56-60.

**Literatura uzupełniająca (do 4 pozycji):**

--