



Informator	2023/2024	
Tytuł oferty	Private banking (w języku polskim)	
Sygnatura	138260 - 2853	3 pkt. ECTS
Prowadzący	dr Magdalena Maria Kozińska	

A. Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest usystematyzowanie wiedzy studentów na temat ram bankowości dla zamożnych. W trakcie wykładu studenci zostaną zaznajomieni z różnorodnością podmiotów świadczących usługi w zakresie private banking oraz paletą ich usług (w ujęciu krajowym i międzynarodowym). Wykład ma także służyć przekazaniu podstawowych zasad obsługi klienta zamożnego. Celem wykładu jest wstępne przygotowanie studentów do pracy w segmencie private banking.

B. Ogólna charakterystyka zajęć (abstrakt)

Klient zamożny na rynku usług finansowych i pozafinansowych. Modele świadczenia usług private banking. Specyfika usług bankowości prywatnej. Obsługa klienta zamożnego. Rynek private banking w Polsce i na świecie.

C. Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza	<p>Student potrafi scharakteryzować czynniki bogactwa, dokonać segmentacji klientów zamożnych i wskazać na zależność między zmianami w zakresie sytuacji makroekonomicznej a zmianą poziomu bogactwa</p> <p>Student potrafi scharakteryzować produkty i usługi bankowe, finansowe, doradcze oraz niezwiązane z finansami klienta w segmencie private banking, jak również wskazać kryteria wyboru produktów i usług przez klientów zamożnych. Potrafi wskazać rozwiązania najlepsze dla klientów private banking, w szczególności w zakresie wykorzystania innowacji finansowych i technologicznych</p> <p>Student potrafi wskazać rodzaje i zasady funkcjonowania podmiotów świadczących usługi private banking, a także potrafi ocenić uwarunkowania ich rozwoju, w tym w kontekście międzynarodowym</p> <p>Student potrafi rozwiązywać problemy związane z podstawowymi funkcjami i procesami zarządzania w zakresie obsługi klienta zamożnego: planowaniem, organizowaniem, motywowaniem, kontrolą i koordynacją</p> <p>Student rozumie podstawowe problemy i wyzwania w zakresie obsługi klienta zamożnego występujące na poziomie międzynarodowym oraz zna sposoby rozwiązywania tych problemów, posiada wiedzę z zakresu finansów międzynarodowych i rynków kapitałowych oraz podstaw finansów i rachunkowości, które pozwalają mu na efektywną obsługę klienta zamożnego</p>
Umiejętności	<p>Student potrafi scharakteryzować private banking jako segment działalności bankowej i jego cechy odróżniające od innych rodzajów bankowości (detalicznej, korporacyjnej), a także wskazać odpowiednie strategie marketingowe, jakie powinien wykorzystać w pracy z klientami zamożnymi</p> <p>Student posiada zdolność oceny i dopasowania oferty banku do profilu klienta zamożnego (tj. poprawnie identyfikować potrzeby klientów zamożnych i dobierać produkty spełniające ich oczekiwania, a także określać poziom ryzyka jakie wiąże się z poszczególnymi produktami finansowymi), w tym wykorzystania produktów i usług cyfrowych (innowacje finansowa, w zakresie inwestycji i kanałów obsługi klientów)</p> <p>Student umie wskazać cechy doradcy klienta zamożnego, w tym posiadał podstawowe umiejętności w zakresie obsługi klienta zamożnego</p> <p>Student umie diagnozować i rozwiązywać problemy związane z podstawowymi funkcjami zarządzania w zakresie obsługi klienta zamożnego, tj. związane z planowaniem, organizowaniem, kontrolą i koordynacją tworzenia planów finansowych dla zamożnych klientów</p>
Kompetencje społeczne	<p>Student stosuje zasady savoir vivre bankiera klienta zamożnego</p> <p>Student jest zdolny do skutecznego komunikowania się, negocjowania i przekonywania w zakresie planowania i egzekwowania obsługi klienta zamożnego</p> <p>Student posiada umiejętności realizowania różnych projektów biznesowych (czego wymaga interdyscyplinarność private banking), wykazuje inicjatywę, samodzielność w działalności biznesowej i umiejętności negocjacyjne</p>

D. Tematyka zajęć

- 1 Klient zamożny i jego majątek jako centrum zainteresowania private banking
- 2 Private banking - podstawowe pojęcia. Miejsce private banking w bankowości i finansach
- 3 Modele oferowania usług z zakresu private banking
- 4 Podstawowe usługi bankowe świadczone dla klientów zamożnych
- 5 Pozostałe usługi finansowe dla klientów private banking
- 6 Inwestycje alternatywne dla klientów klasy premium
- 7 Usługi doradcze w private banking
- 8 Marketing usług private banking
- 9 Obsługa klienta zamożnego
- 10 Kompetencje twarde i miękkie doradcy klienta zamożnego
- 11 Private banking w wymiarze międzynarodowym
- 12 Rynek private banking w Polsce
- 13 Perspektywy rozwoju rynku private banking na świecie
- 14 Private banking na przykładach wybranych banków - prezentacje (cz. I)
- 15 Private banking na przykładach wybranych banków - prezentacje (cz. II)

E. Literatura podstawowa (obowiązkowe podręczniki)

M. Zaleska, M. Kozinska, Private banking. Tradycja i nowoczesność w bezpiecznym wydaniu, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2022
 E. Ślęzak, Private banking w: M. Zaleska (red.), Świat bankowości, Difin, Warszawa 2019
 L. Dziawgo, Private banking w: M. Zaleska (red.), Bankowość, CH Beck, Warszawa 2013
 M. Kozieńska, Family office - perspektywy rozwoju w Polsce w: A. Adamczyk, S. Franek (red.), Finanse publiczne a finanse prywatne. Problemy, diagnozy, perspektywy, Uniwersytet Szczeciński Rozprawy i Studia (MCCLI) 1177, Szczecin 2020
 M. Kozieńska, Condohotele jako przykład produktu dla klientów Private Banking w Polsce, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 387, 2019
 I. Pruchnicka-Grabias (red.), Alternatywne instrumenty inwestycyjne, Wydawnictwa fachowe CeDeWu, Warszawa 2017

F. Literatura uzupełniająca

K. Opolski, T. Potocki, T. Świst, Wealth Mangement - Bankowość dla bogatych, CeDeWu, Warszawa 2010
 D. Bednarska-Olejniczak, Private banking - marketing, jakość, sprzedaż, CeDeWu, Warszawa 2010
 G. Woźniewska, Czynniki wzrostu i wyzwania private banking Zarządzanie i Finanse, 2013, R. 11, nr 2, cz. 1, s. 655-666
 A. Figna, Bankowość prywatna w aspekcie zmian na rynku finansowym, Studia Ekonomiczne / Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 2015, nr 239, s. 25-35

G. Najważniejsze publikacje autora(ów) dotyczące proponowanych zajęć

Magdalena Kozieńska, Family office - perspektywy rozwoju w Polsce, W: red. prof. Sławomir Franek, prof. Adam Adamczyk, Finanse publiczne a finanse prywatne - problemy, diagnozy, perspektywy, 2020; Magdalena Kozieńska, The Competitive Advantages of Multi-Family Offices over Banks in Serving Wealthy Clients in Poland, W: European Journal of Family Business, 2021; Małgorzata Zaleska, Magdalena Kozieńska, Private banking : tradycja i nowoczesność w bezpiecznym wydaniu, 2022

H. Sygnatury wymaganych prerekwizytów

nie są wymagane

I. Wymiar i forma zajęć

	Stacj.	Sb.Niedz.	Popołud.
Ogółem:	30	14	30
Wykład	30	14	30

J. Elementy oceny końcowej

egzamin testowy (Egzamin w formie testu jednokrotnego wyboru)	50%
inne (Prezentacja)	50%

K. Wymagana znajomość języka obcego

nie jest wymagana

L. Kryteria selekcji

Lista rankingowa

M. Metody prowadzenia zajęć

Wykład