

Правительство Российской Федерации

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
"Национальный исследовательский университет
"Высшая школа экономики"
Банковский институт**

УТВЕРЖДЕНА

Экспертно-методическим советом БИ
председатель:

Р.М. Энтов _____

(подпись)

«———» _____ 2014г.

Программа дисциплины

«Управление благосостоянием частных клиентов»

направление 38.03.01.62 "Экономика", образовательная программа

«Банковское дело»

Автор программы:

ОДОБРЕНО:

Директор Банковского института
В.М. Солодков

(подпись)

«———» _____ 2014г.

Москва, 2014

*Настоящая программа не может быть использована другими
подразделениями университета и другими вузами без разрешения Банковского
института и разработчика программы.*

Область применения и нормативные ссылки

1 Область применения и нормативные ссылки

Настоящая программа учебной дисциплины устанавливает минимальные требования к знаниям и умениям студента и определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности.

Программа предназначена для преподавателей, ведущих данную дисциплину, учебных ассистентов и студентов направления подготовки/ специальности 38.03.01.62 "Экономика", образовательная программа "Банковское дело" изучающих дисциплину «Банковский менеджмент».

Программа разработана в соответствии с:

- образовательным стандартом НИУ ВШЭ по направлению 38.03.01.62 "Экономика";
- образовательной программой 38.03.01.62 "Экономика", образовательная программа "Банковское дело";
- Рабочим учебным планом университета по направлению 38.03.01.62 "Экономика", образовательная программа "Банковское дело".

Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины являются знакомство студентов с особенностями элитного обслуживания частного капитала, включая детальную характеристику комплекса услуг для привилегированных клиентов банков в практике зарубежных стран, а также отличительные черты отечественной практики.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины студент должен:

- Знать рынок услуг и сервисов по управлению крупным частным капиталом в банках и особенности работы индивидуального банковского обслуживания.
- Уметь формулировать требования к построению продуктовой линейки банков, работающих в сфере обслуживания крупного частного капитала.
- Иметь необходимые знания и навыки (приобрести опыт) для анализа комплекса мероприятий, требуемых для выстраивания системы индивидуального банковского обслуживания в розничном банке.

В результате изучения дисциплины студент осваивает следующие компетенции:

Компетенция	Код по ФГОС/ НИУ	Дескрипторы – основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
общенаучные (ОНК)			
готовность использовать основные законы научных дисциплин в профессиональной деятельности, применять методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования в экономике	(ОНК–1)	- знает закономерности функционирования современных банков индивидуального обслуживания - знает основные понятия, категории и инструменты Private Banking;	1) Чтение лекций с использованием мультимедийного оборудования. 2) Обсуждение вопросов на семинарах. 3) Подготовка презентаций. 4) Подготовка докладов. 5) Самостоятельная работа с источниками информации, изучение основной и дополнительной литературы, нормативно-правовых актов.
инструментальные (ИК):			
готовность к организационно – управленческой работе с малыми коллективами	(ИК–3)	- умеет планировать деятельность и распределять нагрузку; - инвестирует свое время в развитие других сотрудников; - показывает пример, устанавливает высокие личные стандарты.	Обсуждение вопросов и результатов практических занятий на семинаре. Подготовка презентаций в группах по 3 –5 человек и представление их на семинарских занятиях

готовность работать с информацией из различных источников	(ИК– 4)	- формирует необходимую информационную базу для оценки деятельности Private Banking и принятия решения о возможных способах привлечения крупных частных клиентов	Практические занятия: рассмотрение результатов презентаций, самостоятельная работа с рекомендуемыми источниками, в т.ч. с интернет-ресурсами.
социально–личностные и общекультурные (СЛК)			
способен анализировать социально–значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	(СЛК–4)	- понимает глобальные процессы, происходящие в мире, формирует свое мнение по общесоциальным, политическим, экономическим вопросам; - оценивает внешние факторы и тенденции, влияющие на деятельность банка	1) Чтение лекций. 2) Обсуждение вопросов на семинарах. 3) Подготовка докладов. 4) Самостоятельная работа с источниками информации, изучение основной и дополнительной литературы, нормативно-правовых актов.
умеет использовать нормативные правовые документы в своей деятельности	(СЛК–5)	- знает федеральное законодательство в области банковской деятельности, использует их при осуществлении практической деятельности.	1) Чтение лекций. 2) Обсуждение вопросов на семинарах. 3) Подготовка докладов и презентаций. 4) Самостоятельная работа с источниками информации, изучение основной и дополнительной литературы, нормативно-правовых актов.
способен логически верно, аргументировано	(СЛК–6)	- обладает навыками публичной речи,	1) Выступление на

и ясно строить устную и письменную речь		аргументации, ведения дискуссии; - обладает навыками выделения приоритетной информации из разных источников, может использовать ее в ходе дискуссии.	семинарах. 2) Подготовка докладов. 3) Подготовка и защита результатов самостоятельной работы в процессе презентации.
готов к кооперации с коллегами, работе в коллективе	(СЛК–7)	- принимает активное участие в обсуждении проблемы, может влиять на принятие решения в коллективе; - учится у других; - способен на сотрудничество вне границ иерархии.	Обсуждение вопросов и результатов практических занятий на семинаре.
способен к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства	(СЛК–9)	- работает с дополнительными источниками информации, в т.ч. и кроме рекомендуемых; - проявляет инициативу при обсуждении проблемы, выполнении работы.	1) Формирование системы оценок, повышающую мотивацию студента. 2) Защита презентаций в группах. 3) Подготовка докладов.
осознает социальную значимость своей будущей профессии, обладает высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности	(СЛК–11)	- понимает значение лояльности сотрудника в банковской деятельности; - знаком с этикой банковского служащего; - проявляет настойчивость, творческий подход в достижении целей профессиональной деятельности.	Предоставление материала в ходе лекции, обсуждение на семинарах, самостоятельная работа с источниками

<p>способен понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, сознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования информационной безопасности, в том числе защиты государственной тайны</p>	<p>(СЛК–12)</p>	<p>- понимает важность сохранения банковской тайны и необходимость конфиденциальности при работе с документацией клиента и информацией о его деятельности; - имеет представление о защите информации в электронном и бумажном виде.</p>	<p>Предоставление материала в ходе лекции, обсуждение на семинарах, самостоятельная работа с источниками</p>
<p>владеет основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, имеет навыки работы с компьютером как средством управления информацией, способен работать с информацией в глобальных компьютерных сетях</p>	<p>(СЛК–13)</p>	<p>- осуществляет поиск информации по полученному заданию; сбор и анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач; - осуществляет выбор инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.</p>	<p>1) Подготовка презентаций 2) Выполнение самостоятельной работы. 3) Подготовка докладов. 4) Подготовка тем семинарских занятий.</p>

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина относится к вариативной части профессионального цикла дисциплин, обеспечивающих подготовку бакалавров по направлению «Экономика».

Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах:

- Банковский менеджмент, Управление банковскими рисками, Корпоративное управление в банке, Корпоративные финансы, Инвестиционная деятельность коммерческого банка.

Для освоения учебной дисциплины, студенты должны владеть следующими знаниями и компетенциями:

иметь базовые знания по следующим курсам: «Макроэкономика», «Финансовые рынки и институты».

уметь самостоятельно работать с информационными ресурсами, отбирать и анализировать соответствующую литературу;

иметь общие знания в области управления рисками;

владеть офисными приложениями на уровне пользователя;

иметь способности к логическому мышлению, обобщению и анализу информации, аргументации своей позиции.

Тематический план учебной дисциплины

№	Название раздела	Всего часов	Аудиторные часы			Самостоятельная работа
			Лекции	Семинары	Практические занятия	
1.	История развития Private Banking – современный рынок. Клиенты. Потенциал развития.	24	4			20
2.	Продуктовый ряд. Финансовые и нефинансовые сервисы. Дополнительные возможности Private Banking, предоставляемые партнерами Банка. Lifestyle management.	26		4		22
3.	Инвестиционные услуги. Доверительное управление. Структурные ноты.	26	2	2		22
4.	Западная практика Private Banking. External asset management в Швейцарских банках.	22	2	2		18
5.	Мастер-класс: Управление портфелем Еврооблигаций клиентов Private Banking от Главы облигационного направления крупнейшей инвестиционной компании.	24		4		20
6.	Бизнес Банка по управлению крупным частным капиталом. Правовое регулирование. Compliance.	22	2	2		18
	Итого	144	10	14		120

Формы контроля знаний студентов

Тип контроля	Форма контроля	3 год				Параметры
		1	2	3	4	

	Домашнее задание			*		Поиск информации, подготовка презентаций
Итоговый	Зачет			*		Письменный зачет (60 мин.)

Критерии оценки знаний, навыков

Текущий контроль осуществляется на семинарах в форме проверки и обсуждения семинарских домашних заданий.

Оценка за семинары выставляется с учетом активности студента на занятиях, выполнения им семинарских домашних и аудиторных работ.

Оценки по всем формам текущего контроля выставляются по 10-ти балльной шкале.

Письменный зачет – проводится в форме тестирования.

Итоговая оценка выставляется по формуле
 $O_{\text{итоговая}} = k_1 * O_{\text{аудиторная}} + k_2 * O_{\text{зачетная}}$

где $k_1 = (0,3)$ $k_2 = (0,7)$,

баллы										
Оценка	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Оценка	5			4		3		2		

Содержание дисциплины

Название раздела	Содержание раздела	Количество часов
Тема 1. История развития Private Banking – современный рынок. Клиенты. Потенциал развития.	Понятие и сущность Private Banking. Зарождение частного банковского обслуживания. Характерные особенности и отличие от других видов банковского бизнеса. Клиент – владелец крупного частного капитала. Сегментация – мировые стандарты. Потенциал развития и тенденции рынка по управлению благосостоянием частных клиентов. Основные игроки российского рынка Private Banking.	4
Тема 2. Продуктовый ряд. Финансовые и нефинансовые сервисы. Дополнительные возможности Private Banking, предоставляемые партнерами Банка. Lifestyle	Виды стандартных банковских продуктов и услуг для состоятельных клиентов. Индивидуальные тарифы. Депозитные программы. Льготные схемы кредитования. Операции обмена иностранной валюты. Премиальные расчетные платежные карты. Премиальные ко-бренды. Операции конвертации на рынке FOREX. Предложения нефинансовых сервисов от партнеров. Программы лояльности. Страховые продукты. Накопительное страхование жизни. Lifestyle management.	4

management.		
Тема 3. Инвестиционные услуги. Доверительное управление. Фонды. Структурные ноты.	Инвестиционные услуги для клиентов Private Banking. Доверительное управление активами. Создание трастов. Оптимизация налогообложения. Размещение активов в оффшорных юрисдикциях. Паевые фонды. ETF. Хедж фонды. Инвестиции в экзотических валютах. Структурные продукты. Ноты, обеспеченные активами. BLN. CLN. Виды комиссий: Комиссия за управление. Комиссия за успех.	4
Тема 4. Западная практика Private Banking. External asset management в Швейцарских банках.	Мировой рынок Private Banking. Основные представители рынка по управлению благосостоянием частных клиентов в мире. Западная модель бизнеса по управлению благосостоянием частных клиентов. Швейцарские банки. Понятие и сущность External Asset Management. Внешнее управление активами. Виды клиентских комиссий. Правовые аспекты наличия счетов в зарубежных банках у российских клиентов.	4
Тема 5. Мастер-класс: Управление портфелем Еврооблигаций клиентов Private Banking от Главы облигационного направления крупнейшей инвестиционной компании	Мастер-класс приглашенного спикера посвящен одному из самых актуальных инструментов для состоятельных российских частных клиентов - Еврооблигациям. Презентация будет состоять из двух частей: - российский рынок облигаций - вызовы и возможности для инвесторов в текущей ситуации в России и мире; - еврооблигации развивающихся и развитых стран - актуальные идеи и возможности для состоятельных российских частных клиентов.	4
Тема 6. Бизнес Банка по управлению крупным частным капиталом. Правовое регулирование. Compliance.	R&L подразделения Банка, обслуживающего состоятельных клиентов. Ставка трансфертного ценообразования. Условия фондирования. Премиальное обслуживание состоятельных клиентов. Мотивация персональных менеджеров. Правовое регулирование. Compliance.	4
1. Итого		24

Образовательные технологии

Основные образовательные технологии включают в себя:

- лекции и семинарские занятия;
- разбор практических задач и кейсов;
- мастер-классы экспертов

Преподаватель оценивает работу студентов на семинарских и практических занятиях: работу на занятии, подготовку домашнего задания и выступления с докладами и презентациями, участие в обсуждении темы занятия, оценка за

работу на семинарских и практических занятиях преподаватель выставляет в рабочую ведомость. Накопленная оценка по 10-ти балльной шкале за работу на семинарских и практических занятиях определяется перед промежуточным или итоговым контролем - $O_{аудиторная}$.

Оценки итогового контроля выставляются по 10-ти балльной шкале.

Для экзамена:

5-балльная шкала	10-балльная шкала
не зачтено	1
	2
	3
зачтено	4
	5
	6
	7
	8
	9
	10

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1. Основная литература

Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.90 г. № 395 – ФЗ

Роуз П. Банковский менеджмент. – М.: Финансы, 1997

Гусев, Алексей. Private banking в рамках банковской структуры // Организация продаж банковских продуктов. – 2009.

Гусев, Алексей. Private banking по-русски... Неужели все-таки есть что и кому продавать // Организация продаж банковских продуктов. – 2009.

Лайза, Грей. "Новый "семейный офис". Инновационные стратегии консультирования состоятельных клиентов". – изд.Вершина, 2007.

Рэй Кристина. Рынок облигаций. Торговля и управление рисками. Пер. с англ. – М.: Дело, 1999

Мод Д., Молино Ф. Private Banking: элитное обслуживание частного капитала. – М.: Альбина Паблишер, 2003.

Хаустова М.Н. Индивидуальное банковское обслуживание состоятельных клиентов как сегмент международных финансов. – Диссертация, Санкт-Петербург, 2012

Библиотека Центра исследований платежных систем и расчетов. Private Banking по-русски?! – КноРус, 2013

Асатрян Е.А. Развитие обслуживания состоятельных клиентов для повышения конкурентоспособности банков. – автореферат, дисс., Москва, Государственный университет управления, 2010

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. – М.: Инфра-М, 2003

2. Дополнительная литература

а) Периодические издания:

The Economist

Spears

Euromoney

Financial Times

World Wealth Report

Wealth Management Survey – PricewaterhouseCoopers, 2013

Scorpio Partnership – Private banking

б) интернет-ресурсы

<http://www.pbwm.ru>

<http://www.swconsult.ch>

<http://www.banki.ru>

<http://www.thewealthreport.net/>

<http://www.swissbanking.ch/en/home.htm>

<http://www.vsv-asg.ch>

<http://www.capgemini.com/>

Дистанционная поддержка дисциплины

[Если предусмотрена дистанционная поддержка курса, укажите информацию об электронных ресурсах, которыми должны пользоваться студенты для проработки отдельных тем, выполнения заданий, обмена информацией с преподавателем для подготовки заданий, укажите порядок доступа к дистанционным ресурсам.

В соответствующем разделе "Содержание дисциплины" должна быть ссылка, какие элементы дистанционной поддержки используются для освоения темы или раздела]

Дистанционные ресурсы:

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Мультимедийный проектор для лекций и практических занятий; раздаточные материалы для практических занятий.