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

**Банковский институт**

**Рабочая программа дисциплины**

 «Управление благосостоянием частных клиентов»

для образовательной программы «Банковское дело»

 направление 38.03.01 "Экономика"

уровень «бакалавр»

Автор программы:

Шенкер Олег Арнольдович, CFA

oschenker@gmail.com

Рекомендована Экспертно-методическим

советом Банковского института

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2018 г.,

№ протокола\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Утверждена «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2018 г.

Академический руководитель образовательной программы

В.М. Солодков \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

Москва, 2018

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

# Область применения и нормативные ссылки

# 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 дисциплины «Управление благосостоянием частных клиентов», 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 теорией, практикой и инструментами управления частным благосостоянием, а также особенностями организации, включая характеристику продуктового ряда, экономики и стратегии управления индивидуального банковского обслуживания.

# 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 и ясно строить устную и письменную речь  | (СЛК–6) | - обладает навыками публичной речи, аргументации, ведения дискуссии;- обладает навыками выделения приоритетной информации из разных источников, может использовать ее в ходе дискуссии. | 1) Выступление на 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 |
| 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  | (СЛК–12) | - 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. | Предоставление материала в ходе лекции, обсуждение на семинарах, самостоятельная работа с источниками |
| 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  | (СЛК–13) | - 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. | 1) Подготовка презентаций2) Выполнение самостоятельной работы.3) Подготовка докладов.4) Подготовка тем семинарских занятий. |

# 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», «Управление портфелем».
* 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. | Основные понятия и определения:- asset management,- private wealth management,- private banking,- HNWI/UHNWI. История становления индивидуального банковского обслуживания. Клиенты. Бизнес-модели. | 26 | 4 |  |  | 22 |
| 2. | Управление портфелем частного инвестора. Современная портфельная теория (MPT), pro- и contra. Инвестиционные цели и ограничения, инвестиционная декларация частного инвестора. Оптимизация портфелей. Активное управление. Коммуникация с клиентом.  | 44 | 4 | 4 |  | 36 |
| 3. | Продуктовая линейка PB. Расчетно-банковское обслуживание – платформа для PWM. Правовые основы и формы доверительного управление активами. Финансовое планирование и консультационные услуги. | 44 | 4 | 4 |  | 36 |
| 4. | Управление частный банкинг как бизнес. Бизнес-модели и их экономика. Основные KPI. Организация индивидуального банковского обслуживания. Конкурентные стратегии. | 38 |  | 4 |  | 34 |
|  | Итого | 152 | 12 | 12 |  | 128 |

# Формы контроля знаний студентов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тип контроля | Форма контроля | 3 год | Параметры  |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  | Контрольная работа |  |  | \* |  | Поиск информации, подготовка презентаций  |
| Итоговый | Экзамен |  |  | \* |  | 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

Oитоговая=k1\*Оаудиторная+k2\*Озачетная

где k1= (0,3) k2= (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.** Введение. | Основные понятия и определения: Asset Management, Private Wealth Management, Private Banking. История становления частного банковского обслуживания. Типичный профиль клиента – HNWI/UHNWI – мировые стандарты. Основные игроки рынка Private Banking. | 4 |
| **Тема 2.** Управление портфелем частного инвестора. | Современная портфельная теория (MPT), pro- и contra. Инвестиционные цели и ограничения, инвестиционная декларация частного инвестора. Оптимизация портфелей. Активное управление. Коммуникация с клиентом. | 8 |
| **Тема 3.** Продуктовая линейка частного банка. | Расчетно-банковское обслуживание – платформа для PWM – счета и депозиты, валюто-обменные операции, брокерские и депозитарные услуги. Правовые основы и формы доверительного управление активами. ОФБУ. Взаимные и Паевые инвестиционные фонды. Альтернативные инвестиционные продукты. Фонды недвижимости, REITS, CTA, хеджевые-фонды и private equity. Структурные продукты. Финансовое планирование. Страхование. Инвестиционный консалтинг. Консьерж сервис и Life Style Management. Накопительное страхование жизни. Lifestyle management. | 8 |
| **Тема 4.** Управление бизнесом Private Banking. | Основные бизнес модели, их экономика, KPI, преимущества и недостатки. Сравнение добавленной стоимости продуктов частного банка. Частный банк vs. коммерческий банк – дилемма капитала. Организация индивидуального банковского обслуживания. Конкурентные стратегии. | 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 - *Оаудиторная*.

# 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

## 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 структу- ры // Организация продаж банковских продуктов. – 2009.

*Гусев, Алексей.* Private banking по-русски... Неужели все-таки есть что и кому продавать // Организация продаж банковских продук- тов. – 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, 2016

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/

# Материально-техническое обеспечение дисциплины

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