



## ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

Załącznik do uchwały nr 4/2002 posiedzenia plenarnego Komitetu Europejskiego Certyfikatu Bankowca EFCB z dnia 12.09.2022r.

Planowany termin obowiązywania poniżej zaktualizowanego Standardu to 1 marca 2023 r.

### **Standard Kwalifikacyjny** ***Dyplomowany Pracownik Bankowy DPB*** (po egzaminie na Europejski Certyfikat Bankowca EFCB 3E<sup>1</sup>)

#### **/opis/**

Poniższy Standard Kwalifikacyjny dotyczy ogółu pracowników centrali i jednostek terenowych (sprzedaży, zaplecza i wsparcia).

Zgodnie z zasadami Europejskich Ram Kwalifikacyjnych Standard został podzielony na trzy główne części:

- 1) wiedza,
- 2) umiejętności,
- 3) postawy (kompetencje społeczne).

Zgodnie z procedurą uzyskiwania Certyfikatów ZBP proces certyfikacji składa się z dwóch etapów:

- 1) egzaminu organizowanego w ramach Systemu Standardów,
- 2) oceny dokonywanej przez aktualnego pracodawcę (*bank lub firmę pośrednictwa finansowego*).

#### **EGZAMIN:**

Jednym z wymogów uzyskania stopnia zawodowego Dyplomowanego Pracownika Bankowego jest zdanie egzaminu na Europejski Certyfikat Bankowca EFCB 3E. Dodatkowo wymagane jest posiadanie przez pracownika min. 2-letniego stażu pracy w sektorze finansowym. Egzamin ECB EFCB 3E weryfikuje wiedzę i część umiejętności pracownika (pozostałe umiejętności oraz postawy, które trudne są do oceny na podstawie egzaminu, oceniane są przez pracodawcę).

Nowym elementem jest uzupełnienie egzaminu o elementy sprawdzające niektóre umiejętności. W ślad za tym idą wagi przypisane poszczególnym zagadnieniom w następujący sposób:

- o wagi dotyczące części egzaminacyjnej (oznaczone kolorem zielonym) służą jako wskazówki dla wykładowców oraz zdających w celu określenia ważności wiedzy i

---

<sup>1</sup> „Europejski Certyfikat Bankowca EFCB 3E” jest standardem jakościowym dla profesjonalnych kwalifikacji za wodowych w europejskim sektorze finansowym, dostosowanym do Standardu z Potrójnym E (Triple E Standard). Triple E European Foundation Certificate in Banking (Europejski Certyfikat Bankowca EFCB 3E) jest pierwszą kwalifikacją, która uzyskała ten standard. Więcej informacji: <https://ebtn-association.eu/triple-e/>

umiejętności zarówno przy przygotowywaniu kursów, jak i wymagań (*pytań*) egzaminacyjnych. A zatem wiedzy i umiejętnościom przypisana jest waga 100 %,

- o wagi oznaczone kolorem czerwonym określają znaczenie, które powinno być przypisane poszczególnym tematom w czasie przeprowadzania szkoleń lub/i przy tworzeniu podręczników. One sumują się do 100%.

**PRACODAWCA:**

- o weryfikuje część pozostałych umiejętności,
- o weryfikuje postawy (kompetencje społeczne).

Pracodawca musi ocenić oba powyżej wymienione elementy. W celu usystematyzowania drugiego etapu uzyskiwania Certyfikatu pracodawca otrzyma standardowy Arkusz Oceny, w którym będzie przedstawiał swoją ocenę pozostałych umiejętności oraz postaw pracownika. Arkusz Oceny będzie załączony do wniosku do ZBP o nadanie stopnia zawodowego DPB. Finalna ocena składa się z 3 elementów:

- 1) przedstawienie ważnego Europejskiego Certyfikatu Bankowca EFCB 3E<sup>2</sup>
- 2) oceny pracodawcy dotyczącej pozostałych umiejętności pracownika,
- 3) oceny pracodawcy dotyczącej postaw pracownika.

Uzyskanie pozytywnej oceny we wszystkich tych trzech przypadkach upoważnia ZBP do wystawienia Certyfikatu *Dyplomowanego Pracownika Bankowego*.

***Dyplomowany Pracownik Bankowy DPB***  
(po egzaminie na Europejski Certyfikat Bankowca EFCB 3E)  
**/wymagania/**

**Weryfikacja tylko na podstawie egzaminu.**

**Wiedza i umiejętności** -znajomość faktów, zasad, procesów i pojęć podstawowych w dziedzinie bankowości i finansów **100 %**

**Wymogi na podstawie „Efektów uczenia się ECB EFCB 3E”**

**GLÓWNE EFEKTY UCZENIA SIĘ  
ECB EFCB 3E**

**POSIADACZ CERTYFIKATU ECB EFCB 3E BĘDZIE POTRAFIŁ:**

**MODUŁ 1: SYSTEM MONETARNY I FINANSOWY UE (15%)**

1. Wyjaśnić strukturę gospodarczą i finansową Unii Europejskiej (*Wiedza*);
2. Opisać politykę monetarną w Unii Europejskiej (*Wiedza*);
3. Opisać europejskie ramy regulacyjne obowiązujące w sektorze bankowości oraz ich wpływ na system bankowy (*Wiedza*);

---

<sup>2</sup> Ważność ECB EFCB 3E związana jest z wymogiem Stałego Rozwoju Zawodowego (SRZ) posiadacza danego Certyfikatu. Program SRZ i rejestr osób certyfikowanych prowadzi w Polsce Warszawski Instytut Bankowości jako szkoła akredytowana w europejskim systemie EFCB.

## **MODUŁ 2: KLIENCI, PRODUKTY I USŁUGI BANKÓW (50%)**

4. Zdefiniować i wyjaśnić charakterystyki kluczowych segmentów klientów w oraz ich potrzeby finansowe (*Wiedza*);
5. Przeanalizować produkty i usługi bankowe pod kątem potrzeb klienta oraz opisać kanały ich dystrybucji (*Umiejętności, Wiedza*);
6. Dopasować konkretne produkty i usługi bankowe do potrzeb klienta (*Umiejętności*);

## **MODUŁ 3: ZARZĄDZANIE RYZYKIEM, COMPLIANCE, ZAPOBIEGANIE PRANIU BRUDNYCH PIENIĘDZY, RODO, AUDYT WEWNĘTRZNY I SYSTEM KONTROLI WEWNĘTRZNEJ, ETYKA (35%)**

7. Zidentyfikować podstawowe ryzyka oraz procesy i zasady zarządzania ryzykiem, wyjaśnić swoją rolę w takim procesie oraz podjąć odpowiednie działania na rzecz ograniczania ryzyka (*Wiedza, Umiejętności*);
8. Zrozumieć proces kredytowy, z uwzględnieniem zasad biznesowych i zasad dotyczących ryzyka (*Wiedza*);
9. Zidentyfikować podejrzaną działalność i transakcje oraz podjąć odpowiednie działania środki zgodnie z zasadami i procedurami banku (*Wiedza, Umiejętności*);
10. Zdefiniować funkcję ds. compliance działającą w banku oraz działać zgodnie z zasadami i procedurami banku (*Wiedza, Umiejętności*);
11. Zdefiniować koncepcję prania brudnych pieniędzy oraz być w stanie wykryć podejrzaną transakcję i uruchomić procedury KYC (*Wiedza, Umiejętności, Kompetencje*);
12. Wskazać, czy interakcja pomiędzy pracownikiem banku a klientem jest związana z przekazaniem danych osobowych, a jeśli tak to działać zgodnie z RODO (*Wiedza, Umiejętności, Kompetencje*);
13. Opisać główne mechanizmy audytu wewnętrznego i kontroli wewnętrznej oraz wyjaśnić swoje obowiązki zgodnie z założeniami obowiązującego w banku systemem audytu wewnętrznego i kontroli wewnętrznej (*Wiedza*);
14. Przyjąć odpowiedzialność za działanie w sposób etyczny, zgodny z regulacjami i zorientowany na oferowanie wysokiego poziomu jakości, w ramach swojego zakresu odpowiedzialności, działając samodzielnie lub w jako członek zespołu (*Kompetencje*).

## SZCZEGÓLNE EFEKTY UCZENIA SIĘ ECB EFCB 3E

POSIADACZ CERTYFIKATU **ECB EFCB 3E** BĘDZIE POTRAFIŁ:

<b>I. MODUŁ 1: SYSTEM MONETARNY I FINANSOWY UE</b>	<b>15%</b>
<b>1. Struktura gospodarcza i finansowa Unii Europejskiej</b>	<b>6%</b>
1) Wskazać kluczowe cechy gospodarki UE, które wyróżniają ją od innych głównych globalnych systemów gospodarczych i które kształtują warunki funkcjonowania banków oraz innych instytucji finansowych.	
2) Wymienić i krótko scharakteryzować główne zasady funkcjonowania gospodarki UE (cztery swobody gospodarcze) a) Swoboda przepływu towarów, b) Swoboda przepływu pracowników, c) Swoboda przepływu kapitału, d) Swoboda przepływu usług. e) Opisać główne korzyści systemu SEPA	
3) Opisać mechanizmy koordynacji polityki makroekonomicznej UE (pakt na rzecz stabilności i rozwoju)	
4) Opisać nowy projekt UE powstały w roku 2020 po Brexicie oraz spodziewaną ewolucję UE w kontekście międzynarodowym)	
5) Opisać cechy lokalnej gospodarki, które kształtują popyt osób fizycznych i przedsiębiorstw na produkty bankowe i finansowe, z uwzględnieniem poszczególnych etapów cyklu gospodarczego i głównych wyzwań gospodarczych.	
6) Opisać rolę banków oraz innych instytucji finansowych w gospodarce.	
7) Opisać Zasady Zrównoważonego Finansowania oraz ich wpływ na system bankowy	
<b>2. Polityka monetarna w UE</b>	<b>4%</b>
1) Zdefiniować trzy ogólne funkcje pieniądza i przedstawić co najmniej jedną z nich.	
2) Wymienić główne funkcje banków centralnych.	
3) Sklasyfikować cele Europejskiej Unii Walutowej.	
4) Zdefiniować kluczowe cele monetarne UE oraz działania podejmowane przez Europejski Bank Centralny (ECB)/krajowe banki centralne w celu ich osiągnięcia.	
5) Zdefiniować cele i zadania Europejskiego Systemu Banków Centralnych (ESBC).	
6) Wskazać relacje pomiędzy EBC, ESBC i Eurosystemem.	
7) Zdefiniować kluczowe warunki wejścia do strefy euro i opisać, jakie zmiany powoduje wprowadzenie euro w danym kraju.	
8) Wymienić kluczowe rodzaje stóp procentowych w strefie euro oraz w swoim kraju, które to stopy są wykorzystywane do wyceny produktów i transakcji finansowych. Potrafi wymienić i podać wartości co najmniej trzech z nich.	
9) Wymienić co najmniej 3 kraje UE, w których euro nie jest walutą krajową	
10) Wyjaśnić różnicę pomiędzy rynkiem pieniężnym i kapitałowym	
<b>3. System finansowy w UE i Unia Bankowa</b>	<b>5%</b>
1) Wymienić rodzaje banków oraz innych instytucji finansowych działających w UE.	
2) Zdefiniować cele Unii Bankowej i krótko scharakteryzować jej trzy główne filary: a) Jednolity mechanizm nadzorczy, b) Jednolity mechanizm restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji, c) Jednolity zbiór przepisów, w tym Gwarancje depozytowe.	

3) Opisać rolę i zadania Europejskiego Banku Centralnego i Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego we wdrażaniu Unii Bankowej.	
4) Wyjaśnić relacje pomiędzy europejskimi organami nadzoru oraz ich wpływ na krajowe instytucje finansowe.	
5) Wymienić najważniejsze regulacje UE dotyczące sektora bankowego i krótko opisać ich znaczenie dla europejskich i krajowych sektorów bankowych.	
6) Scharakteryzować system finansowy i bankowy w swoim kraju oraz wskazać kluczowe cele i zadania krajowych organów nadzoru, jeżeli dane państwo nie należy do strefy euro/Unii Bankowej.	
<b>II. MODUŁ 2: KLIENCI, PRODUKTY I USŁUGI BANKÓW</b>	<b>50%</b>
<b>1. Dopasowanie produktów i usług do potrzeb klientów</b>	<b>6%</b>
1) Opisać główne trendy w bankowości dotyczące sposobu, w jaki produkty i usługi są oferowane klientom, ze szczególnym naciskiem na bankowość europejską.	
2) Wyjaśnić główne powody pojawienia się na rynku finansowym instytucji parabankowych oraz scharakteryzować wynikające z tego zjawiska szanse i zagrożenia dla banków oraz ich klientów (np. <b>firmy z sektora Fintech, kryptowaluty</b> ).	
3) Opisać sposób, w jaki: a) potrzeby klientów, b) konkurencja/ <b>nowi dostawcy usług finansowych</b> , c) rozwój technologiczny wpływają na rozwój kanałów dystrybucji <b>i sposób oferowania nowych produktów</b> .	
4) Opisać stałą potrzebę modernizacji tradycyjnej sieci oddziałów <b>wynikającą z cyfryzacji</b>	
5) Wyjaśnić, dlaczego rozwój <b>cyfrowych</b> kanałów dystrybucji oraz przekształcanie produktów i usług do postaci <b>cyfrowej</b> przynoszą korzyści zarówno klientowi, jak i bankowi.	
6) Wyjaśnić specyfikę marketingu bankowego.	
7) Zdefiniować czym jest marketing mix i opisać elementy, z których się składa.	
<b>8) Zdefiniować kanały dystrybucji wykorzystywane przez banki oraz wskazać zalety i wady owych kanałów.</b>	
<b>2. Produkty i usługi</b>	<b>4%</b>
1) Opisać koncepcję Zarządzania Relacjami z Klientem i wyjaśnić, dlaczego banki ją stosują.	
2) Rozróżnić aktywa i pasywa pod kątem płynności i wypłacalności.	
3) Opisać i podać przykłady: a) produktów opartych na marży odsetkowej, b) produktów opartych na opłatach, c) produktów pozabilansowych.	
<b>4) Zdefiniować pojęcie <i>bancassurance</i> i opisać relację pomiędzy bankiem a towarzystwem ubezpieczeniowym podczas oferowania produktów ubezpieczeniowych lub świadczeń ubezpieczeniowych klientom banku, oraz podać przyczyny rosnącego zapotrzebowania klientów na takie produkty.</b>	
5) Opisać lokalne i międzynarodowe usługi płatnicze (dokumentowe) dostępne dla kluczowych segmentów klientów banków.	
<b>3. Klienci detaliczni</b>	<b>12%</b>
1) Zdefiniować klienta detalicznego i wskazać kluczowe różnice pomiędzy klientem zamożnym, klientem MŚP i klientem korporacyjnym.	
2) Wskazać cele i korzyści wynikające z segmentacji klientów detalicznych oraz wymienić najczęstsze kryteria segmentacji klientów detalicznych (wiek, stan majątkowy, miejsce zamieszkania itp.)	

3) Opisać związek pomiędzy cyklem życia klienta detalicznego a jego potrzebami w zakresie konkretnych produktów i usług bankowych. Może Potrafi odnieść produkty i usługi bankowe do cyklu życia klienta detalicznego.	
4) Rozróżnić pomiędzy koncepcją oszczędzania a inwestowania.	
5) Podać powody, dla których klient detaliczny jest zainteresowany produktami oszczędnościowymi.	
6) Opisać główne potrzeby finansowe klienta detalicznego i odnieść je do odpowiednich produktów kredytowych, w tym kredytów hipotecznych.	
7) Opisać cele konsumpcyjne klienta detalicznego i wskazać, w jaki sposób bank może je zrealizować.	
8) Wymienić i opisać usługi płatnicze oferowane klientowi detalicznemu.	
9) Opisać kluczowe przepisy dotyczące doradztwa finansowego obowiązujące w jego kraju.	
10) Opisać, w jaki sposób konsument jest chroniony w banku, a także wyjaśnić wynikające z obowiązujących przepisów prawa i obowiązki klienta i banku związane z kredytem konsumentem.	
11) Wdrożyć procedurę „Poznaj swojego klienta” jako element obowiązującego w banku programu przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy.	
12) Opisać znaczenie segmentu klientów detalicznych dla wyników finansowych banku uniwersalnego.	
<b>4. Klienci zamożni</b>	<b>8%</b>
1) Wskazać kryteria wyselekcjonowania klientów zamożnych spośród klientów detalicznych oraz wymienić najczęstsze kryteria segmentacji klientów zamożnych (według dochodów, stanu majątkowego, inwestycji, zawodu lub wykonywanej pracy).	
2) Opisać główne cele finansowe i potrzeby inwestycyjne klientów zamożnych oraz dobrać odpowiednie produkty bankowe, aby zrealizować ich cele i potrzeby.	
3) Opisać rolę doradcy finansowego i wyjaśnić klientom korzyści wynikające z planowania finansowego.	
4) Wyjaśnić różnicę pomiędzy inwestycją w akcje i obligacje a inwestycją w fundusze wspólnego inwestowania. Wskazać możliwości i zagrożenia związane z tymi inwestycjami.	
5) Wyjaśnić pojęcie rynku pierwotnego i wtórego oraz po krótko opisać publiczną ofertę papierów wartościowych.	
6) Opisać główny cel działania giełdy papierów wartościowych i przedstawić charakterystyczne cechy rynku papierów wartościowych, w tym sposoby inwestowania przez klientów na rynku papierów wartościowych.	
7) Wyjaśnić zasady opodatkowania głównych produktów finansowych oferowanych klientom prywatnym.	
8) Opisać podstawową zasadę zarządzania portfelem.	
<b>5. Klienci MŚP</b>	<b>12%</b>
1) Zdefiniować klienta MŚP oraz wskazać różnicę pomiędzy nim a klientem korporacyjnym.	
2) Opisać, dlaczego wielkość przedsiębiorstwa wpływa na rodzaje produktów oferowanych mu przez bank.	
3) Wyjaśnić, w jaki sposób podstawowa działalność danego przedsiębiorstwa wpływa na jego potrzeby finansowe.	
4) Scharakteryzować prawne formy działalności gospodarczej wykorzystywane przez MŚP.	
5) Ocenić, w jaki sposób wybór formy prawnej MŚP wpływa na kwestie podatkowe.	
6) Odczytać proste sprawozdanie finansowe i zidentyfikować kluczowe powiązania między poszczególnymi pozycjami w bilansie, rachunku zysków i strat oraz sprawozdaniu z przepływu środków pieniężnych.	



7) Wskazać główne (najczęstsze) błędy i zagrożenia związane z zarządzaniem finansami MŚP.	
8) Wymenić i scharakteryzować sposoby finansowania przez MŚP ich bieżącej działalności: a) kredyt w rachunku bieżącym, b) kredyty odnawialne/nieodnawialne, c) zakupy wierzytelności, d) faktoring, oraz wskazać produkty, które najlepiej odpowiadają potrzebom biznesowym klienta.	
9) Opisać zasady finansowania inwestycji i zidentyfikować odpowiedni produkt kredytowy, który będzie w stanie sfinansować podstawowe potrzeby inwestycyjne MŚP: a) kredyt inwestycyjny, b) leasing, c) obligacje.	
<b>6. Klienci korporacyjni</b>	<b>8%</b>
1) Wyjaśnić znaczenie i korzyści płynące z analizy otoczenia gospodarczego i sektora klienta korporacyjnego.	
2) Zdefiniować klienta korporacyjnego oraz zidentyfikować różnice w stosunku do innych klientów biznesowych, w szczególności klientów MŚP.	
3) Scharakteryzować formy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w sektorze korporacyjnym	
4) Wymenić i opisać powody zindywidualizowanej obsługi klientów korporacyjnych.	
5) Opisać najczęściej występujące struktury organizacyjne klienta korporacyjnego oraz zasady podejmowania decyzji.	
6) Znaleźć odpowiednie informacje w sprawozdaniach finansowych i wyjaśnić związki pomiędzy poszczególnymi pozycjami w bilansie, rachunku zysków i strat oraz sprawozdaniu z przepływu środków pieniężnych.	
7) Zidentyfikować potrzeby klienta w zakresie finansowania aktywów bieżących i zaoferować optymalny sposób finansowania.	
8) Krótko opisać następujące sposoby finansowania inwestycji w sektorze korporacyjnym: a) poprzez kredyty inwestycyjne, b) poprzez „finansowanie projektów”, c) poprzez fuzje i przejęcia, d) poprzez emisję akcji i obligacji, e) przez finansowanie typu „mezzanine”.	
<b>III. MODUŁ 3: ZARZĄDZANIE RYZYKIEM, COMPLIANCE, ZAPOBIEGANIE PRANIU BRUDNYCH PIENIĘDZY, RODO, AUDYT WEWNĘTRZNY I SYSTEM KONTROLI WEWNĘTRZNEJ, ETYKA</b>	<b>35%</b>
<b>1. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM</b>	<b>22%</b>
1) Wprowadzenie do zarządzania ryzykiem a) Wyjaśnić proces pośrednictwa finansowego oraz opisać sposób, w jaki pośrednicy finansowi są narażeni na różne rodzaje ryzyka finansowego b) Zrozumieć, dlaczego i w jaki sposób ekspozycje na ryzyko finansowe są związane z regulacjami finansowymi oraz różnymi działaniami regulacyjnymi	<b>1%</b>
2) Ryzyko kredytowe: a) Zdefiniować istotę i znaczenie kredytu w działalności bankowej. b) Wymenić kluczowe wymagania regulacyjne dotyczące działalności kredytowej banku i wymenić kluczowe wymagania, których spełnienia banki wymagają od klientów przy udzielaniu kredytu. c) Opisać główne wymagania Bazylea III dotyczące zarządzania ryzykiem kredytowym w bankach.	<b>8%</b>

<p>d) Wskazać główne źródła ryzyka kredytowego w portfelu banku.</p> <p>e) Wyjaśnić koncepcję koncentracji kredytowej i podać przykłady powiązań kapitałowych i obszarów narażeń, które mają wpływ na poziom koncentracji.</p> <p>f) Podać powody i cele powoływania konsorcjów bankowych do celów finansowania kredytowego.</p> <p>g) Opisać na czym polega zdolność kredytowa i od czego jest ona uzależniona.</p> <p>h) Opisać proces kredytowania i zdefiniować następujące etapy:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• rozmowa z klientem</li> <li>• wniosek kredytowy</li> <li>• ocena sytuacji ekonomicznej i finansowej klienta</li> <li>• umowa kredytowa</li> <li>• zabezpieczenie prawne i dodatkowe zobowiązania</li> <li>• monitorowanie kredytu</li> <li>• dodatkowe ubezpieczenie kredytu</li> </ul> <p>i) Wskazać różnicę pomiędzy oceną jakościową i ilościową klienta.</p> <p>j) Wyjaśnić pojęcie ratingu i punktacji, wskazać różnicę pomiędzy nimi oraz zdefiniować ich znaczenie dla działalności kredytowej.</p> <p>k) Wyjaśnić znaczenie monitorowania procesu kredytowego.</p> <p>l) Opisać rolę, jaką wizyta u klienta odgrywa w procesie kredytowym.</p> <p>m) Zdefiniować kluczowe czynniki zwiększające ryzyko kredytowe i sposoby zabezpieczenia się przed takim ryzykiem.</p> <p>n) Opisać znaczenie gwarancji bankowych zmniejszających ryzyko kredytowe. Wymienić kluczowe rodzaje zabezpieczeń kredytowych oraz wymienić główne kryteria wyboru zabezpieczenia stosowane przez banki. <b>Powyższe dotyczy wszystkich rodzajów kredytobiorców, gwarancji osobistych/korporacyjnych gwarancji oraz zabezpieczeń rzeczowych i niematerialnych.</b></p> <p>o) Opisać podstawowe zasady oceny działalności kredytowej banku</p> <p>p) Opisać zasady klasyfikacji kredytowej, w tym utraty wartości</p> <p>q) <b>Zarządzanie NPE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Opisać SWO oraz rolę jednostek restrukturyzacyjnych banku</b></li> <li>• <b>Wyjaśnić główne, stosowane w danym kraju metody prawne egzekwowania umów kredytowych, w tym upadłość, obowiązkową konsolidację i pozasądowe rozwiązania dla przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji</b></li> <li>• <b>Opisać wady i zalety sprzedaży NPE na rynku lub przenoszenia ich do wewnętrznego/zewnętrznego „złego banku”</b></li> </ul>	
<p>3) Ryzyko płynności</p> <p>a) Wymienić i zdefiniować kluczowe składniki aktywów i pasywów banku.</p> <p>b) Przeprowadzić analizę bilansu bankowego o prostej strukturze.</p> <p>c) Wymienić kluczowe metody prognozowania płynności w bankach.</p> <p>d) Odróżnić płynność od wypłacalności oraz opisać relacje pomiędzy płynnością, wypłacalnością i rentownością.</p> <p>e) Po krótko opisać proces planowania płynności poprzez analizę pozycji płynności (<i>wskaźnik pokrycia płynności</i>) i analizę luk.</p> <p>f) Zdefiniować narzędzia wykorzystywane do zarządzania aktywami i pasywami w banku.</p> <p>g) Opisać znaczenie wymogów kapitałowych w analizie wskaźnika wypłacalności.</p> <p>h) Wyjaśnić rolę i znaczenie działającego w banku Komitetu ds. Aktywów/Pasywów (ALCO).</p>	<b>3%</b>
<p>4) Ryzyko rynkowe</p> <p>a) Zdefiniować, opisać oraz podać przykłady ryzyka rynkowego:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ryzyko stóp procentowych,</li> <li>○ ryzyko kursowe,</li> <li>○ ryzyko związane z zapasami i towarami.</li> </ul> <p>b) Wskazać kluczowe elementy i obszary wrażliwości dotyczące procesu zarządzania</p>	<b>2%</b>



ryzykiem rynkowym stosowanego w banku oraz wyjaśnić ich rolę w owym procesie.	
<p>5). Ryzyko operacyjne</p> <p>a) Zdefiniować, opisać i podać przykłady ryzyka operacyjnego.</p> <p>b) Opisać sposób, w jaki różne rodzaje ryzyka operacyjnego wpływają na bank i w jaki sposób można je kontrolować.</p> <p>c) Opisać wymogi Bazylea (CRD) w zakresie identyfikacji i zarządzania ryzykiem operacyjnym.</p> <p>d) Wskazać różnicę pomiędzy podstawową podatnością a zaawansowaną metodą pomiaru ryzyka operacyjnego.</p> <p>e) Wyjaśnić swoją rolę w procesie zarządzania ryzykiem operacyjnym.</p> <p>f) Zdefiniować pojęcie bezpieczeństwa informacji</p> <p>g) Przedstawić kontekst poufności, integralności i dostępności informacji w związku z bezpieczeństwem informacji, wymienić zagrożenia, podatności, ryzyka i wpływ (lub jego brak) bezpieczeństwa informacji</p>	4%
<p>6) Analiza rentowności</p> <p>a) Odczytać proste raporty rentowności,</p> <p>b) Opisać i zinterpretować kluczowe wskaźniki rentowności (KPI), tj.: ROA, ROE, ROI, CIR, RAROC oraz podać ich wartości referencyjne.</p>	2%
<p>7) Inne ryzyka</p> <p>a) Wyjaśnić jakie czynniki wpływają na zarządzanie kapitałem w banku i jakie mogą występować w tym obszarze problemy.</p> <p>b) Zdefiniować i krótko opisać inne rodzaje ryzyka występujące w działalności bankowej: ryzyko utraty reputacji, ryzyko strategiczne, ryzyko prawne, ryzyko cybernetyczne, ryzyko ESG itp.</p>	2%
<b>2. COMPLIANCE</b>	3%
1) Zdefiniować funkcję compliance działającą w banku, jej organizację i cel	
2) Wskazać i opisać główne obszary bankowe narażone na ryzyko dotyczące compliance	
3) Zdefiniować następujące zjawiska:	
a) praktyki rynkowe stanowiące nadużycie,	
b) wprowadzające w błąd praktyki rynkowe,	
c) agresywne praktyki rynkowe.	
6) Wskazać i opisać główne źródła ryzyka dot. compliance.	
7) Wyjaśnić swoją rolę w stosowanym w banku procesie dot. compliance.	
<b>3. Zapobieganie praniu brudnych pieniędzy</b>	1%
1) Określić, opisać i podać przykłady prania brudnych pieniędzy	
2) Wskazać główne obowiązki banków mające na celu zwalczanie prania brudnych pieniędzy	
<b>4. RODO</b>	1%
Wskazać, w jaki sposób RODO wpływa na relacje pomiędzy pracownikami banku a klientami oraz w jaki sposób wpływa na relację między bankiem a regulatorem	
<b>5. AUDYT WEWNĘTRZNY I SYSTEM KONTROLI WEWNĘTRZNEJ</b>	3%
1) Opisać system kontroli wewnętrznej dotyczący operacyjnej działalności bankowej (kontrola funkcjonalna i instytucjonalna) i wyjaśnić jego rolę prewencyjną.	
2) Opisać cele, zasady i organizację audytu wewnętrznego oraz wyjaśnić jego rolę w działalności banku.	
3) Opisać rolę i stanowisko Komitetu ds. Audytu w banku.	
<b>6. ETYKA</b>	5%
1) Wskazać obszary zagrożeń i ryzyk etycznych występujących w banku.	

2) Podać przykłady konfliktu interesów i sposoby jego eliminowania.	
3) Przedstawić najważniejsze zasady bankowego kodeksu etycznego mającego zastosowanie do jego relacji z klientami.	
4) Zdefiniować, opisać i podać przykłady: a) wykorzystywania informacji poufnych (insider trading), b) barier informacyjnych (Chinese walls), c) nadużyć rynkowych.	
5) Powiązać cechy kultury korporacyjnej banku ze sposobem kształtowania etycznego zachowania w organizacji.	

### Weryfikacja przez pracodawcę:

**1. Umiejętności** - zestaw umiejętności kognitywnych i praktycznych potrzebnych do realizacji zadań i rozwiązywania problemów poprzez wybieranie i stosowanie podstawowych metod, narzędzi, materiałów i informacji **waga 100%**

- a) Potrafi zidentyfikować instytucje konkurencyjne i porównać ich działalność (ofertę) dla poszczególnych grup klientów;
- b) Potrafi obliczać oprocentowanie depozytów i kredytów oraz inne parametry finansowe sprzedawanych produktów (matematyka finansowa);
- c) Potrafi obliczyć wysokość podatku od wkładów bankowych i wytłumaczyć zasady naliczania podatku od innych dochodów kapitałowych;
- d) Potrafi wyjaśnić klientowi (zrozumiały i przystępny język, logika wyjaśnień, posługiwanie się przykładami etc.) zagadnienia prawne oraz finansowe związane z oferowanymi przez bank produktami;
- e) Potrafi dokonać segmentacji klientów oraz zaproponować produkty i usługi zgodne z potrzebami i oczekiwaniami danej grupy.
- f) Potrafi zaproponować odpowiednie dla klienta rodzaje produktów, uwzględniające różne rodzaje ryzyka, warunki finansowe (cenowe) oraz inne wymogi (np. wynikające z zewnętrznych przepisów).
- g) Potrafi ogólnie ocenić sytuację finansową przedsiębiorstwa.
- h) Potrafi wskazać transakcje, które mogą być uznane za podejrzane.
- i) Potrafi obsługiwać urządzenia i system(y) informatyczne wymagane na danym stanowisku.
- j) Potrafi przygotować dokumentację bankową zgodnie z wymogami pracodawcy.
- k) Potrafi wykorzystać informacje prawne i ekonomiczne stosownie do potrzeb obsługi klienta, zarówno ze źródeł zewnętrznych jak i wewnątrz organizacji.
- l) Potrafi przygotować się do kontaktu z klientem i zaproponować odpowiednie produkty i usługi w zależności od potrzeb klienta.
- m) Potrafi zastosować podstawowe elementy technik negocjacyjnych i negocjować warunki umów.
- n) Potrafi sprzedawać nowe produkty - cross-selling, up-selling (uzupełnianie i korzystanie z systemów informatycznych z zakresu obsługi klienta, w tym CRM, stosowanie technik sprzedaży, reagowanie na pojawiające się potrzeby klienta, obsługa klienta składającego skargę lub reklamację).
- o) Potrafi zdiagnozować potrzeby klienta

**2. Postawy** - ponoszenie odpowiedzialności za realizację zadań w pracy; dostosowywanie własnego zachowania do okoliczności w rozwiązywaniu problemów **waga 100%**

- a) Zrozumienie i wdrażanie misji oraz głównych celów banku.
- b) Postępowanie zgodne z wartościami banku.
- c) Otwartość i zorientowanie na klienta, wykazywanie inicjatywy.
- d) Znajomość oferty produktowej banku oraz stałe aktualizowanie wiedzy.

- e) Zainteresowanie bieżącymi zmianami zachodzącymi na rynku finansowym w stopniu odpowiadającym zajmowanemu stanowisku.
- f) Takt i grzeczność oraz w przypadkach tego wymagających odpowiednia asertywność.
- g) Poczucie odpowiedzialności i dotrzymywanie zobowiązań.
- h) Łatwość nawiązywania kontaktów i poszanowanie innych.
- i) Zachowanie dyskrecji, tajemnicy zawodowej i dbanie o bezpieczeństwo informacji.
- j) Zdyscyplinowanie i odpowiednia szybkość działania.
- k) Ukierunkowanie na cel/rezultat w zgodzie z kulturą zadaniową.
- l) Działanie zgodne z obowiązującymi zasadami i procedurami (wewnętrznymi i zewnętrznymi), unikanie narażenia banku na ryzyko operacyjne.
- m) Szczegółowość - precyzyjność działania (waga i znaczenie pomyłek).
- n) Dbanie o wizerunek i reputację banku (kreowanie wizerunku na każdym stanowisku w bezpośrednim kontakcie z klientem - postępowanie, zachowanie, kultura osobista, dbałość o wygląd zewnętrzny, zachowanie tajemnicy bankowej, znaczenie PR-u, sygnalizowanie przełożonym nieprawidłowości działania banku, innych pracowników).
- o) Etyczne postępowanie (lojalność, uczciwość, rzetelność informacji, wyjaśnianie wątpliwości, informowanie o zagrożeniach - ryzykach, rzeczywiste doradztwo, wykorzystywanie informacji poufnych, unikanie ewidentnych konfliktów interesu bank - klient i pracownik – klient; przeciwdziałanie podejmowaniu nadmiernego ryzyka dla banku lub klienta, akceptowaniu nieuzasadnionych strat, działaniu na szkodę klienta, praniu brudnych pieniędzy), Kodeks Etyki Bankowej (Zasady Dobrej Praktyki Bankowej).
- p) Zapobieganie i wykrywanie przestępstw bankowych (pracowniczych i klientowskich).