



## KATALOG ZNANJA

### 1. Ime modula: FINANČNO POSLOVANJE

#### 2. Usmerjevalni cilji:

Dijak/dijakinja:

- dojame vlogo, razlike in povezanost med posameznimi akterji na finančnih trgih;
- se zave ključnega pomena etike in poštenja na področju finančnih storitev;
- razvije odgovoren odnos do strank in sodelavcev v različnih poklicnih situacijah;
- osvoji pojme, dejstva in zakonitosti na področju finančnih storitev ter spozna razliko med bančnimi, zavarovalniškimi in drugimi finančnimi storitvami;
- spozna in dojame pomen finančnih storitev kot sredstva za zadovoljitev osebnih in poslovnih potreb;
- uporablja strokovno izrazoslovje s področja finančnih storitev;
- spozna področje davkov in vpliv davkov na obnašanje strank;
- razume vlogo plačilnega prometa v sodobnem finančnem poslovanju podjetij in občanov;
- obvlada postopek odprtja, vodenja in zaprtja računa ter uporabo različnih plačilnih instrumentov, vključno s sodobnimi plačilnimi instrumenti;
- obvlada stranki prilagojen način prodaje finančnih storitev;
- razvije sposobnost opazovanja in spremljanja dogajanj na finančnem področju in njihovo celostno razumevanje;
- razvije vedoželjnost in pripravljenost na vseživljenjsko izobraževanje;
- razvija podjetne lastnosti.

#### 3. Vsebinski sklopi:

1. Finančni trgi in ustanove
2. Plačilni promet in poslovanje z gotovino
3. Prodaja finančnih storitev

#### 1. Vsebinski sklop: Finančni trgi in ustanove

##### Poklicne kompetence

OZNA KA	
FTI1	Poznavanje osnovnih funkcij finančnega trga, finančnih posrednikov in njihove vloge.
FTI2	Opredelevanje vloge in dejavnosti finančnih ustanov v Sloveniji.

##### Operativni cilji

Informativni cilji	Formativni cilji
<ul style="list-style-type: none"> <li>- opredeli osnovne funkcije finančnega trga</li> <li>- navede finančne ustanove in finančne posrednike ter predstavi njihovo vlogo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- opravi primerjavo med posameznimi ponudniki finančnih storitev</li> <li>- izvede primerjavo med različnimi varčevalnimi možnostmi in se med danimi možnostmi odloči za najprimernejšo</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>- pojasni sistem nadzora nad finančnimi ustanovami</li> <li>- predstavi vrednostne papirje in jih med seboj primerja</li> <li>- predstavi načine varčevanja v vrednostnih papirjih</li> <li>- pojasni davčni vidik varčevanja v vrednostnih papirjih</li> <li>- pojasni vlogo investicijskih skladov in namen varčevanja v investicijskih skladih</li> <li>- opiše način delovanja trga vrednostnih papirjev</li> <li>- našteje vrste in opiše bistvene značilnosti vzajemnih skladov</li> <li>- razume načine varčevanja v vzajemnih skladih</li> <li>- predstavi druge investicijske sklade ter pojasni sistem upravljanja in cilje</li> <li>- opiše način varstva in servisiranja vlagateljev</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- na konkretnem primeru varčevanja ponazori različne možnosti</li> <li>- predvidi situacije, zaradi katerih je potreben nadzor nad finančnimi ustanovami</li> <li>- primerja lastnosti posameznih vrednostnih papirjev glede na njihovo vlogo na področju varčevanja</li> <li>- opredeli posamezne vrste dolžniških vrednostnih papirjev s poudarkom na tveganju ter pričakovani donosnosti</li> <li>- upošteva različne zorne kote varčevanja v vrednostnih papirjih</li> <li>- ovrednoti prednosti in pomanjkljivosti varčevanja v vzajemnih skladih v primerjavi z drugimi možnostmi varčevanja</li> </ul>
--	--

## 2. Vsebinski sklop: Plačilni promet in poslovanje z gotovino

### Poklicne kompetence

OZNA KA	
PPPG1	Odpiranje, vodenja in zapiranje računa stranke.
PPPG2	Izvajanje postopkov plačevanja.
PPPG3	Poslovanje z gotovino.

### Operativni cilji

Informativni cilji	Formativni cilji
<ul style="list-style-type: none"> <li>- opiše lastnosti transakcijskega računa in našteje različne vrste računov</li> <li>- spozna postopek odprtja, vodenja in zaprtja transakcijskega računa</li> <li>- opiše prednosti in pomanjkljivosti elektronskega poslovanja z računi ter tveganja za banko in za stranko</li> <li>- spozna osnove plačilnega prometa v državi in s tujino</li> <li>- predstavi različne plačilne instrumente</li> <li>- navede primere in načine plačil z računov brez soglasja imetnikov</li> <li>- opredeli vlogo zbirnega centra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- odpira transakcijski račun za fizično ali pravno osebo</li> <li>- vodi transakcijski račun vključno z vso potrebno spremljajočo dokumentacijo</li> <li>- zapira transakcijski račun</li> <li>- izvede postopek plačila s plačilnim nalogom, posebno položnico, posebno nakaznico</li> <li>- poravna znesek za storitev/nakup blaga s čekom</li> <li>- izvede plačila na podlagi pooblastila imetnika transakcijskega računa: direktno bremenitev, direktno odobritev, tajni nalog</li> <li>- izračuna višino opravnine za vodenje transakcijskega računa</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>- pozna plačilni promet s tujino in njegove instrumente</li> <li>- razume pomen opravnin/tarif nadomestil, njihovo vlogo z vidika konkurenčne prednosti, ureditev v aktih banke</li> <li>- opozori na tveganja pri izvajanju plačilnega prometa</li> <li>- spozna pravila rokovanja z gotovino v vseh fazah blagajniškega poslovanja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- izvaja postopek vodenja blagajne, izdaja, sprejema zneske gotovine, identificira stranko, zaključuje blagajno</li> <li>- vodi predpisano dokumentacijo za blagajniško poslovanje</li> <li>- razlikuje pristne od ponarejenih bankovcev in kovancev za domačo in tuje valute</li> </ul>
--	---

### 3. Vsebinski sklop: Prodaja finančnih storitev

#### Poklicne kompetence

OZNA KA	
PFS1	Trženje finančnih storitev.
PFS2	Prodajanje finančnih storitev.
PFS3	Razlikovanje vrst davščin.

#### Operativni cilji

Informativni cilji	Formativni cilji
<ul style="list-style-type: none"> <li>- našteje in opiše vrste strank finančnih institucij</li> <li>- pojasni segmentiranje in njegove cilje</li> <li>- primerja različne oblike trženja v finančnih ustanovah</li> <li>- prikaže različne načine ugotavljanja zadovoljstva strank</li> <li>- predstavi in primerja različne prodajne poti</li> <li>- našteje in opredeli ključne dejavnike uspešne prodaje finančnih storitev</li> <li>- opredeli ključne lastnosti uspešnih prodajalcev finančnih storitev</li> <li>- pojasni pomen kakovosti izvajanja finančnih storitev na zadovoljstvo, zvestobo strank</li> <li>- spozna različne tipe strank in načine uspešne prodaje za vsak tip posebej</li> <li>- obvlada tehnike komuniciranja, prilagojene posameznemu tipu stranke</li> <li>- opredeli faze enostavnega postopka uspešne prodaje finančnih storitev</li> <li>- obvlada vse faze tehnike prodaje finančnih storitev</li> <li>- pojasni davke, javne izdatke in javne dohodke kot instrumente davčne politike</li> <li>- našteje in opiše različne davke v slovenskem davčnem sistemu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- poveže posamezne vrste storitev finančnih institucij z določenimi strankami</li> <li>- izvede postopek segmentiranja fizičnih oseb kot strank po izbranem kriteriju</li> <li>- pripravi ponudbo finančnih storitev</li> <li>- izbere kriterije in izvede analizo ugotavljanja zadovoljstva strank, interpretira rezultate in pripravi predlog ukrepov za izboljšanje</li> <li>- z vidika ključnih dejavnikov za uspešno prodajo finančnih storitev analizira konkretno situacijo</li> <li>- razvije profil uspešnega prodajalca finančnih storitev</li> <li>- argumentira pomen etičnega ravnanja pri prodaji finančnih storitev in vpliv na stranke</li> <li>- na konkretni situaciji identificira primere želenega in neželenega ravnanja delavcev finančnih ustanov</li> <li>- komunicira s stranko</li> <li>- prodaja finančne storitve</li> <li>- samostojno izvede sklenitev finančnega posla</li> <li>- obrazloži vpliv davkov na obnašanje davčnih zavezancev</li> <li>- na primeru dohodnine ponazori postopek odmere in plačila davka</li> <li>- izračuna davek na obresti od hranilne vloge</li> </ul>



- našteje in prikaže vrste davkov v finančnih storitvah za fizične osebe	
--	--