

Razpisane teme diplomskih nalog

- 1. Segmentacija trga bančnih storitev**
Vsebina: načini in vrste segmentiranja, učinek segmentiranja na primeru banke X, prilagajanje bančnih storitev posameznim segmentom uporabnikov
 - 2. Analiza strank izbrane banke**
Vsebina: analiza strank skozi prizmo uspešnosti prodaje bančnih storitev, osredotočanje bank na posamezne vrste strank, ocena dobičkonosnosti strank, indeks navzkrižne prodaje
 - 3. Analiza uspešnosti banke X v primerjavi s panogo v zadnjem letu**
Vsebina: primerjava določene banke in celotne panoge s predlogi za izboljšanje položaja banke X
 - 4. Trg in konkurenca v bančni industriji v Sloveniji**
Vsebina: opis tržnih razmer v Sloveniji, vrste pozicioniranja, pozicioniranje bank na slovenskem trgu, kako banke razmišljajo o prihodnosti in prisotnosti na slovenskem bančnem trgu
 - 5. Strategija trženja bančne blagovne znamke**
Vsebina: kaj je blagovna znamka, posebnosti bančne blagovne znamke – praviloma se je ne da zaščititi, različne strategije trženja, rezultati posameznih strategij
 - 6. Bančne storitve namenjene fizičnim osebam**
Vsebina: vrste storitev, lastnosti, komu so namenjene, način uporabe sodobnih tržnih poti pri prodaji storitev, klasična proti naprednejši bančni storitvi (npr. depozit proti skladom) – prednosti in slabosti enih in drugih
 - 7. Bančne storitve namenjene pravnim osebam**
Vsebina: vrste storitev, lastnosti, komu so namenjene, način uporabe sodobnih tržnih poti pri prodaji storitev, klasična proti naprednejši bančni storitvi (npr. kredit proti leasingu) – prednosti in slabosti enih in drugih
 - 8. Obvladovanje rizikov v bankah**
Vsebina: vrste rizikov, ki jih srečamo pri bančnem poslovanju, njihov vpliv na poslovanje, v največji možni meri preprečevanje nastanka rizikov, odprava rizikov, osveščanje zaposlenih
 - 9. Bančna garancija kot instrument zavarovanja finančnih ali nefinančnih obveznosti**
Vsebina: kaj je, oblike, postopek izdaje, obveznosti banke pri garancijskem poslovanju, pogostost - priljubljenost uporabe bančne garancije med uporabniki bančnih storitev, cena
 - 10. Dokumentarno poslovanje v banki**
Vsebina: pogostost uporabe dokumentarnega poslovanja strank (dokumentarni akreditiv, dokumentarni inkaso, bančna plačilna obveza (BPO), unovčevanje domicilirane menice, unovčevanje tujih čekov), ovire pri prodaji tovrstnih storitev - poznavanje storitve, cena,
 - 11. Storitve trgovinskega financiranja**
Vsebina: trgovinsko financiranje s primeri (odkup terjatev, odkup terjatve po akreditivu, post financiranje akreditiva, odkup dobaviteljskega kredita, kredit tujemu kupcu)
 - 12. Temo lahko predlaga tudi študent, mora pa zajemati področje Bančništva**
Vsebina: mora ustrezati predlaganemu naslovu
-

Razpisane teme diplomskih nalog so na voljo rednim in izrednim študentom.

kontakt z mentorjem je možen preko e-pošte: igor.zvokelj@nlb.si

Da se teme in naslovi ne bi ponavljali, si pomagajte s spletno stranjo VSS (Arhiv diplomskih nalog).

Diplomske naloge naj bodo čimbolj praktično naravnane in izogibamo se zgodovine, študent mora pri diplomski nalogi dodati obvezno tudi nekaj svojega, raziskavo, zaključke, po možnosti tudi praktični izdelek ...

http://www.scpet.net/vss/index.php?module=content&page_id=342

Uporabite brskalnik – vtipkajte zamišljeno temo (ključne besede) in preverite ustreznost predlagane teme....