

# Формирование стоимости банковских продуктов

Учебный план z38.04.01.16\_1.plx

Форма обучения **заочная**

## Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	2		Итого	
	уп	рп		
Лекции	6	6	6	6
Практические	6	6	6	6
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	92	92	92	92
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1.1 Цели дисциплины: формирование знаний, умений и навыков оценки условий, предлагаемых коммерческими банками по продуктам для корпоративных клиентов, выбора оптимального варианта обслуживания клиента, определения стоимости банковских продуктов.

## 2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ПК-5:** Способен использовать и анализировать различные источники информации в целях управления рисками и доходностью портфеля корпоративных кредитных продуктов банка

**ПК-2:** Способен разрабатывать варианты управленческих решений в деятельности казначейства банка по управлению ресурсами, оценивать их экономические последствия и обосновывать их выбор, осуществлять планирование, организацию и контроль деятельности казначейства банка и подразделений банка по управлению ресурсами

### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

#### Знать:

деятельность коммерческого банка в направлении активных и пассивных операций, технологию совершения банковских операций (соотнесено с индикатором ПК- 2.1);

технологию банковских бизнес- процессов, количественный расчет предложений банка для корпоративного клиента, методы анализа доходности банка, при формировании стоимости кредитных продуктов для корпоративных клиентов (соотнесено с индикатором ПК- 5.1);

#### Уметь:

системно анализировать потребности клиентов - юридических лиц, определять целесообразность предложений со стороны банка, количественно обосновывать стоимость предложений (соотнесено с индикатором ПК- 2.2);

структурировать данные, необходимые для расчетов эффективности условий банковского обслуживания на рынке корпоративных кредитных продуктов; проводить оценку предложений клиентам с точки зрения оптимальности (соотнесено с индикатором ПК-5.2)

**Владеть:**

навыки принятия решений для классификации ситуации и достижения цели оптимизации предложений (соотнесено с индикатором ПК- 2.3);  
оценки предложений корпоративным клиентам со стороны банка, навыком самостоятельно определять эффективность предложений; средствами обработки данных, применением полученных знаний для количественной оценки предложений с целью оптимизации бизнес-процессов корпоративного кредитования (соотнесено с индикатором ПК- 5.3)