

Формирование стоимости банковских продуктов

Учебный план 38.04.01.16_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	16	16	16	16
Контактная работа	16	16	16	16
Сам. работа	92	92	92	92
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-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

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

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)