

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.04.2024 14:51:26

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов

Закреплена за кафедрой **Банковское дело**

Учебный план z38.04.01.20_1.plx

Форма обучения **заочная**

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	2		Итого	
	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	52	52	52	52
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	72	72	72	72

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1.1 Цели дисциплины: формирование знаний и навыков по оптимизации условий, предлагаемых коммерческими банками для корпоративных клиентов, выбора оптимального варианта обслуживания клиента

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

ПК-2: Способен организовывать управление процессом кредитования корпоративных клиентов, оценивать состояние портфеля кредитов, предоставленных корпоративным клиентам

ПК-6: Способен консультировать корпоративных клиентов по широкому спектру финансовых продуктов и услуг, составлению финансового плана и формированию инвестиционного портфеля

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

технологии банковских бизнес-процессов, этапы кредитного процесса, виды кредитных рисков банка и методы управления ими при кредитовании предприятий, виды кредитных продуктов для корпоративных клиентов (соотнесено с индикатором ПК-2.1)

виды банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов, методы анализа и прогнозирования банковских процессов (соотнесено с индикатором ПК-6.1)

Уметь:

проводить сегментацию корпоративных клиентов, анализировать показатели кредитного портфеля корпоративных клиентов банка, данные о динамике клиентской базы, применять количественные расчеты в банковском деле для проведения оценок состояния системы (соотнесено с индикатором ПК-2.2)

оценивать экономическую эффективность предложений по обслуживанию банком предприятия, уметь предоставлять корпоративным клиентам информацию о состоянии и перспективах рынка (соотнесено с индикатором ПК-6.2)

Владеть:

принятия решений по управлению клиентскими предложениями; разработки предложений по модификации политики банка в сфере корпоративного кредитования; подготовки материалов и их презентации для коллегиальных органов банка по предложениям в сфере кредитования корпоративных заемщиков; владеть навыками мониторинга качества обслуживания долга и сроков(соотнесено с индикатором ПК-2.3)
обработки данных для количественной оценки предложений, подбора финансовых продуктов в соответствии с потребностями клиента; расчета стоимости финансовых решений с оценкой потенциальных рисков(соотнесено с индикатором ПК-6.3)