

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.04.2024 14:47:39

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Оптимизация условий банковского обслуживания корпоративных клиентов

Закреплена за кафедрой **Банковское дело**

Учебный план 38.04.01.20_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр р на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	40	40	40	40
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)