

Министерство образования и науки Российской Федерации
филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
«Кубанский государственный университет»
в г. Армавире



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по работе с филиалами

Евдокимов А.А.

» 08 _____ 2015г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.10.01 Управление банковскими продуктами

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Финансы и кредит

Форма обучения: заочная

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Краснодар 2015

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Программу составил:

Доцент кафедры экономики и менеджмента,

канд. экон. наук, доцент

Протокол № 1 «28» августа 2017г.



Е.А. Кабачевская

Рабочая программа дисциплины обсуждена и утверждена на заседании кафедры экономики и менеджмента (выпускающей)

Протокол № 1 «28» августа 2017г.

Заведующий кафедрой,

канд. экон. наук, доц.



С.Г. Косенко

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии филиала по УГН «Экономика и управление»

Протокол № 1 «28» августа 2017г.

Председатель УМК филиала по УГН

«Экономика и управление»,

канд. экон. наук, доц



Е.А. Кабачевская

Рецензенты:

Иманова М.Г., доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВО «КубГУ» в г. Тихорецке, канд. экон. наук

Вахрушева Л.А., Армавирское ОСБ (на правах управления) Краснодарское ОСБ 8619 доп. офис 0592 руководитель СДО 8619/0592

Лист изменений к рабочей программе учебной дисциплины
«Управление банковскими продуктами»

Содержание изменений	№ протокола заседания кафедры, дата	ФИО / подпись зав. кафедрой
В соответствии с выходом нового приказа от 05.04.2017 №301 «Об утверждении Порядка организации и осуществлении образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры» была актуализирована рабочая программа	№1 от 28.08.2017	С.Г. Косенко 

1 Цели и задачи изучения дисциплины.

1.1 Цель освоения дисциплины «Управление банковскими продуктами» - состоит в том, чтобы сформировать у обучающихся совокупность теоретических знаний о структуре, принципах функционирования и роли банковской системы, ее отдельных денежно-кредитных институтов; представлений о закономерностях и современных тенденциях управления банковскими продуктами.

1.2 Задачи дисциплины:

- дать обучающимся совокупность фундаментальных вопросов теории, экономической природы, функций и роли банковской системы;
- сформировать способности обобщать экономическую информацию, проводить расчеты, позволяющие раскрыть данные о состоянии банковской деятельности, оценивать и анализировать риски, прогнозировать изменение финансовых показателей;
- способствовать приобретению практических навыков проведения активных и пассивных операций банков в управлении банковскими продуктами.

1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина Б1.В.ДВ.10.01 «Управление банковскими продуктами» относится к вариативной части дисциплин по выбору Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

Для изучения данной дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций (ПК)

Индекс компетенции	Содержание компетенции	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны

ПК-25	способностью оценивать кредитоспособность клиентов, осуществлять и оформлять выдачу и сопровождение кредитов, проводить операции на рынке межбанковских кредитов, формировать и регулировать целевые резервы.	Знать: -экономическую и правовую основу деятельности коммерческого банка в рыночных условиях; - классификацию и сущность активных и пассивных банковских операций; Уметь: - выполнять операции, по формированию собственных и привлеченных средств кредитных организаций, давать оценку их структуры; -обосновывать выбор механизма кредитования юридических и физических лиц; Владеть: - современными технологиями осуществления банковских операций;
ПК- 26	- способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами.	Знать: - активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами, а также порядок их осуществления. Уметь: - осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами. Владеть: - навыками осуществления операций по выпуску коммерческими банками векселей, сберегательных и депозитных сертификатов, формирования и регулирования резервов на возможные потери по приобретаемым ценным бумагами отечественного опыта.

2. Структура и содержание дисциплины.

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа, зачет.

Распределение по видам работ (заочная форма обучения).

Вид учебной работы	Всего часов	Курс (часы)
		3
Контактная работа, в том числе:		
Аудиторные занятия (всего):		
Занятия лекционного типа	4	4
Лабораторные занятия	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	8	8
Иная контактная работа:		
Контроль самостоятельной работы (КСР)		
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2	0,2
Самостоятельная работа, в том числе:	56	56
Проработка учебного (теоретического) материала	15	15
Анализ научно-методической литературы	16	16
Реферат, эссе	15	15
Подготовка к текущему контролю	10	10
Контроль:	3,8	3,8
Подготовка к экзамену	-	-

Общая трудоемкость	час.	72	72
	в том числе контактная работа	12,2	12,2
	зач. ед	2	2

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы дисциплины, изучаемые на 3 курсе

№	Наименование разделов	Количество часов			
		Всего часов	Аудиторная работа		Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	
1.	Политика, определяющая внешние характеристики банковских продуктов и их ассортимент	19	2	2	15
2.	Потребительские свойства банковского продукта	19	2	2	15
3.	Организационная структура управления банком	17	-	2	15
4.	Организация маркетинговой деятельности в коммерческом банке	13	-	2	11
	КСР	-			
	ИКР	0,2			
	Контроль	3,8			
	Итого по дисциплине:	72	4	8	56

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, СРС – самостоятельная работа студента, КСР – контроль самостоятельной работы, ИКР – индивидуальная контактная работа

2.3 Содержание разделов дисциплины:

2.3.1 Занятия лекционного типа.

№ раздела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1.	Политика, определяющая внешние характеристики банковских продуктов и их ассортимент.	Внешние параметры банковского продукта. Необходимость разработки банковских продуктов, имеющих внешние параметры, отличающие их от аналогичных продуктов банков-конкурентов. Ассортимент банковских продуктов и услуг. Факторы, определяющие ассортимент банковских продуктов и услуг.	Реферат, Эссе
2.	Потребительские свойства банковского продукта.	Потребители банковского продукта и их интересы. Общество как потребитель безналичных платежных средств. Цена банковского продукта: виды, методы установления, значение. Методы ценообразования на основе анализа затрат, их виды. Рыночные методы ценообразования: методы с ориентацией на потребителя и методы с ориентацией на конкурентов. Параметрические методы ценообразования.	Реферат, Эссе
3.	Организационная структура управления банком.	Основные типы организационной структуры управления банком. Линейные и матричные типы организационной структуры управления банком. Звенья организационной структуры. Качественные и количественные характеристики структуры банка. Критерии рационализации организационной структуры управления банком. Организация управления деятельностью подразделения банка.	Реферат, Эссе
4.	Организация маркетинговой деятельности в коммерческом банке.	Основные направления банковского маркетинга: маркетинг покупателя и маркетинг продавца. Концепции банковского маркетинга: концепция совершенствования банковских технологий, концепция совершенствования банковских услуг, Стадии развития банковского маркетинга. Необходимость организации маркетинговой службы в	Реферат, Эссе

		<p>банковской деятельности. Основными составляющими банковского маркетинга являются: маркетинговое окружение банка, комплекс маркетинга. Комплекс маркетинга: продукт, цена, продвижение, сбыт, стандарт обслуживания. Составляющие стандарта обслуживания: персонал, процесс обслуживания, окружение банка.</p>	
--	--	---	--

2.3.2 Занятия семинарского типа.

№ раздела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1.	Политика, определяющая внешние характеристики банковских продуктов и их ассортимент.	Внешние параметры банковского продукта. Необходимость разработки банковских продуктов, имеющих внешние параметры, отличающие их от аналогичных продуктов банков-конкурентов. Ассортимент банковских продуктов и услуг. Факторы, определяющие ассортимент банковских продуктов и услуг.	Р- реферат; Т – тестирование; У о – устный опрос; СЗ- ситуационные задания.
2.	Потребительские свойства банковского продукта.	Потребители банковского продукта и их интересы. Общество как потребитель безналичных платежных средств. Цена банковского продукта: виды, методы установления, значение. Методы ценообразования на основе анализа затрат, их виды. Рыночные методы ценообразования: методы с ориентацией на потребителя и методы с ориентацией на конкурентов. Параметрические методы ценообразования.	Р- реферат; Т – тестирование; У о – устный опрос; СЗ- ситуационные задания, Дискуссия
3.	Организационная структура управления банком.	Основные типы организационной структуры управления банком. Линейные и матричные типы организационной структуры управления банком. Звенья организационной структуры. Качественные и количественные характеристики структуры банка. Критерии рационализации организационной структуры управления банком. Организация управления деятельностью подразделения банка.	Р- реферат; Т – тестирование; У о – устный опрос; СЗ- ситуационные задания, Дискуссия

4.	Организация маркетинговой деятельности в коммерческом банке.	Основные направления банковского маркетинга: маркетинг покупателя и маркетинг продавца. Концепции банковского маркетинга: концепция совершенствования банковских технологий, концепция совершенствования банковских услуг, Стадии развития банковского маркетинга. Необходимость организации маркетинговой службы в банковской деятельности. Основными составляющими банковского маркетинга являются: маркетинговое окружение банка, комплекс маркетинга. Комплекс маркетинга: продукт, цена, продвижение, сбыт, стандарт обслуживания. Составляющие стандарта обслуживания: персонал, процесс обслуживания, окружение банка.	Р- реферат; Т – тестирование; СЗ- ситуационные задания, У о – устный опрос
----	--	---	--

2.3.3 Лабораторные занятия.

Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ

Курсовые работы учебным планом не предусмотрены

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	Проработка учебного (теоретического) материала	Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся (рассмотрены и утверждены на заседании кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире 28 августа 2017 г., протокол №1)
2	Анализ научно-методической литературы	- Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся (рассмотрены и утверждены на заседании кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире 28 августа 2017 г., протокол №1) - Основная и дополнительная литература по дисциплине.
3	Подготовка рефератов,	Методические рекомендации по подготовке, написанию и

эссе	порядку оформления рефератов и эссе (рассмотрены и утверждены на заседании кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире 28 августа 2017 г., протокол №1)
------	--

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии.

При реализации учебной работы по дисциплине используются как традиционные образовательные технологии, ориентированные на организацию образовательного процесса, предполагающую прямую трансляцию знаний от преподавателя к обучающемуся (преимущественно на основе объяснительно-иллюстративных методов обучения), так и активные и интерактивные формы.

Используемые образовательные технологии по-новому реализуют содержание обучения и обеспечивают реализацию компетенции ПК-25, ПК-26 подразумевая научные подходы к организации образовательного процесса, изменяют и предоставляют новые формы, методы и средства обучения.

Курс	Вид занятия (ПЗ)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
3	ПЗ - Потребительские свойства банковского продукта.	Дискуссия	2
Итого:			2

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Примерные вопросы для устного опроса

Раздел 1. Политика, определяющая внешние характеристики банковских продуктов и их ассортимент.

1. Понятие товарного ассортимента и его характеристика
2. Сущность ассортиментной концепции, и ее цель
3. Основными функциями управления ассортиментом являются
4. Реализация конкурентных стратегий в банках

5. Банк, осуществляя продуктовую политику, преследует цель
6. Под банковской услугой понимают
7. В банковском ассортименте выделяют
8. Какие специфические особенности присущи банковским продуктам
9. Централизованные и децентрализованные формы стационарного сбыта банковских продуктов, преимущества и недостатки.
10. Виды мобильного сбыта
11. Охарактеризуйте современные системы электронных банковских операций.
12. Что обеспечивает система удаленного доступа
13. В зависимости от обстоятельств банки используют следующие методы ценообразования
14. Затратные методы ценообразования предполагают
15. Проблемы ценообразования в современных коммерческих банках
16. Какие два основных способа установления цен на банковские продукты существуют

Раздел 2. Потребительские свойства банковского продукта.

1. Реализация банковских продуктов и услуг
2. Диверсификация банковских операций
3. Формы банковской деятельности
4. Спектр предлагающих услуг банком
5. Что является банковским продуктом
6. В чем сходство банковского продукта и банковской услуги
7. Роль коммерческих банков в развитии рыночных отношений
8. Основные виды банковских продуктов и услуг

Раздел 3. Организационная структура управления банком.

1. Структура органов управления банками
2. Функции наблюдательного совета
3. Права органов банковского управления
4. Особенность структуры российских коммерческих банков
5. Какие различают формы управления банком
6. Правление (Совет директоров) банка отвечает
7. Задачей кредитного управления является
8. Основными задачами отдела валютных операций
9. Линейная и матричная модель организационных структур банка
10. Характеристика матричных моделей банковских организационных структур
11. Функциональная иерархия властных полномочий
12. Проблемы внедрения нового варианта организационной структуры

Раздел 4. Организация маркетинговой деятельности в коммерческом банке.

1. Цели, задачи и маркетинговая стратегия банка
2. Система маркетингового контроля
3. Основные концепции маркетинговой деятельности

4. Характеристика рынка банковской деятельности и поведения потребителей
5. Целью банковского маркетинга
6. Маркетинг в банковской сфере нацеливается
7. Основными задачами маркетинга в банке
8. Факторы, определяющие задачи банка
9. Особенности маркетинга в банковской сфере
10. Пирамидальная оргструктура управления банком
11. Принципы банковского маркетинга
12. Основные функции банковского маркетинга
13. Под банковским имиджем понимается
14. Сбытовая политика банка направлена
15. Вид рекламы, направленный на привлечение новых клиентов
16. Выработка продуктовой стратегии банка заключается
17. Сущность и необходимость маркетинга в банковской сфере
18. История развития банковского дела в России
19. Новые тенденции в развитии банковского маркетинга
20. Концепции, цели и задачи банковского маркетинга

Примерные тестовые задания:

1. Банковский продукт – это...
 1. операции банка, предусмотренные ст. 5 Закона «О банках и банковской деятельности»,
 2. внутрибанковский процесс, связанный с достижением оптимального сочетания риска и дохода,
 3. договор между банком и клиентом,
 4. особый взгляд на операции и услуги банка, рассматривающий их как единое целое.
2. К чистым услугам банка относятся:
 1. кредитование,
 2. расчетно-кассовое обслуживание,
 3. консультирование.
3. К материальным услугам могут быть отнесены:
 1. депозитные,
 2. сейфовые,
 3. депозитарные услуги.
4. Услугу от товара отличают:
 1. неосвязаемость,
 2. протяженность во времени,
 3. неотделимость,
 4. регламентированность,
 5. непостоянство качества,
 6. несохраняемость.
5. Банковский продукт имеет...
 1. одного потребителя,
 2. двух потребителей,
 3. трех потребителей.
6. Ценой чистого банковского продукта является:
 1. ссудный процент,
 2. комиссия,
 3. себестоимость.
7. Основными методами ценообразования для мелких и средних банков являются:
 1. методы ценообразования на основе анализа затрат,

2. рыночные методы ценообразования,
3. параметрические методы ценообразования.
8. К принципам управления качеством, заложенным в ИСО 9000, следует отнести:
 1. ориентацию на потребителя,
 2. непрерывное снижение себестоимости,
 3. управление качеством на базе процессов,
 4. управление качеством на базе операций,
 5. постоянное улучшение деятельности,
 6. вовлечение работников в процессы управления качеством,
 7. отнесение вопросов управления качеством к исключительной компетенции специальной службы.
9. Имидж банка – это...
 1. его торговая марка,
 2. брэнд,
 3. образ банка в глазах клиента.
10. Устойчивое партнерство банка с клиентом предполагает...
 1. сотрудничество на постоянной, регулярной основе,
 2. взаимное участие в уставном капитале друг друга,
 3. участие банка в уставном капитале клиента,
 4. значимость сотрудничества,
 5. единство интересов партнеров.

Примерные темы рефератов:

1. Механизм определения стоимости лизинговой сделки КБ.
2. Механизм формирования общих фондов банковского управления.
3. Механизм управления банковским обслуживанием клиентов на дому и на рабочем месте.
4. Участие банков в системе страхования вкладов как способ повышения его инвестиционной активности
5. Деятельность Банка России по финансовому оздоровлению кредитных организаций.
6. Участие банков в консорциальном кредитовании.
7. Формирование банковского процента как эффективный способ управления кредитными отношениями.
8. Развитие и совершенствование трастовых операций коммерческих банков.
9. Управление пассивами кредитной организации.
10. Анализ качества управления активами кредитной организации.
11. Управление доходами и расходами коммерческого банка.
12. Управление финансовыми результатами коммерческого банка.
13. Управление рентабельностью банковской деятельности.
14. Управление ликвидностью и платежеспособностью коммерческого банка.
15. Управление банковскими рисками.
16. Организация внутреннего контроля за рисками банковской деятельности.
17. Организация внутреннего контроля за деятельностью кредитных организаций на финансовых рынках.
18. Контроль Банка России и аудиторских фирм за состоянием внутреннего контроля в коммерческих банках.
19. Механизм оценки деятельности коммерческого банка
20. Рейтинговые системы оценки надежности коммерческого банка: CAMEL, Camels, Fims, RATE.
21. Система оценки финансового состояния кредитных организаций Банком России.
22. Управление ликвидностью коммерческого банка.

23. Оценка и анализ достаточности капитала банка.
24. Управление собственным капиталом коммерческого банка.
25. Организация управления привлеченными ресурсами коммерческого банка.
26. Управление персоналом коммерческого банка.
27. Управление кредитными рисками КБ.
28. Управление депозитными и внедепозитными операциями КБ.
29. Методы управления риском неожиданных потерь по кредитным операциям коммерческого банка.
30. Стратегическое планирование деятельности коммерческого банка.

Примерная тематика эссе

1. Бизнес планирование как способ интеграции стратегии и тактики банка.
2. Финансовое планирование деятельности коммерческого банка.
3. Банковский маркетинг в системе управления банковской деятельностью.
4. Механизм управления и планирования аналитической работы в деятельности коммерческого банка.
5. Внутренний контроль в коммерческом банке как инструмент банковского менеджмента.
6. Комплексное управление активами и пассивами коммерческого банка.
7. Управление рисками в системе комплексного управления активами и пассивами.
8. Управление кредитом и кредитными рисками в коммерческом банке.
9. Регулирование кредитных рисков коммерческих банков.
10. Управление расчетными технологиями в коммерческом банке.
11. Управление рисками и доходностью расчетных технологий при безналичных расчетах в коммерческом банке.
12. Операционные риски и способы управления ими в коммерческом банке.
13. Управление процентным риском в коммерческом банке.
14. Управление валютным риском в коммерческом банке.
15. Управление риском открытой валютной позиции коммерческого банка.
16. Управление рисками форфейтингового кредитования коммерческого банка.
17. Управление риском по валютным финансовым инструментам.
18. Организация дилинга коммерческого банка.
19. Управление рыночными рисками коммерческих банков.
20. Управление банковскими инновациями в коммерческом банке.

Примерные ситуационные задания по дисциплине

Задание № 1.

Остаток денежных средств на расчетном счете клиента 75 тыс. руб. Величина необходимого платежа по сделке, срок которой наступил, 300 тыс. руб. Клиент ожидает в свою очередь поступления денежных средств в 500 тыс. руб. через десять дней.

Рассчитайте:

- 1) величину овердрафта;
- 2) сумму процентов, которые придется уплатить из расчета банковской ставки %, равной 28%.

Задание № 2.

Какова реальная ставка процента и реальных доходов банка при следующих условиях: сумма кредита – 1млн. руб., ставка процента – 28% годовых, темп инфляции – 14% годовых, срок действия кредитного договора – 1 календарный год.

Задание № 3.

На начало операционного дня в кассе банка было 19 млн. руб. За день было выдано 76 млн. руб, поступило 89 млн. руб. Сколько денег банк должен сдать в РКЦ, если лимит кассы составляет 21 млн. руб.?

Задание № 4.

За текущий месяц банком по ссудам (среднехронологическая величина – 500 млн. руб.) получено 10 млн. руб в виде процентов, а за привлеченные средства (среднехронологическая величина составляет 400 млн. руб) уплачено 6 млн. руб. в виде процентов. Рассчитайте процентную маржу.

Задание № 5.

На конец операционного дня в балансе банка остаток по корреспондентскому счету Ностро в Банк оф Нью-Йорк составлял 10 млн. долл., а остатки на расчетных счетах клиентов –15 млн. долл. Цена доллара в рублях за истекший день изменилась в сторону увеличения на 1 коп.за доллар. Как будет выглядеть курсовая разница утром следующего дня?

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Современное состояние банковской системы России и направления ее дальнейшего развития.
2. Банковская инфраструктура и ее развитие в современных условиях.
3. Проблемы совершенствования российской банковской системы.
4. Банковский надзор за деятельностью кредитных организаций и направления его развития.
5. Территориальные учреждения Центрального банка России: содержание их деятельности, проблемы, пути повышения их роли.
6. Особенности работы иностранных банков в России.
7. Банковские рейтинги, их содержание и значение.
8. Оптимизация основных характеристик банковских продуктов. Иммунизация фиксированных денежных потоков. Хеджирование.
9. Традиционные и электронные каналы доставки банковских продуктов.
10. Имидж банка: значение, методы оценки и составляющие.
11. Этапы создания банковского брэнда, его позиционирование.
12. Оценка стоимости банковского брэнда. Влияние брэнда на результаты деятельности банка.
13. Понятие устойчивого партнерства банка с клиентом: условия существования, виды, преимущества.
14. Качество услуги, удовлетворенность и лояльность потребителя: содержание и соотношение понятий.
15. Межбанковский рынок кредитов и депозитов и его организация

16. Кредитные отношения коммерческих банков с Центральным банком
17. Особенности оценки кредитоспособности и кредитования различных категорий заемщиков
18. Определение целевого сегмента и каналов доставки банковского продукта.
19. Методы стимулирования продаж банковских продуктов.
20. Понятие и инструменты финансового инжиниринга в коммерческом банке.
21. Реинжиниринг бизнес-процессов в коммерческом банке в целях повышения качества банковских продуктов.
22. Развитие методов оценки кредитного риска в коммерческом банке. Разработка систем оценки кредитного риска.
23. Кредитные деривативы: понятие, значение, виды.
24. Клиенты банка, их виды. Построение взаимоотношений между банком и клиентом.
25. Банковские услуги: экономическое содержание и классификации.
26. Сущностные особенности банковских услуг.
27. Содержание продуктового подхода в деятельности банка и его преимущества.
28. Потребители банковского продукта и их интересы. Общество как потребитель безналичных платежных средств.
29. Методы ценообразования на банковские продукты.
30. Качество банковского продукта, его оценка.
31. Опыт и проблемы применения стандартов ИСО 9000 в деятельности банков.
32. Организация обслуживания V.I.P.-клиентов банка.
33. Развитие CRM-систем и баз данных, ориентированных на клиента, в коммерческих банках.
34. Обеспечение возвратности кредитов
35. Экономико-правовые аспекты управления кредитными рисками в банках
36. Качество кредитной деятельности банка, его оценка и повышение
37. Лизинговые операции банков
38. Факторинговые операции банков
39. Предоставление банковских гарантий
40. Цена банковского кредита: природа, расчет, получение.
41. Опыт и проблемы применения стандартов ИСО 9000 в деятельности банков.
42. Традиционные и электронные каналы доставки банковских продуктов.
43. Качество услуги, удовлетворенность и лояльность потребителя: содержание и соотношение понятий.
44. Организация обслуживания V.I.P.-клиентов банка.
45. Развитие CRM-систем и баз данных, ориентированных на клиента, в коммерческих банках.
46. Методы оценки величины денежных потоков, генерируемых банковскими продуктами. Учет фактора времени и интересов потребителей.
47. Оценка эффективности банковских продуктов.
48. Ликвидность активов банка: понятие и способы измерения. Фактор ликвидности при управлении банковскими продуктами.
49. Банковские продукты с фиксированным и плавающим доходом.
50. Проблемные кредиты, критерии отнесения и особенности работы банков с проблемной судной задолженностью.
51. Методологические основы построения бизнес-плана в коммерческом банке.
52. Имитационное моделирование в коммерческом банке.
53. Управление качеством ресурсной базы коммерческого банка как инструмент банковского менеджмента.
54. Совершенствование методов управления на основе «потока» денежных средств коммерческого банка.

55. Управление доходностью подразделений в коммерческом банке: границы и возможности.
56. Управление процентной маржой, как элемент стратегии банка.
57. Методология оценки качества кредитного портфеля банка и направления ее совершенствования.
58. Управление ценообразованием банковских продуктов в коммерческих банках.
59. Управление инвестиционной политикой коммерческого банка.
60. Управление кредитованием корпоративных клиентов и физических лиц.

Уровень требований и критерии оценок на зачете

Оценка «зачтено» выставляется, если компетенции ПК-25, ПК-26, полностью освоены, обучающийся владеет материалом, отвечает на основные и дополнительные вопросы.

Оценка «не зачтено» выставляется, если компетенции ПК-25, ПК-26, не освоены, обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы для освоения дисциплины.

5.1. Основная литература:

1. Жуков Е.Ф. Банковское дело в 2-х ч. Ч.1 [Электронный ресурс]: уч. для акад. бакалавриата / Е.Ф. Жукови др. – М.: издательство Юрайт, 2017.- 312с. – URL: <https://biblio-online.ru/viewer/07501148-FEA4-4131-825E-F67E71C0DF9F#page/2>

2. Тавасиев, А.М. Банковское дело [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / А.М. Тавасиев.- М.: Юрайт, 2016.- 647 с. – URL: <https://biblio-online.ru/viewer/97C8C7B6-3D98-45D5-A929-7E9E2EE3D21F#page/2>

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань», «Юрайт» и др.

5.2. Дополнительная литература

1. Современная банковская система Российской Федерации [Электронный ресурс]: учебник для академического бакалавриата / Д.Г. Алексеева .- М.: Юрайт, 2017.- 290с. – URL: <https://biblio-online.ru/viewer/B6B3D11C-F7E4-4FDA-ADAB-2AC2C1222133#page/2>

5.3 Периодические издания

1. «Экономика».
2. «Банковское дело».

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины

1. ЭБС «Университетская библиотека ONLINE». – URL: www.biblioclub.ru
2. ЭБС издательства «Лань». – URL: <https://e.lanbook.com>
3. ЭБС «Юрайт». – URL: <http://www.biblio-online.ru/>
4. Электронный каталог Научной библиотеки КубГУ. – URL: <http://212.192.134.46/MegaPro/Catalog/Home/Index>
5. Аналитическая и цитатная база «WebofScience (WoS)». – URL: <http://apps.webofknowledge.com>.
6. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» – URL: www.grebennikon.ru
7. Научная электронная библиотека (НЭБ)«eLibrary.ru». - URL: <http://www.elibrary.ru>
8. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН. - URL: <http://archive.neicon.ru>
9. Базы данных компании «Ист Вью». - URL: <http://dlib.eastview.com>
10. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия) – URL: <http://uisrussia.msu.ru>
11. «Электронная библиотека диссертаций» Российской Государственной Библиотеки (РГБ). - URL: <https://dvs.rsl.ru/>
12. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда. - URL: <http://lib.myilibrary.com>
13. «Лекториум ТВ». - URL: <http://www.lektorium.tv/>
14. Национальная электронная библиотека «НЭБ». - URL: <http://нэб.рф/>
15. КиберЛенинка: научная электронная библиотека. – URL: <http://cyberleninka.ru/>
16. Единое окно доступа к образовательным ресурсам : федеральная ИС свободного доступа. – URL: <http://window.edu.ru>.
17. Официальный интернет-портал правовой информации. Государственная система правовой информации. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru>
18. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - <http://www.consultant.ru>

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

По курсу предусмотрено проведение лекционных занятий, на которых дается основной систематизированный материал. Основной целью лекции является обеспечение теоретической основы обучения, развитие интереса к учебной деятельности и конкретной учебной дисциплине, формирование у обучающихся ориентиров для самостоятельной работы.

Подготовка к практическим занятиям.

Практические занятия ориентированы на работу с учебной и периодической

литературой, знакомство с содержанием, принципами и инструментами осуществления и решением основных вопросов, приобретение навыков для самостоятельных оценок результатов оценки основных явлений дисциплины. К практическому занятию обучающийся должен ответить на основные контрольные вопросы изучаемой темы, подготовить эссе, решить тесты. Кроме того, следует изучить тему по конспекту лекций и учебнику или учебным пособиям из списка литературы.

Тестирование по предложенным темам. Подготовка тестированию предполагает изучение материалов лекций, учебной литературы.

Устный опрос. Важнейшие требования к устным ответам студентов – самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему, умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них. Ответ обучающегося должно соответствовать требованиям логики: четкое вычленение излагаемой проблемы, ее точная формулировка, неукоснительная последовательность аргументации именно данной проблемы, без неоправданных отступлений от нее в процессе обоснования, безусловная доказательность, непротиворечивость и полнота аргументации, правильное и содержательное использование понятий и терминов.

Написание эссе. Эссе – вид самостоятельной работы, представляющий собой небольшое по объему и свободное по композиции сочинение на заданную тему, отражающее подчеркнуто индивидуальную позицию автора. Рекомендуемый объем эссе – 2-3 печатные страницы.

Написание реферата – это вид самостоятельной работы студента, содержащий информацию, дополняющую и развивающую основную тему, изучаемую на аудиторных занятиях. Ведущее место занимают темы, представляющие профессиональный интерес, несущие элемент новизны. Реферативные материалы должны представлять письменную модель первичного документа – научной работы, монографии, статьи. Реферат может включать обзор нескольких источников и служить основой для доклада на определённую тему на семинарах.

Дискуссия. Для проведения дискуссии все студенты, присутствующие на практическом занятии, разбиваются на подгруппы, которые обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему занятия. Обсуждение может организовываться двояко: либо все подгруппы анализируют один и тот же вопрос, либо какая-то крупная тема разбивается на отдельные задания. Традиционные материальные результаты обсуждения таковы: составление списка интересных мыслей, выступление одного или двух членов подгрупп с докладами, составление методических разработок или инструкций, составление плана действий.

Выполнение ситуационных заданий – это задачи, позволяющие осваивать интеллектуальные операции последовательно в процессе работы с информацией: ознакомление - понимание - применение - анализ - синтез - оценка.

Ситуационные задачи позволяют интегрировать знания, полученные в процессе изучения разных дисциплин. При этом они могут предусматривать расширение образовательного пространства обучающегося. Решение ситуационных задач, базирующихся на привлечении обучающихся к активному разрешению учебных проблем, тождественных реальным жизненным, позволяет обучающемуся овладеть умениями быстро ориентироваться в разнообразной информации, самостоятельно и быстро отыскивать необходимые для решения проблемы сведения и, наконец, научиться активно, творчески пользоваться своими знаниями.

Предложенные расчетные задачи требуют логического размышления и предназначены для отработки практических навыков выполнения расчетов в процессе решения задач. При их выполнении необходимо проявить знания расчетных методик и формул.

Решение ситуационных задач может способствовать развитию навыков самоорганизации деятельности, формированию умения объяснять явления действительности, повышению уровня функциональной грамотности, формированию ключевых компетентностей, подготовке к профессиональному выбору, ориентации в ключевых проблемах современной жизни.

По результатам проверки ситуационных задач преподаватель указывает обучающемуся на ошибки и неточности, допущенные при выполнении заданий, пути их устранения.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие виды работ:

- работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;
- выполнение домашнего задания, предусматривающих решение ситуационных задач, проверяемых в учебной группе на практических занятиях;
- изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку;
- подготовка к практическим занятиям;
- написание реферата и эссе по заданной проблеме.

Зачет. Обучающиеся обязаны сдать зачет в соответствии с расписанием и учебным планом. Зачет является формой контроля усвоения обучающимся учебной программы по дисциплине или ее части, выполнения реферативных работ, эссе, тестовых и ситуационных заданий, устного опроса.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

8.1 Перечень информационных технологий.

1. Предоставление доступа всем участникам образовательного процесса к корпоративной сети университета и глобальной сети Интернет.
2. Предоставление доступа участникам образовательного процесса через сеть Интернет к справочно-поисковым информационным системам.
3. Использование специализированного (Офисное ПО, графические, видео- и аудиоредакторы и пр.) программного обеспечения для подготовки тестовых, методических и учебных материалов.
4. Использование офисного и мультимедийного программного обеспечения при проведении занятий и для самостоятельной подготовки обучающихся.

8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.

- Libre Office 5.0.6 (свободный офисный пакет);
- Gimp 2.6.16 (растровый графический редактор);
- Inkscape 0.91 (векторный графический редактор);
- Adobe Acrobat Reader, WinDjView, XnView (просмотр документов и рисунков);
- Mozilla FireFox, Adobe Flash Player, JRE. (Internet);
- 7-zip 9.15 (архиватор);
- Nod32 (антивирус);
- Notepad+++ (текстовый редактор с подсветкой синтаксиса).

8.3 Перечень информационных справочных систем:

1. Официальный интернет-портал правовой информации. Государственная система правовой информации. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru>.
2. Официальная Россия. Сервер органов государственной власти Российской Федерации. – URL: <http://www.gov.ru>.
3. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru>.
4. Научная электронная библиотека (НЭБ) «eLibrary.ru». - URL:<http://www.elibrary.ru>

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины и оснащенность
1.	Лекционные занятия	Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа
2.	Семинарские занятия	Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа
3.	Групповые (индивидуальные) консультации	Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.