Аннотация рабочей программы дисциплины Б.1.В.06 БАНКИНГ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Объем трудоемкости: 3 зачетные единицы

Цель освоения дисциплины

Цель дисциплины: сформировать совокупность знаний, умений и навыков в области в области получения целостного представления о методологии, методике и прикладных аспектах управления и организации банковской деятельности в условиях цифровой экономики: получение прикладных навыков применения процедур банковского дела, принятия текущих и стратегических решений в оценке финансово-экономической эффективности основных банковских операций.

Задачи дисциплины

Основной задачей изучения дисциплины «Банкинг в цифровой экономике» является реализация требований, установленных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит», утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 991 от 12.08.2020 по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит, к подготовке магистров к профессиональной деятельности в части организации и управления банковской деятельностью в условиях цифровой экономики.

В ходе изучения дисциплины ставятся следующие задачи:

- изучить теоретические и методические основы банкинга, этапы планирования, организации, контроля банковской деятельности и современные формы организации банкинга;
- изучить действующую законодательную и нормативную базы, регулирующие финансовые отношения и банковскую деятельность в РФ, виды и подходы к разработке и формированию документального сопровождения основных банковских бизнес-процессов и операций;
- изучить научные подходы к проведению финансово-экономических расчетов и оценке финансовой и экономической эффективности процедур депозитообразования, кредитования, управления портфелем ценных бумаг и инвестиционным портфелем;
- получить навыки сбора, систематизации и анализа информации для осуществления коммуникаций, финансирования и управления инвестиционными проектами на основе действующей нормативно-правовой базы на всех этапах реализации проекта;
- изучить методы анализа процедур оценки качества кредитного и депозитного портфелей КБ, фондирования, источников инвестиционной деятельности;
- исследовать инновационные механизмы формирования и реализации финансового поведения кредитных организаций на конкурентных рынках, влияющие на их текущую, кратко- и долгосрочную финансовую устойчивость в рамках расширительных клиентоориентированных бизнес-стратегий и цифровизиции экономики;
- получить навыки оценки и анализа основных банковских рисков, возникающих в процессе банковской деятельности;
- приобрести навыки анализа, оценки, и методов банковского депозитного и трансфертного ценообразования;
- получить навыки понимания, разработки и обоснования сущности финансовоэкономических показателей, характеризующих деятельность кредитной организации; методики оценки структурно-логических взаимосвязей между категориями, влияющими на ее финансовую устойчивость;
- получить навыки финансового планирования и прогнозирования показателей финансового состояния банка;

— сформировать знания и умения в области анализа и методов оценки экономической информации для проведения финансовых расчетов и обоснования принимаемых управленческих решений в области управления банковской деятельностью при различных типах бизнес-моделей в банке;

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Банкинг в цифровой экономике» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 1 курсе по очной и заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет.

Дисциплина «Банкинг в цифровой экономике» базируется на общеэкономических знаниях, полученных студентами в ряде предшествующих дисциплин: информационно-аналитические системы и технологии в финансовой сфере, корпоративные финансы в цифровой экономике, нормативно-правовое регулирование в финансовой сфере, финансовые рынки и институты, финансирование и управление инвестиционными проектами. Знание этих дисциплин поможет магистрантам глубже изучить специфику организации банковской деятельности в условиях цифровой экономики.

Данная дисциплина поможет получить практические навыки деятельности в области принятия решений о корпоративном кредитовании, управлении инвестиционным портфелем, проектами, финансового консультирования. Знания, умения и навыки, полученные в процессе изучения дисциплины могут быть использованы для изучения дисциплин технологии корпоративного кредитования, современная практика рискменеджмента, финансовое планирование и прогнозирование в цифровой экономике, финансовое консультирование и при подготовке выпускной квалификационной работы (магистерской работы) и в практической деятельности.

Требования к уровню освоения дисциплины

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

обу площихся следую							
Код и наименование	Результаты обучения по дисциплине						
индикатора достижения	1 сзультаты обучения по дисциплине						
компетенции							
ПК-3	Способен консультировать партнеров, клиентов и контрагентов при						
проведении кредитных сделок							
ИПК 3.1	Знает основные принципы корпоративного кредитования						
Демонстрирует	Знает теоретические и методические основы финансового консультирования						
способность готовить	Умеет определять оптимальные способы достижения планируемых результатов						
аналитическое	сделки корпоративного кредитования с учетом доступных источников						
обоснование сделок	кредитных ресурсов						
корпоративного	Умеет определять оптимальные способы достижения планируемых результатов						
кредитования и	сделки корпоративного кредитования с учетом возможных рисков						
проводить	ь Разрабатывает способы достижения планируемых результатов проекта с учетом						
консультирование	доступных источников финансирования и уровня риска						
руководителей	Применяет принципы корпоративного кредитования на всех этапах						
различных уровней	аналитического обоснования кредитной сделки						

ИПК 3.2 Анализирует мотивационные программ лояльности при продвижении программ корпоративного кредитования программ корпоративного кредитования и программ пояльности при продвижении программ корпоративного кредитования и программ пояльности при продвижении программ корпоративного кредитования Умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования Умеет использовать информационные источники и специализированные программные программные программные программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации утапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продвижения продвижения продвижения продвижения продвижения продвижения программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации утапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения программ корпоративного кредитования ПК-2 Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля ИПК 2.1 Знает принципы, методы и приемы финансового консультирования Знает механизмы оптимального выбора финансовых инструментов с учетом их ликвидности-рисковости-доходности	Код и наименование индикатора достижения	Результаты обучения по дисциплине							
программы лояльности при продвижении программ корпоративного программ программ дояльности при продвижении программ корпоративного кредитования образовательность и при продвижения программ корпоративного кредитования умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования умеет последовательность реализации клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования умеет последовательность реализации клиентских мотивационных программ, разрабатывать маркетинговый план и программы соверовательность реализации умеет продвижения программы корпоративного кредитования умеет использовать информационные источники и специализированные продуктов корпоративного кредитования определяет последовательность реализации утапов клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования определяет последовательность реаризации утапов клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования и программ корпоративного кредитования определяет последовательность реаризации утапов клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования и программ корпоративного кредитования и программ корпоративного кредитования и программ корпоративного кредитования продвижения продрагивного кредитования и программ корпоративного кредитования и программ корпоративного кредитования и продвижения продрагивного кредитования и программ корпоративного вобора финансовых инструментов с учетом их заканизмы оптимального выбора финансовых инструментов с учетом их инкрументов и консультации ришения о выбора финансовых инструментов для клиента и прокому спектру финансовых услуг мунами финансовых инструментов для клиент и проектов оцения о выборе финансовых инструментов для клиента инструментов для клиента и проектов оцения о выборе финансовых инструментов для клиента и проектов оцения о выборе финансовых инструментов для клиента и проектов оцения о выборе финансовых инструментов для клиента учетов для клиента и проектов инвестиционного портфеля для клиента и просектов инвестиционного портфеля д	_								
программы лояльности программ дояльности при продвижении программ корпоративного кредитования программ корпоративного кредитования программ, разрабатывать маркетинговый план продвижения программ корпоративного кредитования умеет операмм, разрабатывать маркетинговый план продвижения программ корпоративного кредитования умеет операмм, разрабатывать маркетинговый план продвижения программ корпоративного кредитования опрограмм, разрабатывать маркетинговый план продвижения программ корпоративного кредитования опрограмм, анализирует и интерпретирует программы продрамм, анализирует и интерпретирует программы продрамм, анализирует и интерпретирует программы продрамм, анализирует и интерпретирует программы продрамжения программ корпоративного кредитования опременент программ корпоративного кредитования опроврамм, анализирует и интерпретирует программ корпоративного кредитования опрограмм, анализирует и интерпретирует программ корпоративного кредитования опрограмм, анализирует и интерпретирует программы продрамжения программ корпоративного кредитования опрограмм, анализирует и интерпретирует программы потимального выбора финансовых инструментов с учетом их ливентрументов и консультировать по различным финансовых инструментов и консультационных инструментов и консультации информационные источники для принятия клиентовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализиции финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовых услуг опректов опенняя и программы потека финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг знает принципы, методы и подходы к финансовой модели бизнеса и управления целевой инвестиционным потремелем для клиентов модель бизнеса и управления целевом инвестиционным потремелем для	ИПК 3.2 Анализирует	Знает принципы, методы и модели формирования мотивационных программ и							
программы лождыести при продвижении программ корпоративного кредитования могивационных программ корпоративного кредитования Умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования Умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных программы корпоративного кредитования Умеет использовать информационные источники и специализированные программы корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программы программы программы программы программы программы продрижения продуктов корпоративного кредитования Определяет программы корпоративного протфеля интетрументов просостирует способность готовить аналитическое обоснование выбора финансовых инструментов и клиентом инструментов и клиентом пробрам финансовых инструментов и клиентом решения о выборе финансовых инструментов для клиента и клиентом решения о выборе финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных проектов Определяет программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг Определяет программы поиска финансовых интертументов диля клиента и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг Определяет по подтотовке продаж, формировать документы и эффективность динаестиционных инвестиционным портфеле для клиента и финансового плана и целевой инвестиционным портфеле для клиента и отчеты по подтотовке целевого прафеля клиента и построения финансовой корели инвестиционного протфеля для клиента Определяет по подтотовке целевого прана, инаесторац	мотивационные	программ лояльности при продвижении программ корпоративного							
программ корпоративного кредитования Умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных программ, разрабатывать маркстинговый план продвижения программ умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных импрограмм, разрабатывать маркстинговый план продвижения программ корпоративного кредитования Умеет использовать информационные источники и специализированные программные программные программ опрограмм опродвижения программ опрограмм, анализирует и интерпретирует программ продвижения продуктов корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации утапов клиентских мотивационных и программ программ корпоративного кредитования определяет последовательность рабствий при принятии решения о выбора финансовых инструментов и консультировать по различным финансовым услуг инструментов и консультировать по различным финансовым услуг уминатироварить консультации по прожентов и консультировать по различным финансовых инструментов и консультировать по различным финансовых инструментов и консультировать по различным финансовых инструментов определя для клиента по выборо финансовых инвестиционных инструментов, разрабатывать финансовых услуг определяет программы потокса финансовых инвестиционных проектов определяет программ потокса финансовых инвестиционных инструментов и консультации и эффективность Контролирует разльтаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг знаты стоям и просовой модели бизнеса и управления целевого инвестиционного портфеля для клиента и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов определя клиентов инвестиционного поража для клиентов отчеты по подготов	программы и	кредитования							
при продвижении программ корпоративного кредитования Умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных программ, разрабатывать маркстинговый план продвижения программ умеет использовать информационные источники и специализированные программные продукты для продвижения программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ сропративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ корпоративного кредитования определяет последовательность реализации утапов клиентских мотивационных и спектурует последовательность выбора финансовых инструментов и консультировать по различным финансовых инструментов и консультировать по различным финансовых услуг умет использовать различные информационные источники для принятия клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных проектов Опенивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность. Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектур финансовых услуг проектов Опенивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность. Контролирует разлабатывать по подходы к разрабатывать данные для подтотовки финансовой план и инструментов, риски, сроки реализации и эффективность. Контролирует разлабатывать подходы к формировать данные для подтотовки финансовой плана, и инвестиционного портфеля для клиентов Определя инвестиционного портфеля для клиенто	программы лояльности	Знает механизмы поиска источников финансирования мотивационных программ							
Умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных программ, разрабатывать маркетинговый план продвижения программ корпоративного кредитования Умеет использовать информационные источники и специализированные программные протраммные протраммные протраммные протраммные протрамм сорпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продуктов корпоративного кредитования ПК-2 Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля ИПК 2.1 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование выбора финансовых инструментов суситом их инструментов и уситам умеет определять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультировать по различным финансовым услугам умеет использовать различные информационные источники для принятия клиентом решения о выборе финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует споследовать клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует споследовать клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов для клиента и метерымные способноссть контрольства, разлабатывать финансовых услуг ИПК 2.2.2 Демонстрирует опрожения учасновых инструментов для клиента и метерымные способноссть контрольства, для клиента по выбору финансовых интерриентовых интерретировать для клиента по выбору финансовых интерретировать документы и отчеты по подготовки инвестиционного портфеля для клиента по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиенто отчеть по подготовке целевого прана, и отчеты по под	при продвижении	и программ лояльности при продвижении программ корпоративного							
программ, разрабатывать маркетинговый план продвижения программ корпоративного кредитования Умеет использовать информационные источники и специализированные программные продукты для продвижения программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продуктов корпоративного кредитования Оценивает внешние и внутренние ресурсы, эффективность, риски и сроки продвижения программ корпоративного кредитования ИКК-2 Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию ислевото инвестиционного портфеля Знает приципы, методы и приемы финансового консультирования Знает иструментов и знает механизмы оптимального выбора финансовых инструментов с учетом их ликвидности-рисковости-доходности знаетическое обоснование выбора финансовых инструментов и консультировать по различным финансовым услугам Умеет использовать различные информационные источники для принятия клиентов решения о выборе финансовых инструментов для клиента и формирует еналитические отчеты по реализации и эффективность для клиента и постособность разрабатывать финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует спользовать различные информационные источники для принятия клиентов программы поиска финансовых инструментов для клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов для клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов для клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов для клиента по реализации и эффективность данные для подготовки инвестиционным портфеля для клиента по подготовки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого портфеля вырчким и реаходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого портфеля клиента и построения финансовой сратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового план	программ								
программ, разрабатывать маркетинговый план продвижения программ корпоративного кредитования Умеет использовать информационные источники и специализированные программные продукты для продвижения программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продуктов корпоративного кредитования Оценивает внешние и внутренние ресурсы, эффективность, риски и сроки продвижения программ корпоративного кредитования ИКК-2 Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию ислевото инвестиционного портфеля Знает приципы, методы и приемы финансового консультирования Знает исторментов и дианторовать клиентов по составлению финансовых инструментов с учетом их ликвидности-рисковости-доходности знаитическое обоснование выбора финансовых инструментов с учетом их ликвидности-рисковости-доходности инструментов и проедлять поледовательность действий при принятии решения о выборе финансовых услуг Умеет использовать различные информационные источники для принятия услугам Умеет использовать различные информационные источники для принятия услугам Умеет использовать различные информационные источники для принятия услугам услугам услугам услугам услугам инструментов для клиента по реализации и эффективность для клиента и формирует заалитические отчеты по реализации и эффективность конторомную проектов Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов для клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов для клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов для клиента по реализации и эффективность инвестиционных проектов, для клиента по выбору финансовых инвестиционных портфеля для клиента по подготовки инвестиционного портфеля для клиента по подготовки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого портфеля клиента и построения финансовой сратегии о подготовки инвестиционного портфеля для клиента по подготовки инвестиционного порт		Умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных							
корпоративного кредитования Умеет использовать информационные источники и специализированные программыье программ корпоративного кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продуктов корпоративного кредитования Оценивает внешние и внутренние ресурсы, эффективность, риски и сроки продвижения программ корпоративного кредитования ИПК 2.1 Демонстрирует пособность готовить вналитическое обоснование выбора финансовых инструментов и проводить консультации по пирокому спектру финансовых инструментов и клиентом решения о выборе финансовых инструментов и клиентом решения о выборе финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных проектов Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов клиентов разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный потрораммы портфеля для клиента и минансовый план и целевой инвестиционный потрорам, анализировать, анализировать данные для подготовки инвестиционный портфель для клиента Умеет использовать различаные информационные источники для принятия клиента по выбору финансовых инструментов клиента по распизации финансовых инвестиционных проектов Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов разрабатывать финансовый план и целевого инвестиционным портфеля для клиента Умеет использовать документы и отчеты по подготовки финансового плана и целевого инвестиционным погроения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфеля для клиента Умеет интерпретировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля клиента и построения финансовой стратетии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	кредитования								
Умеет использовать информационные источники и специализированные программные программные продукты для продвижения программ корпоративного кредитования определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения программ корпоративного кредитования оценивает внешние и внутренние ресурсы, эффективность, риски и сроки продвижения программ корпоративного кредитования оценовательность корпоративного протфеля (пределят поистом выбора финансового консультирования) знает принципы, методы и приемы финансового консультирования знаелитическое обоснование выбора финансовых инструментов и умеет определять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультации по широкому спектру финансовых инструментов и консультировать по различным финансовых инструментов и консультации и по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Знает принципы, от выборе финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов разрабатывает программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует рушьтать проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционным портфеля для клиента знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфеля для клиента знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфеля для клиента умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, и инвестиционным портфеля для клиента по подготовке целевого инвестиционным портфеля для клиента по подготовке продаж, формировать, анализировать по подготовке продаж, формировать пододы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиен		корпоративного кредитования							
программные продукты для продвижения программ корпоративного кредитования определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продуктов корпоративного кредитования опредвижения программ корпоративного кредитования продвижения программ корпоративного кредитования ПК-2 Способен консультировать клиентов по составлению финансового илана и формированию ислевото инвестиционного портфеля ИПК 2.1 Знает принципы, методы и приемы финансового консультирования Знает принципы, методы и приемы финансового консультирования Знает принципы, методы и приемы финансового консультирования знает исманизмы отпимального выбора финансовых инструментов с учетом их ликвидности-рисковости-доходности Умеет определять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультировать по различным финансовым услутам Умеет использовать различные информационные источники для принятия клиентов определять по реализации финансовых инвестиционных инструментов разрабатывает программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционных инвестиционных инвестиционных инвестиционных инвестиционных инвестиционных инвестиционных инвестиционных инвестиционных портфеля для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфеля для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать подкоды к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиента Умеет интерпетировать подкоды к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиента Умеет интерпети									
кредитования Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продуктов корпоративного кредитования Оценивает внешние и внутренние ресурсы, эффективность, риски и сроки продвижения программ корпоративного кредитования ИПК 2.1 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование выбора финансовых инструментов и умеет инсертрисковости—доходности Умеет определять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультации по пирокому спектру финансовых инструментов и консультации по формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инструментов и консультации по формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность клиентов результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг Завет принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционным портфеля для клиента Знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента Знает механизмы построения разработке финансового плана и целевого инвестиционным портфеля для клиента Знает механизмы построения разработке финансового плана и целевого инвестиционным портфеля для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиента Умеет собирать, систематизировать и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиента Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продуктов корпоративного кредитования Оценивает внешние и внутренние ресурсы, эффективность, риски и сроки продвижения программ корпоративного кредитования IIК-2 Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля ИПК 2.1 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование выбора финансовых инструментов и ипроводить консультации по широкому спектру финансовых инструментов и консультации по широкому спектру финансовых инструментов и консультации по проводить консультации по провети обрамировать дая клиента и консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов с учетом их клиентов и консультации принятия финансовых инструментов разрабатывает программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентеких консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность данами инфермационных инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективносты (метрументов, риски, сроки реализации и эфективносты (метрументов, риски, сроки реализации и эффективность (контролента для клиента занает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционный портфеля для клиента и отчеты по подготовке целевого инвестиционных портфеля для клиента занатизировать, даализировать данные для подготовки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля клиента и построения денновой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового план									
программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продуктов корпоративного кредитования ПК-2		*							
Корпоративного кредитования									
ПК-2 Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию пелевото инвестиционного портфеля ИПК 2.1 Знает принципы, методы и приемы финансового консультирования Знает механизмы оптимального выбора финансовых инструментов с учетом их ликвидности-рисковости-доходности Умеет определять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультировать по различным финансовым услугтя ипорокому спектру финансовых услугт умеет оборать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого плортфеля клиентов умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов умеет интерпретировать последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
ПК-2 формированию пелевого инвестиционного портфеля ИПК 2.1 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование выбора финансовых инструментов и инструментов и принципы по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование выбора финансовых инструментов и услугам умеет опеределять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультации по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность различные информационные источники для принятия клисентом решения о выборе финансовых инструментов для клисента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клисентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой портфель для клисента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционного портфеля для клисента Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клисентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клисентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клисентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клисентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клисентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клисентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клисентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клисентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клисентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля ули									
ПК-2 Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию пелевого инвестиционного портфеля ИПК 2.1 Знает принципы, методы и приемы финансового консультирования Знает механизмы оптимального выбора финансовых инструментов с учетом их ликвидности-рисковости-доходности Умеет определять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультации по широкому спектру финансовых услуг Умеет использовать различные информационные источники для принятия клиентом решения о выборе финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентеких консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевой инвестиционный портфель для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиента Умеет интерпретировать для клиента Умеет интерпретировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиента инвестиционного портфеля для клиента умеет собирать наслежанизмы построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
МПК 2.1 Знает принципы, методы и приемы финансовых инструментов выборе финансовых инструментов и и проводить консультации по широкому спектру финансовых услуг Оденивает ресурсы клиента по выбору финансовых инструментов динансовых услуг Оденивает ресурсы клиента по выбору финансовых инструментов динансовых услуг Оденивает ресурсы клиента по выбору финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентак консультаций по широкому спектру финансовых услуг Оденивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевой инвестиционным портфеля для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиенто Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения		продолжения програмы корпоративного кредитевания							
МПК 2.1 Знает принципы, методы и приемы финансовых инструментов выборе финансовых инструментов и и проводить консультации по широкому спектру финансовых услуг Оденивает ресурсы клиента по выбору финансовых инструментов динансовых услуг Оденивает ресурсы клиента по выбору финансовых инструментов динансовых услуг Оденивает ресурсы клиента по выбору финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентак консультаций по широкому спектру финансовых услуг Оденивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевой инвестиционным портфеля для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиенто Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	ПК-2 Способен консультиповать клиентов по составлению финансового плана и								
ИПК 2.1 Знает принципы, методы и приемы финансового консультирования знает механизмы оптимального выбора финансовых инструментов с учетом их ликвидности-рисковести-доходности Умеет определять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультации поширокому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель для клиента ИПК 1.2 Знает принципы, методы и приемы финансовых инструментов с учетом их ликвидности-доходности умеет опсределять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов по различным финансовым услугам Умеет использовать различные информационные источники для принятия клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель для клиента Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционным портфелем для клиента Знает механизмы построения финансовых инструментов с учетом их мест обирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование выбора финансовых инструментов и услугам Умеет использовать различные информационные источники для принятия клиентом решения о выборе финансовых инструментов и консультации по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель для клиента информерать портфель для клиента информерать портфеля для клиента информерать по различным финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует разультаты проведенных клиента знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционный портфелем для клиента знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки продаж, формировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиенто умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
пособность готовить аналитическое обоснование выбора финансовых инструментов и инструментов и проводить консультации по широкому спектру финансовых услуг Оценивает ресурсы клиента по выборе финансовых инструментов и формирует аналитические отчеты по реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционным портфелем для клиента знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	Демонстрирует								
умеет определять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультации по по широкому спектру финансовых услуг инпертоментов, разрабатывает программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки портфель для клиента Умеет интерпретировать последовательность реализации о этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
обоснование выбора финансовых инструментов и консультировать по различным финансовым услугам Умеет использовать различные информационные источники для принятия клиентом решения о выборе финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	аналитическое								
услугам Умеет использовать различные информационные источники для принятия клиентом решения о выборе финансовых инструментов Разрабатывает программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционный портфеля для клиента Знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционный портфель для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля для клиента и построения ценевой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
инструментов и проводить клиентом решения о выборе финансовых инструментов разрабатывает программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных проектов Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционным портфеля для клиента Знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	-								
консультации по широкому спектру финансовых услуг Разрабатывает программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных проектов Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционным построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфеля для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	_								
Разрабатывает программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных проектов Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовой план и целевого инвестиционным портфеля для клиента Знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента Умеет собирать, систематизировать нализировать данные для подготовки инвестиционный продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных проектов Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	_								
финансовых услуг проектов Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционным портфелем для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля клиента Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	T =								
Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционным портфеля для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
инструментов, риски, сроки реализации и эффективность Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услут ИПК 2.2 Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционного портфеля для клиента Знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционным портфелем для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансовой инвестиционный продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
ипк 2.2 Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционного портфеля для клиента Знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
ИПК 2.2 Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционного портфеля для клиента Знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
Демонстрирует способность знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	ИПК 2.2								
опособность разрабатывать финансовый план и целевый план и целевой инвестиционным портфелем для клиента Умеет собирать, систематизировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
разрабатывать финансовый план и целевой финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционный портфель для клиента Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
финансовый план и целевой финансового плана, планировать, анализировать данные для подготовки финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
финансового плана, планирования выручки и расходов с помощью воронки продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения	1 1	1 1							
продаж, формировать документы и отчеты по подготовке целевого инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
портфель для клиента инвестиционного портфеля для клиентов Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
портфеля клиента и построения ценовой стратегии Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения									
контролирует этапы его выполнения									
1 17									
		1 14							
		Table 1 Page 1 P							
ПК-5 Способен управлять корпоративным кредитным портфелем									

Код и наименование	
индикатора достижения	Результаты обучения по дисциплине
компетенции	
ИПК 5.1 Применяет инструментарий управления выполнением плана продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам	Знает правила сбора информации и аналитики, предпосылки и этапы реализации плана продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам Знает механизмы стратегического планирования клиентских продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам Умеет определять последовательность реализации этапов, разрабатывать отчеты по реализации и контролировать результаты плана продаж Умеет оценивать взаимное влияние планирования продаж и бизнес-модели функционирования коммерческого банка
	Умеет строить статистические прогнозы при работе с неравномерным клиентским спросом Определяет последовательность аналитических разрезов при планировании продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам Осуществляет мониторинг и управление факторов, влияющих на качество прогноза продаж
ИПК 5.2 Демонстрирует способность	Знает основные подходы к процессному управлению банковской деятельностью Знает механизмы инжиниринга и реинжиниринга банковских бизнес-процессов корпоративного кредитования
разрабатывать предложения по	Умеет определять последовательность реализации этапов различных банковских бизнес-процессов
совершенствованию бизнес-процессов корпоративного кредитования	Умеет адаптировать основные принципы и подходы классического проектного менеджмента к специфике деятельности коммерческого банка при проведении операций корпоративного кредитования Определяет основные направления совершенствования бизнес-процессов корпоративного кредитования Измеряет возможные риски, возникающие в процессе корпоративного кредитования клиентов банка Контролирует процедуру, эффективность внедряемых бизнес-процессов,
	возникающие риски при реализации процедур корпоративного кредитования банковских клиентов
ИПК 5.3 Применяет инструментарий управления процентной политикой банка в части корпоративного кредитования	Знает набор финансовых инструментов управления процентной политикой банка в части корпоративного кредитования Знает процедуры ценообразования в банке при реализации программ корпоративного кредитования Умеет внедрять оптимальные и сбалансированные инструменты процентного ценообразования в банке Имеет понимание, как организовать центры финансовой ответственности в коммерческом банке для реализации принципов трансфертного ценообразования Осуществляет контроль в различных центрах финансовой ответственности в коммерческом банке Измеряет и оценивает эффективность процентной и кредитной политики коммерческого банка
ИПК 5.4 Применяет инструментарий управления кредитными рисками портфеля корпоративных кредитов	Знает состав основных банковских рисков и основные инструменты управления ими Знает методики управления кредитными рисками портфеля корпоративных клиентов коммерческого банка Умеет идентифицировать и измерять степень подверженности основным видам рисков при операциях корпоративного кредитования Умеет выявлять возможные кредитные риски на раннем этапе их возникновения Имеет навык классификации кредитного портфеля клиентов в зависимости от степени принимаемого кредитного риска Определяет необходимый и достаточный размер резерва на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности

Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины. Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 2 семестре (1 курсе) (очная форма

обучения)

ooyac	nun)						
Nº	Наименование разделов (тем)	Количество часов					
		Всего	Аудиторная			Внеаудит орная работа	
			Л	П3	ЛР	CPC	
1.	Применение стратегического бизнес- моделирования в банкинге	31		6		25	
2.	Российский и зарубежный подходы к оценке банковских бизнес-моделей	26	2	4		20	
3.	Введение в реинжиниринг банковских бизнеспроцессов. Формирование стратегий устойчивого развития	31	2	4		25	
4.	Инновационное финансовое поведение современных КБ в цифровой среде	19,8	2	4		13,8	
	ИТОГО по разделам дисциплины	107,8	6	18		83,8	
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-					
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2		0,2			
	Общая трудоемкость по дисциплине	108	6	18		83,8	

Примечание: Л — лекции, ПЗ — практические занятия / семинары, ЛР — лабораторные занятия, СРС — самостоятельная работа студента

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 2 семестре (1*курсе*) (заочная форма

обучения)

No	Наименование разделов (тем)	Количество часов					
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудит орная работа	
			Л	ПЗ	ЛР	CPC	
1.	Применение стратегического бизнес- моделирования в банкинге	32		2		30	
2.	Российский и зарубежный подходы к оценке банковских бизнес-моделей	24	2	2		20	
3.	Введение в реинжиниринг банковских бизнес- процессов. Формирование стратегий устойчивого развития	34	2	2		30	
4.	Инновационное финансовое поведение современных КБ в цифровой среде	14		2		12	
	ИТОГО по разделам дисциплины	104	4	8		92	
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	3,8					
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2					
	Общая трудоемкость по дисциплине	108					

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

Курсовые работы: предусмотрена

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачет

Автор

К.э.н., доцент кафедры ЭАСиФ

Платонова Ю.Ю.