

Аннотация к рабочей программе дисциплины
«Б1.В.15 ТЕХНОЛОГИИ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ»
(код и наименование дисциплины)

Объем трудоемкости: 3 зачетных единиц

Цель дисциплины: сформировать совокупность знаний, умений и навыков в области новых прогрессивных направлений в развитии банковских технологий, в освоении практических знаний в использовании каналов удаленного доступа применительно к деятельности банка и навыки реализации важнейших функций дистанционного банковского обслуживания как составной части менеджмента банка.

Задачи дисциплины:

- расширение знаний в области информационных технологии, управления (банком) и банковского дела в части представления современных услуг на основе электронной формы их представления;
- ознакомление с основными принципами работы системы Интернет-банкинга;
- рассмотрение общей структуры и принципов функционирования платежных интернет-систем;
- изучение нормативной базы, регулирующей информационные технологии и защиту информации;
- овладение навыками работы с программами дистанционного банковского обслуживания.
- возможность представления оптимизации осуществления дистанционного банковского обслуживания с позиции корпоративных клиентов банковского учреждения.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Технологии дистанционного банковского обслуживания» относится к части формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 2 курсе по очной и заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет.

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

- «Нормативно-правовое регулирование финансового сектора»;
- «Финансовые рынки и финансово-кредитные институты».

Дисциплинами, на которых основывается ведение занятий с учетом использования данной дисциплины, являются:

- «Современные платежные системы»;
- «Технический и фундаментальный анализ».

Требования к уровню освоения дисциплины

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

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
	Знает	Умеет	Навыки
ПК-3 Способен консультировать партнеров, клиентов и контрагентов при проведении кредитных сделок			
ИПК- 3.1 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование сделок корпоративного кредитования и проводить консультирование руководителей различных уровней	Современные методы обработки информации в кредитных организациях; Правовые основы банковского дела, организацию труда и управления в банках.	Выявлять потребности заемщика в кредитных продуктах и их характеристиках, а также оказывать заемщику помощь в подборе оптимального варианта; Осуществлять прямые и партнерские продажи, консультирование, а также оформление и выдачу корпоративных кредитов	Подготавливает кредитные материалы и их презентацию для корпоративных клиентов и коллегиальных органов банка; Контролирует проведения кредитных сделок любой сложности с клиентами банка при участии партнеров и контрагентов.
ИПК-3.2 Анализирует мотивационные программы и программы лояльности при продвижении программ корпоративного кредитования	Гражданское и банковское законодательство Российской Федерации, а также внутренний банковский регламент; Правовые основы и технологию банковского обслуживания, организации труда и управления.	Реализовывать и продвигать мотивационные программы, программы лояльности для клиентов и партнеров банка; Анализировать эффективность внедрения мотивационных программ, программ лояльности для клиентов и партнеров банка.	Осуществляет продвижение программ корпоративного кредитования через партнерский и корпоративный каналы; Разрабатывает технические задания для автоматизации процессов проведения сделок кредитования корпоративных клиентов.
ПК-2 Способен разрабатывать стратегии развития дистанционного банковского обслуживания			
ИПК-2.1 Анализирует и определяет перспективные направления развития дистанционного банковского обслуживания	Отечественную и зарубежную историю в области дистанционного банковского обслуживания; Основные подходы к осуществлению организационных изменений, в том числе в системе дистанционного банковского обслуживания.	Использовать базы данных по дистанционному банковскому обслуживанию; Оценивать риски внедрения системы дистанционного банковского обслуживания.	Определяет перспективные направления и создает условия для развития успешной продажи банковских продуктов и услуг посредством дистанционных каналов продаж кредитных организаций; Занимается сбором и обработкой информации о лучшем мировом опыте и уровне технологического обеспечения сервиса дистанционного банковского обслуживания.
ИПК-2.2 Демонстрирует способность разрабатывать аналитическое обоснование и план стратегического	Технологию и методологию внедрения банковских услуг, включая дистанционное банковское обслуживание; Правовые основы	Координировать деятельность кредитной организации по вопросам развития дистанционного банковского обслуживания; Классифицировать и	Планирует взаимодействие между участниками сделки для продвижения и развития дистанционного банковского обслуживания в

развития дистанционного банковского обслуживания	межличностных коммуникаций при кредитовании заемщиков.	систематизировать информацию, необходимую для разработки плана стратегии дистанционного банковского обслуживания.	кредитных организациях; Осуществляет контроль над реализацией стратегического плана развития и продажи банковских продуктов и услуг через каналы дистанционного банковского обслуживания.
ПК-4 Способен управлять корпоративным кредитным портфелем			
ИПК-4.1 Применяет инструментарий управлением выполнения плана продаж кредитных продуктов корпоративных клиентов	Гражданское и банковское законодательство Российской Федерации в вопросах дистанционного обслуживания клиентов; Знает и применяет базы данных и информационные системы в профессиональной сфере.	Умеет оценивать колебания рыночной конъюнктуры; Осуществляет выполнение планов продаж, а также формирует и проводит презентации.	Анализирует продажи кредитных продуктов банка для корпоративных клиентов; Осуществляет консалтинг клиента по выработке обоюдодовыгодных схем взаимодействия с банком, использует личное имиджевое воздействие на клиента.
ИПК-4.2 Демонстрирует способность разрабатывать предложения по совершенствованию бизнес-процессов по корпоративному кредитованию	Законодательство Российской Федерации о персональных данных клиентов банка; Общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка.	Анализировать эффективность бизнес-процессов дистанционного банковского кредитования; Применять программные продукты, организационно-технические средства и оборудование в профессиональной сфере.	Подготавливает презентации для утверждения новых и изменения действующих банковских продуктов для клиентов банка; Формирует технические задания и разрабатывает предложения по автоматизации технологических процессов в кредитных организациях.

**Вид индекса индикатора соответствует учебному плану.*

Содержание дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц (108 часов).

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 3 семестре очная форма обучения

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
СР						
1.	Организация процесса дистанционного обслуживания корпоративных клиентов коммерческого банка.	12		2		10
2.	Рынок электронных банковских продуктов и услуг: развитие, факторы воздействия.	14	2	2		10
3.	Интернет-банкинг: применение, развитие, проблемы, оценка, перспективы.	12		2		10
4.	Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики.	12		2		10
5.	Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет.	14	2	2		10
6.	Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг.	16	2	4		10

7.	Мобильный банкинг в России.	12		2		10
8.	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании.	15,8		2		13,8
	ИТОГО по разделам дисциплины	107,8	6	18	-	83,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к зачету	-				
	Общая трудоемкость по дисциплине	108				

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые на 2 курсе заочной формы обучения

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СР
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Организация процесса дистанционного обслуживания корпоративных клиентов коммерческого банка.	10				10
2	Рынок электронных банковских продуктов и услуг: развитие, факторы воздействия.	14	2	2		10
3	Интернет-банкинг: применение, развитие, проблемы, оценка, перспективы.	10				10
4	Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики.	10				10
5	Стратегия продвижения банковских товаров и услуг через Интернет.	12		2		10
6	Стратегия планирования организации продаж банковских продуктов и услуг.	16	2	2		12
7	Мобильный банкинг в России.	15				15
8	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании.	17		2		15
	ИТОГО по разделам дисциплины	104	4	8	-	92
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к зачету	3,8				
	Общая трудоемкость по дисциплине	108				

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

Курсовые работы: не предусмотрены

Форма проведения аттестации по дисциплине: зачет

Автор:

доцент кафедры ЭАСиФ, канд. экон. наук, доцент

М.Г. Гришина