

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», утвержденным 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 цифровизации 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 финансово-экономических 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;

### 1.3 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 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 риск-менеджмента, финансовое планирование и прогнозирование в цифровой экономике, финансовое консультирование и при подготовке выпускной квалификационной работы (магистерской работы) и в практической деятельности.

### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

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

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

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ИПК 3.2 Анализирует мотивационные программы и программы лояльности при продвижении программ корпоративного кредитования	<p>Знает принципы, методы и модели формирования мотивационных программ и программ лояльности при продвижении программ корпоративного кредитования</p> <p>Знает механизмы поиска источников финансирования мотивационных программ и программ лояльности при продвижении программ корпоративного кредитования</p> <p>Умеет определять последовательность реализации клиентских мотивационных программ, разрабатывать маркетинговый план продвижения программ корпоративного кредитования</p> <p>Умеет использовать информационные источники и специализированные программные продукты для продвижения программ корпоративного кредитования</p> <p>Определяет последовательность реализации этапов клиентских мотивационных программ, анализирует и интерпретирует программы продвижения продуктов корпоративного кредитования</p> <p>Оценивает внешние и внутренние ресурсы, эффективность, риски и сроки продвижения программ корпоративного кредитования</p>
<b>ПК-2 Способен консультировать клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля</b>	
ИПК 2.1 Демонстрирует способность готовить аналитическое обоснование выбора финансовых инструментов и проводить консультации по широкому спектру финансовых услуг	<p>Знает принципы, методы и приемы финансового консультирования</p> <p>Знает механизмы оптимального выбора финансовых инструментов с учетом их ликвидности-рисковости-доходности</p> <p>Умеет определять последовательность действий при принятии решения о выборе финансовых инструментов и консультировать по различным финансовым услугам</p> <p>Умеет использовать различные информационные источники для принятия клиентом решения о выборе финансовых инструментов</p> <p>Разрабатывает программы поиска финансовых инструментов для клиента и формирует аналитические отчеты по реализации финансовых инвестиционных проектов</p> <p>Оценивает ресурсы клиента по выбору финансовых инвестиционных инструментов, риски, сроки реализации и эффективность</p> <p>Контролирует результаты проведенных клиентских консультаций по широкому спектру финансовых услуг</p>
ИПК 2.2 Демонстрирует способность разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель для клиента	<p>Знает принципы, методы и подходы к разработке финансового плана и целевого инвестиционного портфеля для клиента</p> <p>Знает механизмы построения финансовой модели бизнеса и управления целевым инвестиционным портфелем для клиента</p> <p>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</p> <p>Умеет интерпретировать подходы к формированию целевого инвестиционного портфеля клиента и построения ценовой стратегии</p> <p>Определяет последовательность реализации этапов финансового плана, и контролирует этапы его выполнения</p> <p>Измеряет ресурсы, эффективность, риски и сроки реализации финансового плана</p>
<b>ПК-5 Способен управлять корпоративным кредитным портфелем</b>	

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

**Содержание дисциплины:**

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины, ОФО.

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов
---	-----------------------------	------------------

		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
1.	Применение стратегического бизнес-моделирования в банкинге	18	1	2		15
2.	Российский и зарубежный подходы к оценке банковских бизнес-моделей	21	2	4		15
3.	Введение в реинжиниринг банковских бизнес-процессов. Формирование стратегий устойчивого развития	27	1	6		20
4.	Инновационное финансовое поведение современных КБ в цифровой среде	41,8	2	6		33,8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	<b>107,8</b>	<b>6</b>	<b>18</b>		<b>83,8</b>
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	<b>0,2</b>		0,2		
	Общая трудоемкость по дисциплине	<b>108</b>	6	18		83,8

**Курсовые работы: предусмотрена**

**Форма проведения аттестации по дисциплине: зачет**

Автор

К.э.н., доцент кафедры ЭАСиФ

Яковенко С.Н