

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:

ФИО: Волхонов Михаил Станиславович

Должность: Врио ректора

Дата подписания: 11.09.2024 17:19:35

Уникальный программный ключ:

b2dc75470204bc2bfec58d577a1b983ee223ea27559d45aa8c272df0610c6c81

# МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

"Костромская государственная сельскохозяйственная академия"

(ФГБОУ ВО Костромская ГСХА)

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической  
комиссии

Елена Владимировна  
Королёва

Подписано цифровой подписью:  
Елена Владимировна Королёва  
Дата: 2024.06.05 14:22:14 +03'00'

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по научно-  
исследовательской работе/Декан

Надежда  
Александровна  
Серета

Подписано цифровой подписью:  
Надежда Александровна Серета  
Дата: 2024.06.11 14:21:51 +03'00'

## Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля) **ОСВОЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО "АГЕНТ БАНКА" Банковское дело**

Закреплена за кафедрой

**Финансы и кредит**

Учебный план

oz38.04.01\_магистр\_экономика\_2024-2025.plx

Направление подготовки 38.04.01 Экономика, направленность (профиль)  
"Корпоративные финансы"

Квалификация

**магистр**

Форма обучения

**очно-заочная**

Программу составил(и):

Доцент, кандидат экономических наук, доцент, Зорин Алексей Викторович

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
Цель	Целью освоения дисциплины состоит в формировании профессиональных знаний, умений и навыков в области консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам, формированию финансового плана и целевого инвестиционного портфеля.
Задачи:	- изучение теоретических основ банковского дела; - формирование умений и навыков по продвижению банковских продуктов и услуг; - формирование умений и навыков по разработке финансового плана и целевого инвестиционного портфеля.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	ФТД.ДВ.01.031675615
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Банковские технологии
2.1.2	Финансовое моделирование бизнес-процессов
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Подготовка к сдаче и сдача итогового экзамена
2.2.2	Подготовка к процедуре защиты и процедура защита выпускной квалификационной работы
2.2.3	Производственная практика, преддипломная практика
2.2.4	Производственная практика, научно-исследовательская работа

Распределение часов дисциплины по семестрам				
Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Неделя	17 2/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	10	10	10	10
Практические	26	26	26	26
Консультации	0,5	0,5	0,5	0,5
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36,5	36,5	36,5	36,5
Сам. работа	35,5	35,5	35,5	35,5
Итого	72	72	72	72

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
<b>ПКос-1: Способен проводить финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг</b>
<b>Знать:</b>
Основы банковского законодательства Основные финансовые организации и профессиональные участники банковской системы Экономическую природу коммерческого банка Механизм управления банковской деятельностью Основные банковские операции Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов
<b>Уметь:</b>
Собирать, анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых услуг Предоставлять качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы организации Выступать в качестве эксперта в процессе принятия организацией важных финансовых решений Осуществлять профессиональные консультации, гарантирующие понимание всех преимуществ, возможностей и рисков Учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач организации Планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми услугами Отстаивать интересы организации в повышении качества, доступности и безопасности инвестиционных услуг

<b>Владеть:</b>
<p>Навыками предоставления потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам, разъяснения сути финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг</p> <p>Навыками консультирования по вопросам формирования сбережений, управления кредитным и инвестиционным портфелем, разъяснения клиенту экономических и правовых последствий финансовых решений, составления окончательного перечня предлагаемых финансовых продуктов, консультирования контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности</p>

### **ПКос-2: Способен разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель**

<b>Знать:</b>
<p>Общие принципы и технологии продаж кредитных (финансовых) продуктов</p> <p>Методы количественного и качественного анализа финансовых показателей</p> <p>Методики инвестиционного профилирования клиентов (риск-профилирование)</p> <p>Принципы подбора и распределения активов</p>
<b>Уметь:</b>
<p>Рассчитывать величину портфеля, достаточную для покрытия финансовых целей</p> <p>Определять порядок проведения финансовых операций в зависимости от вида финансовых продуктов</p> <p>Проводить структурированное интервью и анкетирование на предмет инвестиционного профиля</p> <p>Использовать расчетные таблицы и калькуляторы</p>
<b>Владеть:</b>
<p>Приемами определения критериев отбора поставщиков финансовых услуг и подбор поставщиков в соответствии с выделенными критериями, предоставления достоверной информации по контрагентам, условиям, требованиям к контрагенту, предмету сделки, организации продажи финансовых продуктов в рамках персонального финансового плана, дополнительной продаже финансовых продуктов в рамках персонального финансового плана</p> <p>Навыками выявления качественных и количественных свойств рисков в предполагаемых к использованию финансовых продуктах</p> <p>Приемами подбора классов активов и финансовых продуктов в соответствии с потребностями организации, пересмотра (ребалансировка) состава активов клиентского портфеля</p> <p>Методиками анализа использования заемных средств (кредитные продукты)</p>

### **В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
	<p>Основы банковского законодательства</p> <p>Основные финансовые организации и профессиональные участники банковской системы</p> <p>Экономическую природу коммерческого банка</p> <p>Механизм управления банковской деятельностью</p> <p>Основные банковские операции</p> <p>Нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов</p>
	<p>Общие принципы и технологии продаж кредитных (финансовых) продуктов</p> <p>Методы количественного и качественного анализа финансовых показателей</p> <p>Методики инвестиционного профилирования клиентов (риск-профилирование)</p> <p>Принципы подбора и распределения активов</p>
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
	<p>Собирать, анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых услуг</p> <p>Предоставлять качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы организации</p> <p>Выступать в качестве эксперта в процессе принятия организацией важных финансовых решений</p> <p>Осуществлять профессиональные консультации, гарантирующие понимание всех преимуществ, возможностей и рисков</p> <p>Учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач организации</p> <p>Планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми услугами</p> <p>Отстаивать интересы организации в повышении качества, доступности и безопасности инвестиционных услуг</p>
	<p>Рассчитывать величину портфеля, достаточную для покрытия финансовых целей</p> <p>Определять порядок проведения финансовых операций в зависимости от вида финансовых продуктов</p> <p>Проводить структурированное интервью и анкетирование на предмет инвестиционного профиля</p> <p>Использовать расчетные таблицы и калькуляторы</p>
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>
	<p>Навыками предоставления потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам, разъяснения сути финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг</p> <p>Навыками консультирования по вопросам формирования сбережений, управления кредитным и инвестиционным портфелем, разъяснения клиенту экономических и правовых последствий финансовых решений, составления окончательного перечня предлагаемых финансовых продуктов, консультирования контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности</p>

Приемами определения критериев отбора поставщиков финансовых услуг и подбор поставщиков в соответствии с выделенными критериями, предоставления достоверной информации по контрагентам, условиям, требованиям к контрагенту, предмету сделки, организации продажи финансовых продуктов в рамках персонального финансового плана, дополнительной продаже финансовых продуктов в рамках персонального финансового плана

Навыками выявления качественных и количественных свойств рисков в предполагаемых к использованию финансовых продуктах

Приемами подбора классов активов и финансовых продуктов в соответствии с потребностями организации, пересмотра (ребалансировка) состава активов клиентского портфеля

Методиками анализа использования заемных средств (кредитные продукты)