

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 12:40:31
+03'00'

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по научно-
исследовательской работе/Декан

Надежда

Александровна

Середа

Подписано цифровой
подписью: Надежда
Александровна Середа
Дата: 2024.06.11 12:54:33 +03'00'

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)

Банковские технологии

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

Алексей

Викторович Зорин

Подписано цифровой подписью: Алексей
Викторович Зорин
DN: dc=int, dc=ksaa, ou=nw, cn=Алексей
Викторович Зорин
Дата: 2024.04.19 09:03:50 +03'00'

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
Цель	Целью освоения дисциплины является приобретение студентами знаний в области новых прогрессивных направлений в развитии банковских технологий, используемых зарубежными и российскими коммерческими банками.
Задачи:	Задачи дисциплины: - изучение специальной банковской терминологии, посвященной новым технологиям, применяемым в банковском деле, - основных принципов построения и организации банковского обслуживания клиентов на основе систем удаленного доступа
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП: 1675602	
Умение анализировать и оценивать современное состояние деятельности коммерческих банков по применению новых прогрессивных технологий, являющихся важным элементом в завоевании конкурентных преимуществ на рынке банковских услуг и улучшении качества банковского обслуживания, и перспектив их развития.	
2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1 Информационные технологии и программные средства в экономике	
2.1.2 Актуальные вопросы финансов	
2.1.3	Финансовый менеджмент
2.1.4	Финансовое обеспечение внешнеэкономической деятельности организации
2.1.5	Оценка и управление стоимостью бизнеса
2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Финансовые рынки и финансово-кредитные институты
2.2.2	Финансовый инжиниринг
2.2.3	Производственная практика, научно-исследовательская работа
2.2.4	Производственная практика, преддипломная практика

Распределение часов дисциплины по семестрам				
Семестр (<Курс>.<Семестр р на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	16 5/6			
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	143,5	143,5	143,5	143,5
Итого	180	180	180	180

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПКос-1: Способен проводить финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	
Знать:	
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	
Уметь:	
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	

Владеть:
<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

Знать:
<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>
Уметь:
<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>
Владеть:
<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 продажи 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

3.1	Знать:
	<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>
3.2	Уметь:
	<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>
3.3	Владеть:

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

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

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)