

**СОГЛАСОВАНО:**  
Председатель методической  
комиссии

Елена  
Владимировна  
Королёва

Подписано цифровой  
подписью: Елена Владимировна  
Королёва  
Дата: 2024.06.05 13:03:12 +03'00'

**УТВЕРЖДАЮ**

Надежда  
Александровна  
Серда

Подписано цифровой  
подписью: Надежда  
Александровна Серда  
Дата: 2024.06.11 13:03:42  
+03'00'

## **ОСВОЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО** **"АГЕНТ БАНКА"** **Банковское дело**

**рабочая программа дисциплины (модуля)**

Закреплена за кафедрой	<b>Финансы и кредит</b>
Квалификация	<b>магистр</b>
Форма обучения	<b>очно-заочная</b>
Общая трудоемкость	<b>2 ЗЕТ</b>
Часов по учебному плану	72
в том числе:	36
аудиторные занятия	35,5
самостоятельная работа	

Программу составил(и):

*Доцент, кандидат экономических наук, доцент, Зорин Алексей Викторович*

Рабочая программа дисциплины

**Банковское дело**

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 11.08.2020 г. № 939)

составлена на основании учебного плана:

Направление подготовки 38.04.01 Экономика, направленность (профиль) "Корпоративные финансы"  
утвержденного учёным советом вуза от 21.02.2024 протокол № 2.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

**«Финансы и кредит»**

Протокол от 19.04.2024 г. № 8

Зав. кафедрой Исина Наталья Юрьевна

Наталья  
Юрьевна Исина

Подписано цифровой  
подписью: Наталья Юрьевна  
Исина  
Дата: 2024.04.19 12:57:50 +03'00'

Рассмотрено на заседании Методической комиссии факультета Экономический факультет, протокол № 3 от 05.06.2024 0:00:00

**1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

<b>Цель</b>	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.
<b>Задачи:</b> - 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 (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Цикл (раздел) ОП:		ФТД.ДВ.01.031675615
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Банковские технологии	
2.1.2	Финансовое моделирование бизнес-процессов	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как	
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	

**3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ**

<b>Код и наименование индикатора достижения компетенции</b>	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)</b>
<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 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**

<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 продажей 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)

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

#### 4.1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Примечание
	Раздел 1. Модуль 1 Банковское дело					
1.1	1. Организационно-экономические основы деятельности банка. /Тема/	4	0			
1.2	1. Организационно-экономические основы деятельности банка. /Лек/	4	2	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.3	1. Организационно-экономические основы деятельности банка. /Пр/	4	4	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	

1.4	1. Организационно-экономические основы деятельности банка. /Ср/	4	6	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.5	2. Организация процесса мобилизации банковских ресурсов /Тема/	4	0			
1.6	2. Организация процесса мобилизации банковских ресурсов /Лек/	4	2	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.7	2. Организация процесса мобилизации банковских ресурсов /Пр/	4	6	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.8	2. Организация процесса мобилизации банковских ресурсов /Ср/	4	8	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.9	3. Организация размещения мобилизованных банковских ресурсов /Тема/	4	0			
1.10	3. Организация размещения мобилизованных банковских ресурсов /Лек/	4	2	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.11	3. Организация размещения мобилизованных банковских ресурсов /Пр/	4	4	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.12	3. Организация размещения мобилизованных банковских ресурсов /Ср/	4	8	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.13	4. Организация розничного банковского бизнеса /Тема/	4	0			
1.14	4. Организация розничного банковского бизнеса /Лек/	4	2	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.15	4. Организация розничного банковского бизнеса /Ср/	4	6	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.16	4. Организация розничного банковского бизнеса /Пр/	4	6	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.17	5. Организация инвестиционной деятельности коммерческого банка на рынке ценных бумаг /Тема/	4	0			
1.18	5. Организация инвестиционной деятельности коммерческого банка на рынке ценных бумаг /Лек/	4	2	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.19	5. Организация инвестиционной деятельности коммерческого банка на рынке ценных бумаг /Пр/	4	6	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.20	5. Организация инвестиционной деятельности коммерческого банка на рынке ценных бумаг /Ср/	4	6	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Э1	
1.21	Консультации /Конс/	4	0,5	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	
	<b>Раздел 2. Модуль 2 Квалификационный экзамен</b>					
2.1	Квалификационный экзамен /Тема/	4	0			
2.2	Квалификационный экзамен /Ср/	4	1,5	ПКос-1 ПКос-2	Л1.1 Л1.3 Л1.5 Л1.6 Э1	

**5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Представлен отдельным документом

**6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)****6.1. Рекомендуемая литература****6.1.1. Основная литература**

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Тавасиев А.М., Алексеев Н.К.	Банковское дело: словарь официальных терминов с комментариями	Москва: Дашков и К, 2017
Л1.2	Наточеева Н. Н., ред.	Банковское дело: учебник	Москва: Дашков и К, 2019
Л1.3	Зорин А. В.	Банковское дело: практикум для контактной и самостоятельной работы студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Финансы и кредит» очной, очно-заочной и заочной форм обучения	Караваево: Костромская ГСХА, 2021
Л1.4	Наточеева Н. Н., ред.	Банковское дело: учебник	Москва: Дашков и К, 2020
Л1.5	Киреев В. Л.	Банковское дело. Краткий курс: учебное пособие	Санкт-Петербург: Лань, 2022
Л1.6	Зорин А. В., сост.	Банковское дело: практикум для контактной и самостоятельной работы студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, направленность (профиль) «Корпоративные финансы», очно-заочной формы обучения	Караваево: Костромская ГСХА, 2023

**6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы**

Э1

**6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства**

6.3.1.1	Windows 7 Prof, Microsoft Office 2003 Std Microsoft Open License 64407027,47105956
6.3.1.2	Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 250-499
6.3.1.4	Программное обеспечение "Антиплагиат"
6.3.1.5	Информационная система поддержки образовательного процесса

**6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

6.3.2.1	Электронная библиотека академии
6.3.2.2	Реферативная база данных AGRIS
6.3.2.3	Единое окно доступа к образовательным ресурсам
6.3.2.4	Электронно-библиотечная система издательства «Лань»
6.3.2.5	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU
6.3.2.6	Справочная Правовая система "КонсультантПлюс"

**7. МТО (оборудование и технические средства обучения)**

№ корпуса, № помещения и его площадь	Предназначение помещения	№ аудитории по техническому паспорту	Перечень оборудования (в т.ч. виртуальные аналоги) и технических средств обучения
--	-----------------------------	---	--

Учебно-лабораторный корпус экономического факультета Российская Федерация, Костромская область, Костромской муниципальный район, Караваевское сельское поселение, п. Караваево, ул. Учебный городок, д. 47	Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	212э	IntelPentiumSandyBridgeGb6 20/2gB/250gB/DVD-RW/VGAPalitNV, LED-4K UHD телевизор 51-55*Haier 55 Smart TV AX Pro, 13 шт. парт, 25 шт. стульев, доска, 1 стенд
--	---	------	---