

Частное образовательное учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры
международных финансов и
бухгалтерского учета
Протокол № 10 от 23.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.ДВ.01.01 Организация банковского кредитования
Направление подготовки:	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль):	Банковские и корпоративные финансы
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Безгачева О.Л. Кандидат экономических наук, доцент Зайцева И. Г.

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:*Цель освоения дисциплины:*

- получение теоретических и прикладных профессиональных знаний и умений в области организации банковского кредитования, оценки кредитоспособности банковских заемщиков, организации и реализации кредитной деятельности банка, а также приобретение навыков самостоятельного инициативного и творческого использования теоретических знаний в практической деятельности.

Задачи дисциплины:

- ознакомить студентов с теоретическими основами о сущности кредитных операций банков;
- охарактеризовать процесс проведения кредитования в коммерческих банках;
- рассмотреть нормативные основы регулирования кредитной деятельности банка.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-1 Способен осуществлять сопровождение сделок по ипотечному кредитованию в части оценки платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика и анализа качества предмета ипотеки	<p>ПК-1.1 Знает приказы, распоряжения, инструкции и другие локальные нормативные акты банка; гражданское законодательство Российской Федерации; методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов; методы андеррайтинга предмета ипотеки; современные методы получения, анализа, обработки информации; основы делопроизводства; правила корпоративной банковской этики; законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности, об ипотеке.</p> <p>ПК-1.2 Умеет консультировать клиентов по процедуре оценки и анализа; проводить андеррайтинг кредитных заявок клиентов, предмета ипотеки; готовить заключения о возможности/ невозможности заключения ипотечной сделки; составлять отчеты о качестве кредитного портфеля; формировать кредитное досье клиента; формировать пакет документов клиента в соответствии с требованиями регламента.</p> <p>ПК-1.3 Способен оценивать предмет ипотеки, активов заемщика, кредитной истории заемщика; определять максимально возможный размер ипотечного кредита; информировать клиента о перечне документов по предмету ипотеки; принимать документы по предмету ипотеки; проверять наличие всех необходимых документов о предмете ипотеки, включая требуемые законодательством Российской Федерации согласия и разрешения, и соответствия их требованиям действующего законодательства Российской Федерации.</p>	08.011 Профессиональный стандарт «Специалист по ипотечным кредитам и займам»
ПК-2 Способен планировать основные направления развития и совершенствования деятельности банка по ипотечному кредитованию и участвовать в реализации этих направлений	ПК-2.1 Знает современные маркетинговые инструменты; правила делового общения и межкультурной коммуникации; правила деловой переписки.	08.011 Профессиональный стандарт «Специалист по ипотечным кредитам и займам»

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
	<p>ПК-2.2 Умеет вести базу данных партнеров банка, брокеров и риэлтеров; готовить информационные письма потенциальным партнерам банка с предложением о сотрудничестве; проводить презентации ипотечных продуктов и программ для партнеров банка; анализировать статистические данные о количестве партнеров банка; организовывать работу по взаимодействию с оценочными организациями и страховыми организациями.</p> <p>ПК-2.3 Способен проводить маркетинговые кампании и поиск ипотечных брокеров и риэлторов; формировать и вести базы данных ипотечных брокеров и риэлторов, партнеров в сфере ипотечного кредитования; мониторинга и анализа рынка с целью выявления потенциальных организаций-партнеров в сфере ипотечного кредитования; инициировать заключение соглашений о сотрудничестве с партнерами в сфере ипотечного кредитования; осуществлять подготовку предложений по совершенствованию процесса ипотечного кредитования банка.</p>	
<p>ПК-3 Способен организовывать работу персонала, осуществляющего функции потребительского кредитования</p>	<p>ПК-3.1 Знает законодательство Российской Федерации о потребительском кредите; локальные нормативные акты и методические документы, касающиеся вопросов организации потребительского кредитования; политику кредитной организации по потребительскому кредитованию.</p> <p>ПК-3.2 Умеет организовывать и контролировать деятельность подчиненного персонала; планировать работу подразделения; определять эффективный порядок работы по рассмотрению претензий и жалоб заемщиков; осуществлять взаимодействие с подразделениями банка в целях своевременного и качественного обслуживания заемщика - физического лица.</p> <p>ПК-3.3 Способен разрабатывать должностные инструкции специалистов, осуществляющих потребительское кредитование, текущие и перспективные планы работы подразделений и контроля их выполнения; осуществлять организацию комплектования рабочих мест сотрудников кредитного подразделения необходимыми документами, техническими средствами и программными продуктами с учетом требований безопасности и охраны труда; осуществлять подготовку информации по потребительскому кредитованию для включения в банковскую отчетность.</p>	<p>08.019 Профессиональный стандарт «Специалист по потребительскому кредитованию»</p>

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-4 Способен оценивать платежеспособность и кредитоспособность потенциального корпоративного заемщика	<p>ПК-4.1 Знает гражданское законодательство РФ; правила внутреннего трудового распорядка, требования охраны труда и пожарной безопасности, локальные нормативные акты, регламентирующие работу персонала; законодательство Российской Федерации о персональных данных; современные методы получения, анализа, обработки информации; общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка; правила делового общения с заемщиками; основы финансового анализа; основы правовой экспертизы; порядок рассмотрения заявок заемщиков; основы банковского дела, экономики, организации труда и управления; правила корпоративной банковской этики</p> <p>ПК-4.2 Умеет обеспечивать процесс приема документов от заемщика; составлять отчетность по качеству кредитного портфеля; готовить заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки; использовать математический аппарат для разработки схем кредитования, взаимовыгодных для банка и клиента - факторинг, лизинг; применять способы построения графика платежей в соответствии с особенностями бизнеса клиента; использовать методы определения уровней доходностей продуктов и программ для клиента и банка (бюджет клиента), выработки совместных с клиентом решений по модификации бизнеса в целях оптимизации доходности.</p> <p>ПК-4.3 Способен оценивать активы и кредитную историю потенциального заемщика - корпоративного клиента; анализировать кредитную историю кредитных операций с юридическими лицами, финансовую деятельность потенциального заемщика и формировать пакет документов для принятия решения уполномоченным органом о предоставлении кредита; подготавливать заключения о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику; проводить андеррайтинг кредитных заявок: проверять документы на предмет соответствия требованиям банка и законодательства Российской Федерации.</p>	08.015 Профессиональный стандарт «Специалист по корпоративному кредитованию»

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1.1. Знает приказы, распоряжения, инструкции и другие локальные нормативные акты банка; гражданское законодательство Российской Федерации; методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов; методы андеррайтинга предмета ипотеки; современные методы получения, анализа, обработки информации; основы делопроизводства; правила корпоративной банковской этики; законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности, об ипотеке.	Знать приказы, распоряжения, инструкции и другие локальные нормативные акты банка; гражданское законодательство Российской Федерации; методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов; методы андеррайтинга предмета ипотеки; современные методы получения, анализа, обработки информации; основы делопроизводства; правила корпоративной банковской этики; законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности, об ипотеке.

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1.2. Умеет консультировать клиентов по процедуре оценки и анализа; проводить андеррайтинг кредитных заявок клиентов, предмета ипотеки; готовить заключения о возможности/ невозможности заключения ипотечной сделки; составлять отчеты о качестве кредитного портфеля; формировать кредитное досье клиента; формировать пакет документов клиента в соответствии с требованиями регламента.	Уметь консультировать клиентов по процедуре оценки и анализа; проводить андеррайтинг кредитных заявок клиентов, предмета ипотеки; готовить заключения о возможности/ невозможности заключения ипотечной сделки; составлять отчеты о качестве кредитного портфеля; формировать кредитное досье клиента; формировать пакет документов клиента в соответствии с требованиями регламента.
ПК-1.3. Способен оценивать предмет ипотеки, активов заемщика, кредитной истории заемщика; определять максимально возможный размер ипотечного кредита; информировать клиента о перечне документов по предмету ипотеки; принимать документы по предмету ипотеки; проверять наличие всех необходимых документов о предмете ипотеки, включая требуемые законодательством Российской Федерации согласия и разрешения, и соответствия их требованиям действующего законодательства Российской Федерации.	Способностью оценивать предмет ипотеки, активов заемщика, кредитной истории заемщика; определять максимально возможный размер ипотечного кредита; информировать клиента о перечне документов по предмету ипотеки; принимать документы по предмету ипотеки; проверять наличие всех необходимых документов о предмете ипотеки, включая требуемые законодательством Российской Федерации согласия и разрешения, и соответствия их требованиям действующего законодательства Российской Федерации.
ПК-2.1. Знает современные маркетинговые инструменты; правила делового общения и межкультурной коммуникации; правила деловой переписки.	Знать современные маркетинговые инструменты; правила делового общения и межкультурной коммуникации; правила деловой переписки.
ПК-2.2. Умеет вести базу данных партнеров банка, брокеров и риэлтеров; готовить информационные письма потенциальным партнерам банка с предложением о сотрудничестве; проводить презентации ипотечных продуктов и программ для партнеров банка; анализировать статистические данные о количестве партнеров банка; организовывать работу по взаимодействию с оценочными организациями и страховыми организациями.	Вести базу данных партнеров банка, брокеров и риэлтеров; готовить информационные письма потенциальным партнерам банка с предложением о сотрудничестве; проводить презентации ипотечных продуктов и программ для партнеров банка; анализировать статистические данные о количестве партнеров банка; организовывать работу по взаимодействию с оценочными организациями и страховыми организациями.
ПК-2.3. Способен проводить маркетинговые кампании и поиск ипотечных брокеров и риэлторов; формировать и вести базы данных ипотечных брокеров и риэлторов, партнеров в сфере ипотечного кредитования; мониторинга и анализа рынка с целью выявления потенциальных организаций-партнеров в сфере ипотечного кредитования; инициировать заключение соглашений о сотрудничестве с партнерами в сфере ипотечного кредитования; осуществлять подготовку предложений по совершенствованию процесса ипотечного кредитования банка.	Способностью проводить маркетинговые кампании и поиск ипотечных брокеров и риэлторов; формировать и вести базы данных ипотечных брокеров и риэлторов, партнеров в сфере ипотечного кредитования; мониторинга и анализа рынка с целью выявления потенциальных организаций-партнеров в сфере ипотечного кредитования; инициировать заключение соглашений о сотрудничестве с партнерами в сфере ипотечного кредитования; осуществлять подготовку предложений по совершенствованию процесса ипотечного кредитования банка.
ПК-3.1. Знает законодательство Российской Федерации о потребительском кредите; локальные нормативные акты и методические документы, касающиеся вопросов организации потребительского кредитования; политику кредитной организации по потребительскому кредитованию.	Знать законодательство Российской Федерации о потребительском кредите; локальные нормативные акты и методические документы, касающиеся вопросов организации потребительского кредитования; политику кредитной организации по потребительскому кредитованию.
ПК-3.2. Умеет организовывать и контролировать деятельность подчиненного персонала; планировать работу подразделения; определять эффективный порядок работы по рассмотрению претензий и жалоб заемщиков; осуществлять взаимодействие с подразделениями банка в целях своевременного и качественного обслуживания заемщика - физического лица.	Уметь организовывать и контролировать деятельность подчиненного персонала; планировать работу подразделения; определять эффективный порядок работы по рассмотрению претензий и жалоб заемщиков; осуществлять взаимодействие с подразделениями банка в целях своевременного и качественного обслуживания заемщика - физического лица.

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-3.3. Способен разрабатывать должностные инструкции специалистов, осуществляющих потребительское кредитование, текущие и перспективные планы работы подразделений и контроля их выполнения; осуществлять организацию комплектования рабочих мест сотрудников кредитного подразделения необходимыми документами, техническими средствами и программными продуктами с учетом требований безопасности и охраны труда; осуществлять подготовку информации по потребительскому кредитованию для включения в банковскую отчетность.	Способностью разрабатывать должностные инструкции специалистов, осуществляющих потребительское кредитование, текущие и перспективные планы работы подразделений и контроля их выполнения; осуществлять организацию комплектования рабочих мест сотрудников кредитного подразделения необходимыми документами, техническими средствами и программными продуктами с учетом требований безопасности и охраны труда; осуществлять подготовку информации по потребительскому кредитованию для включения в банковскую отчетность.
ПК-4.1. Знает гражданское законодательство РФ; правила внутреннего трудового распорядка, требования охраны труда и пожарной безопасности, локальные нормативные акты, регламентирующие работу персонала; законодательство Российской Федерации о персональных данных; современные методы получения, анализа, обработки информации; общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка; правила делового общения с заемщиками; основы финансового анализа; основы правовой экспертизы; порядок рассмотрения заявок заемщиков; основы банковского дела, экономики, организации труда и управления; правила корпоративной банковской этики	Знать гражданское законодательство РФ; правила внутреннего трудового распорядка, требования охраны труда и пожарной безопасности, локальные нормативные акты, регламентирующие работу персонала; законодательство Российской Федерации о персональных данных; современные методы получения, анализа, обработки информации; общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка; правила делового общения с заемщиками; основы финансового анализа; основы правовой экспертизы; порядок рассмотрения заявок заемщиков; основы банковского дела, экономики, организации труда и управления; правила корпоративной банковской этики
ПК-4.2. Умеет обеспечивать процесс приема документов от заемщика; составлять отчетность по качеству кредитного портфеля; готовить заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки; использовать математический аппарат для разработки схем кредитования, взаимовыгодных для банка и клиента - факторинг, лизинг; применять способы построения графика платежей в соответствии с особенностями бизнеса клиента; использовать методы определения уровней доходностей продуктов и программ для клиента и банка (бюджет клиента), выработки совместных с клиентом решений по модификации бизнеса в целях оптимизации доходности.	Уметь обеспечивать процесс приема документов от заемщика; составлять отчетность по качеству кредитного портфеля; готовить заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки; использовать математический аппарат для разработки схем кредитования, взаимовыгодных для банка и клиента - факторинг, лизинг; применять способы построения графика платежей в соответствии с особенностями бизнеса клиента; использовать методы определения уровней доходностей продуктов и программ для клиента и банка (бюджет клиента), выработки совместных с клиентом решений по модификации бизнеса в целях оптимизации доходности.
ПК-4.3. Способен оценивать активы и кредитную историю потенциального заемщика - корпоративного клиента; анализировать кредитную историю кредитных операций с юридическими лицами, финансовую деятельность потенциального заемщика и формировать пакет документов для принятия решения уполномоченным органом о предоставлении кредита; подготавливать заключения о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику; проводить андеррайтинг кредитных заявок: проверять документы на предмет соответствия требованиям банка и законодательства Российской Федерации.	Способностью оценивать активы и кредитную историю потенциального заемщика - корпоративного клиента; анализировать кредитную историю кредитных операций с юридическими лицами, финансовую деятельность потенциального заемщика и формировать пакет документов для принятия решения уполномоченным органом о предоставлении кредита; подготавливать заключения о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику; проводить андеррайтинг кредитных заявок: проверять документы на предмет соответствия требованиям банка и законодательства Российской Федерации.

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-1.1 ПК-2.1 ПК-3.1 ПК-4.1	ПК-1.2 ПК-2.2 ПК-3.2 ПК-4.2	ПК-1.3 ПК-2.3 ПК-3.3 ПК-4.3
1	Кредитная деятельность коммерческого банка.	ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4	Тестирование №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
2	Кредитный портфель коммерческого банка.	ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4	Тестирование №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
3	Кредитные операции банка и их организация.	ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4	Тестирование №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
4	Особенности организации современной практики кредитования корпоративных клиентов.	ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4	Тестирование №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Задания творческого уровня №1 (20)
5	Организация кредитного обслуживания физических лиц в банке.	ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4	Тестирование №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)
6	Организация межбанковского кредитования.	ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4	Тестирование №1 (10)	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Задания творческого уровня №2 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Тема 1: Кредитная деятельность коммерческого банка. Кредитные операции и их классификация. Условия кредитных сделок. Методы регулирования кредитных операций. Виды и объекты кредитования. Классификация банковских кредитов и условия кредитования. Аппарат управления кредитными операциями.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Кредитные операции и их классификация.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 2: Кредитный портфель коммерческого банка. Сущность и состав кредитного портфеля коммерческого банка. Критерии структурирования кредитного портфеля. Специфические особенности кредитного портфеля коммерческого банка. Российская и зарубежная практика оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка. Процесс формирования резерва на возможные потери по ссудам коммерческого банка. Организация мониторинга качества кредитного портфеля коммерческого банка.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Состав кредитного портфеля коммерческого банка.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 3: Кредитные операции банка и их организация. Особенности современной системы кредитования. Субъекты кредитования. Объекты кредитования и их классификация. Методы кредитования. Виды ссудных счетов. Договорной характер кредитной сделки как важная черта организации кредитования в рыночной экономике. Основные требования к содержанию и форме кредитного договора. Характеристика основных разделов кредитного договора. Дифференциация условий кредитного договора в зависимости от кредитоспособности клиента и содержания объекта кредитования. Организация процесса кредитования. Рассмотрение кредитной заявки и собеседование с клиентом. Подготовка и заключение кредитного договора. Формирование резерва на возможные потери по ссудам. Контроль за выполнением условий кредитного договора и погашением кредита (сопровождение кредита). Работа банка с проблемными ссудами</p>

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа	
Практические занятия/самостоятельная работа: Методы кредитования. Виды ссудных счетов. Лабораторная работа: -	
Тема 4: Особенности организации современной практики кредитования корпоративных клиентов. Виды внешних источников финансирования предприятия. Классификация банковских кредитов, предоставляемых юридическим лицам. Организация краткосрочного кредитования предприятий в коммерческом банке. Особенности практики кредитования предприятий в пределах кредитной линии. Особенности применения овердрафта в российской практике. Отечественный и зарубежный опыт кредитования по укрупненному объекту. Долгосрочный кредит. Развитие и совершенствование целевого кредитования корпоративных клиентов банка. Проектное финансирование. Синдицированные кредиты Практические занятия/самостоятельная работа: Особенности практики кредитования Лабораторная работа: -	
Тема 5: Организация кредитного обслуживания физических лиц в банке. Сущность и основные этапы развития рынка кредитного обслуживания физических лиц в банках. Кредитные продукты для клиентов розничного сегмента. Кредитный скоринг физических лиц. Организация банковского потребительского кредитования. Ипотечное жилищное кредитование. Автокредитование. Кредитные карты. Практические занятия/самостоятельная работа: Кредитные продукты для различных клиентов Лабораторная работа: -	
Тема 6: Организация межбанковского кредитования. Сущность, виды и функции межбанковских кредитов. Исторический процесс становления российского рынка межбанковских кредитов. Организационные основы межбанковского кредитования в России. Организация процесса выдачи и погашения межбанковского кредита. Роль межбанковских кредитов в регулировании ликвидности банков. Кредиты Банка России. Практические занятия/самостоятельная работа: Организационные основы межбанковского кредитования Лабораторная работа: -	
Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом	

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Аудиторные занятия (АЗ):	20	20
Лекционные занятия (Лек)	8	8
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	12	12
Самостоятельная работа студента (СР)	47	47
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	47	47
Контроль самостоятельной работы (КСР)	5	5
Контактная работа (КоР)	25	25
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Кредитная деятельность коммерческого банка.	8	2	2	0	8	2	
2	Кредитный портфель коммерческого банка.	8	2	2	0	6	2	
3	Кредитные операции банка и их организация.	8	2	2	0	8	2	
4	Особенности организации современной практики кредитования корпоративных клиентов.	8	0	2	0	6	2	
5	Организация кредитного обслуживания физических лиц в банке.	8	0	2	0	11	2	

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
6	Организация межбанковского кредитования.	8	2	2	0	8	2
		Итого:	8	12	0	47	12

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 9
Аудиторные занятия (АЗ):	6	6
Лекционные занятия (Лек)	2	2
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	4	4
Самостоятельная работа студента (СР)	89	89
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	89	89
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	10	10
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Кредитная деятельность коммерческого банка.	9	2	0	0	15	2
2	Кредитный портфель коммерческого банка.	9	0	2	0	16	2
3	Кредитные операции банка и их организация.	9	0	2	0	14	2
4	Особенности организации современной практики кредитования корпоративных клиентов.	9	0	0	0	16	2
5	Организация кредитного обслуживания физических лиц в банке.	9	0	0	0	14	2
6	Организация межбанковского кредитования.	9	0	0	0	14	2
		Итого:	2	4	0	89	12

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 9
Аудиторные занятия (АЗ):	10	10
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	6	6
Самостоятельная работа студента (СР)	59	59
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	59	59
Контроль самостоятельной работы (КСР)	3	3
Контактная работа (КоР)	13	13
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Кредитная деятельность коммерческого банка.	9	2	0	0	10	2
2	Кредитный портфель коммерческого банка.	9	0	2	0	10	2
3	Кредитные операции банка и их организация.	9	2	0	0	10	2
4	Особенности организации современной практики кредитования корпоративных клиентов.	9	0	0	0	10	2
5	Организация кредитного обслуживания физических лиц в банке.	9	0	2	0	9	2
6	Организация межбанковского кредитования.	9	0	2	0	10	2
Итого:			4	6	0	59	12

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. БАНКИ И БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ. Учебник и практикум для вузов / Под ред. Соколова Б.И. - Санкт-Петербургский государственный университет (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 189 с. - ISBN 978-5-534-00095-5 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/banki-i-bankovskie-operacii-489950>

2. ОПЕРАЦИИ БАНКОВ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ. ВАЛЮТНЫЕ И СОПУТСТВУЮЩИЕ ОПЕРАЦИИ. Учебник и практикум для вузов / Отв. ред. Алексеева Д. Г., Пыхтин С. В. - Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА) (г. Москва), 2022 г. - 182 с. - ISBN 978-5-9916-9367-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/operacii-bankov-s-cennymi-bumagami-valyutnye-i-soputstvuyushchie-operacii-471651>

3. БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ. Учебник и практикум для вузов / Алексеева Д. Г., Пыхтин С. В. - Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА) (г. Москва), 2022 г. - 128 с. - ISBN 978-5-534-08084-1 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/bankovskoe-kreditovanie-491686>

Дополнительная литература:

1. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 3-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В., Ивановой Н.Г. - Санкт-Петербургский государственный экономический университет (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 523 с. - ISBN 978-5-9916-5035-9 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/finansy-denezhnoe-obraschenie-i-kredit-488522>

2. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО 3-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Тавасиев А. М. - Государственный университет управления (г. Москва), 2022 г. - 534 с. - ISBN 978-5-534-13441-4 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/bankovskoe-delo-497550>

3. СТРАТЕГИИ И СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ 2-е изд., испр. и доп. Учебное пособие для вузов / Толстолесова Л. А. - Тюменский государственный университет (г. Тюмень), 2022 г. - 155 с. - ISBN 978-5-534-03639-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/strategii-i-sovremennaya-model->

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. ibooks.ru : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный
2. Электронно-библиотечная система СПБУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный
4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный
5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: arch.neicon.ru. - Текст: электронный
6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный
7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный
8. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://institutiones.com>. - Текст: электронный
9. Молодежный Союз Экономистов и Финансистов [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.msfe.ru>. - Текст: электронный
10. Цифровая экономика [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://data-economy.ru/2024>. - Текст: электронный
11. Центральный Банк Российской Федерации: профессиональная база данных . - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. - Текст: электронный
12. Федеральная служба государственной статистики: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://gosstat.gov.ru>. - Текст: электронный
13. Министерство финансов Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному порталу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному порталу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном портале Университета imeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

3. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет				
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A

Уровень сформированности компетенций	Не сформированы	Пороговый	Высокий	Повышенный
--------------------------------------	-----------------	-----------	---------	------------

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля Тестирование №1

Целевой потребительский кредит, предоставленный заемщику-физическому лицу, для приобретения бытовой техники в магазине, представляет собой разновидность такого метода кредитования, как:

а. кредитная линия; б. овердрафт; в. синдицированный кредит; г. разовый кредит

Возможность применять штрафные санкции дает такой принцип кредитования, как принцип:

а) срочности; б) обеспеченности; в) дифференцированного подхода; г) договорной основы.

Самым доходным (из перечисленных) активом банка являются:

а) краткосрочные кредиты клиентам; б) средства на корреспондентских счетах банка в Центральном банке; в) вложения в банковское здание; г) средства в кассе банка.

В рамках соглашения о невозобновляемой кредитной линии:

а) клиент получает право воспользоваться кредитом банка, который предоставляется автоматически по первому требованию и неограничен по сумме; б) клиенту предоставляется в кредит определенная сумма, на определенный срок; в) клиенту устанавливается лимит, в рамках которого он может в течение установленного срока пользоваться кредитом банка при соблюдении условий соглашения, а по истечении этого срока кредит продлевается на тех же условиях; г) клиенту устанавливается лимит, в рамках которого он может в течение установленного срока пользоваться кредитом банка при соблюдении условий соглашения.

К основным формам обеспечения выданных кредитов в российской банковской практике относят:

а) залог недвижимого имущества; б) предоплата; в) цессия (уступка права требования); г) залог ценных бумаг; д) поручительство третьих лиц.

Кредитование клиентов относится к:

а) активным банковским операциям; б) пассивным банковским операциям; в) инвестиционным операциям.

Кредитный договор является разновидностью договора:

а) займа; б) банковского счета; в) банковского вклада (депозита); г) пункты а) и б) вместе.

Принципы кредитования, закрепленные в законе РФ «О банках и банковской деятельности» включают:

а) дифференцированность; б) платность; в) обеспеченность; г) срочность; д) целевой характер; е) возвратность.

Виды кредитных линий, определенные в нормативной базе ЦБ РФ:

а) кредитование под лимит неснижаемой задолженности и общие кредитные линии;
б) кредитование под лимит выдачи и сезонные кредитные линии;
в) кредитование под лимит непрерывной задолженности и рамочные кредитные линии;
г) кредитование под лимит выдачи и лимит задолженности.

Кредит в форме овердрафта выдается банками:

а) заемщикам наиболее высокого класса кредитоспособности; б) только юридическим лицам;
в) заемщикам, испытывающим потребность в привлечении средств для выполнения инвестиционных проектов; г) клиентам, не имеющим задолженности по первоочередным платежам.

Доклад, сообщение / Реферат №1

Источники информации для оценки кредитоспособности.

Подходы к оценке кредитоспособности: анализ кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов

Методика CAMELS

Подходы к оценке кредитоспособности: Анализ денежных потоков клиента;

Подходы к оценке кредитоспособности: Анализ делового риска клиента.

Формирование кредитного рейтинга заемщика.

Особенности оценки кредитоспособности частных заемщиков. Кредитный скоринг, его достоинства и недостатки

Задания творческого уровня №1

Задание: Провести сравнительный анализ условий предоставления одной из традиционных кредитных банковских услуг в пяти банках Санкт-Петербурга.

Для этого:

1. Необходимо выбрать определенную кредитную услугу, по которой будет проводиться анализ, и определить какие продукты в рамках этой услуги предоставляются банками. Например, в рамках такой услуги, как срочные депозиты для физических лиц, могут быть реализованы несколько банковских продуктов, отличающихся суммами, сроками, ставками и др. условиями. В рамках услуги автокредитования, клиентам могут предлагаться несколько кредитных программ, каждая из которых будет рассматриваться как самостоятельный банковской продукт.

2. Необходимо выбрать клиентский сегмент, на который ориентированы анализируемые банковские продукты. Например, крупные корпоративные клиенты или средние и крупные предприятия или малые предприятия или стандартный розничный клиент или VIP-клиенты (частные лица) и др.

3. Необходимо выбрать валюту рассматриваемых операций (рубли или иностранная валюта).

4. Необходимо выбрать пять банков, на примере которых будет проводиться анализ и указать их в таблице. Выбор банков осуществляется слушателем самостоятельно; желательно, чтобы в выборке присутствовали разнообразные банки – с участием иностранного капитала, с участием государственного капитала, частные банки, банки, зарегистрированные в Санкт-Петербурге. Также самостоятельно необходимо определить характер клиентской группы, в отношении которой будет проводиться анализ.

5. Необходимо собрать материал по выбранным банкам в отношении каждой услуги, воспользовавшись официальными сайтами банков или другими доступными источниками.

Полученные данные оформить в таблице:

Наименование банка	Количество предлагаемых продуктов в рамках выбранной услуги	Мин. и макс. сроки привлечения/ размещения средств	Мин. и макс. процентные ставки/ тарифы по продуктам	Мин. и макс. суммы по продуктам (при наличии)	Доп. условия (при наличии)
Банк 1					
Банк 2					
Банк 3					
Банк 4					
Банк 5					

На основе полученных данных сделать вывод о конкурентных преимуществах и слабых сторонах продуктовых предложений одних банков по отношению к другим по разным условиям предоставления услуги.

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты / Эссе №1

Представьте в виде презентации и собственного выступления результаты анализа кредитных продуктов банков Санкт-Петербурга и обсудите ключевые условия, на которые заемщики-

физические лица в первую очередь обращают внимание.

Сделайте выбор в пользу того или иного банка при кредитовании. Обоснуйте выбор.

Задания творческого уровня №2

На основе статистических данных, характеризующих рынок межбанковских кредитов в РФ, размещенных на официальном сайте ЦБ РФ (<https://cbr.ru/>), проведите самостоятельный анализ динамики развития рынка за 2015-2022 гг. Сделайте выводы по результатам анализа.

Деловая и (или) ролевая игра / Кейс-задача №1

Разбейтесь на пары. Один - сотрудник кредитного отдела, второй - клиенто-заемщик. Каждый выступает в одной и другой роли поочередно.

Используя методику оценки кредитоспособности одного из российских банков, оцените кредитоспособность своего партнера как потенциального клиента – заемщика банка.

Сравните полученные результаты. Обсудите. Выявите отличительные черты методик разных банков.

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен

Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену: Вопрос № 1

1. Исследование сущности кредита: взгляды ученых.
2. Особенности экономической и юридической трактовки кредита.
3. Кредитные отношения: сущность, участники, сферы.
4. Принципы кредитования, их характеристика.
5. Формы кредита: по целям, по участникам, по характеру ссужаемой стоимости.
6. Подходы к классификации видов кредита.
7. Субъекты и объекты банковского кредитования.
8. Система банковского кредитования, ее элементы.
9. Разовые кредиты, их значение.
10. Кредитные линии: сущность и виды.
11. Кредитование банковского счета заемщика.
12. Синдицированные кредиты.
13. Вексельные кредиты.
14. Инвестиционные кредиты.
15. Лизинг: сущность, виды. Лизинговые платежи
16. Межбанковские кредиты.
17. Потребительские кредиты, их виды.
18. Кредитование на основе кредитных карт. Льготный период.
19. Ссудный процент: сущность и основы.
20. Виды и формы ссудного процента
21. Характеристика государственного регулирования денежно-кредитной сферы.
22. Обязательные нормативы для банков. Нормативы кредитного риска.
23. Содержание и значение кредитной политики банка. Меморандум о кредитной политике, его разделы.
24. Кредитный процесс банка, его этапы.
25. Необходимость обеспечения возврата кредита. Характеристика форм обеспечения.
26. Залог, его преимущества и виды.
27. Поручительство, особенности его использования в банковской практике.
28. Независимая гарантия как одностороннее обязательство банка. Отличительные особенности, порядок оформления и прекращения.

29. Необходимость анализа кредитоспособности заемщика. Источники информации для оценки кредитоспособности.
30. Подходы к оценке кредитоспособности: анализ кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов
31. Подходы к оценке кредитоспособности: Анализ денежных потоков клиента;
32. Подходы к оценке кредитоспособности: Анализ делового риска клиента.
33. Формирование кредитного рейтинга заемщика.
34. Особенности оценки кредитоспособности частных заемщиков. Кредитный скоринг, его достоинства и недостатки.
35. Необходимость и задачи управления кредитным портфелем.
36. Кредитный риск, факторы его определяющие. Методы управления кредитным риском.
37. Организация управления кредитным риском.
38. Понятие и структура кредитного портфеля банка.
39. Формирование резерва на возможные потери по ссудам: необходимость и порядок.
40. Проблемные кредиты: сущность и факторы. Работа банка с проблемными кредитами.

Примерный перечень практических заданий к экзамену: Вопрос № 2

1. Банк открыл торговой организации кредитную линию для пополнения оборотного капитала на срок шесть месяцев. Выписка по ссудному счету (по данной кредитной линии) приведена ниже:

		(тыс. руб.)
Дата	Дебет ссудного счета (выдача кредитов)	Кредит ссудного счета (погашение кредитов)
Входящий остаток	0	
20.03.2019	10 000	-
25.03.2019	25 000	-
10.04.2019	150 000	-
15.05.2019	-	55 000
17.06.2019	112 000	-
20.07.2019	20 000	15 000
30.08.2019	25 000	-
.....
остаток на 20.09.2019	0	

Требуется: 1) определить сумму неиспользованного лимита кредитования по состоянию на 01.09.2019, если заемщику открыта кредитная линия: а) под лимит выдачи 350 000 тыс. руб.; б) под лимит задолженности 300 000 тыс. руб.; в) под лимит выдачи 350 000 тыс. руб. и одновременно под лимит задолженности 290 000 тыс. руб.; 2) рассчитать стоимость, на которую заемщик должен предоставить банку обеспечение по кредиту, если размер процентной ставки по кредиту составляет 15% годовых, и заемщику открыта кредитная линия: а) под лимит выдачи 350 000 тыс. руб.; б) под лимит задолженности 300 000 тыс. руб.

2. В середине 2019 года предприятие перешло на обслуживание в другой банк. В начале апреля 2019 года этот банк предоставил предприятию право на получение кредитов в форме овердрафта. Обороты по расчетному счету предприятия в банке - кредиторе за период, предшествующий открытию овердрафта, представлены ниже:

		(тыс. руб.)
Период	Дебетовые обороты	Кредитовые обороты
Сентябрь 2019 года	230 000	250 000
Октябрь 2019 года	450 000	540 000
Ноябрь 2019 года	200 000	410 000
Декабрь 2019 года	308 000	400 000

38.03.01 Экономика, направленность (профиль) "Банковские и корпоративные финансы"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.ДВ.01.01 Организация банковского кредитования

Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная

Разработана для приема 2023/2024 учебного года

Январь 2020 года	457 000	554 000
Февраль 2020 года	603 000	454 000
Март 2020 года	459 500	497 000
Апрель 2020 года	503 300	517 500

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать»), сформированные дисциплиной)	ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4	<p>Знать приказы, распоряжения, инструкции и другие локальные нормативные акты банка; гражданское законодательство Российской Федерации; методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов; методы андеррайтинга предмета ипотеки; современные методы получения, анализа, обработки информации; основы делопроизводства; правила корпоративной банковской этики; законодательство Российской Федерации о банках и банковской деятельности, об ипотеке.</p> <p>Знать современные маркетинговые инструменты; правила делового общения и межкультурной коммуникации; правила деловой переписки.</p> <p>Знать законодательство Российской Федерации о потребительском кредите; локальные нормативные акты и методические документы, касающиеся вопросов организации потребительского кредитования; политику кредитной организации по потребительскому кредитованию.</p> <p>Знать гражданское законодательство РФ; правила внутреннего трудового распорядка, требования охраны труда и пожарной безопасности, локальные нормативные акты, регламентирующие работу персонала; законодательство Российской Федерации о персональных данных; современные методы получения, анализа, обработки информации; общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка; правила делового общения с заемщиками; основы финансового анализа; основы правовой экспертизы; порядок рассмотрения заявок заемщиков; основы банковского дела, экономики, организации труда и управления; правила корпоративной банковской этики</p>	40

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4	<p>Уметь консультировать клиентов по процедуре оценки и анализа; проводить андеррайтинг кредитных заявок клиентов, предмета ипотеки; готовить заключения о возможности/ невозможности заключения ипотечной сделки; составлять отчеты о качестве кредитного портфеля; формировать кредитное досье клиента; формировать пакет документов клиента в соответствии с требованиями регламента.</p> <p>Способностью оценивать предмет ипотеки, активов заемщика, кредитной истории заемщика; определять максимально возможный размер ипотечного кредита; информировать клиента о перечне документов по предмету ипотеки; принимать документы по предмету ипотеки; проверять наличие всех необходимых документов о предмете ипотеки, включая требуемые законодательством Российской Федерации согласия и разрешения, и соответствия их требованиям действующего законодательства Российской Федерации.</p> <p>Вести базу данных партнеров банка, брокеров и риэлтеров; готовить информационные письма потенциальным партнерам банка с предложением о сотрудничестве; проводить презентации ипотечных продуктов и программ для партнеров банка; анализировать статистические данные о количестве партнеров банка; организовывать работу по взаимодействию с оценочными организациями и страховыми организациями.</p> <p>Способностью проводить маркетинговые кампании и поиск ипотечных брокеров и риэлторов; формировать и вести базы данных ипотечных брокеров и риэлторов, партнеров в сфере ипотечного кредитования; мониторинга и анализа рынка с целью выявления потенциальных организаций-партнеров в сфере ипотечного кредитования; инициировать заключение соглашений о сотрудничестве с партнерами в сфере ипотечного кредитования; осуществлять подготовку предложений по совершенствованию процесса ипотечного кредитования банка.</p> <p>Уметь организовывать и контролировать деятельность подчиненного персонала; планировать работу подразделения; определять эффективный порядок работы по рассмотрению претензий и жалоб заемщиков; осуществлять взаимодействие с подразделениями банка в целях своевременного и качественного обслуживания заемщика - физического лица.</p> <p>Способностью разрабатывать должностные инструкции специалистов, осуществляющих потребительское кредитование, текущие и перспективные планы работы подразделений и контроля их выполнения; осуществлять организацию комплектования рабочих мест сотрудников кредитного подразделения необходимыми документами, техническими средствами и программными продуктами с учетом требований безопасности и охраны труда; осуществлять подготовку информации по потребительскому кредитованию для включения в банковскую отчетность.</p> <p>Уметь обеспечивать процесс приема документов от заемщика; составлять отчетность по качеству кредитного портфеля; готовить заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки; использовать математический аппарат для разработки схем кредитования, взаимовыгодных для банка и клиента - факторинг, лизинг; применять способы построения графика платежей в соответствии с особенностями бизнеса клиента; использовать методы определения уровней доходностей продуктов и программ для клиента и банка (бюджет клиента), выработки совместных с клиентом решений по модификации бизнеса в целях оптимизации доходности.</p> <p>Способностью оценивать активы и кредитную историю</p>	60

38.03.01 Экономика, направленность (профиль) "Банковские и корпоративные финансы"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.ДВ.01.01 Организация банковского кредитования

Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная

Разработана для приема 2023/2024 учебного года

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
		потенциального заемщика - корпоративного клиента; анализировать кредитную историю кредитных операций с юридическими лицами, финансовую деятельность потенциального заемщика и формировать пакет документов для принятия решения уполномоченным органом о предоставлении кредита; подготавливать заключения о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику; проводить андеррайтинг кредитных заявок: проверять документы на предмет соответствия требованиям банка и законодательства Российской Федерации.	