

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 23.10.2023 16:10:54
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8eb3e509a9531f6056

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Одобрена
7534434509a9531f6056

16.12.2020 г.
протокол № 7
Зав. кафедрой Юзвович Л.И.

Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования
20 января 2021 г.
протокол № 6
Председатель
Карх Д.А.
(подпись)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Кредитный брокеридж
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Профиль	Финансы и кредит
Форма обучения	очная
Год набора	2021

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Луговцов Р.Ю.

Екатеринбург
2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	8
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	14
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	14
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Формирование профессиональных компетенций в области кредитного брокериджа

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 6						
Зачет, Курсовая работа	108	36	18	18	72	3
Семестр 7						
Экзамен	108	56	28	28	16	3
	216	92	46	46	88	6

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
расчетно-экономический	

<p>ПК-4 Анализ и проверка финансового положения заемщика</p>	<p>ИД-1.ПК-4 Знать:</p> <p>Требования законодательства Российской Федерации об оценочной деятельности к отчетам об оценке: достаточность, достоверность, проверяемость, обоснованность;</p> <p>Различные методы определения отдельных параметров расчета (недостатки, сложности и дискуссионные вопросы);</p> <p>Методику анализа финансового состояния организации перед выдачей кредита;</p> <p>Методики и технологии, применяемые в розничном кредитовании банка;</p> <p>Методики и технологии, применяемые в корпоративном кредитовании банка;</p> <p>Цели и методы визуального андеррайтинга клиента;</p> <p>Методику визуального андеррайтинга клиента;</p> <p>Ключевые элементы визуального андеррайтинга;</p> <p>Основные признаки клиентов с повышенной концентрацией риска;</p> <p>Алгоритм проведения визуального андеррайтинга клиентов;</p> <p>Международную практику в осуществлении визуального андеррайтинга клиентов;</p> <p>Методы и приемы анализа финансовой отчетности, классификация методов и приемов финансового анализа;</p> <p>Алгоритм анализа финансовой отчетности;</p> <p>Методы анализа финансовой отчетности о составе и движении активов, капитала, обязательств и финансовых результатов организации;</p> <p>Основные финансовые отчеты (краткий обзор), взаимосвязи финансовых отчетов;</p> <p>Систему показателей, характеризующих финансовое состояние, и методы их определения (анализ ликвидности, деловой активности организации, платежеспособности, анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли);</p> <p>Расчет и оценку величины чистых активов;</p> <p>Способы построения отчета;</p> <p>Методы анализа взаимосвязи прибыли, движения оборотного капитала и потока денежных средств;</p> <p>Методики оценки кредитоспособности потенциальных клиентов,</p> <hr/> <p>ИД-2.ПК-4 Уметь:</p> <p>Работать с источниками данных по платежеспособности клиента;</p> <p>Выбирать модели расчета способности клиента оплачивать краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный кредитный продукт;</p> <p>Использовать экспресс-методы оценки платежеспособности клиента;</p> <p>Использовать технологии анализа платежеспособности и кредитоспособности;</p> <p>Определять финансовое состояние заемщика;</p> <p>Производить анализ ликвидности, деловой активности, платежеспособности;</p> <p>Сравнивать показатели прибыли организации, выявлять динамику, формулировать выводы.</p>
--	---

<p>ПК-4 Анализ и проверка финансового положения заемщика</p>	<p>ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт: Проведения визуального андеррайтинга; Фотографирования объекта залога; Проверка документов на подлинность; Получение согласия на обработку персональных данных; Формирование запроса в бюро кредитных историй; Проверка кредитной истории клиента и других участников сделки (если предусмотрено); Оценка заемщика в рамках кредитного скоринга; Предварительная оценка основных видов залогового имущества; Составление заключения по клиенту; Первичная проверка и оценка предмета залога; Оценка возможности использования залога в целях кредитования; Проведение анализа кредитных рисков; Формирование системы ключевых показателей для проведения мониторинга текущего финансового состояния заемщика; Анализ хозяйственной деятельности и оценка кредитоспособности заемщика перед выплатой кредита</p>
<p>ПК-5 Консультирование заемщика</p>	<p>ИД-1.ПК-5 Знать: Порядок оформления и оценки предмета залога; Особенности залога товаров в обороте, ценных бумаг и других активов; Основные способы обеспечения возвратности кредита; Принципы использование банковской гарантии, поручительства, обеспечительной цессии и других способов обеспечения; Классификация кредитных продуктов для физических лиц; Классификация видов кредитных программ для юридических лиц; Виды потерь и расходов при кредитовании физических лиц; Классификация рисков, возникающих в ходе кредитования физических лиц⁴ Виды обеспечения по кредитным продуктам; Схема кредитования физических лиц (ее плюсы и минусы); Особенности кредитования по кредитной линии: возобновляемая кредитная линия, обычная кредитная линия, револьверная кредитная линия; определение лимитов по кредитным линиям; Особенности использования овердрафта: порядок выдачи и погашения; методика расчета лимитов; Овертрейдинг: риски при овертрейдинге; методы определения лимита кредитования при овертрейдинге; Особенности инвестиционного кредитования: виды инвестиционных кредитов; венчурные кредиты; определение цены и сроков инвестиционного кредита; Принципы расчета технико-экономического обоснования кредита; Документы, необходимые для организации инвестиционного кредитования; Проектное финансирование как специфический вид кредита;</p>

<p>ПК-5 Консультирование заемщика</p>	<p>ИД-2.ПК-5 Знать: Лизинг: виды лизинга; расчет лизинговых платежей; риски лизингового кредитования; Форфейтинг: субъекты и объекты кредитования; необходимые документы для экспортно-импортных сделок; риски участников; расчет размера форфейтингового кредитования; оформление документации; Валютное кредитование: появление открытой валютной позиции при выдаче открытых валютных кредитов; методы страхования валютного риска при валютном кредитовании; кредитный риск при валютном кредитовании; Основы гражданского, конституционного, административного, уголовного, семейного права, регулирующих финансовые отношения домохозяйств и влияющих на сферу управления личными финансами; Основы макроэкономики, микроэкономики, финансовой математики, теории вероятностей и математической статистики; Современная финансовая система и финансовый рынок, история развития финансовой системы и финансового рынка; Система розничных финансовых услуг, применяемых при управлении личными финансами домохозяйств, их качественные, количественные характеристики; Основы эффективных межличностных коммуникаций; Методы количественно-качественного анализа финансовой информации; Технические средства сбора и обработки информации; Стандартные условия кредитных продуктов и программ; Требования к заемщику и условия предоставления кредита; Перечень необходимых документов для оформления кредита; Технологии проведения кредитных сделок; Классификации заемщиков; Классификации кредитных продуктов и программ;</p> <p>ИД-3.ПК-5 Уметь: Осуществлять подбор кредитных продуктов; Оценивать затраты на проведение финансовых операций; Определять порядок проведения кредитных операций в зависимости от вида кредитного продукта; Производить финансовые вычисления по кредитным продуктам; Разъяснять клиентам правовые и экономические характеристики кредитных продуктов; Использовать кредитные калькуляторы.</p>
---------------------------------------	--

<p>ПК-5 Консультирование заемщика</p>	<p>ИД-4.ПК-5 Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> Информирования потенциальных клиентов о требованиях, предъявляемых банком к потенциальным заемщикам, предмету залога, и условиях предоставления и погашения кредитов; Информирования заемщика о решении банка и окончательных условиях кредитования; Разъяснения существенных условий кредитного договора; Анализа полученных из банка (банков) решений по поданным на рассмотрение заявкам; Подготовки или, в соответствии с предоставленными полномочиями, оформление документов, необходимых для заключения договоров кредитования/перекредитования; Расчета суммы требуемого кредита и информирование заемщика о размерах ежемесячного платежа по нему; Разработки программ кредитования (перекредитования) по запросу заемщика; Выявления и оценк рисков, возникающих у заемщика в ходе кредитования; Подбора оптимальной кредитной программы в соответствии с запросом заемщика; Сравнения и разъяснения особенностей кредитования в различных кредитных организациях; Подготовки рекомендаций по повышению статуса заемщика; Составления окончательного перечня предлагаемых заемщику кредитных продуктов;
---------------------------------------	--

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
			Часов				
Семестр 6		108					
Тема 1.	Мониторинг конъюнктуры рынка кредитных продуктов	26	4		4	18	
Тема 2.	Привлечение сторон по сделке кредитования	30	6		6	18	
Тема 3.	Организация работ по оформлению сделок кредитования	26	4		4	18	
Тема 4.	Анализ и проверка финансового положения заемщика	26	4		4	18	
Семестр 7		72					
Тема 5.	Консультирование заемщика	15	6		6	3	
Тема 6.	Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности	11	4		4	3	
Тема 7.	Стандартизация бизнес-процессов по кредитному брокериджу	15	6		6	3	
Тема 8.	Создание организационной структуры по обеспечению кредитного	15	6		6	3	
Тема 9.	Организация аппаратно-информационного обеспечения деятельности кредитных брокеров	16	6		6	4	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1-9	Мини-контрольная работа	Задание для мини-контрольной для 6 семестра и для 7 семестра	50 баллов
Тема-1-9	Тестирование	Тестовые задания по вариантам (из 15 вопросов): 1 вариант для 6 семестра 2 вариант для 7 семестра	50 баллов
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
6 семестр (За)	Комплексное тестирование (Приложение 5)	Тестовые задания состоят из 30 вопросов	40-100 баллов
6 семестр (КР)	Курсовая работа (Приложение 3)	Тематика курсовых работ охватывает основные направления изучения дисциплины. Самостоятельный выбор темы, согласование с научным руководителем, выполнение теоретического и практического исследования, оформление работы в	40-100 баллов
7 семестр (Эк)	Экзаменационные билеты (Приложение 5)	Экзаменационные билеты состоят из двух теоретических вопросов	40-100 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Мониторинг конъюнктуры рынка кредитных продуктов</p> <p>Мониторинг нормативных правовых актов в части регулирования рынка кредитования. Составление аналитических обзоров и отчетности на основе имеющихся данных. Организация и поддержка деловых контактов.</p>
<p>Тема 2. Привлечение сторон по сделке кредитования</p> <p>Формы и методы взаимодействия с заемщиками, организациями и СМИ. Организация и проведение встреч и публичных презентаций кредитных программ в офисах клиентов. Проведение личных переговоров с представителями кредитного учреждения. Обеспечение коммуникаций с заемщиками, кредитными организациями и партнерами. Оценка финансовых возможностей клиента и кредитного учреждения.</p>
<p>Тема 3. Организация работ по оформлению сделок кредитования</p> <p>Этапы организации работ по оформлению сделок кредитования:</p> <p>Проверка документов по кредитной сделке.</p> <p>Анализ предоставляемо контрагентами информации (кредитной, гарантийной, обеспечительной).</p> <p>Формирование и подача заявки в кредитную организацию.</p> <p>Проверка досье клиентов на предмет комплектности согласно требованиям банка и обеспечения конфиденциальности представленной информации.</p> <p>Подготовка и предоставление в банк документов по залогоу.</p> <p><u>Участие в заключении и регистрации кредитного договора и договоров залога.</u></p>
<p>Тема 4. Анализ и проверка финансового положения заемщика</p> <p>Процедуры анализа и проверки финансового положения заемщика:</p> <p>Проведение визуального андеррайтинга, проверка документов на подлинность, формирование запроса в бюро кредитных историй, оценка заемщика в рамках кредитного скоринга.</p> <p>Предварительная оценка основных видов залогового имущества, оценка возможности использования залога в целях кредитования.</p> <p>Проведение анализа кредитных рисков.</p> <p>Формирование системы ключевых показателей для проведения мониторинга текущего финансового состояния заемщика.</p> <p>Анализ хозяйственной деятельности и оценка кредитоспособности заемщика перед выдачей кредита.</p>
<p>Тема 5. Консультирование заемщика</p> <p>Основные направления консультирования заемщика:</p> <p>Информирование потенциальных клиентов о требованиях, предъявляемых банком к потенциальным заемщикам и предмету залога.</p> <p>Информирование заемщика о решении банка и окончательных условиях кредитования.</p> <p>Разъяснение существенных условий кредитного договора.</p> <p>Этапы консультирования заемщика:</p> <p>Анализ решений банка по рассмотренным заявкам.</p> <p>Выявление и оценка рисков, возникающих у заемщиков в ходе кредитования.</p> <p>Разработка программ кредитования (перекредитования) по запросу заемщика.</p> <p>Сравнение подготовка рекомендаций по повышению статуса заемщика.</p> <p><u>Составление окончательного перечня предлагаемых заемщику кредитных продуктов.</u></p>
<p>Тема 6. Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности</p> <p>Специалисты в области кредитования и правовой защиты. Мероприятия, направленные на повышение качества правовой и экономической защиты заемщика. Варианты урегулирования споров на стороне заемщика. Примирительные процедуры. Проведение переговоров между кредитной организацией и заемщиком.</p>
<p>Тема 7. Стандартизация бизнес-процессов по кредитному брокериджу</p> <p>Корпоративные регламенты по стандартизации бизнес-процессов. Методики по оценке платежеспособности и кредитоспособности заемщика. Содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования. Оценка ресурсных затрат, необходимых для обеспечения эффективной работы специалиста по кредитному брокериджу.</p>
<p>Тема 8. Создание организационной структуры по обеспечению кредитного брокериджа</p> <p>Организация и контроль деятельности кредитного брокера. Определение требований к персоналу подразделения по кредитному брокериджу. Планирование программы развития персонала. Разработка программ и планов текущей работы подразделения.</p>

Тема 9. Организация аппаратно-информационного обеспечения деятельности кредитных брокеров
Основы организационного планирования и управления персоналом. Основные подходы к осуществлению организационных изменений. Организация системы отчетности в подразделении по кредитному брокериджу.

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 1. Мониторинг конъюнктуры рынка кредитных продуктов
Сбор информации о рынке кредитных продуктов для физических и юридических лиц, информации по спросу и предложению кредитных продуктов. Составление паспортов кредитных продуктов. Выявление наиболее перспективных, востребованных продуктов на основе оценки описанного в паспорте кредитного продукта характеристик. Оценка качества, достаточности и надежности информации по контрагентам. Мониторинг нормативных правовых актов в части регулирования рынка кредитования. Составление аналитических обзоров и отчетности на основе имеющихся данных. Организация и поддержка деловых контактов.

Тема 2. Привлечение сторон по сделке кредитования
Выбор форм и методов взаимодействия с заемщиками, организациями и СМИ. Организация и проведение встреч и публичных презентаций кредитных программ в офисах клиентов. Проведение личных переговоров с представителями кредитного учреждения. Обеспечение коммуникаций с заемщиками, кредитными организациями и партнерами. Оценка финансовых возможностей клиента и кредитного учреждения. Развитие и поддержание долгосрочных отношений с клиентами.

Тема 3. Организация работ по оформлению сделок кредитования
Проверка документов по кредитной сделке. Анализ предоставляемо контрагентами информации (кредитной, гарантийной, обеспечительной). Формирование и подача заявки в кредитную организацию. Проверка досье клиентов на предмет комплектности согласно требованиям банка и обеспечения конфиденциальности представленной информации. Подготовка и предоставление в банк документов по залого. Участие в заключении и регистрации кредитного договора и договоров залога.

Тема 4. Анализ и проверка финансового положения заемщика
Проведение визуального андеррайтинга, проверка документов на подлинность, формирование запроса в бюро кредитных историй, оценка заемщика в рамках кредитного скоринга. Предварительная оценка основных видов залогового имущества, оценка возможности использования залога в целях кредитования. Проведение анализа кредитных рисков. Формирование системы ключевых показателей для проведения мониторинга текущего финансового состояния заемщика. Анализ хозяйственной деятельности и оценка кредитоспособности заемщика перед вылачей кредита.

Тема 5. Консультирование заемщика
Информирование потенциальных клиентов о требованиях, предъявляемых банком к потенциальным заемщикам и предмету залога. Информирование заемщика о решении банка и окончательных условиях кредитования. Разъяснение существенных условий кредитного договора. Анализ решений банка по рассмотренным заявкам. Выявление и оценка рисков. Возникающих у заемщиков в ходе кредитования. Разработка программ кредитования (перекредитования) по запросу заемщика. Сравнение подготовка рекомендаций по повышению статуса заемщика. Составление окончательного перечня предлагаемых заемщику кредитных продуктов.

Тема 6. Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности
Привлечение специалистов в области кредитования и правовой защиты. Планирование мероприятий, направленных на повышение качества правовой и экономической защиты заемщика. Осуществление поиска альтернативных вариантов урегулирования споров на стороне заемщика. Содействие в проведении примирительных процедур. Проведение переговоров между кредитной организацией и заемщиком.

Тема 7. Стандартизация бизнес-процессов по кредитному брокериджу
Руководство разработкой корпоративных регламентов. Подготовка методик по оценке платежеспособности и кредитоспособности заемщика. Содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования. Оценка ресурсных затрат, необходимых для обеспечения эффективной работы специалиста по кредитному брокериджу. Периодическая актуализация основных положений и принципов методологии.

Тема 8. Создание организационной структуры по обеспечению кредитного брокериджа
Планирование организационной структуры и направлений деятельности подразделения. Организация и контроль деятельности кредитного брокера. Определение требований к персоналу подразделения по кредитному брокериджу. Планирование программы развития персонала. Разработка программ и планов текущей работы подразделения.

Тема 9. Организация аппаратно-информационного обеспечения деятельности кредитных брокеров
Основы организационного планирования и управления персоналом. Основные подходы к осуществлению организационных изменений. Организация системы отчетности в подразделении по кредитному брокериджу. Распределение функциональных обязанностей и ответственности работников подразделения.

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Мониторинг конъюнктуры рынка кредитных продуктов
Сбор информации о рынке кредитных продуктов для физических и юридических лиц, информации по спросу и предложению кредитных продуктов. Составление паспортов кредитных продуктов. Выявление наиболее перспективных, востребованных продуктов на основе оценки описанного в паспорте кредитного продукта характеристик. Оценка качества, достаточности и надежности информации по контрагентам. Мониторинг нормативных правовых актов в части регулирования рынка кредитования. Составление аналитических обзоров и отчетности на основе имеющихся данных. Организация и поддержка деловых контактов.

Утверждение научного руководителя по курсовой работе, согласование темы и плана курсовой работы

Тема 2. Привлечение сторон по сделке кредитования
Выбор форм и методов взаимодействия с заемщиками, организациями и СМИ. Организация и проведение встреч и публичных презентаций кредитных программ в офисах клиентов. Проведение личных переговоров с представителями кредитного учреждения. Обеспечение коммуникаций с заемщиками, кредитными организациями и партнерами. Оценка финансовых возможностей клиента и кредитного учреждения. Развитие и поддержание долгосрочных отношений с клиентами. Подготовка материала к курсовой работе

Тема 3. Организация работ по оформлению сделок кредитования
Проверка документов по кредитной сделке. Анализ предоставляемой контрагентами информации (кредитной, гарантийной, обеспечительной). Формирование и подача заявки в кредитную организацию. Проверка досье клиентов на предмет комплектности согласно требованиям банка и обеспечения конфиденциальности представленной информации. Подготовка и предоставление в банк документов по залогу. Участие в заключении и регистрации кредитного договора и договоров залога.

Подготовка материала к курсовой работе.

Тема 4. Анализ и проверка финансового положения заемщика
Проведение визуального андеррайтинга, проверка документов на подлинность, формирование запроса в бюро кредитных историй, оценка заемщика в рамках кредитного скоринга. Предварительная оценка основных видов залогового имущества, оценка возможности использования залога в целях кредитования. Проведение анализа кредитных рисков. Формирование системы ключевых показателей для проведения мониторинга текущего финансового состояния заемщика. Анализ хозяйственной деятельности и оценка кредитоспособности заемщика перед выдачей кредита.

Написание и оформление курсовой работы.

Тема 5. Консультирование заемщика
Информирование потенциальных клиентов о требованиях, предъявляемых банком к потенциальным заемщикам и предмету залога. Информирование заемщика о решении банка и окончательных условиях кредитования. Разъяснение существенных условий кредитного договора. Анализ решений банка по рассмотренным заявкам. Выявление и оценка рисков. Возникающих у заемщиков в ходе кредитования. Разработка программ кредитования (перекредитования) по запросу заемщика. Сравнение подготовка рекомендаций по повышению статуса заемщика. Составление окончательного перечня предлагаемых заемщику кредитных продуктов.

Тема 6. Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности
Привлечение специалистов в области кредитования и правовой защиты. Планирование мероприятий, направленных на повышение качества правовой и экономической защиты заемщика. Осуществление поиска альтернативных вариантов урегулирования споров на стороне заемщика. Содействие в проведении примирительных процедур. Проведение переговоров между кредитной организацией и заемщиком.

Тема 7. Стандартизация бизнес-процессов по кредитному брокериджу
Руководство разработкой корпоративных регламентов. Подготовка методик по оценке платежеспособности и кредитоспособности заемщика. Содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования. Оценка ресурсных затрат, необходимых для обеспечения эффективной работы специалиста по кредитному брокериджу. Периодическая актуализация основных положений и принципов методологии.

Тема 8. Создание организационной структуры по обеспечению кредитного брокериджа
Планирование организационной структуры и направлений деятельности подразделения. Организация и контроль деятельности кредитного брокера. Определение требований к персоналу подразделения по кредитному брокериджу. Планирование программы развития персонала. Разработка программ и планов текущей работы подразделения.

Тема 9. Организация аппаратно-информационного обеспечения деятельности кредитных брокеров
Основы организационного планирования и управления персоналом. Основные подходы к осуществлению организационных изменений. Организация системы отчетности в подразделении по кредитному брокериджу. Распределение функциональных обязанностей и ответственности работников подразделения.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Приложение 3

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Обучающийся размещает в портфолио курсовую работу

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрена

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Приложение 7

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Мотышина М. С., Большаков А. С., Михайлов В. И. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме. [Электронный ресурс]:учебник для академического бакалавриата. - Москва: Юрайт, 2019. - 282 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/430028>
2. Бухгалтерский финансовый учет. Учебник для бакалавриата и специалитета : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям : [в 2 частях]. Ч. 2. [Электронный ресурс]:. - Москва: Юрайт, 2019. - 273 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/442375>
3. Попова Н. Ф. Административно-правовое регулирование финансово-экономической деятельности. [Электронный ресурс]:Учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 183 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450816>
4. Девятова Т. Ю., Власова И. Е., Маслова Л. И. Учет в кредитных организациях. [Электронный ресурс]:учебное пособие и практикум : для обучающихся в вузах по направлениям подготовки УГСН 38.00.00 "Экономика и управление". - Екатеринбург: Ажур, 2020. - 227 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/free/20/p493021.pdf>

Дополнительная литература:

1. Казакова Н. А., Хлевная Е. А., Ангеловская А. А. Финансовый контроллинг в холдингах. [Электронный ресурс]:монография. - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 237 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/942813>
2. Аронов А.В., Кашин В. А. Налоговая политика и налоговое администрирование. [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2019. - 544 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1002046>
3. Суглобов А.Е., Воронцова А.И. Методическое обеспечение аудита организаций в условиях несостоятельности (банкротства). [Электронный ресурс]:Монография. - Москва: Издательский Центр РИО, 2020. - 173 с. – Режим доступа:

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Консультант+. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия обеспечивающие тематические иллюстрации.