

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

МОО ВО Кыргызско-Российский Славянский университет
имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина

УТВЕРЖДАЮ

декан факультета

Кочербаева А.А.

2025г.

Управление банковскими рисками

аннотация дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой

Финансы и кредит

Учебный план

b380301_22_4 э _фк.plx

Направление 38.03.01 - РФ, 580100 - КР Экономика

Профиль "Финансы и кредит"

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Программу составил(и):

ст.преподаватель, Звягин К.С.

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
Неделя	11			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Контактная работа в период экзаменационной сессии	0,3	0,3	0,3	0,3
В том числе инт.	4	4	4	4
В том числе в форме практ.подготовки	2	2	2	2
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64,3	64,3	64,3	64,3
Сам. работа	84	84	84	84
Часы на контроль	31,7	31,7	31,7	31,7
Итого	180	180	180	180

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цель изучения дисциплины – получение студентами знаний о рисках, которым подвергаются коммерческие банки в процессе осуществления своей деятельности, и о современных методах и инструментах риск – менеджмента в коммерческом банке.
1.2	Задачи изучения дисциплины: сформировать комплекс знаний о видах банковских рисков; овладеть навыками управления рисками коммерческого банка; изучить роль органов банковского регулирования и надзора в управлении банковскими рисками.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Анализ деятельности коммерческих банков	
2.1.2	Финансово-банковские продукты и их продвижение	
2.1.3	Технологическая практика	
2.1.4	Банковское дело	
2.1.5	Кредитная система	
2.1.6	Учебная (ознакомительная) практика	
2.1.7	Деньги, кредит, банки	
2.1.8	Макроэкономика	
2.1.9	Микроэкономика	
2.1.10	Микрофинансовые организации и их операции	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.2	Преддипломная практика	

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**ПК-8: Способен работать с корпоративными заемщиками на этапе возникновения просроченной задолженности****Знать:**

- Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов;
- Процедуры работы с залогом;
- Процедуры реструктуризации и списания кредитов.

Уметь:

- Стандартизировать и классифицировать кредиты;
- Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации;

Владеть:

- Навыками подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита;

ПК-7: Способен осуществлять кредитный мониторинг за корпоративными заемщиками**Знать:**

- Особенности договоров с корпоративными заемщиками;
- Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков

Уметь:

- Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков;
- Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика;
- Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками

Владеть:

- Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов;
- Навыками выявления отклонений от кредитного договора.

ПК-6: Способен осуществлять и оформлять выдачу кредитов корпоративным заемщикам, а также сопровождать кредиты**Знать:**

- . Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с

потенциальными клиентами;
 • Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам;
 • Правила подготовки кредитной документации

Уметь:

• Формировать кредитное досье заемщика;
 • Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента;
 • Структурировать кредит;
 • Заполнять и оформлять кредитную документацию.

Владеть:

• Навыками структурирования кредита;
 • Навыками оформления кредитного договора, договора залога.

ПК-4: Способен анализировать и оценивать платежеспособность и кредитоспособность корпоративных заемщиков и сопряженных рисков

Знать:

• Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов;
 • Современные методы получения, анализа, обработки информации

Уметь:

• Читать финансовую отчетность потенциальных заемщиков;
 • Систематизировать и анализировать полученную информацию о финансовом состоянии корпоративного заемщика;
 • Принимать обоснованное решение о возможности выдачи корпоративного кредита по результатам анализа.

Владеть:

• Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков;
 • Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита.

ПК-3: Способен анализировать состояние рынка банковских корпоративных кредитов и разработать механизмы продаж кредитных продуктов для корпоративных заемщиков

Знать:

• Элементы рынка корпоративных кредитов;
 • Виды кредитов и типы заемщиков;
 • Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов;
 • Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам

Уметь:

• Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения по результатам анализа;
 • Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов;
 • Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов;
 • Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам

Владеть:

• Современными методами получения, анализа, обработки информации;
 • Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах;
 • Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1 Знать:

• Критерии просроченной задолженности и проблемных кредитов;
 • Процедуры работы с залогом;
 • Процедуры реструктуризации и списания кредитов.

• Особенности договоров с корпоративными заемщиками;
 • Процедуру мониторинга кредитов корпоративных заемщиков

• Процедуру проведения первичного интервью и дальнейших переговоров с потенциальными клиентами;
 • Процедуру структурирования и выдачи кредитов корпоративным заемщикам;
 • Правила подготовки кредитной документации

• Перечень финансовых показателей для оценки финансового состояния, платежеспособности, кредитоспособности корпоративных клиентов;
 • Современные методы получения, анализа, обработки информации

- Элементы рынка корпоративных кредитов;
- Виды кредитов и типы заемщиков;
- Конкурентную среду и ценовую политику конкурентов;
- Каналы продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам

3.2 Уметь:

- Стандартизировать и классифицировать кредиты;
- Вести переговоры с проблемными заемщиками и разрешать конфликтные ситуации;
- Составлять график мониторинга кредитов корпоративных заемщиков;
- Распознавать первичные сигналы возникновения проблем у заемщика;
- Вести деловую переписку с клиентами и деловые переговоры с заемщиками
- Формировать кредитное досье заемщика;
- Отбирать необходимые кредитные продукты для конкретного корпоративного клиента;
- Структурировать кредит;
- Заполнять и оформлять кредитную документацию.
- Читать финансовую отчетность потенциальных заемщиков;
- Систематизировать и анализировать полученную информацию о финансовом состоянии корпоративного заемщика;
- Принимать обоснованное решение о возможности выдачи корпоративного кредита по результатам анализа.
- Анализировать и проводить мониторинг конъюнктуры рынка и принимать обоснованные решения по результатам анализа;
- Сегментировать и анализировать рыночные сегменты корпоративных кредитных продуктов;
- Выявлять и анализировать потребности корпоративных клиентов;
- Применять инструменты продаж кредитных продуктов корпоративным клиентам

3.3 Владеть:

- Навыками подготовки заключения и необходимых документов для реструктуризации и списания кредита;
- Навыками подготовки документов для реализации залога и восстановления убытков и потерь по кредитам
- Навыками отбора показателей и определения сроков для мониторинга кредитов;
- Навыками выявления отклонений от кредитного договора.
- Навыками структурирования кредита;
- Навыками оформления кредитного договора, договора залога.
- Методикой анализа и оценки кредитоспособности заемщиков;
- Навыками подготовки профессионального суждения о возможности выдачи корпоративного кредита.
- Современными методами получения, анализа, обработки информации;
- Методами выявления потребностей клиентов в кредитных продуктах;
- Маркетинговыми приемами продажи банковских продуктов