

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФИО: Силин Яков Петрович ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
Должность: Ректор
Дата подписания: 17.06.2026 08:57:14
Уникальный программный ключ заседания кафедры
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

24.11.2025 г.
протокол № 5
Зав. кафедрой Юзвович Л.И.

Утверждена
Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования

16 декабря 2025 г.
протокол № 4
Председатель Карх Д.А.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

| | |
|-------------------------|---------------------|
| Наименование дисциплины | Кредитный брокеридж |
| Направление подготовки | 38.03.01 Экономика |
| Профиль | Финансы и кредит |
| Форма обучения | очная |
| Год набора | 2026 |
| Разработана: | |
| Доцент, к.э.н. | |
| Мокеева Н.Н. | |

Екатеринбург
2025 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 | 9 |
| 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ | 10 |
| 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ | 12 |
| 8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ | 16 |
| 9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ | 16 |
| 10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ | 17 |
| 11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ | 18 |

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) |
|---------|---|

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Формирование профессиональных компетенций в области кредитного брокериджа

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

| Промежуточная аттестация | 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 7 | | | | | | |
| Экзамен | 180 | 48 | 24 | 24 | 105 | 5 |

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

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

| 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, используемые на практике в российских банках</p> |
| | <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 выдачей 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 использования 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 лиц; 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; Преимущества проектного финансирования;</p> |

| | |
|--|--|
| <p>П К - 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; Основы финансовой математики</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> |

| | |
|---|---|
| ПК-5 Консультирование заемщика | <p>ИД-4.ПК-5 Иметь практический опыт:</p> <p>Информирования потенциальных клиентов о требованиях, предъявляемых банком к потенциальным заемщикам, предмету залога, и условиях предоставления и погашения кредитов;</p> <p>Информирования заемщика о решении банка и окончательных условиях кредитования;</p> <p>Разъяснения существенных условий кредитного договора;</p> <p>Анализа полученных из банка (банков) решений по поданным на рассмотрение заявкам;</p> <p>Подготовки или, в соответствии с предоставленными полномочиями, оформление документов, необходимых для заключения договоров кредитования/перекредитования;</p> <p>Расчета суммы требуемого кредита и информирование заемщика о размерах ежемесячного платежа по нему;</p> <p>Разработки программ кредитования (перекредитования) по запросу заемщика;</p> <p>Выявления и оценки рисков, возникающих у заемщика в ходе кредитования;</p> <p>Подбора оптимальной кредитной программы в соответствии с запросом заемщика;</p> <p>Сравнения и разъяснения особенностей кредитования в различных кредитных организациях;</p> <p>Подготовки рекомендаций по повышению статуса заемщика;</p> |
| финансовый | |
| <p>ПК-7 Совершение сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами по поручению клиента на основе анализа состояния рынка ценных бумаг, рынка производных финансовых инструментов с учетом финансового консультирования и внутреннего учета сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами</p> | <p>ИД-1.ПК-7 Знать:</p> <p>Основы гражданского законодательства Российской Федерации, законодательство Российской Федерации о рынке ценных бумаг;</p> <p>Организацию торговли на биржевых рынках России и других стран;</p> <p>Технологию заключения и исполнения сделок с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами на биржевом и внебиржевом рынке;</p> <p>Текущее состояние рынка ценных бумаг, производных финансовых инструментов, других сегментов финансового рынка;</p> <p>Нормативные акты, регламентирующие заключение и исполнение сделок с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами;</p> <p>Специализированные компьютерные программы;</p> <p>Этику делового общения и правила деловой переписки;</p> <p>Методы и инструменты экономического и финансового анализа;</p> <p>Принципы составления бухгалтерской отчетности, в том числе по международным стандартам финансовой отчетности</p> |

| | |
|---|---|
| <p>ПК-7 Совершение сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами по поручению клиента на основе анализа состояния рынка ценных бумаг, рынка производных финансовых инструментов с учетом финансового консультирования и внутреннего учета сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами</p> | <p>ИД-2.ПК-7 Уметь: Составлять гражданско-правовые договоры, работать с документами; Применять информационно-коммуникационные технологии; Проводить технический анализ при совершении сделок с ценными бумагами и применять иные финансовые инструменты; Вести деловые переговоры; Производить экономический и финансовый анализ компании; Производить анализ финансового рынка и его отдельных сегментов; Консультировать клиентов, взаимодействовать с клиентами</p> |
|---|---|

| | |
|---|--|
| <p>ПК-7 Совершение сделок ценными бумагами и производными финансовыми инструментами по поручению клиента на основе анализа состояния рынка ценных бумаг, рынка производных финансовых инструментов с учетом финансового консультирования и внутреннего учета сделок ценными бумагами и производными финансовыми инструментами</p> | <p>ИД-3.ПК-7 Иметь практический опыт: Продажи услуг брокерской компании, заполнение реквизитов договоров с клиентами; Информирования клиентов - физических лиц о правах и гарантиях в соответствии с законодательством Российской Федерации о защите прав инвесторов; Письменного уведомления клиента при заключении договора о рисках, связанных с осуществлением операций на рынке ценных бумаг; Заключения в интересах клиентов сделок с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами и исполнение обязательств по ним; Хранения, использования и учета денежных средств клиента, предназначенных для инвестирования в ценные бумаги или полученные от продажи ценных бумаг; Представления клиенту отчетов о ходе исполнения договора, выписки по движению денежных средств и ценных бумаг по учетным счетам, иные документы, связанные с исполнением договора; Макроэкономического анализа, анализа отраслей, секторов экономики; Фундаментального анализа эмитентов и их ценных бумаг; Анализа инвестиционных проектов, окупаемости проектов; Оценки эмитента и ценных бумаг эмитента; Подготовки предложений по совершению сделок с ценными бумагами эмитентов; Консультирования эмитента по вопросам эмиссии эмиссионных ценных бумаг, по составлению проспекта ценных бумаг; Консультирования по поводу раскрытия информации эмитентом, осуществляющим публичное размещение/обращение эмиссионных ценных бумаг; приема и исполнения документов, на основании которых осуществляется внутренний учет сделок с ценными бумагами и</p> |
|---|--|

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

| Тема | Наименование темы | Часов | | | | | |
|-----------|---|--------------|---------------------------------|---------------|----------------------|----------------|---------------------------------|
| | | Все го часов | Контактная работа .(по уч.зан.) | | | Самост.ра бота | Контрольсамостоя тельной работы |
| | | | Лекц ии | Лаборатор ные | Практическиеза нятия | | |
| Семестр 7 | | 15 | | | | | |
| Тема 1. | Мониторинг конъюнктуры рынка кредитных продуктов (ПК-4) | 46 | 2 | | 2 | 42 | |

| | | | | | | | |
|---------|--|--------|---|--|----|----|--|
| Тема 2. | Привлечение сторон по сделке кредитования (ПК-5) | 2 1 | 4 | | 4 | 13 | |
| Тема 3. | Организация работ по оформлению сделок кредитования (ПК-7) | 2 8 | 4 | | 4 | 20 | |
| Тема 4. | Анализ и проверка финансового положения заемщика (ПК-4) | 4 | 4 | | | | |
| Тема | Консультирование заемщика (ПК-7) | 1 | 2 | | | 8 | |
| Тема 6. | Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности (ПК-4) | 3 7 | 2 | | 13 | 22 | |
| Тема 7. | Стандартизация бизнес-процессов по кредитному брокериджу (ПК-5) | 3 | 2 | | 1 | | |
| Тема 8. | Создание организационной структуры по обеспечению кредитного брокериджа (ПК-7) | 2 | 2 | | | | |
| Тема 9. | Организация аппаратно-информационного обеспечения деятельности кредитных брокеров (ПК-7) | 2 | 2 | | | | |

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

| Раздел/Тема | Вид оценочного средства | Описание оценочного | Критерии оценивания |
|--|--|--------------------------|---------------------|
| Текущий контроль (Приложение 4) | | | |
| Тема 1-9 | Практико-ориентированные задания | Задачи | 50 баллов |
| Тема 1-9 | Тестирование | Тестовые задания по | 50 баллов |
| Тема 4 | Эссе на тему "Анализ финансового положения заемщика" | Темы для эссе | 50 |
| Промежуточная аттестация (Приложение 5) | | | |
| 7 семестр (Эк) | экзаменационные билеты | билет содержит 2 вопроса | 100 |

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

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

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

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течение 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 текущего контроля, 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 окончании 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 окончании 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 (ответаи 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 |
| 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

Тема 1. Мониторинг конъюнктуры рынка кредитных продуктов (ПК-4)

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 (ПК-5)

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.

Тема 3. Организация работ по оформлению сделок кредитования (ПК-7)

Этапы организации 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.

Тема 4. Анализ и проверка финансового положения заемщика (ПК-4)

Процедуры анализа и проверки 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.

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.

Тема 5. Консультирование заемщика (ПК-7)

1. Основные направления консультирования заемщика.

2. Этапы консультирования заемщика.

Тема 6. Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности (ПК-4)

Специалисты в области кредитования и правовой защиты.

Мероприятия, направленные на повышение качества правовой и экономической защиты заемщика.

Тема 7. Стандартизация бизнес-процессов по кредитному брокериджу (ПК-5)
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.

Тема 8. Создание организационной структуры по обеспечению кредитного брокериджа (ПК-7)
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 (ПК-7)
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 2. Привлечение сторон по сделке кредитования (ПК-5)
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 кредитного учреждения. Развитие и поддержание долгосрочных отношений с клиентами.

Тема 3. Организация работ по оформлению сделок кредитования (ПК-7)
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.

Тема 6. Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности (ПК-4)
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 (ПК-5)
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.

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Привлечение сторон по сделке кредитования (ПК-5)
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 (ПК-7)
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 5. Консультирование заемщика (ПК-7)
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 и подготовка рекомендаций по повышению статуса заемщика. Составление окончательного перечня предлагаемых заемщику кредитных продуктов.

Тема 6. Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности (ПК-4)
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.

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
Не предусмотрено.

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Не предусмотрено.

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрена

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Не предусмотрено.

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:

2. Стрельников Кредитный брокеридж (Часть 2). Курс лекций. Тема 1. Управление активами коммерческого банка - кредитного брокера [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2023. - 1 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202312b/39.mp4>

3. Стрельников Кредитный брокеридж. Тесты. Тест 1. Управление активами коммерческого банка - кредитного брокера [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2023. - 6 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202406a/9.docx>

4. Леонтьев В. Е., Бочаров В. В., Радковская Н. П. Финансирование и кредитование предприятий [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 183 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/568659>

5. Алексеева Д. Г., Пыхтин С. В. Банковское кредитование [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 132 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/562459>

Дополнительная литература:

2. Луговцев Кредитный брокеридж. Курс лекций. Тема 2. Привлечение сторон по сделке кредитования [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2022. - 1 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202207a/36.mp4>

3. Помазанов М. В., Пеникас Г. И. Управление кредитным риском в банке: подход внутренних рейтингов (ПВР) [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 292 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/561967>

4. Юзвович Л. И., Новикова Н. Ю. Банковский корпоративный андеррайтинг: методический подход к оценке кредитного риска [Электронный ресурс]: монография. - Екатеринбург: УрГЭУ, 2024. - 206 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/resource/limit/books/25/m496868.pdf>

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 - без ограничения срока.

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

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

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

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.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к экзамену по дисциплине КРЕДИТНОМУ БРОКЕРИДЖУ

1. Характеристика элементов мониторинга конъюнктуры рынка кредитных продуктов.
2. Характеристика кредитных продуктов для юридических лиц.
3. Характеристика кредитных продуктов для физических лиц.
4. Формы и методы взаимодействия с заемщиками, организациями и СМИ.
5. Обеспечение коммуникаций с заемщиками, кредитными организациями и партнерами.
6. Этапы организации работы по оформлению сделок кредитования.
7. Проверка документов по кредитной сделке. Анализ предоставляемой контрагентами информации (кредитной, финансовой, обеспечительной).
8. Основные составляющие анализа и проверки финансового положения заемщика.
9. Андеррайтинг и его роль в проверке кредитоспособности и платежеспособности заемщика.
10. Скоринг и его роль в проверке кредитоспособности и платежеспособности заемщика.
11. Экспресс-метод и его роль в проверке кредитоспособности и платежеспособности заемщика.
12. Коэффициентный метод и его роль в проверке кредитоспособности и платежеспособности заемщика.
13. Анализ делового риска и его роль в проверке кредитоспособности и платежеспособности заемщика.
14. Процедуры анализа и проверки финансового положения заемщика.
15. Кредитная история, ее структура и роль в проверке кредитоспособности и платежеспособности заемщика.
16. Предварительная оценка основных видов залогового имущества, оценка возможности использования залога в целях кредитования.
17. Виды обеспечения кредитных обязательств.
18. Банковская гарантия, ее особенности как инструмента обеспечения кредитных обязательств.
19. Поручительство, его особенности как инструмента обеспечения кредитных обязательств.
20. Цессия, ее особенности как инструмента обеспечения кредитных обязательств.
21. Основные направления консультирования заемщика.
22. Разъяснение существенных условий кредитного договора.
23. Кредитная линия: особенности предоставления и виды.
24. Характеристика этапов консультирования заемщика
25. Овердрафт: особенности предоставления в современных условиях.
26. Лизинг: особенности предоставления в современных условиях.
27. Факторинг и форфейтинг: особенности предоставления в современных условиях.
28. Вексельное кредитование: особенности предоставления в современных условиях.
29. Валютное кредитование: особенности предоставления в современных условиях.
30. Проектное финансирование: особенности предоставления в современных условиях.
31. Синдицированный кредит: особенности предоставления в современных условиях.
32. Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности.
33. Мероприятия, направленные на повышение качества правовой и экономической защиты заемщика.

34. Стандартизация бизнес-процессов по кредитному брокериджу.
35. Корпоративные регламенты по стандартизации бизнес-процессов.
36. Методики по оценке платежеспособности и кредитоспособности заемщика.
37. Содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования.
38. Оценка ресурсных затрат, необходимых для обеспечения эффективной работы специалиста по кредитному брокериджу.
39. Создание организационной структуры по обеспечению кредитного брокериджа.
40. Организация и контроль деятельности кредитного брокера.
41. Определение требований к персоналу подразделения по кредитному брокериджу.
42. Организация аппаратно-информационного обеспечения деятельности кредитных брокеров.
43. Основные подходы к осуществлению организационных изменений кредитных брокеров.
44. Организация системы отчетности в подразделении по кредитному брокериджу.

Приложение 2
к рабочей программе

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к экзамену

Тема 1. Мониторинг конъюнктуры рынка кредитных продуктов (ПК-4, ПК-5, ПК-7)

1. Как осуществляется сбор информации о рынке кредитных продуктов для физических и юридических лиц? Как осуществляется поиск информации по спросу и предложению кредитных продуктов?
2. Составьте паспортов кредитных продуктов. Обозначьте наиболее перспективные, востребованные продукты на основе оценки описанного в паспорте кредитного продукта характеристик.
3. Бенчмаркинг компаний, предоставляющих услуги кредитного брокериджа.
4. Проведите оценку качества, достаточности и надежности информации по контрагентам.
5. Перечислите нормативные правовые акты в части регулирования рынка кредитования.

Тема 2. Привлечение сторон по сделке кредитования (ПК-4, ПК-5, ПК-7)

1. Перечислите формы и методы взаимодействия с заемщиками, организациями и СМИ.
2. По каким критериям осуществляется оценка финансовых возможностей клиента и кредитного учреждения?
3. Как кредитные брокеры осуществляют развитие и поддержание долгосрочных отношений с клиентами?

Тема 3. Организация работ по оформлению сделок кредитования (ПК-4, ПК-5, ПК-7)

1. Перечислите основные критерии для проверки документов по кредитной сделке.
2. Как осуществляется анализ предоставляемой контрагентами информации (кредитной, гарантийной, обеспечительной)?
3. Приведите примеры формирования и подачи заявки в кредитную организацию.
4. Проанализируйте, какие документы по залогу требуют различные банки.
5. Кто участвует в заключении и регистрации кредитного договора и договоров залога?

Тема 4. Анализ и проверка финансового положения заемщика (ПК-4, ПК-5, ПК-7)

1. Как и кем осуществляется проведение визуального андеррайтинга, проверка документов на подлинность, формирование запроса в бюро кредитных историй, оценка заемщика в рамках кредитного скоринга?
2. Проведите анализа кредитных рисков. Перечислите ключевые показатели для проведения мониторинга текущего финансового состояния заемщика.
3. По каким критериям осуществляется анализ хозяйственной деятельности и оценка кредитоспособности заемщика перед выдачей кредита?

Тема 5. Консультирование заемщика (ПК-4, ПК-5, ПК-7)

1. Перечислите требования, предъявляемые банками к потенциальным заемщикам и предмету залога (на примере двух-трех банков).
2. На какие существенные условия кредитного договора следует обратить внимание заемщика?
3. Перечислите основные риски кредитного договора и способы их уменьшения.
4. Подготовьте рекомендаций по повышению статуса заемщика.

Тема 6. Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности (ПК-4)

1. Перечислите альтернативные варианты урегулирования споров на стороне заемщика. В чем их особенности?
2. Какие бывают примирительные процедуры между кредитной организацией и заемщиком?

Тема 7. Стандартизация бизнес-процессов по кредитному брокериджу (ПК-4)

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 (ПК-4, ПК-5, ПК-7)

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 (ПК-4, ПК-5, ПК-7)

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.