

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА
(наименование структурного подразделения (института/факультета/филиала))
Кафедра «Фондовые рынки и финансовый инжиниринг»
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

Кафедрой «Фондовые рынки и финансовый
инжиниринг»

Факультета финансов и банковского дела

Протокол от «04» сентября 2019 г.

№5

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.02.02 «Цифровой банкинг»

(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

38.04.08 «Финансы и кредит»

(код, наименование направления подготовки (специальности))

"Денежно-кредитное и финансовое регулирование экономики"

(направленность(и) (профиль (и)/специализация(и))

Магистр

(квалификация)

Очная/очно-заочная/заочная

(форма(ы) обучения)

Год набора: 2020

Москва, 2019 г.

Автор–составитель:

Гусев А.И., преподаватель кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»

Заведующий кафедрой

«Фондовые рынки и финансовый инжиниринг» д.э.н., проф. Корищенко К.Н.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине , соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО.....	8
3. Содержание и структура дисциплины	9
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине	17
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	26
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	29
6.1. Основная литература.....	29
6.2. Дополнительная литература	29
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	29
6.4. Нормативные правовые документы	29
6.5. Интернет-ресурсы.	30
6.6. Иные источники	30
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	31

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине , соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1.Дисциплина Б1.В.ДВ.02.02 «Цифровой банкинг» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-5	Способность на основе комплексного экономического и финансового анализа дать оценку результатов и эффективности финансово-хозяйственной деятельности организаций различных организационно-правовых форм, включая финансово-кредитные, органов государственной власти и местного самоуправления	ПК-5.2	Способность оценивать результаты банковской деятельности, проводить комплексный анализ цифрового банкинга с использованием ИТ.
ДПК-4	Способность применять методы анализа и информационного обеспечения управления финансовыми рисками; владеть способами снижения финансовых рисков; применять методы маркетинговых исследований для изучения рынка банковских, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг; способностью анализировать и использовать различные источники информации на иностранном языке для своей практической деятельности и представлять результат проведенного исследования в виде презентации, мини-презентации, доклада или статьи	ДПК-4.2	Способность применять методы анализа и информационного обеспечения управления финансовыми рисками в банковском деле.

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ПС Специалист по финансовому консультированию ОТФ Консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля (В); ТФ Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг (В/01.7) ;	ПК-5.2 ДПК-4.2	На уровне знания - необходимый спектр финансовых продуктов и услуг; - Экономические и юридические аспекты инвестиционной деятельности; - Экономические и юридические аспекты страховой деятельности; - основные финансовые организации и профессиональные участники банковской системы; - - основные финансовые организации и профессиональные участники страхового сектора; - - основные финансовые организации и профессиональные участники рынка ценных бумаг и коллективного инвестирования; - нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов;
		На уровне умения - - Предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента; - Собирать, анализировать и предоставлять достоверную информацию в масштабах всего спектра финансовых (инвестиционных) услуг; - Выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений; Рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски; - осуществлять профессиональные консультации, гарантирующие понимание всех преимуществ, возможностей, рисков; - учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента; Планировать, прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами; Проверять достоверность информации об инвестиционной услуге с экономической и юридической точек зрения; Отстаивать интересы клиента в повышении качества, доступности и безопасности ин
		На уровне навыков: - предоставление потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам; - разъяснение сути финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг; Предоставление достоверной информации по контрагентам, условиям, требованиям к контрагенту, предмету сделки;

		<ul style="list-style-type: none"> - составление окончательного перечня предлагаемых клиенту финансовых продуктов; - разъяснение клиенту экономических и правовых последствий финансовых решений; - определение (на основании запроса клиента) критериев отбора поставщиков финансовых услуг и подбор поставщиков в соответствии с выделенными критериями; <p>Организация продажи финансовых продуктов (банковские депозиты, паевые фонды, брокерское обслуживание, обезличенный металлический счет) в рамках персонального финансового плана;</p> <p>Дополнительная продажа финансовых продуктов в рамках персонального финансового плана;</p> <ul style="list-style-type: none"> - консультирование контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности; - обеспечение взаимодействия структурных подразделений организации при совместной деятельности; участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации.
<p>ОТФ Управление процессом финансового консультирования в организации (подразделении) (С)</p> <p>ТФ Разработка методологии и стандартизация процесса финансового консультирования и финансового планирования (С/01.7)</p> <p>ТФ Создание и развитие организационной структуры по финансовому консультированию (С/02.7) (ч.);</p>		<p>На уровне знания</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы стратегического менеджмента и маркетинга; - основы понятия и современные принципы работы с информацией, корпоративные информационные системы и базы данных; - основы управления проектами; - основы теории корпоративных финансов; - основные положения национальных и международных стандартов и руководств в области управления информационными технологиями и информационной безопасности; - основные информационные технологии, применяемые в процессе финансового консультирования; - требования к аппаратно-информационному обеспечению финансового консультирования; - Бюджет организации на внедрение и поддержание аппаратно-информационного процесса финансового консультирования; - основы бизнес-планирования и прогнозирования; - содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования; - основные международные, национальные стандарты, а также лучшие практики по финансовому планированию; - корпоративные акты, определяющие общую стратегию развития организации; - ключевые и обеспечивающие бизнес-процессы организации; - документы, определяющие порядок создания корпоративных регламентных документов в организации, порядок их согласования и утверждения <p>На уровне умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать и поддерживать деловые контакты, связи, отношения, коммуникации с сотрудниками организации; - формировать общую позицию по вопросу финансового консультирования; - понимать особенности бизнеса организации и его функционирования;

	<ul style="list-style-type: none"> - определять приоритеты и текущие цели процесса финансового консультирования для всех подразделений организации; - руководить разработкой корпоративных регламентных документов по процессу финансового консультирования; - оценивать ресурсные затраты, необходимые для обеспечения эффективного внедрения и функционирования процесса финансового консультирования; - пользоваться лучшими мировыми практиками по финансовому консультированию; - анализировать и выносить суждение о применимости методик финансового планирования для отдельных категорий клиентов; - анализировать информацию, тенденции лучших мировых практик и уровень аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования в отрасли и в организации; - оценивать ресурсные затраты на внедрение и функционирование аппаратно-информационной составляющей процесса финансового консультирования; - оценивать полезность внедрения и затраты на внедрение автоматизированных информационных систем по финансовому консультированию; - координировать деятельность сторонних организаций и вести переговоры по вопросам аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования; - разрабатывать, формулировать технические задания и управлять проектами аппаратно-информационного обеспечения финансового консультирования; - владеть программным обеспечением (текстовые, графические, табличные и аналитические приложения, приложения для визуального представления данных) для работы с информацией на уровне опытного пользователя; - формировать общую позицию по вопросу финансового консультирования и доносить ее до всех заинтересованных сторон. <p>На уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - создание методологии финансового консультирования финансового планирования; - формирование стандартов и внутренних регламентов по процессу финансового консультирования и финансового планирования; - Руководство разработкой корпоративных регламентных документов по финансовому консультированию; - утверждение методик по финансовому консультированию, методик определения инвестиционного профиля клиентов; - согласование позиций и выработка единых подходов по вопросам регламентации процесса финансового консультирования совместно с другими подразделениями организации и внешними финансовыми консультантами; - Координация структурных подразделений организации по вопросам финансового консультирования;
--	--

		<ul style="list-style-type: none"> - Формирование требований к методическому обеспечению процесса финансового консультирования; - внедрение единой методологии финансового планирования; - периодическая актуализация основных положений и принципов методологии финансового планирования; - Установление требований к организации аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового планирования; - Установление требований к функционированию аппаратно-информационного обеспечения процесса финансового консультирования и финансового планирования; - формирование требований к закупкам и объемам закупки услуг внешних поставщиков для обеспечения процесса финансового консультирования в организации (базы данных, информационные системы, специализированные средства, консультационные услуги); - организация консультационной поддержки по вопросам аппаратно-информационного обеспечения; - организация действий по обеспечению сотрудников подразделения по финансовому консультированию необходимым оборудованием и доступом к информационным системам организации.
--	--	--

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.02 «Цифровой банкинг» составляет 2 зачетных единиц, т.е. 72 академических часа.

Для студентов очной и очно-заочной формы обучения на контактную работу с преподавателем выделено 16 часов, из них 8 часов лекций и 8 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 56 часов, в том числе 2 часа на контроль самостоятельной работы. Для студентов заочной формы обучения на контактную работу с преподавателем выделено 12 часов, из них 4 часа лекций и 8 часов практических занятий, на самостоятельную работу обучающихся выделено 58 часов, в том числе 2 часа на контроль самостоятельной работы.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.02 «Цифровой банкинг» изучается на 2 курсе, в 3 семестре студентами очной и очно-заочной формы обучения; студентами заочной формы обучения изучается на 2 курсе.

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.02 «Цифровой банкинг» реализуется после изучения дисциплин бакалавриата.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет (защита проекта в форме презентации).

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текущего контроля успеваемости **, промежуточной аттестации** *
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Новая эра Финтех - банков. Финтех в MPOS-эквайринге и E-COMMERCE. P2P-платежи и переводы.	18	2		2		14	Дис.
Тема 2	Краудфандинг/Краудинвестинг. кредитование, скоринг и сопутствующие услуги. сервисы для SME	16	2				14	Э
Тема 3	Финтех в PFM/PFP.	18	2		2		14	Дис.
Тема 4	ONLINEINSURANCE трейдинг и прямые инвестиции. BLOCKCHAIN	18	2		2		14	Дис., През.
Промежуточная аттестация		2			2	2		За
Всего по курсу:		72/2	8		8		56	

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текущего контроля успеваемости **, промежуточн ой аттестации** *
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		

Тема 1	Новая эра Финтех - банков. Финтех в MPOS-эквайринге и E-COMMERCE. P2P-платежи и переводы.	18	2		2		14	<i>Дис.</i>
Тема 2	Краудфандинг/Краудинвестинг. кредитование, скоринг и сопутствующие услуги. сервисы для SME	16	2				14	Э
Тема 3	Финтех в PFM/PFP.	18	2		2		14	<i>Дис.</i>
Тема 4	ONLINEINSURANCE трейдинг и прямые инвестиции. BLOCKCHAIN	18	2		2		14	<i>Дис., През.</i>
Промежуточная аттестация		2			2	2		За
Всего по курсу:		72/2	8		8		56	

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины , час.						Форма текущего контроля успеваемости **, промежуточной аттестации** *
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Новая эра Финтех - банков. Финтех в MPOS-эквайринге и E-COMMERCE. P2P-платежи и переводы.	18	2		2		14	Дис.
Тема 2	Краудфандинг/Краудинвестинг. кредитование, скоринг и сопутствующие услуги. сервисы для SME	16	2				14	Э
Тема 3	Финтех в PFM/PFP.	16			2		14	Дис.
Тема 4	ONLINEINSURANCE трейдинг и прямые инвестиции. BLOCKCHAIN	18			2		16	Дис., През.
Промежуточная аттестация		4			2	2		За
Всего по курсу:		72/2	4		8		58	

Примечание:

** – формы текущего контроля успеваемости: эссе (Э), дискуссия (Дис.), презентация (През.).

*** - формы промежуточной аттестации: зачет (За).

Содержание дисциплины

Тема 1. Новая эра Финтех-банков. Финтех в MPOS-эквайринге и E- COMMERCE. P2P-платежи и переводы

Обзор последних тенденций в сфере информационных технологий для финансового и банковского секторов, а также законодательного регулирования, что позволяет оценить возможности дальнейшего развития и позиционирования различных проектов цифрового банкинга, в том числе и при внедрении их в России. Особый акцент сделан на специфике адаптации зарубежного опыта при реализации проектов в отечественных банках и инвестиционных компаниях.

ФИНТЕХ И БАНКИ. Возможности и риски для традиционных финансовых организаций. Новая архитектура бизнеса

ФИНТЕХ-БАНКИ КАК ГЕНЕРАТОР НОВЫХ ДЕНЕГ. P2P-кредитование без банков: высокодоходный, быстроразвивающийся бизнес на этапе переосмысления. Кейс

крупные институциональные инвесторы против вчерашних стартаперов (Prosper, LendingClub) в P2P-кредитовании, что в ближайшее перспективе ждет и рынок краудфандинга и краудинвестинга. Английский подход к краудинвестингу успешно тиражируем за пределами Великобритании. P2P-страхование: успешный нишевый подход финтех стартапов (Lemonade и FriendSurance).

СЛИЯНИЯ-ПОГЛОЩЕНИЯ. Низкая себестоимость финтех-проектов стала доступна многим, но получать прибыль получается только у лидеров, которые активно поглощают конкурентов. Глобальные лидеры (Stripe, Klarna и Adyen), ориентируясь на Uber, Facebook, и Netflix, становятся все крупнее, поглощая остальных (в том числе и mPOS) и вытесняя новых игроков в ниши. Кейс развитие новых рынков E-commerce приводит к аналогичной каннибализации в mPOS, прежде всего, в Индии (со стороны Amazon, Flipkart и Snapdeal), тогда как в медленно развивающейся Европе продолжается нишевая конкуренция, после переоцененного IPO Square, резко замедлившего развитие не только европейского, но и всего mPOS сегмента и возможности его лидеров (Square, SumUp, Ezetap).

«НЕОБАНК» ПРОТИВ Банк 5.0+. Концепция небанка как интерфейс фронтенда финтех-банка. Кто, где и как может монетизировать дополнительный мобильный интерфейс для традиционных финансовых решений. Российский опыт в тренде: Открытие, Рокетбанк, Точка.

ЭКОСИСТЕМА НЕОБАНКА. Экосистема как следствие диверсификации бизнеса – тиражирование подхода Square от 2014г. Кейс примеры развития со стороны mPOS (Square, SumUp, iZettle, Payleven в сторону SME-кредитования, p2p-кредитования, денежных переводов, в том числе и на Т-архитектуре), E-wallets (PayPal, AliPay, Paytm в сторону потребительского кредитования и SME-кредитования), P2P-кредитования (LendingClub, Prosper), Online-кредитования (Zopa, Kreditech, Avant, ZestFinance), Online-кредитования для студентов (Affirm, CommonBond, Earnest, WeFinance) в сторону SME-кредитования, кредитования автотранспорта, недвижимости, рефинансирования кредитов и систем PFM; краудфандинга (Kickstarter, IndieGoGo) и краудинвестинга (AngelList, RealtyMogul, Crowdcube, Coufenzi) в сторону SME-кредитования, p2p-кредитования.

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ Baas НА ОТКРЫТУЮ АРХИТЕКТУРУ ФИНТЕХ-БАНКА. Bank-as-a-service для финтеха, телекома и ритейла (e-commerce). Baas: Amazon Web Services. Baas vs. BaaS (banking-as-a-platform). Baas и Блокчейн.

T-COMMERCE. T-Commerce + ME-Commerce = прямая персонализация на уровне планшета. T-Commerce и T-finance: планшеты меняют не только саму розничную торговлю, но и точки продаж.

ТЕХНОЛОГИИ УЖЕ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ. Переоценка рынка и уход инвесторов после Square. Square, SumUp и Ezetap по-прежнему не готовы массово производить собственную периферию. Кейс SumUp, который остается единственным прибыльным игроком сегмента. mPOS стартапы по-прежнему популярны лишь в США, Великобритании, Германии, Бразилии и Индии: рынок географически сегментируется. mPOS вступает в пору органического роста и постепенной эволюции совместно с цифровыми банками нацеливаясь на малый и средний бизнес.

БОЛЕЕ НАГЛЯДНЫЙ И ПРОСТОЙ ОНЛАЙН ЭКВАЙРИНГ. Рынок становится диверсифицированным – 99% платежей реализуют 5-7% компаний-лидеров, которые продолжают развиваться опережающими темпами. На рынке продолжает оставаться масса возможностей игнорируемых лидерами.

MWALLETS/EWALLETS СТАНДАРТ ДЕ-ФАКТО. Гиганты (PayPal, AliPay и WeChatPay) обращают внимание на ценность конечных решений, используя подходы ранее внедренные стартапами и закрывая для них часть рынка. На рынок приходят и производители телефонов (Xiaomi, Huawei, Oppo и LeEco).

МОДЕЛЬ PayPal В ДРУГИХ СТРАНАХ. Проблемы с регуляторами – типичные кейсы. Альянсы для сохранения позиционирования (Citi, Visa и MasterCard).

САЙТЫ СРАВНЕНИЯ ЦЕН. Сайты сравнения и оценки пересматривают модели построения бизнеса. Неудача Google Compare, закрытого из-за невыхода на окупаемость, не разочаровала рынок. Интеграция с системами PFM/PFP, p2p переводов и кредитования, позволяет монетизировать поиск, как дополнительная аналитика для этих сервисов (кейсы CompareAsiaGroup, BankBazaar, LoanStreet, TrueCar).

P2P-ПЛАТЕЖИ И ПЕРЕВОДЫ. ЭВОЛЮЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ СИСТЕМ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ В ЭПОХУ ГЛОБАЛЬНОГО НЕДОВЕРИЯ К БАНКАМ. Большинство компаний лидеров расположены всего в двух странах США (Venmo, Dwolla, Remitly, Clearx-Change) и Великобритании (TransferWise, WorldRemit, Azimo, Revolut, CurrencyCloud). Кейс быстро развивающиеся локальные стартапы в других странах (Франция – Lydia, Ирландия - CurrencyFair, Израиль - TravelersBox, Южная Корея - Toss, Сингапур - Instarem, Fastacash, Kashmi), в большей степени ориентируются на продажу более крупным игрокам по модели Xoom – Paypal, имея не так много возможностей для эффективной конкуренции, но продолжая активно привлекать финансирование. В то время

как социальные сети и мессенджеры (Facebook, KakaoTalk, Line, Wechat) только запускают собственные проекты денежных переводов, стартапы с помощью чат-ботов успешно проникают на их поле (кейсы TransferWise и Azimoc Facebook Messenger bots, Lydia- Slack). После серии неудач крупные игроки начинают пересматривать свои программы стратегического развития (кейсы Western Union, Moneygram, Xpress,-Money, Alipay) как телекомы (Lebara Money).

МЕССЕНДЖЕРЫ В СИСТЕМАХ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ. Собрав большую аудиторию пользователей (1.2 млрд. WhatsApp, 1 млрд. FacebookMessenger, 858 млн. Viber, 846 млн. WeChat, 220 млн. Line, 158 млн. Snapchat, 100 млн. Telegram) мессенджеры хотят стать чем-то большим чем просто мессенджеры, внедряя внутренние системы денежных переводов, используя аналогичные неудачные наработки соцсетей. Использование чат ботов и геймификация как приоритетный тренд развития (кейсы Facebook Messenger и Telegram).

АГРЕГАТОРЫ. Крестовый поход против карт. Мобильный эквайринг: от тразакций к CRM и лидогенерации.

Тема 2. Краудфандинг/ Краудинвестинг. кредитование, скоринг и сопутствующие услуги. сервисы для SME

КРАУДФАНДИНГ. Возможностями краудфандинга начинают пользоваться гиганты. Кейс Amazon, кейс Indiegogo + General Electric-Harman Industries-Hasbro-Shock Top. Появление первых экосистем краудфандинга. Kickstarter по-прежнему единственный пример развития на глобальных рынках.

ЭВОЛЮЦИЯ КРАУДФАНДИНГА В СТОРОНУ КРАУДИНВЕСТИНГА. Наиболее активные игроки - компании, работающие с недвижимостью – RealtyMogul и RealtyShares в США, EthisCrowdv Индонезии и Dvocaitou в Китае.

КРАУДЛЕНДИНГ. Платформы краудинвестинга начинают использовать для краудлендинга. Кейс лидера - Индонезия (Crowdo, CrowdPlus, FundedByMe), с лицензированием и госрегулированием бизнеса. Альянсы краудлендинга с банками - кейсы FundingSocieties, MoolahSense, CapitalMatch и NewUnion.

P2P-КРЕДИТОВАНИЕ. Уход из subprime-сегмента. Активизация слияний и поглощений – кейс Lendix, который после поглощения Finsquare, привлек \$13, 5 млн.

ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЕ. Конкуренция растет, особенно на рынках Китая и США. Платформы ориентируются на разные группы пользователей и источники кредитования в рамках балансировки – интегрированные решения Avant, Commonbond

против нишевых. Растут возможности для альянсов с поставщиками и POS-кредитования (Affirm, LoanHero, FinanceIt).

АНАЛИТИКА В ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИИ. PFM/PFR решения в онлайн кредитовании (кейс Affirm купил Sweep, кейс Payoff и Commonbond интегрировали решение Moven).

ОНЛАЙН-КРЕДИТОВАНИЕ СТУДЕНЧЕСКОГО ОБУЧЕНИЯ. Объективный рост объемов рынка студенческого кредитования в США и Европе (2-место после ипотеки). Лидеры диверсифицируют бизнес, кейс - выход на другие сегменты рынка кредитования со схожими характеристиками и технологиями (кейс SoFi по страховкам и ипотеке), с готовыми, апробированными продуктами в новые страны (кейс Future Finance из Великобритании в Германию) и на абсолютно новые ниши (кейс SelfScore – иностранные студенты в США).

ОНЛАЙН СКОРИНГ. Страновая дифференциация скоринговых систем как определяющий фактор эволюции рынка (кейс SCHUFA-Германия, CallCredit, Equifax, Experian – Великобритания и США, Equifax of Canada, TransUnion – Канада, Experian, TransUnion, Compuscan – ЮАР). Новые рынки в Индии и Юго-Восточной Азии привлекают лидеров, входящих в альянсы с местными игроками, использующими уникальные и собственные страновые методики (кейс FICO+Lenddo). **СЕРВИСЫ ДЛЯ ЭВОЛЮЦИИ АЛЬТЕРНАТИВЫ ТРАДИЦИОННОМУ SME-lending.** Несмотря на достигнутые результаты и высокий потенциал развития альтернативный SME-lending не оправдал ожиданий. Тем не менее, спектр услуг для МСБ в альтернативном SME-lending (P2B-кредитование, прямой SME-lending, онлайн факторинг) остается наиболее продвинутым. Внедрение стандартов отрасли для ее консолидации (InnovativeLendingPlatformAssociation, платформа SMARTBox) как проект лидеров (OnDeck, Kabbage и CAN Capital). Онлайн факторинг как дополнительная услуга в маркетплейсе маленьких банков (кейс альянсы Taulia, Tradeshift, Ariba), позволяющая конкурировать с более крупными.

Тема 3. Финтех в PFM/PFR.

PFM/PFR. ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМ PFM/PFR. Личные финансы постепенно начинают эволюционировать от бухгалтерии от всей семьи в сторону финансового планирования. Геймификация и более узкая сегментация стартапов. Рынок продолжает активно развиваться за счет слияний и поглощений (кейс слияние Prosper+Billguard по ранним моделям Yodlee+Envestnet и Learnvest+NorthwesternMutual).. Большинство сервисов по-прежнему ориентированы на США, поэтому остальные страновые проекты сразу

становятся уникальными (кейсы Yodlee, Limitless, E-Susu, Truebill, Tink, Meniga). PFM сервисы все больше интегрируются с другими мобильными сервисами (кейсы Moven, Moneydesktop, Kashmi, Trim + мобильный банкинг, Billguard +p2p, SmartyPig + студенческое кредитование, Learnvest, Mutual, Yodlee + страхование). PFM как чисто банковское приложение под банковским же брендом (кейсы Meniga, Nexonia, Kasisto, Geezeo, TaxTrim, MoneyForward, Moneytreei).

ONLINE INSURANCE как наиболее растущий сегмент финансового сектора с вертикальной организацией, который может стать отдельным направлением уже в ближайшие 1-2 года. Лидеры и законодатели мод среди стран - США (Lemonade, Oscar,Zebra, Quartet, Metromile, Slice, Stride, PolicyGenius, Bunker) и Германия (FriendSurance, Finance-Fox, Clark). Известные компании на рынках Великобритании (Trov, FitSense), Франции (Alan), Польши (DocPlanner), Индии (CoverFox), Китая (PingAnGoodDoctor, HuizeInsurance) пока остаются локальными, нишевыми игроками. Американские и китайские компании больше ориентированы на собственные рынки, тогда как европейские развивают модель присутствия в других странах (кейс Friend Surance, Trov, FinanceFox и DocPlanner).

Тема 4. ONLINE INSURANCE трейдинг и прямые инвестиции. BLOCKCHAIN

ОНЛАЙН ТРЕЙДИНГ. Рынок поделен дочерними компаниями брокеров и банков под собственными марками (кейс Addepar, Advizr, JemStep, MyVest, NextCapital, Riskalyze). Новый драйвер для закрытого рынка привлечение клиентов, которые ранее нигде не обслуживались (кейс Motif, EToro, Loyal3). Стартапы стараются все больше концентрироваться на простых, стандартных и понятных продуктах (кейс RealtyMogul, AngelList, SharesPost, Second Market).

КРИПТОВАЛЮТЫ. 150-30-10. Китайский рынок майнинга. Биржи обмена криптовалют (-50=50, 9 китайских). Спрос и предложение на китайском рынке по паре BTC/CNY, как база для надувания пузыря по паре BTC/USD.

EWALLETS. Криптовалюта как основная валюта для бухучета (кейсы Гонконг - Харо, с быстрой экспансией в Латинскую Америку, и Великобритания – Wirex).

ICO. Рынок, спекуляции, DAO.

ПРОЕКТЫ ВНЕ КРИПТОВАЛЮТ. Приоритетные отрасли - healthcare, logistics, land registry, public and corporate document management. Кейс Эстония+стартап Guardtime в области медицинских записей (аналог альянсы Prescript вместе с SNS Bank и Deloitte в Нидерландах и BitHealth в США). Кейс шведского правительства и госбанка с ChromaWay

для регистрации коммерческих сделок (аналогичные проекты BitFury в Грузии, BitLand в Гане, Нигерии и Кении). Кейс проекта по регистрации компаний в Штате Делавер (на основе опыта сингапурского Otonomos). Кейс учета предметов искусства, живописи, антиквариата и коллекционных вин британского Everledger.

BLOCKCHAIN В ФИНАНСАХ. Приоритетные направления вне жестко регулируемых платежей и денежных переводов: торговое финансирование, документарные операции, выпуск акций документооборот и трейдинг. Кейс DaoPass идентификации клиента в партнерских банках для стартапов, телекомов, мессенджеров и т.д. Кейс R3 consortium и DigitalAssetHoldings по «новому SWIFT». Проекты Ethereum в нишевых банках, стремящихся догнать лидеров. Кейс денежные переводы в банках (Circle, Ripple, Blockstream с постоянным финансированием со стороны Baidu и CreditEase, Circle и SBI, Horizons Ventures, соответственно).

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Текущий контроль успеваемости

4.1.1. Формы текущего контроля успеваемости

	Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1	Новая эра Финтех-банков. Финтех в MPOS-эквайринге и E-COMMERCE. P2P-платежи и переводы.	Дискуссия
Тема 2	Краудфандинг/ Краудинвестинг. кредитование, скоринг и сопутствующие услуги. Сервисы для SME	Эссе
Тема 3	Финтех в PFM/PFP.	Дискуссия
Тема 4	ONLINE INSURANCE трейдинг и прямые инвестиции. BLOCKCHAIN	Дискуссия. Презентация.

4.1.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Типовые оценочные материалы к теме 1. Новая эра Финтех-банков. Финтех в MPOS-эквайринге и E-COMMERCE. P2P-платежи и переводы.

Вопросы для дискуссии

1. Финтех-банки как генератор новых денег.
2. Экосистема необанка.
3. Открытая архитектура финтех-банка.
4. Ближайшее будущее финтеха.

5. Baas и блокчейн.
6. P2P-платежи и переводы. Эволюция технологий систем денежных переводов в эпоху глобального недоверия к банкам.
7. Онлайн эквайринг.
8. Модель PayPal в других странах.
9. Мессенджеры в системах денежных переводов.

Типовые оценочные материалы к теме 2. Краудфандинг/ Краудинвестинг.

кредитование, скоринг и сопутствующие услуги. сервисы для SME

Список примерных вопросов для подготовки эссе

1. Кейс - необанк против Банк 5.0+. Концепция необанка как интерфейс фронтенда финтех-банка.
2. Кейс - кто, где и как может монетизировать дополнительный мобильный интерфейс для традиционных финансовых решений. Российский опыт в тренде: Открытие, Рокетбанк, Точка.
3. Коворкинг в финтех проектах. Кейс Idea Bank, Umpqua, CheBanca, O2O-сервис, опыт Китая.
4. Экосистема необанка. Кейс - примеры развития со стороны mPOS (Square, SumUp, iZettle, Payleven в сторону SME-кредитования, p2p-кредитования, денежных переводов, в том числе и на Т-архитектуре), E-wallets (PayPal, AliPay, Paytm в сторону потребительского кредитования и SME-кредитования), P2P-кредитования (LendingClub, Prosper),
5. Кейс -Bank-as-a-service для финтеха, телекома и ритейла (e-commerce). Baas: Amazon Web Services. Baas vs. BaaP (banking-as-a-platform). Baas и блокчейн.
6. Кейс - криптокарты: WaveCrest, Wirecard и MatchMove против новых правил от Visa и Mastercard.
7. Кейс - движение необанков в сторону криптобанков.
8. Кейс SumUp, который остается единственным прибыльным игроком сегмента mPOS.
9. Mwallets-ewallets. Кейс PayPal, AliPay и WeChatPay, которые обращают внимание на ценность конечных решений.
10. Mwallets-ewallets. Кейс - производители телефонов (Xiaomi, Huawei, Oppo и LeEco) в сегменте mPOS.
11. Модель PayPal в других странах. Кейс - альянсы для сохранения позиционирования (Citi, Visa и MasterCard).

12. Сайты сравнения цен. Кейс интеграция с системами PFM/PFP, p2p переводов и кредитования (CompareAsiaGroup, BankBazaar, LoanStreet, TrueCar).
13. P2P-платежи и переводы. Кейс по модели Xoom – PayPal и быстро развивающиеся локальные стартапы (Франция – Lydia, Ирландия - CurrencyFair, Израиль - TravelersBox, Южная Корея - Toss, Сингапур - Instarem, Fastacash, Kashmi).
14. P2P-платежи и переводы. Кейс - чат-боты TransferWise и Azimoc Facebook Messenger bots, Lydia- Slack.
15. P2P-платежи и переводы. Кейс - социальные сети и мессенджеры (Facebook, KakaoTalk, Line, Wechat) с собственными проектами денежных переводов.
16. Мессенджеры в сетях денежных переводов. Кейс -мессенджеры хотят стать чем-то большим чем просто мессенджеры, внедряя внутренние системы денежных переводов, используя аналогичные неудачные наработки соцсетей.
17. Крестовый поход агрегаторов против карт. Кейс - обильный эквайринг: от тразакций к CRM и лидогенерации.
18. Краудфандинг. Кейс - Amazon, кейс Indiegogo + General Electric-Harman Industries-Hasbro-Shock Top.
19. От краудфандинга к краудинвестингу. Кейс - компании, работающие с недвижимостью – RealtyMogul и RealtySharesв США, EthisCrowdv Индонезии и Dvocaitou в Китае.
20. Кейс краудинвестинг для краудлендинга - Индонезия (Crowdo, CrowdPlus, FundedByMe), с лицензированием и госрегулированием бизнеса.
21. P2P-кредитование. Кейс ухода из subprime-сегмента.
22. Кейс PFM/PFP решения в онлайн кредитовании (Affirm, Payoff и Commonbond).
23. Он-лайн кредитование студентов. Кейс -выход на другие сегменты рынка кредитования со схожими характеристиками и технологиями (SoFi, Future, Finance SelfScore).
24. Кейс - страновая дифференциация скоринговых систем как определяющий фактор эволюции рынка (SCHUFA-Германия, CallCredit, Equifax, Experian – Великобритания и США, Equifax of Canada, TransUnion – Канада, Experian, TransUnion, Compuscan – ЮАР).
25. Кейс - спектр услуг для МСБ в альтернативном SME-lending (P2B-кредитование, прямой SME-lending, онлайн факторинг).
26. Кейс - внедрение стандартов SME-lending для консолидации (InnovativeLendingPlatformAssociation, платформа SMARTBox) как проект лидеров (OnDeck, Kabbage и CAN Capital).

27. Кейс - онлайн факторинг как дополнительная услуга в маркетплейсе маленьких банков (альянсы Taulia, Tradeshift, Ariba).

Типовые оценочные материалы к теме 3. Финтех в PFM/PFP

Вопросы для дискуссии

1. Эволюция систем PFM/PFP.
2. ONLINE INSURANCE как сегмент финансового сектора.

Типовые оценочные материалы к теме 4. ONLINE INSURANCE трейдинг и прямые инвестиции. BLOCKCHAIN

Вопросы для дискуссии

1. Онлайн трейдинг.
2. Криптовалюты. Биржи обмена криптовалют.
3. EWALLETS. Криптовалюта как основная валюта для бухучета.
4. Проекты вне криптовалют. Приоритетные отрасли.
5. Blockchain в финансах.

4.2. Промежуточная аттестация

4.2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-5	Способность на основе комплексного экономического и финансового анализа дать оценку результатов и эффективности финансово-хозяйственной деятельности организаций различных организационно-правовых форм, включая финансово-кредитные, органов государственной власти и местного самоуправления	ПК-5.2	Способность оценивать результаты банковской деятельности, проводить комплексный анализ цифрового банкинга с использованием ИТ.
ДПК-4	Способность применять методы анализа и информационного обеспечения управления финансовыми рисками; владеть	ДПК-4.2	Способность применять методы анализа и информационного обеспечения управления

	способами снижения финансовых рисков; применять методы маркетинговых исследований для изучения рынка банковских, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг; способностью анализировать и использовать различные источники информации на иностранном языке для своей практической деятельности и представлять результат проведенного исследования в виде презентации, мини-презентации, доклада или статьи		финансовыми рисками в банковском деле.
--	--	--	--

Этап освоения компетенции	Критерий оценивания	Показатель оценивания
ПК-5.2.Способность оценивать результаты банковской деятельности, проводить комплексный анализ цифрового банкинга с использованием ИТ.	Способность анализировать деятельность Центральных Банков в глобальной экономике. Способность использовать методы оценки результатов банковской деятельности. Способность комплексно анализировать цифровой банкинг. Способность проводить научные исследования, акцентируя внимание на информационной безопасности. Способность проводить научные исследования, учитывая банковскую тайну.	Анализирует деятельность Центральных Банков в глобальной экономике. Использует методы оценки результатов банковской деятельности. Применяет комплексный анализ цифрового банкинга. Применяет информационные технологии в деятельности организации. Обобщает и представляет в виде отчета исследования в области финансов и кредита, учитывая информационную безопасность и защиту банковской тайны.
ДПК-4.2.Способность применять методы анализа и информационного обеспечения управления финансовыми рисками в банковском деле.	Способность использования современных инструментов и методов в сфере информационных технологий в области цифрового банкинга и умение практического применения полученных инструментов и методов, позволяющих проектировать и создавать готовые, завершённые проекты в области цифрового банкинга, ориентированные на внедрение в отечественных банках и инвестиционных компаниях.	Способен анализировать макроэкономические тенденции. Способен оценивать влияние деятельности Центральных банков на мировую финансовую систему. Способен анализировать цифровой банкинг. Способен анализировать корпоративные финансы. Способен обеспечить управление финансовыми рисками. Проводит анализ деловой активности корпорации, анализирует

		<p>финансовые риски, использует полученные сведения для принятия управленческих решений финансовых и экономических служб, формирует практические предложения по совершенствованию их работы, самостоятельного анализирует показатели финансовой деятельности корпораций. Способен оценить новых банковских продуктов</p> <p>Способен обеспечить управление финансовыми рисками.</p> <p>Способен использовать информационные технологии в деятельности организации.</p> <p>Способен применять новые банковские продукты и использовать цифровой банкинг. Использует современные инструменты и методы в сфере информационных технологий в области цифрового банкинга и умение практического применения полученных инструментов и методов, позволяющих проектировать и создавать готовые, завершенные проекты в области цифрового банкинга, ориентированные на внедрение в отечественных банках и инвестиционных компаниях.</p>
--	--	--

4.2.2. Форма и средства (методы) проведения промежуточной аттестации

Зачет проводится с применением следующих методов (средств): защита проекта в форме презентации.

4.2.3. Типовые оценочные средства

Список примерных тем для подготовки проекта в форме презентации

1. Кейс - необанк против Банк 5.0+. Концепция необанка как интерфейс фронтенда финтех-банка.

2. Кейс - кто, где и как может монетизировать дополнительный мобильный интерфейс для традиционных финансовых решений. Российский опыт в тренде: Открытие, Рокетбанк, Точка.
3. Коворкинг в финтех проектах. Кейс Idea Bank, Umpqua, CheBanca, O2O-сервис, опыт Китая.
4. Экосистема небанка. Кейс - примеры развития со стороны mPOS (Square, SumUp, iZettle, Payleven в сторону SME-кредитования, p2p-кредитования, денежных переводов, в том числе и на T-архитектуре), E-wallets (PayPal, AliPay, Paytm в сторону потребительского кредитования и SME-кредитования), P2P-кредитования (LendingClub, Prosper),
5. Кейс -Bank-as-a-service для финтеха, телекома и ритейла (e-commerce). Baas: Amazon Web Services. Baas vs. BaaP (banking-as-a-platform). Baas и блокчейн.
6. Кейс - криптокарты: WaveCrest, Wirecard и MatchMove против новых правил от Visa и Mastercard.
7. Кейс - движение небанков в сторону криптобанков.
8. Кейс SumUp, который остается единственным прибыльным игроком сегмента mPOS.
9. Mwallets-ewallets. Кейс PayPal, AliPay и WeChatPay, которые обращают внимание на ценность конечных решений.
10. Mwallets-ewallets. Кейс - производители телефонов (Xiaomi, Huawei, Oppo и LeEco) в сегменте mPOS.
11. Модель PayPal в других странах. Кейс - альянсы для сохранения позиционирования (Citi, Visa и MasterCard).
12. Сайты сравнения цен. Кейс интеграция с системами PFM/PFP, p2p переводов и кредитования (CompareAsiaGroup, BankBazaar, LoanStreet, TrueCar).
13. P2P-платежи и переводы. Кейс по модели Xoom – Paypal и быстро развивающиеся локальные стартапы (Франция – Lydia, Ирландия - CurrencyFair, Израиль - TravelersBox, Южная Корея - Toss, Сингапур - Instarem, Fastacash, Kashmi).
14. P2P-платежи и переводы. Кейс - чат-боты TransferWise и Azimoc Facebook Messenger bots, Lydia- Slack.
15. P2P-платежи и переводы. Кейс - социальные сети и мессенджеры (Facebook, KakaoTalk, Line, Wechat) с собственными проектами денежных переводов.
16. Мессенджеры в сетях денежных переводов. Кейс -мессенджеры хотят стать чем-то большим чем просто мессенджеры, внедряя внутренние системы денежных переводов, используя аналогичные неудачные наработки соцсетей.

17. Крестовый поход агрегаторов против карт. Кейс - обильный эквайринг: от транзакций к CRM и лидогенерации.
18. Краудфандинг. Кейс - Amazon, кейс Indiegogo + General Electric-Harman Industries-Hasbro-Shock Top.
19. От краудфандинга к краудинвестингу. Кейс - компании, работающие с недвижимостью – RealtyMogul и RealtyShares в США, EthisCrowd в Индонезии и Dvocatou в Китае.
20. Кейс краудинвестинг для краудлендинга - Индонезия (Crowdo, CrowdPlus, FundedByMe), с лицензированием и госрегулированием бизнеса.
21. P2P-кредитование. Кейс ухода из subprime-сегмента.
22. Кейс PFM/PFP решения в онлайн кредитовании (Affirm, Payoff и Commonbond).
23. Онлайн кредитование студентов. Кейс -выход на другие сегменты рынка кредитования со схожими характеристиками и технологиями (SoFi, Future, Finance SelfScore).
24. Кейс - страновая дифференциация скоринговых систем как определяющий фактор эволюции рынка (SCHUFA-Германия, CallCredit, Equifax, Experian – Великобритания и США, Equifax of Canada, TransUnion – Канада, Experian, TransUnion, Compuscan – ЮАР).
25. Кейс - спектр услуг для МСБ в альтернативном SME-lending (P2B-кредитование, прямой SME-lending, онлайн факторинг).
26. Кейс - внедрение стандартов SME-lending для консолидации (InnovativeLendingPlatformAssociation, платформа SMARTBox) как проект лидеров (OnDeck, Kabbage и CAN Capital).
27. Кейс - онлайн факторинг как дополнительная услуга в маркетплейсе маленьких банков (альянсы Taulia, Tradeshift, Ariba).
28. PFM/PFP. Кейс - геймификация и более узкая сегментация стартапов.
29. Кейс по интеграции PFM с мобильными сервисами (Moven, Moneydesktop, Kashmi, Trim + мобильный банкинг, Billguard +p2p, SmartyPig + студенческое кредитование, Learnvest, Mutual, Yodlee + страхование).
30. Кейс - PFM как чисто банковское приложение под банковским же брендом (Meniga, Nexonia, Kasisto, Geezeo, TaxTrim, MoneyForward, Moneytreei).
31. Он-лайн страхование. Кейс наиболее растущего сегмента финансового сектора с вертикальной организацией.
32. Трейдинг и прямые инвестиции. Кейс - привлечение клиентов, которые ранее нигде не обслуживались (Motif, EToro, Loyal3).

33. Трейдинг и прямые инвестиции. Кейс - стартапы концентрируются на простых, стандартных и понятных продуктах (RealtyMogul, AngelList, SharesPost, Second Market).
34. Криптовалюты. Кейс китайский рынок майнинга.
35. Кейс - криптовалюта как основная валюта для бухучета (Гонконг - Харо, с быстрой экспансией в Латинскую Америку, и Великобритания – Wirex).
36. Кейсы - блокчейн вне криптовалют с приоритетными отраслями - healthcare, logistics, land registry, public and corporate document management.
37. Кейсы - блокчейн в финансах с приоритетными отраслями регулируемых платежей и денежных переводов: торговое финансирование, документарные операции, выпуск акций документооборот и трейдинг.
38. Кейс - DaoPass идентификации клиента в партнерских банках для стартапов, телекомов, мессенджеров и т.д. Кейс R3 consortium и DigitalAssetHoldings по «новому SWIFT».
39. Кейс - денежные переводы в банках (Circle, Ripple, Blockstream с постоянным финансированием со стороны Baidu и CreditEase, Circle и SBI, Horizons Ventures, соответственно).
40. Кейс «Умное кредитование» через системы PFM и PFP.
41. Кейс WeChat- WeChatPay, KakaoTalk- KakaoWallet и Line против проектов Facebook Messenger, Telegram, Viber и WhatsApp.
42. Кейс «Повторим успех WeChat»: Western Union, MoneyGram, XpressMoney.
43. Кейс крупные институциональные инвесторы против вчерашних стартаперов (Prosper, LendingClub) в P2P-кредитовании.
44. Кейс - английский подход к краудинвестингу за пределами Великобритании. P2P-страхование: успешный нишевый подход финтех стартапов (Lemonade и FriendSurance).

Шкала оценивания

Критерий оценивания	оценка
Способен применять комплексный анализ цифрового банкинга. Способен применять новые банковские продукты и использовать цифровой банкинг. Использует современные инструменты и методы в сфере информационных технологий в области цифрового банкинга и умение практического применения полученных инструментов и методов, позволяющих проектировать и создавать готовые, завершённые проекты в области цифрового банкинга, ориентированные на внедрение в отечественных банках и инвестиционных компаниях.	Зачтено
Не способен применять комплексный анализ цифрового банкинга. Не способен применять новые банковские продукты и использовать цифровой банкинг. Не использует современные инструменты и методы в сфере информационных технологий в области цифрового банкинга и	Не зачтено

умение практического применения полученных инструментов и методов, позволяющих проектировать и создавать готовые, завершённые проекты в области цифрового банкинга, ориентированные на внедрение в отечественных банках и инвестиционных компаниях.	
---	--

4.3. Методические материалы

Процедура проведения зачета

Проект выполняется в составе группы из 2-3 слушателей, задания у групп различны. Список тем (вопросов) для подготовки домашнего задания (проекта), выдается для ознакомления на первом занятии, тогда же преподавателем проводится предварительное распределение слушателей по группам (по алфавиту, в соответствие со списком слушателей). На втором занятии проводится окончательное распределение слушателей по группам (в соответствие с пожеланиями слушателей) и каждой группе утверждается тема (в соответствие с пожеланиями слушателей и так, чтобы темы у групп не совпадали), а также предоставляется методика оценки за домашнее задание.

Выполненное домашнее задание защищается группой на зачете, где в форме презентации (не более 5 минут на саму презентацию, не более 10 слайдов в презентации) и с последующим обсуждением обосновываются сделанные выводы.

Критерии оценки работы:

- очевидна логика решения, ее соответствие изученным теоретическим основам, методам и инструментам анализа,
- правильно прописаны все этапы и использована соответствующая методология,
- продемонстрировано знание нормативной базы,
- выводы соответствуют полученным результатам, обоснованы и аргументированы.

Критерии оценки защиты (презентации):

- качество и компоновка слайдов, умение работать с оборудованием и программными продуктами, информационными системами,
- качество выступления, последовательность и грамотность, ясная логика в изложении материала,
- защита позиции, убедительная аргументация, настойчивость в защите своего мнения,
- знание предмета и пройденного материала.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические рекомендации студентам по изучению дисциплины

Самостоятельная работа – крайне важный элемент подготовки студентов в процессе обучения. Получить всесторонние знания, ограничиваясь при этом только прослушиванием

лекций и посещением семинарских занятий, невозможно.

Кроме того, понятийный аппарат курса разнообразен, объемов, что требует специальной работы для их усвоения. Важным условием успешной самостоятельной работы студентов являются консультации преподавателя и тщательная подготовка к практическим занятиям.

Цель самостоятельной работы студента по изучению учебного материала – формирование навыков самостоятельного отбора и изучения учебной литературы, интернет-источников, материалов периодических изданий, их анализа и осмысления.

Методические указания по выполнению эссе

Эссе - это краткий доклад на определенную тему в форме сжатого изложения книги, статьи, исследования. Написание и защита эссе осуществляется в целях приобретения профессиональных компетенций, развития у него умения и навыков самостоятельного научного поиска, изучения литературы по выбранной теме. Эссе помогает проводить сравнительный анализ различных точек зрения на решение проблем. Кроме того, оно помогает глубже вникнуть в наиболее сложные проблемы данной дисциплины, профессионально излагать свои мысли, правильно оформлять свои выводы и рекомендации по решению исследуемых проблем.

Публичная защита эссе способствует формированию правовой культуры, развитию его умений и навыков профессиональной коммуникации в социуме.

Введение объясняет, почему выбрана именно эта тема, почему студент считает её актуальной. Введение отражает основные направления проведенной исследовательской работы, помогает читателю лучше вникнуть в изложение темы.

Основная часть эссе содержит практические результаты, к которым студент пришел в ходе исследования темы. К результатам можно отнести как самостоятельные находки автора эссе, так и подтверждение гипотез, выдвинутых другими учеными и практическими работниками государственной и частных предприятий, государственными служащими. Эта часть эссе может быть моноблоком или разбита на параграфы и разделы.

Заключение эссе содержит основные выводы и рекомендации по решению научных и практических проблем.

Эссе должно отвечать требованиям читабельности, последовательности и логичности.

Методические рекомендации по подготовке к дискуссии

Дискуссия представляет собой обсуждение заданной темы. Требуется проявить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии.

Участвуя в дискуссии студентам следует высказываться свободно и открыто, не оглядываясь на авторитеты и устоявшиеся мнения, критично оценивать рассматриваемый материал, указывать на нечетко или непонятно сформулированные позиции, противоречия, замеченные при ознакомлении с тем или иным источником информации. При этом критика должна быть аргументированной и конструктивной. Студенту необходимо высказать именно собственную точку зрения, свое согласие или несогласие с имеющимися позициями и высказываниями по данному вопросу. Дискуссия не предполагает простого изложения полученных сведений. Участие в дискуссии быть должно быть основано на предварительном изучении обсуждаемого вопроса. При подготовке к дискуссии необходимо внимательно прочитать вопрос и подготовить аргументированные суждения.

Методические рекомендации по подготовке к промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по данной дисциплине проводится в форме защиты группового проекта в форме презентации.

Методические указания по выполнению презентаций:

Презентация – это устный доклад студента на определенную тематику, сопровождаемый мультимедийной компьютерной презентацией. Компьютерная презентация - мультимедийный инструмент, используемый в ходе докладов или сообщений для повышения выразительности выступления, более убедительной и наглядной иллюстрации описываемых фактов и явлений. Компьютерная презентация создается в программе Microsoft Power Point.

Презентации и доклады должны соответствовать теме, выбранной обучающимся или предложенной преподавателем. Работы должны быть построены в формате логических связей между утверждениями, фактами, выводами. В работе должна быть использована примеры, иллюстрирующие высказывание. Продолжительность презентации составляет 4-5 минут монологической речи.

Особое внимание при подготовке презентации необходимо уделить тому, что центром внимания во время презентации должен стать сам докладчик и его речь, а не надписи мелким шрифтом на слайдах. Если весь процесс работы над презентацией выстроить хронологически, то начинается он с четко разработанного план, далее переходит на стадию отбора содержания и создания презентации, затем наступает заключительный, но самый важный этап – непосредственное публичное выступление.

Студенту, опираясь на план выступления, указанный выше, необходимо определить главные идеи, выводы, которые следует донести до слушателей, и на основании них составить компьютерную презентацию. Дополнительная информация, если таковая имеет

место быть, должна быть размещена в раздаточном материале или просто озвучена, но не включена в компьютерную презентацию.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература.

1. Чишти, Сюзан Финтех: Путеводитель по новейшим финансовым технологиям / Сюзан Чишти, Янош Барберис. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 344 с. — ISBN 978-5-9614-6111-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82428.html>

6.2 Дополнительная литература

1. Генкин, А. Блокчейн: Как это работает и что ждет нас завтра / А. Генкин, А. Михеев. — Москва : Альпина Паблишер, 2018. — 592 с. — ISBN 978-5-9614-6558-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82585.html>
2. Михайлов, А. Ю. Рынки капитала и криптоактивов: тренды и поведение инвесторов : монография / А.Ю. Михайлов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 220 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/996398. - ISBN 978-5-16-014667-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1167905>
3. Корищенко К.Н. Криптовалюты Центральных Банков: современное состояние и перспективы // Экономические стратегии. 2018. Т. 20. № 4 (154). С. 44-51. <https://elibrary.ru/item.asp?id=35154861>
4. Шарп, У. Ф. Инвестиции : учебник / У. Ф. Шарп, Г. Д. Александер, Д. В. Бэйли ; пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. — Москва : ИНФРА-М, 2021. - 1028 с. — (Университетский учебник: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-002595-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1149645>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Не предусмотрено.

6.4. Нормативные правовые документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (последняя редакция).
2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. / Министерство экономического развития РФ.

3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» ((последняя редакция).
4. Федеральный закон от 2 декабря 1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (последняя редакция).
5. Федеральный закон от 27 июня 2011 г. №161-ФЗ «О национальной платежной системе» (последняя редакция).
6. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (последняя редакция).
7. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (последняя редакция).
8. Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (последняя редакция).
9. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (последняя редакция).
10. Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» (последняя редакция).
11. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. №218-ФЗ «О кредитных историях» (последняя редакция).
12. Ежегодные Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики.
13. Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка РФ.

6.5. Интернет-ресурсы.

- Сайт Ассоциации Финтех. URL: <http://fintechru.org/>
- Сайт Российская ассоциация криптовалют и блокчейна (РАКИБ). URL: <http://racib.com/about/>
- Сайт журнала ПЛАСС, цифровой банкинг URL: <https://www.plusworld.ru/daily/digital-banking/>
- Сайт Fintecho Analytics. URL: <http://fintecho.ru/ru/>
- Сайт FUTUREBANKING URL: <http://futurebanking.ru/>

6.6. Иные источники

1. Дэвид Роджерс. Цифровая Трансформация. – М. Издательская группа "Точка", 2018.

2. Susanne Chishti, Janos Barberis. The FinTech Book: the Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries.- John Wiley and Sons, Ltd, 2016.
3. James Haycock, Shane Richmond Bye Bye Banks: How Retail Banks are Being Displaced, Diminished and Disintermediated by Tech Startups and What They Can Do to Survive. - Wunderkammer, 2015.

Исследования

- Кафедра «Финансы, платежи и электронная коммерция», Московская школа управления СКОЛКОВО, исследование «Cashless Economy in Russia 2030: Scenarios for the Market and Industry» URL: <https://chair.skolkovo.ru/ru/finchair/research-reports/1359-2017-002-ru/>
- Кафедра «Финансы, платежи и электронная коммерция», Московская школа управления СКОЛКОВО, исследование «Benefits of the retail payments card market: Russian cardholders' evidence» URL: <https://chair.skolkovo.ru/ru/finchair/research-reports/842-2016-001-ru/>
- Индикаторы цифровой экономики: 2017: статистический сборник. Под общей редакцией: Л. М. Гохберг, Е. Занозина, Я. И. Кузьминов, К. Лайкам. НИУ ВШЭ. URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share//direct/211809423>
- CBInsights, исследование «Fintech Trends to Watch in 2018» URL: <https://www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-2018/>

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. www.biblio-online.ru –Электронно-библиотечная система [ЭБС] Юрайт;
2. <http://www.iprbookshop.ru> – Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Iprbooks»
3. <https://e.lanbook.com> - Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Лань».
4. <http://elibrary.ru/> - Научная электронная библиотека Elibrary.ru.
5. <https://new.znaniy.com> Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Znaniy.com».
6. <https://dlib.eastview.com> – Информационный сервис «East View».
7. <https://www.jstor.org> - Jstor. Полные тексты научных журналов и книг зарубежных издательств.
8. <https://elibrary.worldbank.org> - Электронная библиотека Всемирного Банка.
9. <https://link.springer.com> - Полнотекстовые политематические базы академических журналов и книг издательства Springer.

10. <https://ebookcentral.proquest.com> - Ebook Central. Полные тексты книг зарубежных научных издательств.
11. <https://www.oxfordhandbooks.com> - Доступ к полным текстам справочников Handbooks издательства Oxford по предметным областям: экономика и финансы, право, бизнес и управление.
12. <https://journals.sagepub.com> - Полнотекстовая база научных журналов академического издательства Sage.
13. Справочно-правовая система «Консультант».
14. Электронный периодический справочник «Гарант».

Программные, технические и электронные средства обучения и контроля знаний.

Для проведения занятий по дисциплине необходимо материально-техническое обеспечение учебных аудиторий (наглядными материалами, экраном, мультимедийным проектором с ноутбуками (ПК) для презентации учебного материала, выходом в сеть Интернет, программными продуктами Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint)) в зависимости от типа занятий: семинарского и лекционного типов, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для самостоятельной работы обучающимся необходим доступ в читальные залы библиотеки и/или помещение, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду организации и ЭБС.