

Индивидуально задание: «Бизнес-модель “Канвас” клирингового банка»

Подготовили:
Студенты 31 группы ФЭФ
Лялина И.
Жерновская К.
Копейка М.
Проворский В.
Кутыла В.
Харитонов А.

<p>8. Ключевые партнеры</p> <ul style="list-style-type: none"> • Субъекты оценочной деятельности; • Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку Украины; • Национальный банк Украины; • Национальный депозитарий Украины; • Коллекторские компании; • Страховые компании. 	<p>7. Ключевые действия (подразделения)</p> <ul style="list-style-type: none"> • отдел автоматизации • отдел финансового мониторинга • отдел информационной безопасности • операционный отдел • бухгалтерия • юридический отдел • отдел внутреннего контроля • планово-финансовый отдел • отдел кадров • фондовый отдел • кредитный отдел • отдел по работе с 	<p>2. Ключевые ценности (продукты)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кредиты, депозиты • Подготовка и финансирование экспорта • Обслуживание финансовых операций • Отслеживание развития позиции клиента • предупреждение клиента о потенциальных рисках • Торговые лимиты. 	<p>4. Взаимоотношения с клиентами</p> <p><u>Принципы:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Принцип взаимной заинтересованности • Принцип платности • Принцип рациональной деятельности • Принцип обеспечения ликвидности • Принцип взаимной обязательности • Принцип доверительных отношений • Принцип ответственности • Принцип партнерских отношений • Принцип договорных отношений • Принцип законопослушания • Принцип 	<p>1. Сегменты потребителей</p> <ul style="list-style-type: none"> • Крупные корпоративные клиенты, для которых характерно сотрудничество с банком на долгосрочной основе, большие обороты по счетам и стабильное финансовое положение • Предприятия и фирмы, нуждающиеся в международных расчетах • Предприятия малого и среднего бизнеса • Частные лица.
	<p>6. Ключевые ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ресурсы банка • Собственные средства • Привлеченные средства • Депозиты до востребования • Срочные депозиты 		<p>3. Каналы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Банк-Клиент • Online - консультация • Интернет – банкинг • SMS-Banking • ATM-Banking • Сеть отделений по стране 	

9. Структура расходов

- Расходы, связанные с осуществлением непосредственно банковской деятельности
- Расходы, связанные с имиджем банка
- Дорогие ключевые ресурсы
- Самые дорогие основные действия

5. Потоки доходов

- Доходы от основной деятельности
- Доходы от побочной деятельности