

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

## 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