

Документ подписан при помощи электронной подписи
Информация о владельце:
ФИО: Сыров Игорь Анатольевич
Должность: Директор
Дата подписания: 28.03.2025 16:35:08
Уникальный программный ключ:
b683afe664d7e9f64175886cf9626a198149ad36

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»

Стерлитамакский филиал

Колледж

Рабочая программа профессионального модуля

Наименование профессионального модуля **ПМ. 03 Выполнение работ по должности служащего Агент банка**

Профессиональный цикл, вариативная часть

цикл дисциплины и его часть (обязательная, вариативная)

38.02.07

код

специальность

Банковское дело

наименование специальности

квалификация

Специалист банковского дела

Год начала подготовки

2025

Разработчик (составитель)

преподаватель

Тагирова З.М

ученая степень, ученое звание,
категория, Ф.И.О.

Стерлитамак 2025

Оглавление

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	Ошибка! Закладка не определена.
1.1. Область применения рабочей программы	Ошибка! Закладка не определена.
1.2. Место профессионального модуля в структуре основной образовательной программы	Ошибка! Закладка не определена.
1.3. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля ...	Ошибка! Закладка не определена.
1.4. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля	Ошибка! Закладка не определена.
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	Ошибка! Закладка не определена.
2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы	Ошибка! Закладка не определена.
2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля	Ошибка! Закладка не определена.
3. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	Ошибка! Закладка не определена.
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	Ошибка! Закладка не определена.
4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению ...	Ошибка! Закладка не определена.
4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение профессионального модуля	Ошибка! Закладка не определена.
4.2.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения профессионального модуля.....	Ошибка! Закладка не определена.
4.2.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения профессионального модуля	Ошибка! Закладка не определена.
4.3.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по профессиональному модулю, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).....	Ошибка! Закладка не определена.
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	Ошибка! Закладка не определена.
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	Ошибка! Закладка не определена.

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС для специальности: 38.02.07 Банковское дело для обучающихся очной формы обучения.

Рабочая программа разработана с учетом Профессионального стандарта «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «05» февраля 2018 г. № 67 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации «26» февраля 2018 г. регистрационный № 50135)

1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы

Профессиональный модуль относится к профессиональному циклу, входящей в вариативную часть ППССЗ.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен *освоить профессии рабочих, должностей служащих: Агент банка (см. титульный лист учебного плана)* и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.3.2. Перечень профессиональных компетенций

Планируемые результаты освоения образовательной программы (компетенции)	Этапы формирования компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
ПК 1.1 Рассчитывать показатели проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;	Иметь практический опыт	исчисления суммы налогов, сборов и страховых взносов, подлежащих уплате в бюджетную систему Российской Федерации и внебюджетные фонды

<i>ПК 1.2 Обеспечивать исполнение бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;</i>	Иметь практичес кий опыт	оформления налоговых деклараций, расчетов, отчетов по страховым взносам во внебюджетные фонды в установленные законодательством сроки;
<i>ПК 1.3 Осуществлять контроль за совершением операций со средствами бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;</i>	Иметь практичес кий опыт	организации и проведения контроля за соблюдением законодательства о налогах, сборах и страховых взносах
<i>ПК 1.4.; Составлять плановые документы государственных и муниципальных учреждений и обоснования к ним;</i>	Имет ь практичес кий опыт	оформления налоговых деклараций, расчетов, отчетов по страховым взносам во внебюджетные фонды в установленные законодательством сроки;

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	проведения расчетных операций
уметь	оформлять договоры банковского счета с клиентами; проверять правильность и полноту оформления расчетных документов; открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте; оформлять выписки из лицевых счетов клиентов; рассчитывать и взыскивать суммы вознаграждения за расчетное обслуживание; выявлять возможность оплаты расчетных документов исходя из состояния расчетного счета клиента, вести картотеку неоплаченных расчетных документов; рассчитывать прогноз кассовых оборотов; составлять календарь выдачи наличных денег; рассчитывать минимальный остаток денежной наличности в кассе; составлять отчет о наличном денежном обороте; устанавливать лимит остатков денежной наличности в кассах клиентов; выполнять и оформлять расчеты платежными поручениями, аккредитивами в банке плательщика и в банке поставщика, платежными требованиями в банке поставщика и в банке плательщика, инкассовыми поручениями, чеками; отражать в учете операции по расчетным счетам клиентов;

	исполнять и оформлять операции по возврату сумм, неправильно зачисленных на счета клиентов; оформлять открытие счетов по учету доходов и средств бюджетов всех уровней; оформлять и отражать в учете операции по зачислению средств на счета бюджетов различных уровней; оформлять и отражать в учете возврат налогоплательщикам сумм ошибочно перечисленных налогов и других платежей; исполнять и оформлять операции по корреспондентскому счету, открытому в подразделении Банка России; проводить расчеты между кредитными организациями через счета ЛОРО и НОСТРО; контролировать и выверять расчеты по корреспондентским счетам; осуществлять и оформлять расчеты банка со своими филиалами; вести учет расчетных документов, не оплаченных в срок из-за отсутствия средств на корреспондентском счете; отражать в учете межбанковские расчеты; проводить и отражать в учете расчеты по экспортно-импортным операциям банковскими переводами в порядке документарного инкассо и документарного аккредитива; проводить конверсионные операции по счетам клиентов; рассчитывать и взыскивать суммы вознаграждения за проведение международных расчетов и конверсионных операций; осуществлять контроль за репатриацией валютной выручки; консультировать клиентов по вопросам открытия банковских счетов, расчетным операциям, операциям с использованием различных видов платежных карт; оформлять выдачу клиентам платежных карт; оформлять и отражать в учете расчетные и налично-денежные операции при использовании платежных карт в валюте Российской Федерации и иностранной валюте; использовать специализированное программное обеспечение для расчетного обслуживания клиентов, совершения межбанковских расчетов и операций с платежными картами; использовать специализированное программное обеспечение и программно-аппаратный комплекс для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией
знать	нормативные правовые документы, регулирующие организацию безналичных расчетов, организацию обслуживания счетов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, совершение операций с использованием платежных карт, операции по международным расчетам, связанным с экспортом и импортом товаров и услуг; локальные нормативные акты и методические документы в области платежных услуг; содержание и порядок формирования юридических дел клиентов; порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте; правила совершения операций по расчетным счетам, очередность списания денежных средств; порядок оформления, представления, отзыва и возврата расчетных документов; порядок планирования операций с наличностью; порядок лимитирования остатков денежной наличности в кассах клиентов;

	формы расчетов и технологии совершения расчетных операций; содержание и порядок заполнения расчетных документов; порядок нумерации лицевых счетов, на которых учитываются средства бюджетов; порядок и особенности проведения операций по счетам бюджетов различных уровней; системы межбанковских расчетов; порядок проведения и учет расчетов по корреспондентским счетам, открываемым в подразделениях Банка России; порядок проведения и учет расчетов между кредитными организациями через корреспондентские счета (ЛОРО и НОСТРО); порядок проведения и учет расчетных операций между филиалами внутри одной кредитной организации; нормы международного права, определяющие правила проведения международных расчетов; формы международных расчетов: аккредитивы, инкассо, переводы, чеки; виды платежных документов, порядок проверки их соответствия условиям и формам расчетов; порядок проведения и отражение в учете операций международных расчетов с использованием различных форм; порядок и отражение в учете переоценки средств в иностранной валюте; порядок расчета размеров открытых валютных позиций; порядок выполнения уполномоченным банком функций агента валютного контроля; меры, направленные на предотвращение использования транснациональных операций для преступных целей; системы международных финансовых телекоммуникаций; виды платежных карт и операции, проводимые с их использованием; условия и порядок выдачи платежных карт; технологии и порядок учета расчетов с использованием платежных карт, документальное оформление операций с платежными картами; типичные нарушения при совершении расчетных операций по счетам клиентов, межбанковских расчетов, операций с платежными картами
--	---

1.4. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего часов по ПМ)	444
Обязательная учебная нагрузка (всего по ПМ)	444
в том числе:	
лекции, уроки	88
в том числе в форме практической подготовки (если предусмотрено)	*
практические занятия	116
в том числе в форме практической подготовки (если предусмотрено)	*
лабораторные занятия	
в том числе в форме практической подготовки (если предусмотрено)	*

Самостоятельная работа	240
семинар	
курсовая работа (проект)	
Практика	
в том числе:	
учебная практика	72
в том числе в форме практической подготовки (если предусмотрено)	*
производственная практика	108
в том числе в форме практической подготовки (если предусмотрено)	
<i>Экзамен по модулю / квалификационный экзамен</i>	6

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Очная форма обучения

Коды общих и профессиона льных компетенций	Наимено вания разделов профессиона льного модуля (МДК)	Объем образов ательн ой програ ммы	Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем						Самосто ятельная работа	Консульт ации	Промежу точная аттестац ия
			Обучение по МДК, в час.				Практики				
			Всего, часов	В том числе , лекци и, в час.	В том числе, лаборатор ных и практичес ких занятий, семинарск их занятий, в час.	Курсовы х работ (проектов)	Учебная практика, в час.	Производствен ная практика, в час.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	МДК.03.01 Банковские продукты и услуги	144	102	50	52				42		
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	МДК.03.02 Продажа и продвижени е банковских продуктов и услуг	108	78	38	40				30		
ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	Практика	180	-	-	-	-	24	108	48		

ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	Промежуточ ная аттестация	6									6
	Всего:	444	X	X	X	X	X	X	X		

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала	Объем часов	Осваиваемые компетенции
1	2	3	
МДК.03.01 Банковские продукты и услуги		148	
Тема 1.1. Банковский продукт и его экономическое	Содержание	ПК	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3.; ПК 1.4.; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Определение банковского продукта, банковской услуги	2.1, ПК	
	2. Особенности банковских услуг. Базовые: неосвязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения. Функциональные: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении, ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики. Специфические: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск. Характерные: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками.	2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	
Тема 1.2. Классификация банковских операций	Содержание	ПК	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3.; ПК 1.4.; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Активные операции. Пассивные операции.	2.1, ПК	
	2. Посреднические операции банка.	2.2, ПК	
	3. Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна.	2.3. ПК 2.4	
Тема 1.3. Продуктовая линейка банка	Содержание	ПК	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3.; ПК 1.4.; ПК 1.5.;
	1. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Система управления продуктами коммерческого банка.	2.1, ПК 2.2, ПК	
	2. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка	2.3. ПК 2.4	

	3. Продуктовая линейка для частных, корпоративных клиентов		ПК 1.6.
Тема 1.4. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	Содержание	ПК	ОК 01.; ОК 02.;
	1. Понятие цены на банковский продукт.	2.1, ПК	ОК 04.; ОК 09.;
	2. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика.	2.2, ПК	ПК 1.1.; ПК 1.2.
	3. Тарифы на банковские услуги.	2.3. ПК 2.4	; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.;
	Тематика практических занятий		ПК 1.6.
Тема 1.5. Расчетно-кассовое обслуживание ЮЛ и ФЛ.	1. Тематическое тестирование по разделу		
	Содержание	ПК	ОК 01.; ОК 02.;
	1. Наличные и безналичные операции банка, особенности.	2.1, ПК	ОК 04.; ОК 09.;
	2. Документальное оформление операций.	2.2, ПК	ПК 1.1.; ПК 1.2.
Тема 1.6. Депозитные операции банков	3. Структура счета	2.3. ПК 2.4	; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.;
	Содержание	ПК	ПК 1.6.
	1. Депозитная политика банка. Нормативное регулирование депозитных операций. Договор банковского вклада. КБО.	2.1, ПК	ОК 01.; ОК 02.;
	2. Налогообложение доходов по вкладам физических лиц. Расчет налога на доходы по вкладам	2.2, ПК	ОК 04.; ОК 09.;
	3. Система страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации. ФЗ-177	2.3. ПК 2.4	ПК 1.1.; ПК 1.2.
	4. Организация депозитных операций с юридическими лицами		; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.;
	5. Порядок наложения и снятия ареста со вклада		ПК 1.6.
	Тематика практических занятий		
	1. Идентификация клиентов, полная упрощенная идентификация. 115-ФЗ		
	2. Оформление приходных и расходных документов при кассовом обслуживании клиентов		
	3. Решение задач по расчету простых и сложных процентов по вкладам; по фиксированной и плавающей ставке		
	4. Порядок распоряжения вкладами. Порядок выдачи вклада по доверенности		
	5. Порядок выдачи вклада после смерти вкладчика		
	Контрольная работа по 2 разделу		
Тема 1.7. Основные продукты и услуги банка: карточные	Содержание	ПК	ОК 01.; ОК 02.;
	1. Субъекты рынка банковских карт и виды пластиковых карт, нормативное регулирование	2.1, ПК 2.2, ПК	ОК 04.; ОК 09.;
			ПК 1.1.; ПК 1.2.

продукты, операции с иностранной валютой	2. Порядок выдачи пластиковой карты клиенту. Особенности по организации работы с пластиковыми картами	2.3. ПК 2.4	; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	3. Операции банка с иностранной валютой: наличные и безналичные операции. Нормативное регулирование, валютная позиция.		
	Тематика практических занятий		
	1. Документальное оформление валютных операций		
	2. Тематическое тестирование по разделу		
Тема1.8. Дистанционное банковское обслуживание	Содержание	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2. ; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Системы ДБО для ЮЛ и ФЛ, особенности предоставления		
	2. Финансово-банковские экосистемы		
	3. Риски электронного банкинга, положительные стороны		
	4. Порядок хранения документов по банковским операциям		
	Тематика практических занятий		
	1. Практическая работа: современные дистанционные сервисы, актуальные предложения		
Тема1.9. Инвестиционные продукты банка	2. Практическая работа: закрепление полученных знаний, подготовка к итоговой контрольной работе		
	Содержание	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2. ; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Рынок ценных бумаг как часть финансового рынка. Сущность и виды ценных бумаг		
	2. Эмиссионная, депозитарная деятельность банков		
	3. Паевые инвестиционные фонды, суть продукта, предложения банков		
	4. Инвестиционное страхование жизни, суть продукта, предложения банков		
	5. Индивидуальный инвестиционный счет, суть продукта, предложения банков		
	Тематика практических занятий		
	1. Практическая работа: сравнительная характеристика инвестиционных продуктов банка		
	2. Оформление документов по инвестиционным продуктам банков		
Тема 1.10. Страховые продукты банка, услуги банка на страховом рынке	3. Тематическое тестирование по разделу		
	Содержание	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2. ; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Российский рынок страхования, участники рынка. Взаимодействие банков и страховых компаний		
	2. Банкострахование. Объекты, субъекты страхования		
	3. Ипотечное страхование		
	4. Автострахование, страхование жизни и здоровья		

	5. Страховой полис, иные документы для оформления страхования		
	Тематика практических занятий		
	1. Практическая работа: сравнительный обзор страховых продуктов банков		
	2. Тематическое тестирование по разделу		
Тема 1.11. Кредитные продукты банков	Содержание	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2. ; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Кредиты на потребительские цели, целевое кредитование		
	2. Ипотечное кредитование		
	3. Кредитные карты, овердрафт		
	4. Кредиты для бизнеса		
	Тематика практических занятий		
	1. Классификация кредитных продуктов банка. Кредитный портфель банка		
	2. Ценообразование кредитных продуктов		
	3. Контрольная работа по разделам		
Тема 1.12. Прочие продукты и услуги банка	Содержание	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2. ; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Лизинговые операции банков		
	2. Доверительные услуги коммерческого банка по управлению имуществом клиентов		
	3. Факторинговые и форфейтинговые операции коммерческих банков		
	4. Операции с драгоценными камнями и драгоценными металлами		
	5. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков		
	6. Посреднические услуги банков		
	7. Инновационные банковские продукты и услуги		
	8. Доходы и расходы коммерческого банка, прибыль банка		
	9. Сравнительный обзор предложений банков		
	Тематика практических занятий		
	1. Информационное содержание сайта банка, изучение сайтов		
	2. Тематическое тестирование по разделу		
	3. Групповая работа. Подготовка к итоговой контрольной работе		
Самостоятельная работа при изучении МДК 03.01			
	Работа с нормативными документами	18	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4
	Подготовка презентаций, докладов или эссе по темам		
	Рынок банковских продуктов и услуг		
	Изучение потребителей банковских услуг		

	Кредитные продукты и услуги Кредитные операции банка Организация кредитного процесса в банке Исследование банковского рынка		
Учебная практика 03.01		72	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4
Производственная практика 03.01		108	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4
МДК 03.02. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг			
Тема 1.1. Корпоративный и продуктовые бренды банка	Содержание	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Организационно-управленческая структура банка.		
	2. Корпоративный и продуктовые бренды банка		
	3. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда. Лояльность клиентов к банковскому бренду		
Тема 1.2. Конкурентоспособность банковских продуктов	Содержание	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги.		
	2. Конкурентоспособность банковских продуктов. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, влияющие на конкурентоспособность банковского продукта		
	3. Ценовые войны банков		
	4. Виды банковских рейтингов		
	Тематика практических занятий		
	1. Практическая работа: опросники, чек-листы		
	2. Тематическое тестирование		
Тема 1.3. Стратегии и способы продаж банковских продуктов и	Содержание	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2.
	1. Понятие «продажа», особенности. Субъект и объект продаж. Базовые модели: продажи, ориентированные на продукт и на клиента		

услуг	2. Понятие «стратегия продаж», виды стратегий, характеристики	2.3. ПК 2.4	; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	3. Исследование покупательских предпочтений, формирование конкурентного предложения		
	4. Стратегии привлечения клиентов, каналы		
	5. Методы, принципы и формы организации продаж. Способы продаж (пакеты, кросс, кобрендинг)		
	6. Техника установления контакта с клиентом, приемы эффективного взаимодействия с незнакомым человеком		
	7. Технологии проведения презентаций банковских продуктов		
	8. Работа с возражениями клиентов		
	9. Грамотная подготовка кросс-продажи		
	10. Техники «холодных звонков»		
	Тематика практических занятий		
	1. 7 шагов продаж, скрипты, технологии консультирования		
	2. Практическая работа: подготовка диалогов к консультированию		
	3. Отработка техник консультирования, проигрывание диалогов		
	Контрольная работа		
Тема 1.4. Особенности продвижения и продаж отдельных видов банковских продуктов и услуг	Содержание	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4	ОК 01.; ОК 02.; ОК 04.; ОК 09.; ПК 1.1.; ПК 1.2. ; ПК 1.3. ; ПК 1.4. ; ПК 1.5.; ПК 1.6.
	1. Продажи депозитных продуктов		
	2. Продажи инвестиционных продуктов		
	3. Продажи кредитных продуктов		
	4. Продажи страховых продуктов		
	5. Дистанционные каналы продаж		
	6. Анализ конкурентных преимуществ банка и его продуктов и услуг		
	7. Профессиональные и личностные качества банковского менеджера по продажам		
	Тематика практических занятий		
	1. Подготовка к ДЭ. Применение техник		
	2. Выполнение тестовых заданий		
	3. Подготовка докладов по пройденным темам		
	4. Деловая игра «Формирование потребностей клиентов»		
	5. Деловая игра «Новый банковский продукт. Анализ различных каналов продвижения банковских продуктов и услуг»		
	Контрольная работа		

Самостоятельная работа при изучении МДК 03.02		28	ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3. ПК 2.4
	Формы деловой коммуникации Формирование имиджа делового человека Статегия продажи банковских продуктов и услуг Основные методы продажи банковских продуктов и услуг Этапы продажи банковских продуктов и услуг Послепродажное обслуживание клиент		
Квалификационный экзамен		6	
Всего		444	

Последовательное тематическое планирование содержания рабочей программы профессионального модуля, календарные объемы, виды занятий , формы организации самостоятельной работы также конкретизируются в календарно-тематическом плане (Приложение № 1)

3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ, ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

— включает контрольные задания и критерии их оценки, а также описания форм и процедур для квалификационного экзамена по ПМ, предназначен для определения качества освоения обучающимися профессионального модуля (готовность к выполнению вида профессиональной деятельности, владение ПК и ОК). Фонд оценочных средств по профессиональному модулю представлен в Приложении № 2.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета – деятельность кредитно-финансовых институтов;

Оборудование учебного кабинета.

Технические средства обучения:

-компьютер;

- экран;

-лицензионное программное обеспечение;

-оборудование для выполнения практических работ

4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

4.2.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Основная учебная литература:

1. Костерина Т.М. Банковское дело: Учебник для СПО. Изд. 3-е перераб. - М. Изд-во Юрайт, 2020. – 332 с.
2. Соколова Ю.А. Банки и банковское дело: Учебник для СПО –М.: Изд-во Юрайт, 2020. – 312 с.
3. Боровкова В.А. Банковское дело: Учебник и практикум для СПО изд. 4-е перераб– М.: Изд. Юрайт, 2020г. -159с.

Дополнительная учебная литература:

1. Боровкова В.А. Банки и банковское дело/ Учебник и практикум для академического бакалавриата- М.: Издательство Юрайт, 2020- 390 с.
2. Звонов Е.А. Деньги, кредит, банки/ Учебное пособие для СПО - М.: Издательство Юрайт, 2019- 456 с.
3. Иванова В.В., Б.И.Соколова Б.И. Банки и банковские операции/ Учебник и практикум для академического бакалавриата - М.: Издательство Юрайт, 2019- 189с.

4.2.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Перечень договоров ЭБС и БД			
Учебный год		Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия документа
2024/2025	1	Договор на доступ к ЭБС ZNANIUM.COM между УУНиТ в лице директора СФ УУНиТ и ООО «Знаниум» № 2024-эбс от 09.07.2024	С 12.07.2024 по 11.07.2025
	2	Договор на доступ к ЭБС «ЭБС ЮРАЙТ» (полная коллекция) между УУНиТ в лице директора СФ	С 06.03.2025

		УУНиТ и ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» № 1/25-эбс от 06.03.2025 г.	по 05.03.2026
	3	Договор на доступ к ЭБС «Университетская библиотека онлайн» между УУНиТ «Нексмедиа» № 223-883 от 19.08.2024	01.10.2024 по 30.09.2025
	4	Договор на доступ к ЭБС «Лань» между УУНиТ и издательством «Лань» № ОГЗ-647 от 08.07.2024	С 08.08.2024 по 07.08.2025
	5	Договор на доступ к СЭБ между УУНиТ и издательством «Лань» № СЭБ 47-ДС 5010-24 от 04.06.2024	С 04.06.2024 по 20.05.2026
	6	Договор на доступ к электронным изданиям в составе базы данных «НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU» между УУНиТ и ООО НЭБ № ОГЗ-1283 от 05.12.2024	С 01.01.2025 по 30.12.2025
	7	Договор на БД диссертаций между УУНиТ и РГБ № 223-664 от 15.07.2024	С 10.08.2024 по 09.08.2025
	8	Договор на доступ к ЭБС BOOK.ru (доступ к учебнику: Основы российской государственности : учебник / А. В. Малько, А. А. Вилков, В. В. Гурьев [и др.] ; под ред. А. В. Малько. — Москва : КноРус, 2024. — 263 с. — ISBN 978-5-406-12322-5) между УУНиТ в лице директора СФ УУНиТ и ООО «КноРус медиа» № б/н от 16.10.2024 г.	С 23.10.2024 по 22.10.2025

№	Адрес (URL)	Описание страницы
1.	http://www.cbr.ru	Официальный сайт ЦБ РФ
2.	http://www.consultant.ru	Справочная правовая система «Консультант плюс»
3.	http://www.banki.ru	Финансовый информационный портал
4.	http://analizbankov.ru	Портал банковского аналитика

4.3.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости) по макету

Наименование программного обеспечения
1. windows
2. msoffice 2007

Список программного обеспечения, предусмотренного рабочими программами дисциплин (08.04.2025)

№	Наименование	Кол-во ПК/Договор
1.	Office Standart 2007 Russian OpenLicensePack NoLevel Acdmс	200/ ООО «Общество информационных технологий». Государственный контракт №13 от 06.05.2009
2.	Office Standart 2007 Russian OpenLicensePack NoLevel Acdmс	137/ ЗАО «СофтЛайн Трейд». Государственный контракт от 18.03.2008
3.	Office Standart 2010 RUS OLP NL Acdmс	200/ Лицензионный договор №04297 от 9.04.2012
4.	АО «Уфанет» (Интернет)	Договор №73240733 27.12.2024
5.	СПС Консультант Бюджетные организации	ВАШ КОНСУЛЬТАНТ ООО. Договор № 223/540 от 30.01.2025.
6.	Справочно-правовая системы "Гарант"	Гарант ООО ЦУП. Договор № 12112 от 01.01.2025
7.	Windows 7	Неограниченно на 3 года/ Microsoft Imagine. Подписка №8001361124 от 04.10.2017г.
8.	Windows 10	Неограниченно на 3 года/ Microsoft Imagine. Подписка №8001361124 от 04.10.2017г.
9.	База электронных периодических изданий	Неограниченно/ ООО «ИВИС». Договор №133-П 1650 от 03.07.2018 г.
10.	ЭБС «Лань»	Неограниченно/ ООО «ЭБС ЛАНЬ». Договор №848 от 03.09.2018 г.
11.	База данных «Электронно-библиотечная система elibrary»	Неограниченно/ ООО «РУНЕБ». Договор №1256 от 13.12.2017 г.
12.	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»	27000 / ООО «НексМедиа». Договор №847 от 03.09.2018 г.
13.	Электронно-библиотечная система Znanium	Неограниченно/ ЗНАНИУМ ООО Договор от 09.07.2024 № 2024 эбс
14.	Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ	Неограниченно/ ЭЛЕКТРОННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮРАЙТ ООО Договор от 06.03.2025 № 1/25-ЭБС

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»

Стерлитамакский филиал

Колледж

Календарно-тематический план

По профессиональному модулю **ПМ. 03 Выполнение работ по должности служащего Агент банка**

38.02.07 код	специальность Банковское дело
	наименование специальности
	квалификация Специалист банковского дела

Разработчик (составитель)

преподаватель

Тагирова З.М

ученая степень, ученое звание,
категория, Ф.И.О.

Стерлитамак 2025

№ п/ п	Наименование разделов и тем	Кол- во часов	Дата	Вид занятия	Самостоятельная работа обучающихся
МДК 03.01 БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ					
	3 семестр				
	Раздел 1. Теоретические основы банковских продуктов и услуг				
1.	Банковский продукт и его экономическое содержание, услуги банков	2/2		Лекция	
2.	Классификация банковских операций. Активные операции. Пассивные операции. Посреднические операции банка. Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна.	2/4		Лекция	
3.	Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.	2/6		Лекция	
4.	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	2/8		Лекция	
5.	Тематическое тестирование по разделу	2/10		ПЗ	
	Раздел 2. Основные продукты и услуги банка: депозитные операции.				
6.	Расчетно-кассовое обслуживание ЮЛ и ФЛ. Наличные и безналичные операции банка, особенности. Документальное оформление операций. Структура счета	2/12		Лекция	
7.	Идентификация клиентов, полная упрощенная идентификация. 115-ФЗ	2/14		ПЗ	
8.	Оформление приходных и расходных документов при кассовом обслуживании клиентов.	2/16		ПЗ	
9.	Депозитная политика банка. Нормативное регулирование депозитных операций. Договор	2/18		Лекция	

	банковского вклада. КБО.				
10.	Начисление и выплата процентов по банковскому вкладу. Порядок расчета процентов	2/20		Лекция	
11.	Решение задач по расчету простых и сложных процентов по вкладам; по фиксированной и плавающей ставке	2/22		ПЗ	
12.	Налогообложение доходов по вкладам физических лиц. Расчет налога на доходы по вкладам.	2/24		Лекция	
13.	Порядок распоряжения вкладами. Порядок выдачи вклада по доверенности Порядок выдачи вклада после смерти вкладчика	2/26		ПЗ	
14.	Система страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации. ФЗ-177	2/28		Лекция	
15.	Организация депозитных операций с юридическими лицами	2/30		Лекция	
16.	Порядок наложения и снятия ареста со вклада	2/32		Лекция	
17.	Контрольная работа по 2 разделу	2/34		Урок	
	Раздел 3. Основные продукты и услуги банка: карточные продукты, операции с иностранной валютой				
18.	Субъекты рынка банковских карт и виды пластиковых карт, нормативное регулирование	2/36		Лекция	
19.	Порядок выдачи пластиковой карты клиенту. Особенности по организации работы с пластиковыми картами	2/38		Лекция	
20.	Операции банка с иностранной валютой: наличные и безналичные операции. Нормативное регулирование, валютная позиция.	2/40		Лекция	
21.	Документальное оформление валютных операций	2/42		ПЗ	
22.	Тематическое тестирование по разделу	2/44		ПЗ	
	Раздел 4. Дистанционное банковское обслуживание				
23.	Системы ДБО для ЮЛ и ФЛ, особенности предоставления	2/46		Лекция	
24.	Финансово-банковские экосистемы	2/48		Лекция	
25.	Практическая работа: современные дистанционные сервисы, актуальные предложения	2/50		ПЗ	
26.	Риски электронного банкинга, положительные стороны	2/52		Лекция	
27.	Порядок хранения документов по	2/54		Лекция	

	банковским операциям				
28.	Практическая работа: закрепление полученных знаний, подготовка к итоговой контрольной работе	2/56		ПЗ	
29.	Итоговая контрольная работа за семестр	2/58		Урок	
	4семестр				
	Раздел 5. Инвестиционные продукты банка				
30.	Рынок ценных бумаг как часть финансового рынка. Сущность и виды ценных бумаг	2/60		Лекция	
31.	Эмиссионная, депозитарная деятельность банков	2/62		Лекция	
32.	Паевые инвестиционные фонды, суть продукта, предложения банков	2/64		Лекция	
33.	Инвестиционное страхование жизни, суть продукта, предложения банков	2/66		Лекция	
34.	Индивидуальный инвестиционный счет, суть продукта, предложения банков	2/68		Лекция	
35.	Практическая работа: сравнительная характеристика инвестиционных продуктов банка	2/70		ПЗ	
36.	Оформление документов по инвестиционным продуктам банков	2/72		ПЗ	
37.	Тематическое тестирование по разделу	2/74		ПЗ	
	Раздел 6. Страховые продукты банка, услуги банка на страховом рынке				
38.	Российский рынок страхования, участники рынка. Взаимодействие банков и страховых компаний	2/76		Лекция	
39.	Банкострахование. Объекты, субъекты страхования	2/78		Лекция	
40.	Ипотечное страхование	2/80		Лекция	
41.	Автострахование, страхование жизни и здоровья	2/82		Лекция	
42.	Практическая работа: сравнительный обзор страховых продуктов банков	2/84		ПЗ	
43.	Страховой полис, иные документы для оформления страхования	2/86		Лекция	
44.	Тематическое тестирование по разделу	2/90		ПЗ	
	Раздел 7. Кредитные продукты банков				
45.	Классификация кредитных продуктов банка. Кредитный портфель банка	2/92		ПЗ	
46.	Кредиты на потребительские цели, целевое кредитование	2/94		Лекция	

47.	Ипотечное кредитование	2/96		Лекция	
48.	Кредитные карты, овердрафт	2/98		Лекция	
49.	Кредиты для бизнеса	2/100		Лекция	
50.	Ценообразование кредитных продуктов	2/102		ПЗ	
51.	Контрольная работа по разделам	2/104		Урок	
	Раздел 8. Прочие продукты и услуги банка				
52.	Лизинговые операции банков	2/106		Лекция	
53.	Доверительные услуги коммерческого банка по управлению имуществом клиентов	2/108		Лекция	
54.	Факторинговые и форфейтинговые операции коммерческих банков	2/110		Лекция	
55.	Операции с драгоценными камнями и драгоценными металлами	2/112		Лекция	
56.	Вспомогательные и сопутствующие услуги банков	2/114		Лекция	
57.	Посреднические услуги банков	2/116		Лекция	
58.	<i>Сравнительный обзор предложений банков</i>	2/118		ПЗ	
59.	Инновационные банковские продукты и услуги	2/120		Лекция	
60.	Доходы и расходы коммерческого банка, прибыль банка	2/122		Лекция	
61.	Информационное содержание сайта банка, изучение сайтов	2/124		ПЗ	
62.	Тематическое тестирование по разделу	2/126		ПЗ	
63.	<i>Групповая работа. Подготовка к итоговой контрольной работе</i>	2/128		ПЗ	
64.	<i>Итоговая контрольная работа</i>	2/130		Урок	

№ п/п	Наименование разделов и тем	Кол- во часов	Дата	Вид занятия	Самостоятельная работа обучающихся
МДК 03.02 Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг					
	Раздел 1. Характеристика процесса продвижения и продаж банковских продуктов				
1.	Особенности банковских услуг. Базовые. Функциональные. Специфические. Характерные.	2/2		Лекция	
2.	Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги.	2/4		Лекция	
3.	Практическая работа: опросники, чек-листы.	2/6		ПЗ	
4.	Тайный покупатель	2/8		Лекция	
5.	Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	2/10		Лекция	
6.	Корпоративный и продуктовые бренды банка. Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда. Лояльность клиентов к банковскому бренду.	2/12		Лекция	
7.	Конкурентоспособность банковских продуктов. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, влияющие на конкурентоспособность банковского продукта.	2/14		Лекция	
8.	Ценовые войны банков	2/16		Лекция	
9.	Виды банковских рейтингов.	2/18		Лекция	
10.	Тематическое тестирование	2/20		ПЗ	
	Раздел 2. Стратегии и способы продаж банковских продуктов и услуг				
11.	Понятие «продажа», особенности. Субъект и объект продаж. Базовые модели: продажи, ориентированные на продукт и на клиента	2/22		Лекция	
12.	Понятие «стратегия продаж», виды стратегий, характеристики.	2/24		Лекция	
13.	Исследование покупательских предпочтений, формирование	2/26		Лекция	

	конкурентного предложения				
14.	Стратегии привлечения клиентов, каналы.	2/28		Лекция	
15.	Методы, принципы и формы организации продаж. Способы продаж (пакеты, кросс, кобрендинг)	2/30		Лекция	
16.	7 шагов продаж, скрипты, технологии консультирования	2/32		ПЗ	
17.	Практическая работа: подготовка диалогов к консультированию	2/34		ПЗ	
18.	Отработка техник консультирования, проигрывание диалогов	2/36		ПЗ	
19.	Техника установления контакта с клиентом, приемы эффективного взаимодействия с незнакомым человеком.	2/38		Лекция	
20.	Технологии проведения презентаций банковских продуктов	2/40		Лекция	
21.	Работа с возражениями клиентов	2/42		Лекция	
22.	Грамотная подготовка кросс-продажи	2/44		Лекция	
23.	Техники «холодных звонков»	2/46		Лекция	
24.	Контрольная работа по 1 и 2 разделам	2/48		Урок	
	Раздел 3. Особенности продвижения и продаж отдельных видов банковских продуктов и услуг				
25.	Продажи депозитных продуктов	2/50		Лекция	
26.	Составление презентаций по продуктам банка	2/52		ПЗ	
27.	Продажи инвестиционных продуктов	2/54		Лекция	
28.	Работа с сайтами банков, составление презентаций	2/56		ПЗ	
29.	Продажи кредитных продуктов	2/58		Лекция	
30.	Продажи страховых продуктов	2/60		Лекция	
31.	Практическая работа по пройденным темам	2/62		ПЗ	
32.	Дистанционные каналы продаж	2/64		Лекция	
33.	Подготовка к ДЭ. Применение техник	2/66		Лекция	
34.	Анализ конкурентных преимуществ банка и его продуктов и услуг	2/68		Лекция	
35.	Выполнение тестовых заданий	2/70		Лекция	
36.	Профессиональные и личностные качества банковского менеджера по продажам	2/72		Лекция	
37.	Деловая игра «Формирование потребностей клиентов»	2/74		ПЗ	
38.	Подготовка докладов по пройденным темам	2/76		Лекция	
39.	Деловая игра «Новый банковский продукт. Анализ различных каналов	2/78		ПЗ	

	продвижения банковских продуктов и услуг»				
40.	Контрольная работа по разделу 3	2/80		Урок	
41.	Итоговая контрольная работа	2/82		Урок	

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»

Стерлитамакский филиал

Колледж

Фонд оценочных средств

по профессиональному модулю ***ПМ. 03 Выполнение работ по должности контролер (Сберегательного банка)***

Профессиональный цикл, обязательная часть

цикл дисциплины и его часть (обязательная, вариативная)

38.02.07

код

специальность

Банковское дело

наименование специальности

квалификация

Специалист банковского дела

Разработчик (составитель)

преподаватель

Тагирова З.М

ученая степень, ученое звание,
категория, Ф.И.О.

Стерлитамак 2025

1. Общие положения

Фонд оценочных средств (ФОС) предназначен для проверки результатов освоения МДК Банковские продукты и услуги и МДК Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг, входящих в состав программы подготовки специалистов среднего звена по специальности Банковское дело.

Формой аттестации по профессиональному модулю является квалификационный экзамен. Форма проведения экзамена выполнение заданий, ответ на теоретические вопросы и т.д.

2. Формы контроля и оценивания элементов профессионального модуля

Заполняется таблица 1.1 в соответствии с учебным планом специальности

Таблица 1.1.

Элемент модуля	Форма контроля и оценивания	
	Промежуточная аттестация	Текущий контроль
МДК.03.01 Банковские продукты и услуги	<i>Итоговая контрольная работа в 3 и в зачет с оценкой 4 семестрах</i>	<i>Наблюдение за выполнением практических работ. Контроль результата выполнения практических работ, самостоятельной работы. Тестирование Контрольные работы</i>
МДК.03.02 Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	<i>Итоговая контрольная работа в 3 и в зачет с оценкой 4 семестрах</i>	<i>Наблюдение за выполнением практических работ. Контроль результата выполнения практических работ, самостоятельной работы. Тестирование Контрольные работы</i>
УП	<i>Дифференцированный зачет в 3 семестре</i>	<i>Наблюдение за выполнением практических работ. Контроль результата выполнения практических работ, самостоятельной работы.</i>
ПП	<i>Дифференцированный зачет в 4 семестре</i>	<i>Наблюдение за выполнением работ на производственной практике</i>

1. Практическое задание «Полезность банковских продуктов»

Содержание задания: Используя данные с официального сайта исследуемого банка составьте список 15 банковских продуктов и опишите, какую полезность они несут для потребителей и банка, данные сведите в таблицу.

Таблица Полезность банковских продуктов

Банковский продукт	Полезность для потребителя	Полезность для банка
Срочный вклад физического лица		
Хранение денег		
Получение процентного вознаграждения		

»»		
----	--	--

Критерии оценивания:

«Отлично» - таблица заполнена полностью и правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией, свободно владеет навыками пользования официальным сайтом банка.

«Хорошо» - таблица заполнена полностью и правильно, дано пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. Демонстрирует хорошие аналитические способности, однако допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией. владеет навыками пользования официальным сайтом банка.

«Удовлетворительно» - таблица заполнена не полностью, пояснение и обоснование сделанного заключения было дано при активной помощи преподавателя. Имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, допускает ошибки при использовании научной терминологии.

«Неудовлетворительно» - таблица заполнена не полностью и неправильно, обсуждение и помощь преподавателя не привели к правильному заключению. Обнаруживает неспособность к построению самостоятельных заключений. Имеет слабые теоретические знания, не использует научную терминологию.

2. Практическое занятие Консультирование клиентов по тарифам банка. «Проблемы ценообразования в банках».

Задание:

1. Дайте определение цены на банковский продукт.
2. Из чего состоит структура цены на банковский продукт?
3. Перечислите свойства цены банковского продукта.
4. В чем заключается ценовая политика банка?
5. Дайте определение цепочке ценностей.
6. Составьте таблицу в произвольной форме общего и различий двух способов установления цен на банковские продукты.
7. Дайте сравнительную характеристику методам ценообразования в банке.
8. Определите основные пути решения проблем ценообразования в коммерческом банке.

Критерии оценивания:

«Отлично» - кейс решен правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. При разборе предложенной ситуации проявляет творческие способности, знание дополнительной литературы. Демонстрирует хорошие аналитические способности, способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами курса.

«Хорошо» - кейс решен правильно, дано пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. Демонстрирует хорошие аналитические способности, однако допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией.

«Удовлетворительно» - кейс решен правильно, пояснение и обоснование сделанного заключения было дано при активной помощи преподавателя. Имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, допускает ошибки при использовании научной терминологии.

«Неудовлетворительно» - кейс решен неправильно, обсуждение и помощь преподавателя не привели к правильному заключению. Обнаруживает неспособность к построению самостоятельных заключений. Имеет слабые теоретические знания, не использует научную терминологию.

3. Практическое задание: «Определение ценовой политики банка».

Заполните пустующие графы таблицы и ответьте на представленные ниже вопросы.

Тип банка	Цель банка	Ценовая политика
Банк-«однодневка»	Концентрация наибольшего количества денежных ресурсов, их вывоз за границу с последующим банкротством банка	
	Позиционирование на рынке как лидера в создании новых банковских технологий и инновационных банковских продуктов.	Проведение ценовой политики «снятия сливок», оправдывая ее инновационностью.
Банк-«лидер качества»		Формирование различных цен на различные по качеству услуги
Банк-«агрессор»		Проведение политики ценового проникновения
Системнозначимый банк	Позиционирование на рынке а качестве наиболее надежного банка, открытого для любого клиента	

Ответьте на следующие вопросы:

1. К какому типу относится исследуемый Вами банк?

2. Проведите сравнительный анализ тарифов исследуемого банка и банка - конкурента, по следующим продуктам:

- платежи ЖКХ;
- открытие и ведение расчетных счетов юридических лиц;
- зарплатный карточный проект;
- инкассация;
- услуги по аренде сейфовых ячеек.

Сделайте выводы. Какие изменения в ценовой политике, на Ваш взгляд, целесообразны в обоих банках?

Критерии оценивания:

«Отлично» - практическое задание выполнено правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. При разборе предложенной ситуации проявляет творческие способности, знание дополнительной литературы. Демонстрирует хорошие аналитические способности, способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами курса.

«Хорошо» - практическое задание выполнено правильно, дано пояснение и обоснование сделанного заключения. Студент демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. Демонстрирует хорошие аналитические способности, однако допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией.

«Удовлетворительно» - практическое задание выполнено правильно, пояснение и обоснование сделанного заключения было дано при активной помощи преподавателя.

Имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, допускает ошибки при использовании научной терминологии.

«Неудовлетворительно» - практическое задание выполнено неправильно, обсуждение и помощь преподавателя не привели к правильному заключению. Обнаруживает неспособность к построению самостоятельных заключений. Имеет слабые теоретические знания, не использует научную терминологию.

Практическая работа

Задание 1.

Иван Иванович получает пенсию на счет «До востребования», но в последнее время ему тяжело стало приходить в банк. Каким образом деньги могла бы ежемесячно получать его дочь Тихонова Алла Ивановна?

Какие варианты могли быть предложены Ивану Ивановичу:

- 1) Дочь, как близкий родственник, может в любое время пользоваться счетом своего пожилого отца
- 2) Оформить доверенность на распоряжение счетом у нотариуса
- 3) Оформить завещание у нотариуса
- 4) Оформить завещательное распоряжение в банке
- 5) Оформить доверенность на распоряжение счетом в банке и заверить ее у нотариуса
- 6) Оформить доверенность на распоряжение счетом в банке и заверить ее здесь же, в банке
- 7) Предложить переводить деньги на карту
- 8) Никто, кроме владельца, счетом пользоваться не имеет права

Отметьте варианты, которые являются законными и правомерными.

Задание 2.

01.02.2020 года в отделение банка ПАО «СБЕРБАНК» по ул. Пр.Октября 31 обратился клиент Иванов Иван Иванович, проживающий по адресу: г.Стерлитамак, ул. Мирная, д.53., за консультацией. В процессе беседы с менеджером банка Саттаровой Д. М. выяснилось следующее:

Иван Иванович имеет в банке на счет «До востребования», у него двое совершеннолетних детей, после своей смерти хотел бы передать по наследству деньги одной из дочерей Тихоновой Алле Ивановне.

Какие варианты могли быть предложены Ивану Ивановичу:

- 1) После смерти вкладчика деньги с его счета могут быть получены любым из родственников
- 2) Оформить доверенность на распоряжение счетом у нотариуса
- 3) Оформить завещание у нотариуса
- 4) Оформить завещательное распоряжение в банке
- 5) Оформить доверенность на распоряжение счетом в банке и заверить ее у нотариуса
- 6) Оформить доверенность на распоряжение счетом в банке и заверить ее здесь же, в банке
- 7) Предложить переводить деньги на карту
- 8) Никто, кроме владельца, счетом пользоваться не имеет права
- 9) Это незаконно, всё наследство делится поровну между наследниками

Отметьте варианты, которые являются законными и правомерными.

Практическая работа

Задание 1.

Составить две ситуационные задачи с разным результатом:

- а) Случай, когда клиент сможет получить компенсационные выплаты от АСВ при отзыве лицензии банка. Обосновать.
- б) Случай, когда клиент НЕ сможет получить компенсационные выплаты от АСВ при отзыве лицензии банка, либо получить меньше, чем сумма вкладов. Обосновать, предложить способ возврата денег.

Задание 2.

Клиент открыл в банке три депозита:

- 1) на сумму 100000 рублей;
- 2) на сумму 10000 рублей;
- 3) на сумму 1680000 рублей.

Какую общую сумму страховки получит клиент от АСВ при отзыве лицензии у банка?

Задание 3.

Клиент открыл в банке А два депозита: на сумму 100 000 рублей и на сумму 1680 000 рублей. В банке В открыта карты и на ней остаток денег в сумме 500 000 рублей.

Какую сумму страховки получит клиент от АСВ при отзыве лицензии у банка А?

Задание 4.

Банк утратил лицензию. У клиента в данном банке находилось два депозита- 1) на сумму 150000 рублей, 2) на сумму 1420000 рублей. Какую сумму по страховке получит клиент в каждом случае?

Задание 5.

Банк утратил лицензию. У клиента в данном банке находилось два депозита: 1) на сумму 15 000 рублей, 2) на сумму 1370000 рублей. Какую сумму по страховке получит клиент?

Задание 6.

Клиент открыл в банке три депозита:

- 1) на сумму 100 000 рублей;
- 2) на сумму 10000 рублей;
- 3) на сумму 1 395 000 рублей.

Какую общую сумму страховки получит клиент от АСВ при отзыве лицензии у банка?

Задание 7.

Клиент открыл в банке А два депозита: на сумму 100 000 рублей и на сумму 250 000 рублей. В банке В открыта карты и на ней остаток денег в сумме 1100 000 рублей.

Какую сумму страховки получит клиент от АСВ при отзыве лицензии у банка В?

Задание 8.

Составить тест из 12 вопросов с 3 вариантами ответов, по 5 вопросов по следующим пройденным темам:

- 1) Налогообложение доходов по вкладам
- 2) Порядок выдачи вклада по доверенности
- 3) Порядок выдачи вклада после смерти вкладчика
- 4) Порядок наложения и снятия ареста со вклада

Задача 9.

Клиент открыл депозит в сумме 120 тысяч рублей сроком на 6 месяцев (181 день), по ставке 11% годовых. Какую конечную сумму получит клиент, если проценты по депозиту начисляются по простой формуле в конце срока?

Задача 10.

В договоре на открытие вклада прописана ставка 9%, срок 2 года, проценты начисляются в конце срока. Какая сумма будет на счете у клиента через 2 года, если он положил на вклад 15000 рублей?

Задача 11.

Клиент банка открыл депозит на сумму 20000 рублей сроком на 3 года под 7% годовых. Сколько денег получит клиент по окончании срока вклада, если проценты начисляются ежегодно и капитализируются?

Задача 12.

По условиям депозитного договора вкладчик имеет право как вносить дополнительные средства на счет, так и снимать средства со счета.

Процентный доход начисляется банком ежемесячно (в последний день месяца) на сумму, исчисляемую как среднемесячный остаток средств на счете. Проценты перечисляются на отдельный счет и могут быть сняты.

Процентная ставка составляет 9% годовых. Счет открыт 01.03 на срок 6 месяцев.

Сумма вклада — 50 тыс. руб.

15.03 вкладчик снял со счета 2 тыс. руб.;

02.04 положил на счет 3 тыс. руб., а 17.04 — еще 3 тыс. руб.;

12.05 снял со счета 3 тыс. руб., а 03.06 положил 5 тыс. руб.

Какую сумму процентов клиент получит за весь срок действия договора?

Задача 13.

В договоре на открытие вклада прописана ставка 8,5%, срок 1,5 года (546), проценты начисляются ежеквартально и перечисляются на карту, а с карты проценты были сняты сразу после начисления. Он положил на вклад 150000 рублей сначала, через полгода добавил еще 85000 рублей. А спустя год клиент снял вклад досрочно. Какую сумму получит клиент, если ставка досрочного закрытия 0,01 %

Контрольная работа 1

1. Счета открываются на определенный срок и приносят доход вкладчикам в зависимости от длительности хранения в банке:

- а) Вклады до востребования
- б) Срочные вклады
- в) Карточные счета, в том числе кредитные

2. Банковский сберегательный сертификат предназначен для:

- а) Физических лиц
- б) Физических и юридических лиц
- в) Юридических лиц

3. Специальная организация, созданная для осуществления функций по обязательному страхованию вкладов:

- а) Агентство по страхованию вкладов

- б) ЦБ РФ
- в) Консалтинговое агентство

4. Укажите балансовый счет для учета счетов «До востребования»

- а) 40817
- б) 40702
- в) 42301
- г) 42305
- д) 20202

5. Как называется поручение клиента банку на регулярной основе и с определенной периодичностью списывать со счета клиента заранее установленные суммы и отправлять их по назначению:

- а) Доверенность
- б) Длительное поручение
- в) Платежное поручение
- г) Лицензия

6. Что дает право кредитной организации привлекать денежные средства в депозиты у клиентов физических и юридических лиц:

- а) Доверенность
- б) Длительное поручение
- в) Лицензия
- г) Платежное поручение

7. Можно ли организации, имеющей расчетный счет в банке открыть депозит?

- а) Да, такие услуги предлагаются банками клиентам
- б) Нет, депозит может быть открыт только для частных лиц
- в) Депозит может открыть на свое имя руководитель организации

8. Каким документом подтверждается факт открытия депозита

- а) Приходным кассовым ордером
- б) Договором
- в) Заявлением на открытие счета

9. Если у клиента в документе на открытие срочного вклада на 1,5 года написано в графе «%», то что имеется в виду:

- а) Это количество % по вкладу за весь срок (1,5 года)
- б) В документах указывается годовой %

10. В каком случае банк имеет право одностороннем порядке изменить процентную ставку по вкладам:

- а) По всем счетам, если банк участвует в системе страхования вкладов
- б) По счетам «До востребования»
- в) По срочным вкладам

11. Вы – клиент, имеющий временно свободную сумму денег. Вы обратились в банк с целью временного размещения средств в сберегательный сертификат. В процессе консультирования сотрудник банка рекомендовал Вам открыть срочный депозит. Его аргумент – деньги, размещенные в сберегательный сертификат, не включаются в систему страхования вкладов. Прав ли сотрудник?

- а) Да
- б) Да, только депозитные сертификаты подпадают под действие закона о страховании вкладов
- в) Нет

12. Что такое капитализация процентов по счету?

- а) Проценты причисляются на счет вклада
- б) Проценты выплачиваются в конце срока
- в) Проценты выплачиваются на отдельный счет

13. Вы - клиент. На Вашем счете в банке лежит крупная сумма денег. В каком случае Вы имеете право забрать ее по первому требованию?

- а) Если деньги лежат на счете «До востребования»
- б) Если деньги лежат на срочном вкладе
- в) Если деньги лежат на карте
- г) Все зависит от суммы
- д) В любом случае

14. Вы – клиент. Решили временно свободные денежные средства разместить частями. Часть средств положили на вклад «До востребования», часть на срок 181 день, часть на срок 1200 дней. Какое количество документов, подтверждающих факт открытия счета, будет у Вас на руках при выходе из банка:

- а) 3 (по количеству открытых счетов)
- б) 2 (1 на счет «До востребования», 1 на срочные депозиты)
- в) 1 (операции оформлялись в один день, можно все внести в один документ)

15. Депозитная политика банка это:

- а) Документ, подписываемый руководством банка
- б) Совокупность мероприятий, направленных на привлечение средств
- в) Нормативный документ ЦБ РФ, обязательный для исполнения коммерческими банками

16. Договор банковского вклада должен обязательно содержать следующие элементы:

- а) Срок действия договора
- б) Предмет договора
- в) Адреса и реквизиты сторон
- г) Наличие лицензии, дающей право банку на ведение данного вида деятельности
- д) Все верно
- е) Только а) б) г)

17. Каким образом могут быть оформлены отношения клиента и банка по банковскому вкладу:

- а) Путем открытия клиенту счета, для зачисления денежных средств
- б) Путем выдачи клиенту ценной бумаги (депозитный или сберегательного сертификата)
- в) Оба варианта верны

18. Разница между процентным доходом и процентным расходом коммерческого банка - это:

- а) Платежеспособность банка
- б) Процентная ликвидность банка
- в) Процентная маржа

19. В каком нормативном документе прописаны процедуры идентификации клиентов

- а) ФЗ-395/1
- б) ФЗ -115
- в) ГК РФ
- г) 630-П

20. Банки должны подвергать процедуре идентификации:

- а) Клиентов – физических лиц
- б) Клиентов – юридических лиц
- в) Представителей (доверенных лиц) клиента
- г) Выгодоприобретателей по проводимым клиентом операциям (сделкам)
- д) Бенефициарных владельцев юридических лиц
- е) Все варианты верны

21. Существуют ли операции, когда банкам разрешается не проводить процедуру идентификации

- а) Нет
- б) Да, на усмотрение кредитной организации
- в) Да, для этого прописаны суммовые пороги о виды операций

22. Существуют ли операции, когда банкам разрешается не проводить процедуру проверки клиента на соответствие со списками экстремистов:

- а) Нет
- б) Да, на усмотрение кредитной организации
- в) Да, для этого прописаны суммовые пороги о виды операций

23. Можно ли провести упрощенную идентификацию в электронном виде?

- а) Да, в любом случае
- б) Нет, это запрещено законодательством
- в) Да, если соблюдены требования законодательства

24. Учетная ставка – это:

- а) Ставка по счетам «До востребования»
- б) Ставка по ипотечным кредитам коммерческих банков
- в) Ставка ЦБ РФ, под которой кредитные организации размещают там депозиты
- г) Ставка ЦБ РФ, под которую кредитные организации получают кредиты в ЦБ РФ

25. Вы – сотрудник банка. Составьте алгоритм работ по оформлению срочного вклада

- а) Проконсультировать клиента, определиться вместе с ним с видом вклада
- б) Пересчитать деньги
- в) Убрать деньги в индивидуальное средство хранения
- г) Внести данные клиента в программный комплекс АБС (автоматизированные банковские системы) и открыть счет
- д) Распечатать договор
- е) Зачислить деньги на счет
- ж) Передать документы (договор и приходный кассовый ордер) на подпись клиенту
- з) Принять от клиента документы
- и) Принять от клиента деньги
- к) Проверить подлинность документов
- л) Провести идентификацию клиента

Текущий контроль успеваемости представляет собой проверку усвоения учебного материала, регулярно осуществляемую на протяжении курса обучения.

Текущий контроль результатов освоения дисциплины в соответствии с рабочей программой и календарно-тематическим планом происходит при использовании следующих обязательных форм контроля:

- *выполнение и защита лабораторных и практических работ,*
- *проверка выполнения самостоятельной работы студентов,*
- *проверка выполнения контрольных работ,*
- *выполнение и защита курсового проекта (если предусмотрено программой).*

Возможны другие формы контроля – проектная деятельность, исследовательская деятельность и др.

Во время проведения учебных занятий дополнительно используются следующие формы текущего контроля – *устный опрос, решение задач, тестирование по темам отдельных занятий.*

Выполнение и защита практических работ. Практические работы проводятся с целью усвоения и закрепления практических умений и знаний, овладения профессиональными компетенциями. В ходе практической работы студенты приобретают умения, предусмотренные рабочей программой дисциплины, учатся *использовать формулы, и применять различные методики расчета процентных ставок, комиссий и пр., анализировать полученные результаты и делать выводы, опираясь на теоретические знания.*

Содержание, этапы проведения и критерии оценивания практических работ представлены в методических указаниях по проведению практических работ.

Проверка выполнения самостоятельной работы. Самостоятельная работа

направлена на самостоятельное освоение и закрепление обучающимися практических умений и знаний, овладение профессиональными компетенциями.

Самостоятельная подготовка обучающихся по дисциплине предполагает следующие виды и формы работы:

- Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы.
- Самостоятельное изучение материала и конспектирование лекций по учебной и специальной технической литературе.
- Написание и защита доклада; подготовка к сообщению или беседе на занятии по заданной преподавателем теме.
- Выполнение расчетных заданий.
- Работа со справочной литературой и нормативными материалами.
- Оформление отчетов по лабораторным и практическим работам, и подготовка к их защите.
- Составление тестовых заданий по темам УД/МДК.

Проверка выполнения контрольных работ. Контрольная работа проводится с целью контроля усвоенных умений и знаний и последующего анализа типичных ошибок и затруднений обучающихся в конце изучения темы или раздела. Согласно календарно-тематическому плану дисциплины предусмотрено проведение следующих контрольных работ:

- Контрольная работа №1 по разделу «Основные продукты и услуги банка: депозитные операции»
- Контрольная работа № 2 по разделам «Инвестиционные продукты банка, Страховые продукты банка, услуги банка на страховом рынке, Кредитные продукты банков»
- Контрольная работа №3 по разделу «Характеристика процесса продвижения и продаж банковских продуктов, Стратегии и способы продаж банковских продуктов и услуг»

3. Результаты освоения профессионального модуля, подлежащие проверке

В результате аттестации по профессиональному модулю комплексная проверка общих и профессиональных компетенций профессионального модуля осуществляется в форме оценки качества выполнения заданий на экзамене по модулю/квалификационному экзамене:

Планируемые результаты освоения образовательной программы	Этап	Показатели и критерии оценивания результатов обучения				Вид оценочного средства
1.	2.	3.				4.
		<u>неуд.</u>	<u>удовл.</u>	<u>хорошо</u>	<u>отлично</u>	
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	1 этап: Знания	Не знает сущности и значимости своей будущей профессии, не проявляет к ней интерес	Знает сущность и социальную значимость своей будущей профессии, частично, проявляет к ней интерес. Объясняет свои функции	Знает сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляет к ней интерес. Называет область применения своей	Знает экономическую сущность и значимости своей будущей профессии, и проявляет к ней интерес. Объясняет свои функции будущей профессии в соответствии с профессиональной деятельностью полностью	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности

			будущей профессии в соответствии с профессиональной деятельностью частично	будущей профессии с помощью преподавателя	Знает как выполнить профессиональные функции качественно.	
	2 этап: Умения	Не умеет оценивать значимость своей будущей профессии для самореализации	Не умеет в полном объеме иллюстрировать область применения своей будущей профессии. не совсем верно, не полно умеет перечислить свои функции в будущей профессии в соответствии с квалификационной характеристикой;	Умеет оценивать значимость своей будущей профессии для; проявляет интерес к профессии, но выполняет самостоятельные работы с замечаниями	Умеет оценивать значимость своей будущей профессии. Умеет объяснить свои функции будущей профессии в соответствии с профессиональной деятельностью полностью	Письменное тестирование; экспертная оценка выполнения практической работы
	3 этап: практический опыт	Не владеет навыками самостоятельного применения своих функциональных обязанностей в области банковского дела	С трудностью владеет навыками применения своих функциональных обязанностей в области банковского дела	Достаточно с незначительными замечаниями овладел навыками применения своих функциональных обязанностей в области банковского дела	В полной мере овладел навыками применения своих функциональных обязанностей в области банковского дела	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	1 этап: Знания	Не знает типовые методы и способы выполнения профессиональных задач	Усвоил пороговый уровень знаний о типовых методах и способах выполнения профессиональных задач	Достаточно знает типовые методы и способы выполнения профессиональных задач	В полном объеме знает типовые методы и способы выполнения профессиональных задач	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	2 этап: Умения	Не умеет организовывать собственную деятельность, выбирать	Не достаточно научился организовывать собственную деятельность,	Научился организовывать собственную деятельность, выбирать	Научился организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности

		типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество, но иногда требуется подсказка преподавателя	выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	ости
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками организации собственной деятельности, выбора типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценки их эффективности и качества	С трудностью владеет навыками организации собственной деятельности, выбора типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценки их эффективности и качества	Достаточно с незначительными замечаниями овладел навыками организации собственной деятельности, выбора типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценки их эффективности и качества	В полной мере овладел навыками организации собственной деятельности, выбора типовых методов и способов выполнения профессиональных задач, оценки их эффективности и качества	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	1 этап: Знания	Не знает государственные стандарты социального обслуживания	Усвоил пороговый уровень знаний о государственных стандартах социального обслуживания	Достаточно знает государственные стандарты социального обслуживания	В полном объеме знает государственные стандарты социального обслуживания	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	2 этап: Умения	Не умеет использовать периодически и специальные издания, справочную литературу в профессиональной деятельности	Не достаточно умеет использовать периодически и специальные издания, справочную литературу в профессиональной деятельности	Достаточно научился использовать периодически и специальные издания, справочную литературу в профессиональной деятельности, но может допускать неточности	В полной мере научился использовать периодически и специальные издания, справочную литературу в профессиональной деятельности	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками пользования информацией для выполнения профессиональных задач	С трудностью владеет навыками пользования информацией для выполнения профессиональных задач	Достаточно с незначительными замечаниями овладел навыками пользования информацией	В полной мере овладел навыками пользования информацией для выполнения профессиональных задач	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы

			ьных задач	для выполнения профессиональных задач		
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	1 этап: Знания	Не знает как ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Не в полной мере знает как ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	В целом усвоил знания ориентировки в условиях частой смены технологий в условиях частой смены профессиональной деятельности	Знает как ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	2 этап: Умения	Не умеет ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Не достаточно умеет ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	В целом умеет ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Умеет ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками ориентировки в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	С трудностью владеет навыками ориентировки в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Достаточно с незначительными замечаниями овладел навыками ориентировки в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	В полной мере овладел навыками ориентировки в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками межличностного общения и установления психологического контакта с учетом межкультурных и этнических различий	С трудом владеет навыками межличностного общения и установления психологического контакта с учетом межкультурных и этнических различий	Не в полной мере владеет навыками межличностного общения и установления психологического контакта с учетом межкультурных и этнических различий	Владеет навыками межличностного общения и установления психологического контакта с учетом межкультурных и этнических различий	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы
ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	1 этап: Знания	Не знает как осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	С трудом владеет знаниями об осуществлении и расчетно-кассового обслуживания клиентов	Не в полной мере владеет знаниями об осуществлении и расчетно-кассового обслуживания клиентов	Знает как осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	2 этап: Умения	Не умеет осуществлять расчетно-кассовое обслуживание	С трудом умеет осуществлять расчетно-кассовое	Не в полной мере умеет осуществлять расчетно-кассовое	Умеет осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и

		клиентов	обслуживание клиентов	обслуживание клиентов		самостоятельности
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками расчетно-кассового обслуживания клиентов	С трудом владеет навыками расчетно-кассового обслуживания клиентов	Не в полной мере владеет навыками расчетно-кассового обслуживания клиентов	Владеет навыками расчетно-кассового обслуживания клиентов	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы
ПК 1.2. Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	1 этап: Знания	Не знает как осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	С трудом владеет знаниями об осуществлении и безналичных платежей с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	Не в полной мере владеет знаниями об осуществлении и расчетно-кассового обслуживания клиентов	Знает как осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	2 этап: Умения	Не умеет осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	С трудом умеет осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	Не в полной мере умеет осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	Умеет осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками осуществления безналичных платежей с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	С трудом владеет навыками осуществления безналичных платежей с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	Не в полной мере владеет навыками осуществления безналичных платежей с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	Владеет навыками осуществления безналичных платежей с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы
ПК 1.3.	1 этап: Знания	Не знает как осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.	С трудом владеет знаниями об осуществлении и расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней.	Не в полной мере владеет знаниями об осуществлении и расчетно-кассового обслуживания клиентов	Знает как осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	2 этап: Умения	Не умеет осуществлять расчетное	С трудом умеет осуществлять	Не в полной мере умеет осуществлять	Умеет осуществлять расчетное обслуживание	устный опрос; мониторинг роста

Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней		обслуживание счетов бюджетов различных уровней.	расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.	расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней.	счетов бюджетов различных уровней.	творческой активности и самостоятельности
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками осуществления расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней.	С трудом владеет навыками осуществления расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней.	Не в полной мере владеет навыками осуществления расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней.	Владеет навыками осуществления расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней.	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы
ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты	1 этап: Знания	Не знает как осуществлять межбанковские расчеты	С трудом владеет знаниями об осуществлении и межбанковских расчетов	Не в полной мере владеет знаниями об осуществлении и межбанковских расчетов	Знает как осуществлять межбанковские расчеты	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	2 этап: Умения	Не умеет осуществлять межбанковские расчеты	С трудом умеет осуществлять межбанковские расчеты	Не в полной мере умеет осуществлять межбанковские расчеты	Умеет осуществлять межбанковские расчеты.	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками осуществления межбанковских расчетов.	С трудом владеет навыками осуществления межбанковских расчетов	Не в полной мере владеет навыками осуществления межбанковских расчетов.	Владеет навыками осуществления межбанковских расчетов	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы
ПК 1.5. Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям	1 этап: Знания	Не знает как осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.	С трудом владеет знаниями об осуществлении и международных расчетов по экспортно-импортным операциям.	Не в полной мере владеет знаниями об осуществлении и международных расчетов по экспортно-импортным операциям.	Знает как осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	2 этап: Умения	Не умеет осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.	С трудом умеет осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.	Не в полной мере умеет осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.	Умеет осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками осуществления международных расчетов по экспортно-импортным	С трудом владеет навыками осуществления международных расчетов по экспортно-	Не в полной мере владеет навыками осуществления международных расчетов по экспортно-	Владеет навыками осуществления международных расчетов по экспортно-импортным операциям.	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы

		операциям.	импортным операциям.	импортным операциям.		
ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	1 этап: Знания	Не знает как обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	С трудом владеет знаниями об обслуживании расчетных операций с использованием различных видов платежных карт	Не в полной мере владеет знаниями об обслуживании расчетных операций с использованием различных видов платежных карт.	Знает как осуществлять обслуживание расчетных операций с использованием различных видов платежных карт.	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	2 этап: Умения	Не умеет обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.	С трудом умеет обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	Не в полной мере умеет обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.	Умеет обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.	устный опрос; мониторинг роста творческой активности и самостоятельности
	3 этап: Практический опыт	Не владеет навыками обслуживания расчетных операций с использованием различных видов платежных карт	С трудом владеет навыками обслуживания расчетных операций с использованием различных видов платежных карт.	Не в полной мере владеет навыками обслуживания расчетных операций с использованием различных видов платежных карт	Владеет навыками обслуживания расчетных операций с использованием различных видов платежных карт	практические задания; экспертная оценка выполнения практической работы

4. Структура контрольно-оценочных средств, для квалификационного экзамена

4.1. Перечень вопросов, выносимых на экзамен по модулю/квалификационный экзамен:

1. Нормативно-правовое регулирование депозитных операций.
2. Вкладчики банка. Идентификация клиентов при открытии вклада
3. Налогообложение доходов по вкладам
4. Порядок выдачи вклада по доверенности
5. Порядок выдачи вклада после смерти вкладчика
6. Понятие депозит (вклад). Классификация депозитов
7. Оформление завещательного распоряжения и его отмена
8. Порядок наложения и снятия ареста со вклада
9. Ведение обезличенных металлических счетов (ОМС)
10. Пролонгация и капитализация вкладов
11. Система страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации
12. Договор банковского вклада, его правовая основа. Порядок заключения договора банковского вклада. Формы договора банковского вклада. Стандартное содержание договора банковского вклада
13. Порядок начисления процентов по вкладам (депозитам)
14. Порядок распоряжения вкладами физических лиц (совершеннолетних дееспособных, недееспособных, несовершеннолетних) резидентов и нерезидентов

15. Порядок оформления доверенности на распоряжение банковским вкладом и выдачи денежных средств доверенному лицу.
16. Основания наследования прав на денежные средства в банках: наследование по закону, наследование по завещанию.
17. Договор обезличенного металлического счёта. Права и обязанности сторон
18. Порядок формирования и хранения досье клиентов
19. Экономическая сущность, принципы, функции кредита
20. Понятие лизинга, объект и субъект лизинга
21. Классификация кредитов по срокам пользования, по методу погашения, по видам обеспечения
22. Понятие овердрафта его преимущества и недостатки
23. Способы и порядок погашения кредитов
24. Понятие и структура кредитного портфеля банка
25. Кассовые и расчетные операции банков
26. Пассивные и активные операции банков
27. Операции банков с ценными бумагами клиентов
28. Валютные операции банка
29. Валютный контроль
30. Операции банков с наличной иностранной валютой
31. Факторинговые и форфейтинговые операции
32. Платежные системы, виды, особенности
33. Виды пластиковых карт, особенности
34. Дистанционное банковское обслуживание
35. Страховые продукты, банкострахование
36. ФЗ-115, обязанности и полномочия банков
37. Инвестиционные продукты банков
38. Качество банковских услуг. Параметры качества
39. Продвижение банковских продуктов. Реклама
40. Стратегии привлечения клиентов, каналы
41. Понятие «продажа», особенности продажи банковских продуктов и услуг
42. Ценообразование банковских продуктов
43. Кросс-продукты. Матрица кросс-продаж
44. Скрипты, технологии консультирования
45. 7 шагов продаж
46. Работа с возражениями клиентов
47. Профессиональные и личностные качества менеджера по продажам
48. Ошибки менеджеров по продажам, допускаемые при общении с клиентом
49. Холодные звонки, понятие и особенности
50. Дистанционные каналы продаж

4.2. Практические задания:

Задание 1. Присвойте номер лицевому счету клиента, открывшего счет в филиале банка под номером 35: негосударственное предприятие открытое акционерное общество «Крокус», занимающееся производственной деятельностью, валюта – российский рубль, порядковый номер лицевого счета – 30687, защитный ключ – 2.

Задание 2. Банком принят депозит в сумме 100 000 рублей сроком на 6 месяцев, по ставке 12% годовых, проценты ежеквартально с капитализацией. Какую конечную сумму получит клиент по окончании срока вклада?

Задание 3. Клиент открыл банковский вклад на сумму 100000 рублей под процентную ставку 13% годовых с начислением процентов один раз в полгода с капитализацией. Какую конечную сумму он получит через год?

Задание 4. Заключается договор страхования от несчастных случаев и болезней.

Страховая сумма по договору страхования составляет 100 тыс.руб. Базовый страховой тариф составляет 0,55%. В отношении страхователя применяется повышающий поправочный коэффициент в связи с занятием рисковым видом спорта – 1,20. Рассчитайте размер страхового взноса по договору страхования.

Задание 5. Хозяйствующий субъект застраховал свое имущество сроком на 1 год от стихийных бедствий на сумму 500 млн. руб. Ставка страхового тарифа – 2,0. За соблюдение правил пожарной безопасности страховщик предоставляет страхователю скидку 5%. Рассчитайте размер базового страхового взноса.

Задание 6. Присвойте номер лицевого счету клиента, открывшего счет в филиале банка под номером 16: негосударственное коммерческое предприятие «Прогресс», занимающееся производственной деятельностью, валюта – доллар США, порядковый номер лицевого счета – 8900, защитный ключ – 4.

Задание 7. Клиент открыл в банке три депозита:

- 1) на сумму 100000 рублей;
- 2) на сумму 10000 рублей;
- 3) на сумму 1680000 рублей.

Какую общую сумму страховки получит клиент от АСВ при отзыве лицензии у банка?

Задание 8. Банком принят депозит в сумме 800 000 рублей сроком на 181 день под процентную ставку 7% годовых, проценты начисляются в конце срока, вклад автоматически пролонгируется проценты капитализируются. При досрочном закрытии вклада ставка 0,1%. Какую сумму получит клиент, если снимет депозит через 1 год и 1 месяц?

Задание 9. Рассчитать воронку продаж, если известно, что она состоит из 4 этапов, четвертый – получение кредитной карты в офисе банка. Рекламу в интернете увидели 1000 человек, зашли на сайт банка 120 человек, подали заявку на кредитную карту через сайт банка 10% из них, получили карту 2 человека.

Задание 10. Рассчитать количество клиентов, купивших продукт банка, если известно, что воронка состоит из 4 этапов, четвертый – покупка продукта банка. Воронка выглядит следующим образом: рекламу в интернете увидели 1000 человек, зашли на сайт банка 10%, подали заявку через сайт банка 70%, приобрели продукт 20%.

Задание 11. Страхователь пожелал заключить договор страхования от несчастных случаев и болезней. Страховая сумма по договору страхования составляет 300 тыс. руб. В связи с тем, что страхователь является инкассатором, страховщик применил к договору страхования повышающий коэффициент 1,4. Рассчитайте страховой взнос по договору страхования, если базовый страховой тариф равен 0,45%.

Задание 12. Коммерческий банк в Москве установил следующую котировку доллара США к рублю:

Покупка – 85,86

Продажа – 88,11

Определить: сколько рублей будет получено от клиента при обмене 250 долл. США?

Задание 13. Рассчитать количество клиентов, купивших продукт банка, если известно, что воронка состоит из 4 этапов, четвертый – покупка продукта банка. Воронка выглядит следующим образом: рекламу в интернете увидели 1000 человек, зашли на сайт банка 10%, подали заявку через сайт банка 70%, приобрели продукт 20%.

Задание 14. Рассчитать сумму овердрафта и процентный платеж по нему. Остаток денежных средств на счете клиента в банке 600 тыс. руб. В банк поступили документы на оплату клиентом сделки на сумму 800 тыс. руб. Процент за овердрафт составляет 16,5% годовых. Поступление денежных средств на счет клиента происходит через каждые 9 дней после уплаты указанной сделки. Число дней в году 365.

Задание 15. Рассчитать следующий платеж по кредитной карте, если кредитный лимит на карте 1 млн. рублей, из них потрачено на покупки 330 тыс. рублей и больше

покупок не совершалось, минимальный платеж по карте 8%, средства выдаются под 30% годовых.

Задание 16. Коммерческий банк в Москве установил следующую котировку доллара США к рублю:

Покупка – 86,56

Продажа – 89,11

Определить: сколько долларов США будет получено клиентом при обмене 800000 рублей?

Задание 17. Клиент открыл вклад 25.03.2022 на сумму 400000 рублей сроком 2 года под 7,8% годовых, проценты начисляются по полугодиям без капитализации. Начисленные проценты клиентом были сняты и потрачены. Вклад был досрочно закрыт 01.05.2023 года, при досрочном закрытии проценты пересчитываются по ставке 0,1% годовых. Какую сумму получит клиент при досрочном закрытии вклада?

Задание 18. У клиента ежемесячный доход 430000 рублей, он отработал весь 2022 г. У клиента открыты вклады в 2-х банках: в первом 2000 000 рублей под 8% годовых, во втором под 7% годовых на сумму 1600 000 рублей. Оба вклада открыты на год без капитализации, доход получен в 2022 году. Рассчитать вероятность уплаты НДФЛ на доходы по вкладам за 2022 год и сумму к уплате.

Задание 19. У клиента было куплено 360 долларов США по курсу 86 р. 60 коп. Курс Банка России 88, 2456. Определите доход банка от проведенной операции.

Задание 20. Клиент открыл банковский вклад на сумму 300 000 рублей под процентную ставку 6,3% годовых с начислением процентов один раз в полгода с капитализацией. Какую конечную сумму он получит через год?