

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

СРЕДНЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ

  
УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по УР  
/ М.А. Матсева  
«05» / 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 03

ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ  
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ «АГЕНТ  
БАНКА»

по специальности 38.02.07 Банковское дело

Черкесск 2021 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.07 Банковское дело, направление подготовки 38.00.00 Экономика и управление

Организация-разработчик СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА»

Разработчики:

Джемакулова М.К.-Г. - преподаватель СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА»

Одобрена на заседании цикловой комиссии «Экономические дисциплины»

от «04» 02 2021 г. протокол № 6

Руководитель образовательной программы  З.Х. Джашеева

Рекомендована методическим советом колледжа

от «05» 02 2021 г. протокол № 2

# **СОДЕРЖАНИЕ**

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ,  
ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

**1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля**

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 2.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 4.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 9.	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ОК 11.	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<b>Код</b>	<b>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</b>
ВД	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 1.1.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов
ПК 1.4.	Осуществлять межбанковские расчеты
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам
уметь	осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг; выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк; выявлять потребности клиентов; определять преимущества банковских продуктов для клиентов; ориентироваться в продуктовой линейке банка; консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка; консультировать клиентов по тарифам банка; выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка; формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; использовать личное имиджевое воздействие на клиента;

	<p>переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;  формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;  осуществлять обмен опытом с коллегами;  организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;  использовать различные формы продвижения банковских продуктов;  осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.</p>
знать	<p>определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;  классификацию банковских операций;  особенности банковских услуг и их классификацию;  параметры и критерии качества банковских услуг;  понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;  структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;  определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;  понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;  продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;  основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;  организационно-управленческую структуру банка;  составляющие успешного банковского бренда;  роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;  понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;  особенности продажи банковских продуктов и услуг;  основные формы продаж банковских продуктов;  политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;  условия успешной продажи банковского продукта;  этапы продажи банковских продуктов и услуг;  организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;  отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;  способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;  способы продвижения банковских продуктов;  правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;  принципы взаимоотношений банка с клиентами;  психологические типы клиентов;  приёмы коммуникации;  способы выявления потребностей клиентов;  каналы для выявления потенциальных клиентов.</p>

## 1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов: 248 часов

Из них на освоение:

**МДК. 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка» – 104 часа**

в том числе, самостоятельная работа – 2 часа.

на практики, в том числе учебную - 72 часа

и производственную (по профилю специальности) – 72 часа

## 2. Структура и содержание профессионального модуля

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузок и, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.						
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Промежуточная аттестация	Самостоятельная работа
			Обучение по МДК			Практики			
			Всего	В том числе		Учебная	Производственная		
Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Выполнение работ по профессии «Агент банка»	<b>104</b>	<b>100</b>	50	-	-	-	<b>2</b>	<b>2</b>
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК2.2.ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Учебная практика	<b>72</b>				<b>72</b>			
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2 ОК 1.ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5.ОК9. ОК 10. ОК 11.	Производственная практика (по профилю специальности), часов	<b>72</b>					<b>72</b>		
	<i>Промежуточная аттестация</i>		-	-	-	-	-		-
	<b>Всего:</b>	<b>248</b>	<b>100</b>	<b>50</b>	-	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

## 2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем в часах
1	2	3
<b>МДК. 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»</b>		<b>104</b>
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>		
<b>Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.</b>	<b>Содержание</b>	
	Введение	2
	1.Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь.	8
	2.Классификация банковских операций. Активные операции	
	3.Пассивные операции. Посреднические операции банка	
	4.Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту	
	5.Классификация банковских услуг по критериям: срок предоставления, степень сложности, степень доходности, риска и новизны	
	6. Особенности банковских услуг: базовые, функциональные:	
	7.Специфические, характерные особенности банковских услуг	
	8.Качество банковских услуг.	
9.Критерии качества банковской услуги.		
<b>Практические занятия</b>	8	
1. Практическое занятие «Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг»	2	
2. Практическое занятие «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет».	2	
3 Практическое занятие. Кейс «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты».	2	
4. Практическое занятие «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей».	2	
<b>Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.</b>	<b>Содержание</b>	6
	1. Понятие жизненного цикла банковского продукта. 2.Этапы жизненного цикла банковского продукта.	

	3.Понятие цены на банковский продукт.	
	4.Особенности ценообразования в банке.	
	5.Ценовая политика.	
	6.Тарифы на банковские услуги.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>
	1. Практическое занятие «Консультирование клиентов по тарифам банка».	2
	2. Практическое занятие Кейс «Проблемы ценообразования в банках».	2
	3. Практическое занятие «Практическое задание на определение ценовой политики банка».	2
<b>Тема 1.3 Продуктовая линейка банка</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>
	1.Понятие продуктовой линейки.	
	2.Иерархический метод классификации банковских услуг.	
	3.Основные критерии классификации банковских услуг.	
	4.Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка.	
	5.Система управления продуктами коммерческого банка.	
	6.Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы.	
	7.Продуктовая линейка для корпоративных клиентов.	
	8.Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса.	
	9.Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>8</b>
	1. Практическое занятие «Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов».	2
	2. Практическое занятие «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».	2
	3. Практическое занятие «Выявление потребностей клиентов. Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица»	2
4. Практическое занятие «Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи». Кейс 1. «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи». Кейс 2. «Что хочет от банков поколение миллениум».	2	
<b>Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка.</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>
	1.Организационно-управленческая структура банка.	



<b>Конкурентоспособность банковских продуктов.</b>	2.Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности).	
	3.Составляющие успешного банковского бренда.	
	4.Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	
	5.Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка.	
	6.Факторы, определяющие банковскую конкуренцию	
	7. Виды банковских рейтингов.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>
	1. Практическое занятие «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств».	2
	2. Практическое занятие «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов».	2
	3. Практическое занятие «Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг».	2
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1</b>		
1. Работа с сайтом АРБ ( <a href="http://arb.ru/">http://arb.ru/</a> ) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц.		1
2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.		
3. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки.		
4. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): ознакомление с организационной структурой банка, его логотипом, слоганом, миссией, ценностями банка, его лицензиями, составом акционеров, историей развития.		
5. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств.		
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>		
<b>МДК. 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»</b>		
<b>Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>	8
	1. Особенности продажи банковских продуктов и услуг.	
	2.Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки - стационарная и дистанционная формы	
	3.Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные)	
	4.Перекрестные продажи cross-sales.	
	5.Стратегия пакетирования банковских продуктов.	
	6.Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимуществами системы Интернет –банкинга для клиента и банка. Система «Мобильный банк»	
	7.Политика банка в области продаж банковских продуктов.	
	8.Организация продаж банковских продуктов.	

	9.Условия успешной продажи банковского продукта.	
	10.Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта).	
	11.Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов. Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж	
	12. Этапы и методы продажи банковских продуктов и услуг.	
	13.Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>10</b>
	1. Практическое занятие «Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка»	2
	2. Практическое занятие «Кейс «Privatebanking-сервис мирового уровня»	2
	3. Практическое занятие «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания».	2
	4. Практическое занятие «Кейс «Интернет-банкинг».	2
	5. Практическое занятие «Пластиковая безопасность».	2
<b>Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>
	1.Понятие продвижения банковских продуктов.	
	2.Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения.	
	3.Способы продвижения банковских продуктов. Банковская реклама и связи с общественностью.	
	4.Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта	
	5.Формирование общественного мнения (PublicRelation). Поддержание связи с органами власти (GovernmentRelations).	
	6.Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	
	7.Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>
	1.Практическое занятие «Реклама для VIP-клиентов банка».	2
2. Практическое занятие «Рекламируем наш банк».	2	
3. Практическое занятие «Кейс «Благотворительность».	2	
<b>Тема 2.3 Формирование клиентской базы</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>
	1. Понятие и признаки клиента банка.	
	2.Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов	
	3.Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами.	
	4. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.	

	5.Каналы для выявления потенциальных клиентов.	
	6.Приёмы коммуникации.	
	7.Способы выявления потребностей клиентов.	
	8.Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>
	1. Практическое занятие «Организация и проведение презентаций с целью поиска потенциальных клиентов».	2
	2. Практическое занятие Кейс «Банковская реклама»	2
	3. Практическое занятие «Основные методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам».	2
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела № 2.</b>		
1. Подготовка презентаций на темы: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Перекрестные продажи cross-sales.</li> <li>- Финансовый супермаркет- розничные продажи типовых услуг.</li> <li>- Финансовый бутик Privatebanking.</li> <li>- Стратегия пакетирования банковских продуктов.</li> <li>- Элементы стратегии продаж внутри банка.</li> <li>- Фронт-офис продаж банка.</li> <li>- Персональные продажи.</li> <li>- Имиджевая реклама.</li> <li>- Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама.</li> <li>- Реклама в прессе.</li> <li>- Радио и телереклама.</li> <li>- Спонсоринг.</li> <li>- Продакт-плейсмент.</li> <li>- Паблик рилейшнз (PR).</li> <li>- Медиа – рилайшенз.</li> <li>- GovernmentRelations.</li> <li>- Основные особенности маркетинга взаимоотношений.</li> <li>- Преимущества лояльного клиента.</li> <li>- CRM – система.</li> <li>- Процесс формирования лояльности клиентов.</li> <li>- Кобрендинговые программы лояльности клиентов.</li> </ul> 2. Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов».		1
<b>Учебная практика</b>		
<b>Виды работ</b>		<b>72</b>
1. Урок-экскурсия в банк.		

<p>2. Занятия в лаборатории «Учебный банк». Тематика занятий: «Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций)»;</p> <p>3. Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов».</p> <p>5. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов.</p> <p>6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации.</p> <p>7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности.</p> <p>8. Изучение стратегии развития банка.</p> <p>9. Изучение модели компетенций сотрудников банка.</p> <p>10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников.</p> <p>11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.</p> <p>12. Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог».</p> <p>13. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту».</p> <p>14. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону».</p> <p>15. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».</p> <p>16. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».</p> <p>17. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж».</p> <p>18. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов.</p> <p>19. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ.</p> <p>20. Организация презентации банковских продуктов и услуг.</p> <p>21. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг».</p> <p>22. Тренинг «Определение типа клиента».</p> <p>23. Практикум «Моделирование поведения клиента».</p> <p>24. Групповое обсуждение вопросов: Основные ошибки в общении с клиентами.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Понятие «трудный клиент».</li> <li>- Причины появления трудных клиентов.</li> <li>- Преодоление безразличия клиентов.</li> <li>- Критерии выбора банка клиентами.</li> <li>- Причины, по которым клиент меняет банк.</li> <li>- Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами.</li> </ul>	
<p><b>Курсовой проект (работа) не предусмотрен</b></p>	<p>-</p>
<p><b>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены</b></p>	<p>-</p>

Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) <i>не предусмотрена</i>	-
<b>Производственная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</b> <b>Виды работ</b> 1. Знакомство с банком: - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности), - наличие лицензий на момент прохождения практики, - состав акционеров банка; - схему организационной структуры банка; - состав филиальной сети; - информацию о рейтингах и премиях банка; - проводимые банком ребрендинг и рестайлинг; - состав обслуживаемой клиентуры. 2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений). 3. Знакомство с продуктовой линейкой банка. 4. Изучение тарифов банка. 5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов. 6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке. 7. Анализ клиентской базы банка. 8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов. 9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды). 10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов. 11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка). 12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке 13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.	72
<i>Промежуточная аттестация</i>	2
<b>Всего</b>	<b>248</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

##### МДК. 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»

Лаборатория «Учебный банк», оснащенный оборудованием:

Рабочие места преподавателя и обучающихся: стол ученический – 10 шт., стул ученический – 20 шт., стол преподавателя – 1 шт., стул – 1 шт., учебная доска, жалюзи вертикальные - 3 шт.

Комплект учебно-методической документации, нормативно-справочная литература, бланковая документация, плакаты

Технические средства обучения: мультимедийное оборудование (ноутбук, экран на штативе, проектор); моноблок - 10 шт.; многофункциональное устройство - 5 шт.; контрольно-кассовая машина "Меркурий 115 К" - 2 шт.; счетчик банкнот 70 - 1 шт.; детектор валют SPEED BJ-1600 IR - 1 шт., калькуляторы - 10 шт.

Программное обеспечение общего и профессионального назначения

##### Учебная практика

Лаборатория «Учебный банк», оснащенный оборудованием:

Рабочие места преподавателя и обучающихся: стол ученический – 10 шт., стул ученический – 20 шт., стол преподавателя – 1 шт., стул – 1 шт., учебная доска, жалюзи вертикальные - 3 шт.

Комплект учебно-методической документации, нормативно-справочная литература, бланковая документация, плакаты

Технические средства обучения: мультимедийное оборудование (ноутбук, экран на штативе, проектор); моноблок - 10 шт.; многофункциональное устройство - 5 шт.; контрольно-кассовая машина "Меркурий 115 К" - 2 шт.; счетчик банкнот 70 - 1 шт.; детектор валют SPEED BJ-1600 IR - 1 шт., калькуляторы - 10 шт.

Программное обеспечение общего и профессионального назначения

##### Производственная практика (по профилю специальности)

Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенный оборудованием: Рабочие места преподавателя и обучающихся: доска меловая – 1 шт., стол ученический – 12 шт., стул ученический – 24 шт., стол преподавателя – 1 шт., стул – 1 шт., жалюзи вертикальные - 2 шт.

Комплект учебно-методической документации, нормативно-справочная литература, бланковая документация, плакаты

Технические средства обучения: мультимедийное оборудование (ноутбук, экран на штативе, проектор).

Производственная практика реализуется в организациях финансово-кредитного профиля, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности: 08 Финансы и экономика.

Оборудование организаций и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики соответствует содержанию профессиональной деятельности и дает возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

#### 3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Банковские операции [Текст]: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / под ред. О.И.Лаврушина.- 3-е изд., перераб.- М.: КНОРУС, 2018.-384с.
--

Тавасиев, А.М. Банковское дело в 2ч. Часть 1. Общие вопросы банковской деятельности [Текст]: учебник для академического бакалавриата / А.М.Тавасиев.- 2-е изд., пер. и доп.- М.: Юрайт, 2019.- 186с.
--

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
<p>ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов</p> <p>ПК 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты.</p> <p>ПК 1.6 Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p> <p>ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов</p> <p>ОК 1.Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p>ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.</p> <p>ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.</p> <p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.</p> <p>ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p> <p>ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.</p>	<p>Оценка <i>«отлично»</i> - обучающийся показывает полные и глубокие знания программного материала, логично и аргументировано отвечает на поставленный вопрос, а также дополнительные вопросы, показывает высокий уровень теоретических знаний. Практическую часть выполняет на 100%.</p> <p>Оценка <i>«хорошо»</i> - обучающийся показывает глубокие знания программного материала, грамотно его излагает, достаточно полно отвечает на поставленный вопрос и дополнительные вопросы, умело формулирует выводы. В тоже время при ответе допускает несущественные погрешности. Практическую часть выполняет на 90%-80%.</p> <p>Оценка <i>«удовлетворительно»</i> - обучающийся показывает достаточные, но не глубокие знания программного материала; при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Для получения правильного ответа требуется уточняющие вопросы. Практическую часть выполняет на 70%-60%.</p> <p>Оценка <i>«неудовлетворительно»</i> - обучающийся показывает недостаточные знания программного материала, не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускаются грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на поставленный вопрос или затрудняется с ответом. Практическую часть выполняет на менее 50%.</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося в процессе выполнения практических работ, устного опроса, вопросы к ДЗ</p> <p>Оценка деятельности обучающегося при выполнении работ по учебной практике</p> <p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе практики производственной (по профилю специальности)</p> <p>Дифференцированный зачет</p> <p>Экзамен (квалификационный) ПМ.03</p>

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»**

**СРЕДНЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ**

**Фонд оценочных средств**

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации  
образовательной программы

**по профессиональному модулю**

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,  
должностям служащих

**для специальности 38.02.07 Банковское дело**

форма проведения оценочной процедуры  
**экзамен (квалификационный)**

**г. Черкесск, 2021 год**



# 1. Паспорт фонда оценочных средств

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Показатели и критерии оценки
<p><b>Иметь практический опыт (ПОп):</b> консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам</p> <p><b>Уметь (Уп):</b> - осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</li> <li>- выявлять потребности клиентов;</li> <li>- определять преимущества банковских продуктов для клиентов;</li> <li>- ориентироваться в продуктовой линейке банка;</li> <li>- консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</li> <li>- консультировать клиентов по тарифам банка;</li> <li>- выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;</li> <li>- формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</li> <li>- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;</li> <li>- переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;</li> <li>- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>- осуществлять обмен опытом с коллегами;</li> <li>- организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;</li> <li>- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.</li> </ul> <p><b>Знать(Зп):</b> - определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- классификацию банковских операций;</li> </ul>	<p>Демонстрация консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам</p> <p>Умение осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг</p> <p>Выявление потребности клиентов и мнения клиентов о качестве банковских услуг</p> <p>Выявление преимущества банковских продуктов для клиентов</p> <p>Умение консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка, по тарифам банка</p> <p>Умение формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка и использовать личное имиджевое воздействие на клиента</p> <p>Умение осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов и переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка, а также формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг.</p> <p>Понимание банковской операции, банковской услуги и банковского продукта</p> <p>Определение ценовой политики банка, ее объекты и типы, а также продуктовой линейки банка и ее структуру</p> <p>Умение предлагать основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений</p> <p>Знание организационно-управленческой структуры банка, составляющих успешного банковского бренда, формы продаж банковских продуктов, политику банка в области продаж</p>	<p>Оценка деятельности обучающегося в процессе выполнения практических работ, устного опроса, вопросы к ДЗ</p> <p>Оценка «отлично» - обучающийся показывает полные и глубокие знания программного материала, логично и аргументировано отвечает на поставленный вопрос, а также дополнительные вопросы, показывает высокий уровень теоретических знаний. Практическую часть выполняет на 100%.</p> <p>Оценка «хорошо» - обучающийся показывает глубокие знания программного материала, грамотно его излагает, достаточно полно отвечает на поставленный вопрос и дополнительные вопросы, умело формулирует выводы. В тоже время при ответе допускает несущественные погрешности. Практическую часть выполняет на 90%-80%.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» - обучающийся показывает достаточные, но не глубокие знания программного материала; при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности банковских услуг и их классификацию;</li> <li>- параметры и критерии качества банковских услуг;</li> <li>- понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</li> <li>- структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;</li> <li>- определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;</li> <li>- понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;</li> <li>- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;</li> <li>- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;</li> <li>- организационно-управленческую структуру банка;</li> <li>- составляющие успешного банковского бренда;</li> <li>- роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;</li> <li>- понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;</li> <li>- особенности продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>- основные формы продаж банковских продуктов;</li> <li>- политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>- условия успешной продажи банковского продукта;</li> <li>- этапы продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;</li> <li>- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;</li> <li>- способы продвижения банковских продуктов;</li> <li>- правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>- принципы взаимоотношений банка с клиентами;</li> <li>- психологические типы</li> </ul>	<p>банковских продуктов и услуг, этапы продажи банковских продуктов и услуг, организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов, приёмы коммуникации, способы выявления потребностей клиентов, а также каналы для выявления потенциальных клиентов</p> <p>Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам.</p> <p>Демонстрация профессиональных знаний банковских продуктов для кредитных организаций.</p> <p>Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам.</p> <p>Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.</p> <p>Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам.</p> <p>Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач</p> <p>Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>Широта использования различных источников информации, включая электронные.</p> <p>Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории</p>	<p>выводами. Для получения правильного ответа требуется уточняющие вопросы. Практическую часть выполняет на 70%-60%. Оценка «неудовлетворительно» - обучающийся показывает недостаточные знания программного материала, не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускаются грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на поставленный вопрос или затрудняется с ответом. Практическую часть выполняет на менее 50%.</p>
---	--	---

<p>клиентов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- приёмы коммуникации;</li> <li>- способы выявления потребностей клиентов;</li> <li>- каналы для выявления потенциальных клиентов.</li> </ul> <p>ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов</p> <p>ПК 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты</p> <p>ПК 1.6 Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p> <p>ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов</p> <p><b>ОК 01</b> Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p><b>ОК 02</b> Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p><b>ОК 03</b> Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие</p> <p><b>ОК 04</b> Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами</p> <p><b>ОК 05</b> Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p><b>ОК 09</b> Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p><b>ОК 10</b> Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> <p><b>ОК 11</b> Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере</p>	<p>профессионального развития и самообразования;</p> <p>осознанное планирование повышения квалификации.</p> <p>Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.</p> <p>Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения</p> <p>Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста</p> <p>Демонстрация навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности</p> <p>Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.</p> <p>Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности.</p> <p>Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.</p>	
---	---	--

**ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ**  
**МДК. 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»**

Компетенции: **ПК 1.1, 1.4, 2.2; ОК 02**

№№	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1.		Выделите вид расчетной услуги банка клиентам, содержащий оформление согласия платежа на списание средств с его счета а) аваль, б) акцепт.	<b>ПК 1.1</b>
2.		Система оперативных расчетов, проводимых не более чем через два рабочих дня после заключения сделки.....	<b>ПК 1.1</b>
3.		Договор банковского счета – это а) консенсуальный, двусторонний, возмездный договор б) консенсуальный, двусторонний, безвозмездный договор	<b>ПК 1.1</b>
4.		Выделите банковские продукты а) вексель банка, банковский счет, б) учет векселей, банковский счет.	<b>ПК 1.1</b>
5.		Укажите наиболее привлекательный для банка ресурс а) расчетные счета, срочные депозиты, вклады граждан до востребования, б) межбанковский кредит, расчетные счета, срочные депозиты, вклады граждан до востребования.	<b>ПК 1.1</b>
6.		Учетный регистр, список объектов в определенном порядке.....	<b>ПК 1.1</b>
7.		Виды счетов, которые банк открывает своим клиентам: а) расчетные, бюджетные, ссудный, депозитный, б) расчетные, бюджетные, депозитный.	<b>ПК 1.1</b>
8.		В целях осуществления расчетно-платежных операции по поручению друг другу между банками устанавливаются: а. Дружеские отношения; б. Корреспондентские отношения; в. Кредитные отношения; г. Комиссионные отношения.	<b>ПК 1.1</b>
9.		Расчеты совершаются в двух формах: путем безналичных перечислений через систему банка или используя ..... деньги	<b>ПК 1.1</b>
10.		Овердрафтные карты – это .....карта	<b>ПК 1.1</b>
11.		Межбанковские расчеты осуществляются с помощью корреспондентских счетов: а) централизованный и центральный, б) централизованный и децентрализованный.	<b>ПК 1.4</b>
12.		Документооборот по межбанковским расчетам организован: а) на основании платежного поручения и дебетовых и кредитовых авизо, б) на основании платежного поручения и договора	<b>ПК 1.4</b>
13.		Наиболее важным источником получения валового дохода коммерческого банка является: а) проценты по ценным бумагам, б) предоставление ссуд.	<b>ПК 1.4</b>
14.		Банковский счет является открытым с момента внесения записи об	<b>ПК 1.4</b>

		открытии..... в Книгу регистрации открытых счетов	
15.		Внесение свободных денежных средств банка на счета в других банках являются прямыми .....	ПК 1.4
16.		Получение.....является целью инвестиционной деятельности	ПК 1.4
17.		Эмиссионным банком организуется система централизованных межбанковских.....	ПК 1.4
18.		Через расчетную сеть ЦБ РФ, корреспондентский счет банка, собственным системам расчетов банка, производятся посредством.....расчеты	ПК 1.4
19.		Револьверная карта – это .....вид	ПК 1.4
20.		Какие виды систем межбанковских расчетов? а) на чистой основе (система «брутто») и на валовой основе (система «нетто»), ностро; б) ностро, лоро; в) нетто, лоро; г) на чистой основе (система «нетто»), и на валовой основе (система «брутто»)	ПК 1.4
21.		К принципам кредита не относится а) обеспеченность, б) срочность.	ПК 2.2
22.		По срокам кредит не подразделяется на... а) онкольный, б) перспективный.	ПК 2.2
23.		Продать временно свободные ценности подороже, а купить подешевле-главный смысл кредитной.....	ПК 2.2
24.		Как экономическая категория кредит выражает совокупность отношений... а) по поводу мобилизации и использования временно свободных денежных средств. б) по поводу использования заемных средств различными экономическими субъектами.	ПК 2.2
25.		Обязательным объективным элементом кредита не является.....	ПК 2.2
26.		Кредит – это .....явление	ПК 2.2
27.		Система принципов защиты и реализации материальных интересов продавцов ссудного фонда в противовес аналогичным интересам заемщиков это есть.....политика	ПК 2.2
28.		Кредит, предоставляемый кредитной организацией юридическому лицу относится к .....кредиту	ПК 2.2
29.		Тест на соответствие: 1.Межбанковский кредит 2.Межбанковское кредитование  а)это привлечение и размещение на договорных началах банками между собой свободных денежных ресурсов в форме вкладов и кредитов. б))Привлечение и размещение банками между собой временно свободных денежных ресурсов кредитных учреждений	ПК 2.2
30.		Установите последовательность стадий процесса банковского кредитования:	ПК 2.2

		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. кредитный мониторинг</li> <li>2. рассмотрение кредитной заявки</li> <li>3. изучение кредитоспособности заемщика</li> <li>4. подготовка и заключение кредитного договора</li> <li>5. возврат кредита</li> </ol>	
31.		<p>Всеобщим свойством, основой кредита является:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) платность,</li> <li>б) возвратность,</li> <li>в) обеспеченность.</li> </ol>	<b>ОК 02</b>
32.		<p>Кредитный комитет принимает решение:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) о сроке предоставления кредита;</li> <li>б) сумме предоставляемого кредита;</li> <li>в) процентной ставке по кредиту;</li> <li>г) существенных условиях кредитной сделки;</li> <li>д) стоимости залога.</li> </ol>	<b>ОК 02</b>
33.		<p>К IV категории качества относятся ссуды:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) сомнительные;</li> <li>б) проблемные;</li> <li>в) нестандартные;</li> <li>г) стандартные.</li> </ol>	<b>ОК 02</b>
34.		<p>Неработающий кредит — это кредит, по которому:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) нет движения средств по счету;</li> <li>б) просрочка платежей превышает два дня;</li> <li>в) просрочка платежей превышает неделю;</li> <li>г) просрочка платежей превышает 30 дней;</li> <li>д) просрочка платежей превышает 90 дней.</li> </ol>	<b>ОК 02</b>
35.		<p>По качеству выданные кредиты подразделяются:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) на три группы;</li> <li>б) четыре группы;</li> <li>в) пять групп;</li> <li>г) шесть групп;</li> <li>д) нет верного ответа.</li> </ol>	<b>ОК 02</b>
36.		<p>Мониторинг выданных кредитов осуществляет .....подразделение банка</p>	<b>ОК 02</b>
37.		<p>Операции, при осуществлении которых банк выступает в качестве кредитора - это .....</p>	<b>ОК 02</b>
38.		<p>Элементом кредитной политики, регламентируемым на этапе предварительной работы по предоставлению кредита, является количественные пределы .....</p>	<b>ОК 02</b>
39.		<p>Способы возврата кредита согласуются на стадии обсуждения .....кредита</p>	<b>ОК 02</b>
40.		<p>Субъектом банковского кредита, предоставляющим ссуду, является.....</p>	<b>ОК 02</b>

## **Вопросы для устного опроса**

**ПК 1.1, 1.4, 1.6, 2.2; ОК 01-05, 09-11**

1. Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь.
2. Классификация банковских операций.
3. Особенности банковских услуг: базовые, функциональные
4. Специфические, характерные особенности банковских услуг
5. Качество банковских услуг.
6. Критерии качества банковской услуги.
7. Понятие жизненного цикла банковского продукта.
8. Этапы жизненного цикла банковского продукта.
9. Понятие цены на банковский продукт.
10. Особенности ценообразования в банке.
11. Ценовая политика.
12. Тарифы на банковские услуги.
13. Понятие продуктовой линейки.
14. Основные критерии классификации банковских услуг.
15. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка.
16. Система управления продуктами коммерческого банка.
17. Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы.
18. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса.
19. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.
20. Организационно-управленческая структура банка.
21. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности).
22. Составляющие успешного банковского бренда.
23. Бренды по направлениям бизнеса.
24. Продуктовые бренды.
25. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка.
26. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию.
27. Виды банковских рейтингов.
28. Особенности продажи банковских продуктов и услуг.
29. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки
30. Перекрестные продажи cross-sales.

## **Вопросы для дифференцированного зачета по МДК 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»**

**ПК 1.1; 1.4, 1.6; 2.2; ОК 01-05; 09-11**

1. Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь.
2. Классификация банковских операций.
3. Особенности банковских услуг: базовые, функциональные
4. Специфические, характерные особенности банковских услуг
5. Качество банковских услуг.
6. Критерии качества банковской услуги.
7. Понятие жизненного цикла банковского продукта.
8. Этапы жизненного цикла банковского продукта.

9. Понятие цены на банковский продукт.
10. Особенности ценообразования в банке.
- 11.Ценовая политика.
12. Тарифы на банковские услуги.
- 13.Понятие продуктовой линейки.
14. Основные критерии классификации банковских услуг.
- 15.Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка.
- 16.Система управления продуктами коммерческого банка.
- 17.Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы.
- 18.Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса.
- 19.Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.
- 20.Организационно-управленческая структура банка.
- 21.Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности).
22. Составляющие успешного банковского бренда.
23. Бренды по направлениям бизнеса.
24. Продуктовые бренды.
- 25.**Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка.
- 26.Факторы, определяющие банковскую конкуренцию.
27. Виды банковских рейтингов.
28. Особенности продажи банковских продуктов и услуг.
- 29.Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки
30. Перекрестные продажи cross-sales.
31. Стратегия пакетирования банковских продуктов.
32. Политика банка в области продаж банковских продуктов.
33. Организация продаж банковских продуктов.
34. Условия успешной продажи банковского продукта.
35. Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта).
- 36.Этапы и методы продажи банковских продуктов и услуг.
37. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.
38. Условия успешной продажи банковского продукта.
39. Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта).
40. Этапы и методы продажи банковских продуктов и услуг.
41. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.
42. Понятие продвижения банковских продуктов.
43. Элементы комплекса продвижения.
44. Способы продвижения банковских продуктов.
45. Банковская реклама и связи с общественностью.
46. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.
47. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.
- 48.Понятие и признаки клиента банка.
- 49.Классификация клиентов банка.
- 50.Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами.
51. Каналы для выявления потенциальных клиентов.



**Задачи**  
**по МДК 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»**

**ПК 1.1; 1.4, 1.6; 2.2; ОК 01-05; 09-11**

1. Коммерческий банк 20 января 2017 г. принял к учету дисконтный вексель на сумму 500000 р. Дата наступления платежа по векселю 20 марта 2017 г. Учетная ставка – 12 % годовых. 1. Рассчитать доход, который получил банк в виде дисконта. 2. Рассчитать сумму, которую банк выплатил клиенту.

2. 1 января 2017 года Петров А.В. взял в банке 1,1 млн. рублей в кредит. Схема выплаты кредита следующая – 1-го числа каждого следующего месяца банк начисляет 1% на оставшуюся сумму долга, затем Петров А.В. переводит в банк платеж. На какое минимальное количество месяцев Петров А.В. может взять кредит, чтобы ежемесячные выплаты были не более 275 тыс. рублей.

3. Заемщик получил кредит на сумму 20000 рублей под 32% годовых. Через 240 дней кредит был полностью погашен. Рассчитать какую сумму заемщик отдал банку? Насколько отличается эта сумма от одолженной?

4. Предприятие купило вексель в коммерческом банке, вексель с дисконтом 0,8 от номинала. Номинал векселя 1000 000 000 р. Требуется определить доход предприятия от данной сделки с учетом налогообложения.

5. Дисконтный вексель выписывается на сумму 1200 руб. со сроком платежа 90 дней, банковская ставка 18,0%. Год считается равным 360 дней. Определите цену размещения коммерческим банком таких векселей.

6. Юридическим лицом получен кредит на 90 дней, под 18% годовых, в сумме 100000 руб., с условием единовременного погашения в конце срока, а фактически был погашен через 75 дней, определить сумму к погашению (за базу берем 30 дней в месяце, 360 дней в году).

7. Микроволновая печь ценой 2 тыс. руб. продается в кредит год под 10% годовых. Погасительные платежи вносятся через каждые три месяца. Определить размер разового погасительного платежа.

8. Кредит в сумме 10 тыс. \$ выдан на шесть месяцев под 20% годовых (проценты простые). Погашение задолженности производится ежемесячными платежами. Рассчитать наращенную сумму долга в конце периода.

9. Кредит в сумме 10 тыс. \$ выдан на шесть месяцев под 20% годовых (проценты простые). Погашение задолженности производится ежемесячными платежами. Рассчитать сумму начисленных процентов.

10. В день рождения школьнику подарили 500 ден.ед. он знал, что банк А предлагает 20% по вкладам с начислением сложных процентов, а банк Б – 25% годовые с начислением простых процентов. В какой банк нужно положить деньги, и сколько он может получить там через 5 лет?

11. Ссуда выдана в размере 20 000 руб. на срок с 10.01.06 до 15.06.06 под 14 % годовых. Определить сумму погашения ссуды.

12. Капитал величиной 4000 денежных единиц (д. е.) вложен в банк на 80 дней под 5% годовых. Какова будет его конечная величина.

13. Величина предоставленного потребительского кредита – 6000 д. е., процентная ставка – 10% годовых, срок погашения – 6 месяцев. Найти величину ежемесячной выплаты (кредит выплачивается равными долями).

14. Торговая организация обратилась в банк для получения кредита сроком на 24 месяца в сумме 5 000 000 р. под залог торгового строения оценочной стоимостью 10 000 000 р., процентная ставка по кредитам – 16 % годовых. Поправочный коэффициент, применяемый банком, – 0,6. Рассчитайте и объясните, является ли залог достаточным для обеспечения такого кредита.

15. Определим проценты и сумму накопленного долга, если ссуда равна 100000 руб., срок долга 1,5 года при ставке простых процентов, равной 15% годовых.

16. Заемщик берет ссуду на сумму 100 000 руб. сроком на 6 месяцев. Через 6 месяцев заемщик погашает ссуду и выплачивает 2 000 руб. процентов по ней. Определить годовую ставку процентов по ссуде.

17. Банк выдал первому заемщику кредит на сумму 100 000 руб. сроком на 2 месяца по ставке 20% годовых и второму заемщику – на сумму 200 000 руб. сроком на 3 месяца по ставке 25% годовых. Определить сумму полученных банком процентов по предоставленным кредитам.

18. Сумма в размере 2000 рублей дана в долг на 2 года под 10% годовых, процент простой. Определить проценты и сумму, подлежащую возврату.

19. Найти величину суммы простых процентов по вкладу 120000 рублей, со сроком 91 день и процентной ставкой 12% годовых, временная база 365 дней в году.

20. Кредит в сумме 750 000 рублей выдан на 3 года по ставке 11% годовых. Найти наращенную сумму по сложным процентам.

## II. ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПРИ ОСВОЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Наименование профессионального модуля и его элементов	Формы промежуточной аттестации	Предмет(ы) оценивания
1	2	3
МДК. 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»	Дифференцированный зачет	У+3 У1+У2+У3+У4+ У5+ У6+ У7+У8+У9+У10+У11+У12+У13+ У14+ У15+ У16+31+32+33+34+35+36+ 37+ 38+ 39+ 310+ 311+ 312+ 313+ 314+ 315+ 316+ 317+ 318+ 319+ 320+ 321+ 322+ 323+ 324+ 325+ 326+ 327+ 328+ 32 ОК 01-05, 09-11+ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2
УП	Дифференцированный зачет	У+3 У1+У2+У3+У4+ У5+ У6+ У7+У8+У9+У10+У11+У12+У13+ У14+ У15+ У16+31+32+33+34+35+36+ 37+ 38+ 39+ 310+ 311+ 312+ 313+ 314+ 315+ 316+ 317+ 318+ 319+ 320+ 321+ 322+ 323+ 324+ 325+ 326+ 327+ 328 ОК 01-05,09-11+ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2
ПП (по профилю специальности)	Дифференцированный зачет	У+3 У1+У2+У3+У4+ У5+ У6+ У7+У8+У9+У10+У11+У12+У13+ У14+ У15+ У16+31+32+33+34+35+36+ 37+ 38+ 39+ 310+ 311+ 312+ 313+ 314+ 315+ 316+ 317+ 318+ 319+ 320+ 321+ 322+ 323+ 324+ 325+ 326+ 327+ 328 ОК 01-05, 09-11+ПК 1.1, ПК 1.4, 1.6, ПК 2.2
ПМ	Экзамен (квалификационный)	У+3 У1+У2+У3+У4+У5+У6+У7+У8+У9+У10+У11+У12+У13+У14+ У15+У16+31+32+33+34+35+36+37+38+39+310+311+312+313+314+315+316+317+318+319+320+321+322+323+324+325+ 326+327+328+32 ОК 01-05, 09-11+ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.6, ПК 2.2  <b>Типовые задания</b>

### III. Комплект оценочных средств по учебной практике

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Показатели и критерии оценки
<p><b>Иметь практический опыт (ПОп):</b> консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам</p> <p><b>ПК 1.1</b> Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов</p> <p><b>ПК 1.4</b> Осуществлять межбанковские расчеты</p> <p><b>ПК 1.6</b> Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p> <p><b>ПК 2.2</b> Осуществлять и оформлять выдачу кредитов</p> <p><b>ОК 01</b> Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p><b>ОК 02</b> Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p><b>ОК 03</b> Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие</p> <p><b>ОК 04</b> Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами</p> <p><b>ОК 05</b> Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p><b>ОК 09</b> Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p><b>ОК 10</b> Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> <p><b>ОК 11</b> Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую</p>	<p>Демонстрация консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам</p> <p>Умение осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов, а также межбанковские расчеты</p> <p>Умение обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p> <p>Демонстрация осуществления и оформления выдачи кредитов</p> <p>Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач</p> <p>Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>Широта использования различных источников информации, включая электронные.</p> <p>Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации.</p> <p>Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.</p> <p>Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения</p> <p>Демонстрация навыков</p>	<p>Выполнение заданий</p> <p>Отчет по практике</p> <p>дневник</p> <p>«5» («отлично») - выполнено более 90% задания,</p> <p>«4» («хорошо») - выполнено 80-90% задания,</p> <p>«3» («удовлетворительно») - выполнено 70-80% задания,</p> <p>«2» («неудовлетворительно») - выполнено менее 70% задания.</p>

<p>деятельность профессиональной сфере</p>	<p>в</p> <p>грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста</p> <p>Демонстрация навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности</p> <p>Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.</p> <p>Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности.</p> <p>Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.</p>	
--	---	--

### Виды работ

1. Урок-экскурсия в банк.
  2. Занятия в лаборатории «Учебный банк».
- Тематика занятий: «Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций)»;
3. Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов».
  5. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов.
  6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации.
  7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности.
  8. Изучение стратегии развития банка.
  9. Изучение модели компетенций сотрудников банка.
  10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников.
  11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.
  12. Само тестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог».

13. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту».
14. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону».
15. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников».
16. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».
17. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж».
18. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов.
19. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ.
20. Организация презентации банковских продуктов и услуг.
21. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг».
22. Тренинг «Определение типа клиента».
23. Практикум «Моделирование поведения клиента».
24. Групповое обсуждение вопросов:
  - Основные ошибки в общении с клиентами.
  - Понятие «трудный клиент».
  - Причины появления трудных клиентов.
  - Преодоление безразличия клиентов.
  - Критерии выбора банка клиентами.
  - Причины, по которым клиент меняет банк.
  - Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами.

#### **IV. 2. Комплект оценочных средств по производственной практике (по профилю специальности)**

<b>Предмет(ы) оценивания</b>	<b>Объект(ы) оценивания</b>	<b>Показатели и критерии оценки</b>
<p><i>Иметь практический опыт (ПОп):</i> консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам</p> <p><b>ПК 1.1</b> Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов</p> <p><b>ПК 1.4</b> Осуществлять межбанковские расчеты</p> <p><b>ПК 1.6</b> Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p> <p><b>ПК 2.1</b> Оценивать кредитоспособность клиентов</p> <p><b>ПК 2.2</b> Осуществлять и оформлять выдачу кредитов</p> <p><b>ПК 2.3.</b> Осуществлять сопровождение выданных кредитов</p> <p><b>ПК 2.4.</b> Проводить операции на рынке межбанковских кредитов</p>	<p>Демонстрация консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам</p> <p>Умение осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов, а также межбанковские расчеты</p> <p>Умение обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p> <p>Демонстрация профессиональных знаний при расчете максимального размера кредита</p> <p>Демонстрация осуществления и оформления выдачи кредитов</p> <p>Демонстрация профессиональных знаний при сопровождении выданных кредитов</p> <p>Демонстрация профессиональных знаний при проведении операций на рынке межбанковских кредитов</p> <p>Демонстрация профессиональных знаний при формировании и</p>	<p>Дневник, письменный отчет по производственной практике (по профилю специальности)</p> <p>«5» («отлично») - выполнено более 90% задания,</p> <p>«4» («хорошо») - выполнено 80-90% задания,</p> <p>«3» («удовлетворительно») - выполнено 70-80% задания,</p> <p>«2» («неудовлетворительно») - выполнено менее 70% задания.</p>

<p><b>ПК 2.5.</b> Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.</p> <p><b>ОК 01</b> Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p> <p><b>ОК 02</b> Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p><b>ОК 03</b> Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие</p> <p><b>ОК 04</b> Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами</p> <p><b>ОК 05</b> Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p> <p><b>ОК 06</b> Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.</p> <p><b>ОК 07</b> Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.</p> <p><b>ОК 08</b> Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности</p> <p><b>ОК 09</b> Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p><b>ОК 10</b> Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p> <p><b>ОК 11</b> Использовать знания по финансовой грамотности,</p>	<p>регулировании резервов на возможные потери по кредитам</p> <p>Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач</p> <p>Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>Широта использования различных источников информации, включая электронные.</p> <p>Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования;</p> <p>осознанное планирование повышения квалификации.</p> <p>Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.</p> <p>Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения</p> <p>Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста</p> <p>Демонстрация навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности</p> <p>Демонстрация умений понимать тексты на базовые и</p>	
---	--	--

планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках. Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.	
--	---	--

## **Производственная практика (по профилю специальности)**

### **Виды работ**

#### **1. Знакомство с банком:**

- история создания банка, его местонахождение и правовой статус;
- бренд (name, логотип, слоган, миссию и ценности),
- наличие лицензий на момент прохождения практики,
- состав акционеров банка;
- схему организационной структуры банка;
- состав филиальной сети;
- информацию о рейтингах и премиях банка;
- проводимые банком ребрендинг и рестайлинг;
- состав обслуживаемой клиентуры.

2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений).

3. Знакомство с продуктовой линейкой банка.

4. Изучение тарифов банка.

5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов.

6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке.

7. Анализ клиентской базы банка.

8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов.

9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды).

10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов.

11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка).

12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг в банке

13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.



## V. Форма промежуточной аттестации экзамен (квалификационный): содержание и организация оценивания

Предмет оценивания (результат обучения)	Типовое задание/ документ(ы) портфолио	Объект оценивания	Критерии и оценки	Необходимое для демонстрации результата обучения время, (час./мин.), место, оборудование / материалы и т.п.
1.	2.	3.	4.	5.
<p>Практический опыт: осуществления расчетно-кассового обслуживания клиентов и их документальное оформление</p> <p>+ПК1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов + ОК01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам +ОК02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности +ОК03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие. +ОК09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности +ОК11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.</p>	<p>Задание 1. Торговая организация «Лолита» заключила договор на озеленение территории с ООО «Экология» и представила 08 апреля 2017 г. в обслуживающей ее банк платежное поручение на перечисление авансового платежа в сумме 50 000 р. В связи с отсутствием денежных средств на счете торговой организации платежное поручение не было исполнено. 1. Заполните извещение о постановке в картотеку (форма).</p>	<p>- способность осуществить расчетно-кассовое обслуживание; - умение оформлять документы</p>	<p>Безошибочность выполнения.</p>	<p>Время – 20 минут; учебная аудитория, микрокалькуляторы линейки, листы А4 , бланки с заданиями, нормативно-правовые акты.</p>
<p>Практический опыт: осуществления межбанковского расчета +ПК 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты + ОК01. Выбирать способы решения задач профессиональной</p>	<p>Задание 2. Коммерческая организация представила в банк заявление на открытие расчетного счета. 1.Перечислите</p>	<p>-умение осуществления межбанковского расчета</p>	<p>Безошибочность выполнения.</p>	<p>Время – 20 минут; учебная аудитория, микрокалькуляторы линейки, листы А4 , бланки с заданиями, нормативно-правовые акты.</p>

<p>деятельности, применительно к различным контекстам +OK02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности +OK03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие. +OK09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности +OK11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.</p> <p>Практический опыт: Обслуживание расчетных операции с использованием различных +ПК 1.6 Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт + ОК01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам +OK02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности +OK03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие. +OK09. Использовать информационные технологии в</p>	<p>документы, необходимые для открытия расчетного счета юридическому лицу. 2. Заполните заявление на открытие счета (реквизиты организации и банка приведите произвольно).</p> <p>Задание 3. Коммерческий банк 20 января 2017 г. принял к учету дисконтный вексель на сумму 500000 р. Дата наступления платежа по векселю 20 марта 2017 г. Учетная ставка – 12 % годовых. 1. Рассчитать доход, который получил банк в виде дисконта. 2. Рассчитать сумму, которую банк выплатил клиенту.</p>	<p>Владение навыками расчета дохода банка в виде дисконта</p>	<p>Правильность решения задач</p>	<p>Время – 20 минут; учебная аудитория, микрокалькуляторы линейки, листы А4 , бланки с заданиями, нормативно-правовые акты.</p>
---	--	---	-----------------------------------	---

<p>профессиональной деятельности +ОК11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.</p> <p>Практический опыт: осуществления и оформления выдачи кредитов +ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов +ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам ОК 02 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие ОК 09 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности ОК 11 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере</p>	<p>Задание 4. 1 января 2017 года Петров А.В. взял в банке 1,1 млн. рублей в кредит. Схема выплаты кредита следующая – 1-го числа каждого следующего месяца банк начисляет 1% на оставшуюся сумму долга, затем Петров А.В. переводит в банк платеж. На какое минимальное количество месяцев Петров А.В. может взять кредит, чтобы ежемесячные выплаты были не более 275 тыс. рублей?</p>	<p>Способность составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей;</p>	<p>Правильность решения задач</p>	<p>Время – 20 минут; учебная аудитория, микрокалькуляторы линейки, листы А4, бланки с заданиями, нормативно-правовые акты.</p>
---	---	--	-----------------------------------	--

## VI. Описание организации оценивания и правил определения результатов оценивания

Формы промежуточной аттестации указываются в соответствии с учебным планом СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА». Итогом освоения ПМ является готовность к выполнению соответствующего вида деятельности и составляющих его профессиональных компетенций, а также развитие общих компетенций, предусмотренных в образовательной программе в целом. Обязательная форма аттестации по итогам освоения программы ПМ - экзамен (квалификационный). Экзамен (квалификационный) принимается преподавателями, которые проводили занятия по данному

профессиональному модулю. Состав экзаменаторов утверждается приказом ректора СПК ФГБОУ ВО «СевКавГА».

Во время экзамена по профессиональному модулю допускается использование наглядных пособий, материалов справочного характера, нормативных документов, образцов техники и других информационно-справочных материалов, перечень которых заранее регламентируется.

Результатом экзамена (квалификационного) является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности «зачтено / не зачтено».

Оценка «зачтено» - обучающийся выполняет практическую часть на 100%-60%.

Оценка «не зачтено» - обучающийся выполняет практическую часть на менее 60%.

## VII. Комплект оценочных средств для экзамена (квалификационного) ЗАДАНИЕ № 1

**Текст типового задания:** Торговая организация «Лолита» заключила договор на озеленение территории с ООО «Экология» и представила 08 апреля 2020 г. в обслуживающий ее банк платежное поручение на перечисление авансового платежа в сумме 50 000 р. В связи с отсутствием денежных средств на счете торговой организации платежное поручение не было исполнено.

1. Заполните извещение о постановке в картотеку (форма).

Форма

### Извещение № о постановке в картотеку

Дата

Банк плательщика	БИК	
Банк получателя	БИК	
Получатель	Сч. №	
Платежное требование инкассовое поручение (нужно подчеркнуть) №дата на сумму не оплачено изза отсутствия средств на сч. №		Отметки банка

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.1. ОК01. ОК02. ОК03. ОК09. ОК11.	способность осуществить расчетно-кассовое обслуживание; - умение оформлять документы	Безошибочность выполнения.
<p>Условия выполнения задания:</p> <p>1. Место (время) выполнения задания: учебный кабинет междисциплинарных курсов</p> <p>2. Максимальное время выполнения задания: 20 мин./час.</p> <p>3. Вы можете воспользоваться нормативно-правовыми актами и формами заполнения представленных документов.</p>		

## ЗАДАНИЕ № 2

**Текст типового задания:** Коммерческая организация представила в банк заявление на открытие расчетного счета.

1. Перечислите документы, необходимые для открытия расчетного счета юридическому лицу.
2. Заполните заявление на открытие счета (реквизиты организации и банка приведите произвольно).

**ЗАЯВЛЕНИЕ**  
на открытие счета

\_\_\_\_\_ (наименование банка)

\_\_\_\_\_ (полное наименование организации)

\_\_\_\_\_ (место нахождения, телефон)

Просим открыть \_\_\_\_\_ (вид счета)

на основании инструкций Центрального банка Российской Федерации, имеющих обязательную для нас силу.

М.П. Руководитель \_\_\_\_\_ (ФИО) \_\_\_\_\_ (подпись)

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_ (ФИО) \_\_\_\_\_ (подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**ОТМЕТКИ БАНКА**

Документа на оформление открытия счета и совершения операций по счету проверил:

Исполнитель \_\_\_\_\_  
Юрист \_\_\_\_\_  
ОТКРЫТЬ \_\_\_\_\_ СЧЕТ  
РАЗРЕШАЮ  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
Руководитель \_\_\_\_\_

**СЧЕТ ОТКРЫТ**

№ балансового счета	№ лицевого счета

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.4. ОК01. ОК02. ОК03. ОК09. ОК11.	-умение осуществления межбанковского расчета	Безошибочность выполнения.

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: учебный кабинет междисциплинарных курсов
2. Максимальное время выполнения задания: 20 мин./час.

3. Вы можете воспользоваться нормативно-правовыми актами и формами заполнения представленных документов.

### ЗАДАНИЕ № 3

**Текст типового задания:**

*Вариант 1.*

Задача. Коммерческий банк 20 января 2020 г. принял к учету дисконтный вексель на сумму 500000 р. Дата наступления платежа по векселю 20 марта 2020 г. Учетная ставка – 12 % годовых. 1. Рассчитать доход, который получил банк в виде дисконта. 2. Рассчитать сумму, которую банк выплатил клиенту.

*Вариант 2.*

Задание. Коммерческий банк 20 января 2020 г. принял к учету дисконтный вексель на сумму 500000 р. Дата наступления платежа по векселю 20 марта 2020 г. Заполнить заявление на прием векселя к учету.

Руководителю ОАО-----  
-----  
-----

### ЗАЯВЛЕНИЕ НА ПРИЕМ ВЕКСЕЛЯ К УЧЕТУ

-----  
(наименование векселедержателя, предъявляющего вексель)

Просит принять----- вексель-----  
(простой, переводной) (векселедатель)

Серии----- №-----

К учету на сумму-----  
(сумма и валюта векселя цифрами и прописью)

Срок платежа по векселю-----

Место платежа-----

Оговорки, включенные в текст векселя-----

Просим перечислить сумму векселя за вычетом дисконта по следующим реквизитам---

Заявитель -----  
(подпись) (Ф.И.О.)

М.П.

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 1.6. ОК01. ОК02. ОК03. ОК09. ОК11.	Владение навыками расчета дохода банка в виде дисконта	Правильность решения задач

Условия выполнения задания:

1. Место (время) выполнения задания: учебный кабинет междисциплинарных курсов
2. Максимальное время выполнения задания: 20 мин./час.
3. Вы можете воспользоваться нормативно-правовыми актами и формами заполнения представленных документов.

### ЗАДАНИЕ № 4

**Текст типового задания:**

*Вариант 1.*

Задача. 1 января 2020 года Петров А.В. взял в банке 1,1 млн. рублей в кредит. Схема выплаты кредита следующая – 1-го числа каждого следующего месяца банк начисляет 1% на оставшуюся сумму долга, затем Петров А.В. переводит в банк платеж. На какое

минимальное количество месяцев Петров А.В. может взять кредит, чтобы ежемесячные выплаты были не более 275 тыс. рублей?

*Вариант 2.*

Задача. Заемщик получил кредит на сумму 20000 рублей под 32% годовых. Через 240 дней кредит был полностью погашен. Рассчитать какую сумму заемщик отдал банку? Насколько отличается эта сумма от одолженной?

Предмет(ы) оценивания	Объект(ы) оценивания	Критерии оценки
ПК 2.2. ОК01. ОК02. ОК03. ОК09. ОК11.	Способность составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей;	Правильность решения задач
Условия выполнения задания: 1. Место (время) выполнения задания: учебный кабинет междисциплинарных курсов 2. Максимальное время выполнения задания: 20 мин./час. 3. Вы можете воспользоваться нормативно-правовыми актами и формами заполнения представленных документов.		

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»  
СРЕДНЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ**

**ТИПОВОЕ ЗАДАНИЕ 1  
КОМПЛЕКСНОГО ЭКЗАМЕНА (КВАЛИФИКАЦИОННОГО)  
по профессиональным модулям**

**ПМ. 01 ВЕДЕНИЕ РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ**

Задание. ....

**ПМ 02 ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ**

Задание. ....

**ПМ.03 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ  
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ**

Задание. Заемщик получил кредит на сумму 20000 рублей под 32% годовых. Через 240 дней кредит был полностью погашен. Рассчитать какую сумму заемщик отдал банку? Насколько отличается эта сумма от одолженной?

Председатель ЦК \_\_\_\_\_

Преподаватели: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_