



**МАЭУ**

**«МУРМАНСКАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»**

ОДОБРЕНО  
Решением  
Ученого совета ЧОУ ВО «МАЭУ»  
от «25» февраля 2016 г.  
Протокол № 08

УТВЕРЖДАЮ  
Ректор ЧОУ ВО «МАЭУ»  
Н.Н. Щебарова  
«25» февраля 2016 г.



**Рабочая программа междисциплинарного курса  
МДК.03.01 ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**по специальности среднего профессионального образования**

**38.02.07 Банковское дело**

**БАЗОВАЯ ПОДГОТОВКА**

Квалификация выпускника

специалист банковского дела

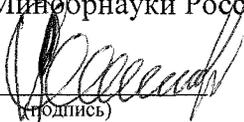
Форма обучения

заочная

Мурманск  
2016

Рабочая программа междисциплинарного курса составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело, утвержденного приказом Минобрнауки России от 28.07.2014 № 837.

Автор: Скабина И.С.

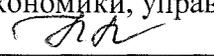


(подпись)

Рабочая программа междисциплинарного курса рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики, управления и финансов «10» февраля 2016 г., протокол № 6Д

И.о. зав. кафедрой экономики, управления и финансов канд. экон. наук

Тропникова Н.Л.



(подпись)

**1. Перечень планируемых результатов обучения по учебному предмету, курсу, дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:**

**1.1. Цели освоения дисциплины:**

Целью освоения дисциплины (модуля) является формирование у будущих специалистов теоретических знаний и практических навыков по вопросам организации банковских продуктов и услуг, изучения рынка банковских продуктов и услуг, воспитание у студентов творческого подхода к работе.

**1.2. Задачи освоения дисциплины:**

- ознакомить с историей возникновения банковских услуг, их развитием от простых к более сложным;
- обеспечить профессиональные знания о правовых и организационных основах организации продаж банковских продуктов и услуг;
- расширить знания о видах банковских продуктах и услугах, используемых банками на современном этапе рыночного развития экономики для увеличения своей доходной базы;
- научить проводить мониторинг предлагаемых банковских услуг, сформировать умение определения круга потребителей различных продуктов и услуг.

**1.3 Требования к результатам освоения дисциплины:**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.

В результате изучения дисциплины студент должен:

*знать:*

— Федеральные Законы РФ «Центральном банке РФ»; «О банках и банковской деятельности»;

— основные требования к продуктам банка и оказанию определенных услуг;

— нормативные акты, регулирующие отношения Банка и потребителя услуг;

— активные, пассивные и комиссионные услуги банков;

— основные направления развития банковских услуг,

*уметь:*

— использовать нормативные документы своей профессиональной деятельности;

— оценивать продукты и услуги банков, предоставляемые на рынке ;

— ориентироваться в тарифных сборниках банка;

*владеть навыками:*

— сбора и обработки информации при проведении мониторинга рынка банковских услуг, работы на персональном компьютере для обработки информации.

**2. Место дисциплины (модуля) в структуре ПССЗ:**

Дисциплина профессионального модуля ПМ. 03 Выполнение работ по профессии «Агент банка» «Продукты и услуги коммерческого банка» - МДК.03.01 для изучения в сфере среднего профессионального образования, реализующих образовательную программу при подготовке специалистов среднего звена.

**2.1. Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами**

№ п/п	Наименование обеспечивающих и обеспечиваемых	№№ разделов дисциплины из табл. 4.1., для которых необходимо изучение обеспечивающих и обеспечиваемых дисциплин
-------	----------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------

дисциплин		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Предшествующие дисциплины													
	Маркетинг	+	+	+	+	+	+	+					
Последующие дисциплины													
1.	Основы банковского маркетинга		+	+	+	+	+						
2.	Этика делового общения	+	+	+	+	+	+						

**3. Объем дисциплины (модуля) с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.**

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 130 часов.

Вид учебной работы	Всего часов	Годы			
		1	2	3	4
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	<b>16</b>		<b>16</b>		
В том числе:					
Лекции	8		8		
Практики (П)	8		8		
Лабораторный практикум					
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>114</b>		<b>114</b>		
В том числе:					
Подготовка лекционного материала	104		104		
Выполнение реферата по теме	8		8		
Решение задач	2		2		
Выполнение контрольной работы					
Промежуточная аттестация по дисциплине (модулю)					
Итоговая аттестации по дисциплине (модулю) – диф. зачёт					
<b>Общая трудоемкость, Час</b>	<b>130</b>		<b>130</b>		

**4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**4.1. Разделы дисциплины (модуля) и виды занятий**

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции	Практические занятия	Самостоятельные работы	Всего час.	Формируемые компетенции (ОК, ПК)
1.	История банковского дела и развитие банковских услуг.	1	1	14	16	ОК-6
2.	Правовые и организационные основы осуществления банковских операций в России	1	1	10	12	ОК-6

3.	Характеристика услуг и продуктов коммерческих банков.	1	1	10	12	ОК-6
4.	Депозитные (вкладные) операции коммерческих банков.	1	1	10	12	ОК-6
5.	Кредитные продукты коммерческих банков.	1	1	10	12	ОК-6, ПК 2.2.
6.	Расчетно-кассовые услуги коммерческих банков.	1	1	20	22	ОК-6
7.	Нетрадиционные услуги коммерческих банков.	1	1	20	22	ОК-6
8.	Направления развития банковских услуг.	1	1	20	22	ОК-6
	<b>Всего</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>114</b>	<b>130</b>	

#### 4.2 Содержание разделов дисциплины (по лекциям)

№ п/п	Наименование разделов	Содержание разделов	Трудоемкость (час.)	Формируемые компетенции (ОК, ПК)
1.	История банковского дела и развитие банковских услуг.	Возникновение первых банковских услуг и их развитие от античных времен до наших дней. Формирование банковских систем в различных странах. Банковская система России. Роль коммерческих банков в экономике страны.	1	ОК-6
2.	Правовые и организационные основы осуществления банковских операций в России	Общая характеристика и система банковского законодательства. Понятие, признаки и виды банковских правоотношений. Субъекты банковских правоотношений. Признаки банка. Отличие банка от кредитных учреждений. Понятие и виды коммерческих банков. Основания классификации коммерческих банков. Компетенция коммерческих банков. Банковская лицензия.	1	ОК-6
3.	Характеристика услуг и продуктов коммерческих банков.	Понятие банковского продукта. Характеристики банковской услуги. Классификация банковских услуг. Специфические услуги: депозитные, кредитные, расчетные и кассовые операции. Нетрадиционные услуги. Свойства услуг коммерческих банков. Развитие услуг коммерческих банков. Проблемы совершенствования банковского обслуживания.	1	ОК-6

4.	Депозитные (вкладные) операции коммерческих банков.	Понятие вклада (депозита). Правовое регулирование на рынке депозитных вкладов. Классификация депозитов. Система страхования вкладов.	1	ОК-6
5.	Кредитные продукты коммерческих банков.	Сущность и принципы банковского кредитования. Обеспечение обязательств по кредитам. Классификация кредитных продуктов. Порядок оформления кредитов. Методы кредитования. Кредитные продукты для физических лиц.	1	ОК-6, ПК 2.2.
6.	Расчетно-кассовые услуги коммерческих банков.	Наличный и безналичный денежный оборот. Принципы организации безналичного оборота. Открытие счетов в банке, содержание договора о расчетно-кассовом обслуживании. Формы безналичных расчетов .Факторинговые операции. Кассовые операции .	1	ОК-6
7.	Нетрадиционные услуги коммерческих банков.	Лизинг, факторинговые операции ,операции доверительного управления ,консультационные и информационные услуги, выдача гарантий ,хранение ценностей, прочие услуги .	1	ОК-6
8.	Направления развития банковских услуг.	Новые направления в предоставлении традиционных банковских услуг. Экспресс-кредитование, кредитование совместно с государственным ипотечным учреждением, кредитные каникулы, кредиты с отсрочкой платежа, возобновляемые и невозобновляемые кредитные линии, молодежные кредиты, депозитные кредиты, карты с Грейс-периодом синтезированные вклады. Новые услуги и инновационные технологии коммуникации. Продукты на базе смарт-карт. Зарплатные и эквайринговые услуги.	1	ОК-6
	<b>Итого</b>		<b>8</b>	

#### 4.3 Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

Перечень	Виды занятий	Формы контроля
----------	--------------	----------------

компетенций	Л	Пр.	Реферат	Эссе	СРС	
ОК-6	+	+			+	Практические работы, семинары, зачет
ПК -2.2	+	+			+	Практические работы, семинары, зачет

Л- лекция, Пр. – практические и семинарские занятия, СРС – самостоятельная работа студента

#### 4.4 Технологии интерактивного обучения при разных формах занятий в часах (пример)

Методы \ Формы	Лекции (час)	Практические занятия (час)	Мастер-класс (час)	СРС (час)	Всего
IT-методы					
Работа в команде					
Игра					
Поисковый метод					
Исследовательский метод				2	2
Итого интерактивных занятий				2	2

Дополнительные элементы, включаемые в РПД(М) при их наличии:

#### 4.5 Лабораторный практикум не предусмотрен

#### 4.6 Практические занятия (семинары)

№ п/п	Наименование разделов	Содержание разделов	Трудоемкость (час.)	Формируемые компетенции (ОК, ПК)
1.	История банковского дела и развитие банковских услуг.	Деловая игра «Круглый стол банкиров от времен античности до наших дней»	1	ОК-6
2.	Правовые и организационные основы осуществления банковских операций в России	Изучение основных положений Законов РФ «О Центральном банке РФ», «О банках и банковской деятельности». Субъекты, объекты банковских правоотношений. Гражданский кодекс РФ о банковских услугах и правоотношениях в процессе оказания банковских услуг.	1	ОК-6
3.	Характеристика услуг и продуктов коммерческих банков.	Деловая игра «Создание банка», определение перечня оказываемых услуг, разработка стратегии и тактики продвижения банковских услуг. Работа в группе.	1	ОК-6
4.	Депозитные (вкладные) операции	1. Изучение рынка депозитных продуктов, предлагаемых банками	1	ОК-6

	коммерческих банков.	,представленными в Мурманске. Сбор информации. 2. Обработка информации, полученной в ходе мониторинга рынка. Работа групп : Обсуждение и создание нового банковского продукта для различных категорий потребителей. Создание скриптов банковских продуктов.3. Представление итогов групповой работы по мониторингу банковских услуг. Обсуждение выводов.		
5.	Кредитные продукты коммерческих банков.	1. Изучение кредитной политики банков, виды кредитов для юридических лиц, способы кредитования, определение достаточности обеспечения, начисление процентов, расчет банковских резервов. 2. Изучение рынка кредитных продуктов, предлагаемых банками, представленными в Мурманске. Обработка информации , полученной в ходе мониторинга рынка . Работа групп :обсуждение и создание нового банковского кредитного продукта для различных категорий потребителей. Создание скриптов банковских кредитных продуктов. Мурманске. Сбор информации. 3. Обсуждение результатов мониторинга кредитных продуктов банков Мурманска. Деловая игра «Круглый стол банкиров». Проблемные вопросы развития кредитования . Кредитование малого и среднего бизнеса .	1	ОК-6, ПК -2.2
6.	Расчетно-кассовые услуги коммерческих банков.	1.Изучение нормативных документов Центрального Банка РФ, регулирующих организацию расчетно-кассовых услуг. Изучение тарифов банков. 2. Открытие расчетных счетов юридическим лицам,	1	ОК-6

		текущих счетов физическим лицам, заполнение карточек с образцами подписей. Организация расчетных и кассовых услуг.		
7.	Нетрадиционные услуги коммерческих банков.	1. Изучение порядка предоставления факторинговых услуг. 2. Изучение порядка предоставления торгового финансирования и расчетов аккредитивами. 3. Изучение нормативных документов Центрального Банка РФ, касающихся предоставления валютных операций. Порядок организации продаж валютных операций.	1	ОК-6
8.	Направления развития банковских услуг.	1. Направления развития пластикового бизнеса. Обсуждение проблем. 2. Обсуждение проблем совершенствования банковского обслуживания. 3. Представление презентационного материала самостоятельной работы групп по созданию банка и разработке банковских продуктов и услуг банка.	1	ОК-6
	<b>Итого</b>		<b>8</b>	

**5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).**

**Самостоятельная работа**

№ п/п	№ раздела дисциплины из табл. 5.1.	Тематика самостоятельной работы (детализация)	Трудоемкость (час.)	Компетенции ОК, ПК	Контроль выполнения работы (опрос, тест, дом. задание и т.д.)
1	История банковского дела и развитие банковских услуг.	Формирование банковских систем в различных странах.	14	ОК-6	Опрос, тест, конспект лекций, зачет
2	Правовые и организационные основы осуществления банковских операций в России	Отличие банка от кредитных учреждений.	10	ОК-6	Опрос, тест, семинар, конспект лекций, зачет

3	Характеристика услуг и продуктов коммерческих банков.	Отличия банковского продукта и банковской услуги.	10	ОК-6	Опрос, тест, семинар, конспект лекций, зачет
4	Депозитные (вкладные) операции коммерческих банков.	Классификация депозитов.	10	ОК-6	Опрос, тест, семинар, конспект лекций, зачет
5	Кредитные продукты коммерческих банков.	Кредитные продукты для юридических лиц и малого бизнеса.	10	ОК-6, ПК -2.2	Опрос, тест, семинар, конспект лекций, зачет
6	Расчетно-кассовые услуги коммерческих банков.	Формы безналичных расчетов. Их назначение.	20	ОК-6	Опрос, тест, семинар, конспект лекций, зачет
7	Нетрадиционные услуги коммерческих банков.	Расчеты аккредитивами.	20	ОК-6	Опрос, тест, семинар, конспект лекций, зачет
8.	Направления развития банковских услуг.	План по разработке банковского продукта (услуги).	20	ОК-6	Опрос, тест, конспект лекций, зачет
<b>Итого:</b>			<b>114</b>		

**6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю):**

**6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы представлен в матрице компетенций(приложение А для РПД(М)).**

Таблица 6.1.1 – Перечень тем по разделам дисциплины с указанием компетенций и этапов их освоения в рамках дисциплины

№ п/п	Наименование раздела с указанием темы	Компетенции							
		ОК-6	ОК-п	ОПК-	ОПК-п	ПК-2.2	ПК-	ПК-п	.....
1	История банковского дела и развитие банковских услуг.	+							
2	Правовые и организационные основы осуществления банковских операций в России	+							
3	Характеристика услуг и продуктов коммерческих банков.	+							
4	Депозитные (вкладные) операции коммерческих банков.	+							
5	Кредитные продукты коммерческих банков.	+				+			
6	Расчетно-кассовые услуги коммерческих	+							

	банков.								
7	Нетрадиционные услуги коммерческих банков.	+							
8	Направления развития банковских услуг.	+							

**6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания:**

Пересчёт суммы баллов в традиционную оценку проводится преподавателем по таблице 6.2.3.

Таблица 6.2.3 – Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Традиционная оценка	Итоговая сумма баллов, учитывает успешно сданный экзамен	Оценка (ECTS)
5, отлично, зачтено	90 – 100	A (отлично)
4, хорошо, зачтено	85 – 89	B (очень хорошо)
	75 – 84	C (хорошо)
	70-74	D (удовлетворительно)
3, удовлетворительно, зачтено	65 – 69	E (посредственно)
	60 – 64	
2, неудовлетворительно, не зачтено	Ниже 60 баллов	F (неудовлетворительно)

6.2.4 Оценки, полученные по тестовым заданиям с отражением критериев их получения.

Тестовые задания оцениваются по 5-балльной системе, распределение баллов в которой проводится по таблице 6.2.4.

Таблиц 6.2.4 – Балльные оценки для оценки выполнения тестовых заданий

Баллы за верно выполненные тестовые задания	Оценка
≥ 90 % от верно выполненных заданий	5
От 70 % до 89 % включительно от верно выполненных заданий	4
От 60 % до 69 % включительно от верно выполненных заданий	3
< 60 % от верно выполненных заданий	2

6.2.5 Оценка, полученная на зачёте (экзамене) с отражением критериев ее получения.

Оценка в балах проводится в соответствии с табл. 6.2.5.

Таблица 6.2.5 – Балльные оценки для приема зачёта

Оценка (ECTS)	Количество баллов
A (отлично)/Зачтено	20
B (очень хорошо)/Зачтено	15
C (хорошо)/Зачтено	10
D (удовлетворительно)/Зачтено	5
E (посредственно)/Зачтено	3
F (неудовлетворительно)/ Не зачтено	0

Шкала описания системы оценок представлены в таблице 6.2.6.

Таблица 6.2.3 – Сопоставление шкалы системы оценок ECTS и традиционной

шкалы

Традиционная шкала	Шкала системы ECTS	Описание оценок
Отлично	А	<i>Отлично.</i> Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено полностью. Сформированные знания и умения позволяют студенту выражать собственное мнение по вопросу, дискутировать в рамках междисциплинарной взаимосвязи экзаменуемого учебного курса, предмета, дисциплины, модуля. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы. Все предусмотренные рабочей программой учебные задания выполнены своевременно и качественно. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
Хорошо	В	<i>Очень хорошо.</i> Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено полностью. Сформированные знания и умения позволяют студенту выражать собственное мнение по вопросу. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы. Все предусмотренные рабочей программой учебные задания выполнены своевременно и качественно. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
	С	<i>Хорошо.</i> Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено полностью. Сформированные знания и умения позволяют студенту в целом раскрыть вопрос. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы. Все предусмотренные рабочей программой учебные задания выполнены своевременно и качественно. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
Удовлетворительно	D	<i>Удовлетворительно.</i> Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено частично, но пробелы не носят существенного характера. Сформированные знания и умения позволяют студенту раскрыть вопрос частично. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы. Большинство предусмотренных рабочей программой учебных заданий выполнено, некоторые из заданий содержат ошибки. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
	E	<i>Посредственно.</i> Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено частично, имеются пробелы. Сформированные знания и умения позволяют студенту раскрыть вопрос частично. Необходимые практические навыки работы с освоенным

		материалом частично сформированы. Половина предусмотренных рабочей программой учебных заданий выполнена, задания содержат ошибки. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов, не менее 60 баллов.
	F	<i>Неудовлетворительно.</i> Теоретическое содержание учебного курса, предмета, дисциплины, модуля освоено менее чем на 50 процентов. Сформированные знания и умения не позволяют студенту раскрыть вопрос. Необходимые практические навыки работы с освоенным материалом не сформированы. Большая часть предусмотренных рабочей программой учебных заданий не выполнена. Качество выполнения учебных заданий оценено числом баллов менее 60 баллов.

**6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.**

**Тестовые задания:**

**Тема 1: Основы банковского маркетинга .**

1. Банковский маркетинг является элементом:
  - а) финансовой системы;
  - б) банковского менеджмента;
  - в) валютных отношений;
  - г) правового регулирования.
2. Впервые принципы маркетинга были использованы:
  - а) в 1848 г. во Франции;
  - б) в 1917 г. в России;
  - в) в 1650 г. в Японии;
  - г) в 1666 г. в Британии.
3. Необходимость банковского маркетинга была обусловлена:
  - а) интернационализацией экономических процессов;
  - б) развитием информационных технологий;
  - в) усилением конкуренции на финансовом рынке;
  - г) всем вышеперечисленным.
4. Теоретические основы маркетинга как науки были заложены:
  - а) Карлом Марксом;
  - б) Сайресом Маккормиком;
  - в) Владимиром Лениным;
  - г) Наполеоном Бонапартом.
5. Модель содержания маркетинга «4-Р» разработал:
  - а) Еджени Маккарти;
  - б) Егор Гайдар;
  - в) Адам Смит;
  - г) Джон Кеннеди.

**Тема 2: Сущность банковского маркетинга. Особенности банковского продукта**

1. Специфика банковских услуг заключается:
  - а) в адресности, единстве, регулировании;
  - б) в неосязаемости, непостоянстве, несохраняемости;

в) в гласности, самостоятельности, сбалансированности;

г) в распределении и контроле.

2. К пассивному маркетингу относятся:

а) опрос населения;

б) реклама;

в) публикации в прессе;

г) личное общение с потенциальными клиентами.

### **Тема 3: Организация банковского маркетинга**

1. Процесс маркетинга в банке начинается:

а) с подготовки плана маркетинга;

б) с изучения клиента банка;

в) с выполнения разработанного плана;

г) все вышеперечисленное.

2. Существуют следующие виды спроса на банковские услуги:

а) отрицательный, нулевой;

б) сезонный, скрытый;

в) полный, сверхспрос;

г) все вышеперечисленное.

3. Спрос на банковские услуги означает:

а) определение цели и задач банка;

б) потребность в каком-либо товаре или услуге;

в) порядок определения цен на товары и услуги;

г) привлечение и размещение денежных средств.

4. Выделяются следующие целевые группы клиентов банков:

а) население, предприятия;

б) общественные организации;

в) финансово-кредитные организации;

г) все вышеперечисленные.

5. Сегментирование банковского рынка представляет собой:

а) определение доходности финансовых вложений;

б) расчет окупаемости инвестиционного проекта;

в) выявление целевых групп клиентов, на которых концентрируются сбытовые услуги;

г) увеличение капитализации организаций.

### **Тема 4. Система банковского маркетинга**

1. Банковский маркетинг включает в себя следующие элементы:

а) анализ рынка и разработку конкурентной стратегии;

б) государственное регулирование экономики;

в) осуществление налогового администрирования;

г) валютное регулирование и валютный контроль.

2. Основным источником информации для исследования рынка являются:

а) деловые отчеты;

б) статистические данные;

в) данные из средств массовой информации;

г) все вышеперечисленное.

3. Конкурентные преимущества банка достигаются за счет:

а) повышения эффективности управления госдолгом;

б) увеличения золотовалютных резервов страны;

в) способности обеспечивать лучшее предложение клиентам;

г) сбалансированности федерального бюджета.

4. К качественным показателям деятельности банка относятся:

а) скорость оборота средств;

б) количество клиентов банка;

- в) объем привлеченных депозитов;
  - г) объем выданных кредитов.
5. Прогнозирование банковского рынка означает:
- а) соотношение активов и пассивов банка по срокам;
  - б) предсказание изменения рыночной ситуации в будущем;
  - в) выравнивание платежного баланса;
  - г) все вышеперечисленное.

### **Тема 5. Виды маркетинговых стратегий банков**

1. Стратегия банковского маркетинга заключается:
- а) в проведении мероприятий в области денежного обращения и кредита;
  - б) в выборе наилучших путей достижения целей банка средствами маркетинга;
  - в) в определении тактики ведения дел;
  - г) в обеспечении выполнения государством своих функций.
2. Миссия банка представляет собой:
- а) четко сформулированную причину его существования;
  - б) этап бюджетного процесса;
  - в) форму финансового контроля;
  - г) метод финансового анализа.
3. Процесс принятия и выполнения управленческих решений в банке, связанных с будущими событиями на основе их систематизации, называется:
- а) регулирование;
  - б) сбалансированность;
  - в) обеспеченность;
  - г) бюджетирование;
  - д) прогнозирование.
4. Автором корпоративных стратегий лидерства в снижении издержек, дифференциации и фокусирования является:
- а) И. Ансофф;
  - б) М. Портер;
  - в) М. Фридмен;
  - г) А. Смит.
5. Маркетинговые стратегии банка основаны на построении:
- а) диаграмм
  - б) баланса доходов и расходов
  - в) двухмерных матриц
  - г) графиков

### **Тема 6. Реализация конкурентных стратегий в банках**

1. Выработка продуктовой стратегии банка заключается:
- а) в осуществлении аудиторской проверки;
  - б) в организации проверки кассовой дисциплины банка;
  - в) в анализе имеющегося продуктового ряда и решении вопросов по его оптимизации;
  - г) в приобретении необходимых товаров и услуг.
2. Вид рекламы, направленный на привлечение новых клиентов:
- а) экспансивная;
  - б) вводная;
  - в) информационная;
  - г) экономическая.
3. Под банковским имиджем понимается:
- а) совокупность собственных и привлеченных банков денежных средств;
  - б) направления размещения денежных средств банка;
  - в) совокупность сознательных и несознательных представлений общественности о банке;
  - г) способность банка соблюдать требования к ликвидности его

баланса.

4. Сбытовая политика банка направлена:

- а) на достижение сбалансированности бюджета;
- б) на доведение товара до потенциального потребителя;
- в) на обеспечение гласности бюджетного процесса;
- г) на обеспечение рентабельности предприятия.

5. Расчленение цен, их дифференциация и уравнивающее ценообразование являются инструментами:

- а) сбытовой политики банка;
- б) коммуникационной политики банка;
- в) товарной политики банка;
- г) ценовой политики банка.

### **Тема 7. Организация деятельности маркетинговой службы банка**

1. Организацию маркетинга в банке осуществляет:

- а) кредитный отдел;
- б) бухгалтерия;
- в) общее собрание акционеров (участников);
- г) служба маркетинга.

2. К функциям службы маркетинга нельзя отнести:

- а) исследование рынка;
- б) разработку стратегии маркетинга;
- в) разработку и реализацию денежно-кредитной политики;
- г) контроль за реализацией маркетинговой стратегией.

3. Концепция менеджмента банка, направленная на координацию и контроль его деятельности для достижения стратегических целей, называется:

- а) контроллинг;
- б) факторинг;
- в) хайринг;
- г) андеррайтинг.

4. К вариантам маркетинг-ориентированным банковским организациям можно отнести:

- а) организацию по группам услуг;
- б) организацию по группам клиентов;
- в) матричную организацию;
- г) дивизиональную организацию;
- д) все вышеперечисленное.

5. К недостаткам банковской организации традиционного типа можно отнести:

- а) высокий уровень внутрибанковской специализации;
- б) затруднения в координации деятельности отделов;
- в) приоритет сбыта над вопросами производства банковских услуг;
- г) введение должностей менеджеров в специализированные отделы банка.

*На аттестационном мероприятии студент должен раскрыть следующие вопросы:*

1 Возникновение первых банковских услуг и их развитие от античных времен до наших дней. Формирование банковских систем в различных странах.

2 Банковская система России. Роль коммерческих банков в экономике страны.

3 Общая характеристика и система банковского законодательства.

4 Понятие, признаки и виды банковских правоотношений. Субъекты банковских правоотношений.

5 Признаки банка. Отличие банка от кредитных учреждений.

6 Понятие и виды коммерческих банков. Основания классификации коммерческих банков.

7 Компетенция коммерческих банков. Банковская лицензия.

8 Понятие банковского продукта. Характеристики банковской услуги. Классификация банковских услуг.

- 9 Специфические услуги: депозитные, кредитные, расчетные и кассовые операции.
- 10 Нетрадиционные услуги.
- 11 Свойства услуг коммерческих банков. Развитие услуг коммерческих банков.
- 12 Проблемы совершенствования банковского обслуживания.
- 13 Понятие вклада (депозита). Правовое регулирование на рынке депозитных вкладов.
- 14 Классификация депозитов.
- 15 Система страхования вкладов.
- 16 Сущность и принципы банковского кредитования. Обеспечение обязательств по кредитам.
- 17 Классификация кредитных продуктов. Порядок оформления кредитов.
- 18 Методы кредитования.
- 19 Кредитные продукты для физических лиц.
- 20 Наличный и безналичный денежный оборот.
- 21 Принципы организации безналичного оборота.
- 22 Открытие счетов в банке, содержание договора о расчетно-кассовом обслуживании. Формы безналичных расчетов.
- 23 Факторинговые операции.
- 24 Кассовые операции.
- 25 Лизинг, факторинговые операции, операции доверительного управления, консультационные и информационные услуги, выдача гарантий, хранение ценностей, прочие услуги.
- 26 Экспресс-кредитование, кредитование совместно с государственным ипотечным учреждением, кредитные каникулы, кредиты с отсрочкой платежа, возобновляемые и невозобновляемые кредитные линии.
- 27 Молодежные кредиты, депозитные кредиты, карты с грейс-периодом синтезированные вклады.
- 28 Новые услуги и инновационные технологии коммуникации.
- 29 Продукты на базе смарт-карт.
- 30 Зарплатные и эквайринговые услуги.

#### **6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

Применение балльно-рейтинговой системы обучения для оценки успеваемости студентов по дисциплине.

Балльно-рейтинговая система обучения и оценки успеваемости обучающихся представляет собой комплексную систему поэтапного оценивания уровня освоения дисциплин образовательной программы по подготовки специалистов среднего звена, при реализации которых осуществляется структурирование содержания каждой учебной дисциплины на тематические блоки и проводится регулярная оценка знаний и умений обучающихся в течение семестра.

При рейтинговой системе все знания, умения и навыки, приобретаемые обучающимися в процессе изучения дисциплины, оцениваются в рейтинговых баллах. Рейтинговые баллы набираются в течение всего периода обучения по дисциплине и фиксируются путём занесения преподавателем рейтинговых баллов обучающихся в ведомость учёта баллов.

При посещении всех занятий и активного участия в практических занятиях обучающийся набирает количество баллов, которое может быть как минимальным, так и максимальным (см. таблицы 6.4.1-6.4.6).

Для допуска к сдаче экзамена сумма баллов, набранная обучающимся, должна быть не менее 60 баллов.

Обучающийся, набравший в семестре сумму баллов меньше 60 баллов, может «добрать» недостающие баллы в течение последней недели семестра перед началом экзаменационной сессии. Опрос или иные формы контроля знаний, как правило, проводятся преподавателем, проводившим в семестре занятия с обучающимися данной учебной группы, или по решению заведующего кафедрой другим преподавателем. Обучающийся может быть допущен к «добору» баллов в период экзаменационной сессии по согласованию с руководителями деканата факультета и кафедры, за которой закреплена дисциплина.

Для обучающихся, имеющих задолженность по уважительной причине, преподаватель должен предоставить возможность ликвидировать задолженность и «добрать» недостающие баллы путём выполнения самостоятельной работы.

Обучающимся, имеющим задолженность по неуважительной причине, рекомендуется пройти дополнительное обучение на курсах и ликвидировать задолженность до экзаменационной сессии. В этом случае преподаватель выставляет в ведомость учёта рейтинговых баллов дополнительно полученные обучающимися рейтинговые баллы по завершении курсов.

Ответ обучающегося на экзамене оценивается суммой от 0 до 30 рейтинговых баллов, на зачете - от 0 до 20 рейтинговых баллов (см. таблицу 6.2.2).

Неудовлетворительная оценка выставляется как ноль (0). Распределение баллов по тематическим блокам дисциплины в \_\_\_\_ году

Распределение баллов по тематическим блокам дисциплины  
в \_\_\_\_ году

Виды контроля		Номер тематического блока		
			1	2
Текущий рейтинг-контроль	min	X	16	25
	max	Y	28	33
Рубежный рейтинг-контроль	min	Z	4	5
	max	U	4	5
Дополнительные баллы за НИР	min	V	5	5
	max	C	5	5
Рейтинг по тематическому блоку	min	X+Z+V	25	35
	max	Y+U+C	37	43
Суммарный рейтинг по дисциплине	min	60		
	max	100		

#### 6.4.1. Распределение баллов по тематическим блокам дисциплины

При участии в конференции по теме дисциплины обучающийся может дополнительно получить от 3 до 5 баллов, которые будут учитываться суммарно при исчислении общего числа баллов.

6.4.2. Содержание 1-го тематического блока История банковского дела и развитие банковских услуг. Правовые и организационные основы осуществления банковских операций в России. Характеристика услуг и продуктов коммерческих банков. Депозитные (вкладные) операции коммерческих банков.

Вид контроля	Вид учебных поручений и форма отчетности или контроля	Минимальное количество баллов	Максимальное количество баллов	Примечание
Текущий	Посещение занятий	3	6	

рейтинг-контроль	Выполнение рефератов по темам	3	5	
	Работа на практических занятиях/участие в семинарах (дискуссиях) по темам	3	5	
	Опрос в начале занятия	4	9	
	Компонент своевременности	3	3	
Рубежный рейтинг-контроль	Тестирование	4	4	
Дополнительные баллы за НИР	Конференция	5	5	
<b>ИТОГО</b>		<b>25</b>	<b>37</b>	

6.4.3. Содержание 2-го тематического блока Кредитные продукты коммерческих банков. Расчетно-кассовые услуги коммерческих банков. Нетрадиционные услуги коммерческих банков. Направления развития банковских услуг.

Вид контроля	Вид учебных поручений и форма отчетности или контроля	Минимальное количество баллов	Максимальное количество баллов	Примечание
Текущий рейтинг-контроль	Посещение занятий	6	8	
	Выполнение рефератов по темам	6	8	
	Работа на практических занятиях/участие в семинарах (дискуссиях) по темам	4	6	
	Опрос в начале занятия	4	6	
	Компонент своевременности	5	5	
Рубежный рейтинг-контроль	Тестирование	5	5	
Дополнительные баллы за НИР	Конференция	5	5	
<b>ИТОГО</b>		<b>35</b>	<b>43</b>	

**Таблица 6.4.5.** Балльные оценки для элементов контроля

Элементы учебной деятельности	Максимальный балл на 1-ую КТ с начала семестра	Максимальный балл за период между 1КТ и 2КТ	Всего за год
Посещение занятий	6	8	14
Выполнение рефератов по темам и решение	8	13	21

задач с учетом компонента своевременности			
Работа на практических занятиях/участие в семинарах (дискуссиях) по темам	5	6	11
Опрос в начале занятия	9	6	15
Дополнительное задание	5	5	10
<b>Тестирование</b>	4	5	9
<b>Итого максимум за период:</b>	<b>37</b>	<b>43</b>	<b>80</b>
<b>Сдача зачета (максимум)</b>			20
<b>Нарастающим итогом</b>	<b>37</b>	<b>43</b>	<b>100</b>

**Таблица 6.4.6.** Пересчет баллов в оценки за контрольные точки (пример)

Баллы на дату контрольной точки	Оценка
≥90 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	5
От 70 % до 89 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	4
От 60 % до 69 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	3
< 60 % от максимальной суммы баллов на дату КТ	2

**Таблица 6.4.7.** Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Традиционная оценка	Итоговая сумма баллов, учитывает успешно сданный экзамен	Оценка (ECTS)
5, отлично, зачтено	90 – 100	A (отлично)
4, хорошо, зачтено	85 – 89	B (очень хорошо)
	75 – 84	C (хорошо)
	70-74	D (удовлетворительно)
3, удовлетворительно, зачтено	65 – 69	E (посредственно)
	60 – 64	
2, неудовлетворительно, не зачтено	Ниже 60 баллов	F (неудовлетворительно)

## **7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля):**

### **7.1 Основная литература**

1. Банковские операции: учебное пособие / коллектив авторов, под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2016. – 380 с. – Режим доступа: <http://www.book.ru/book/918498>

### **7.2 Дополнительная литература**

1. Банковские операции: учебное пособие / коллектив авторов, под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2015. – 384 с. – Режим доступа:

<http://www.book.ru/book/916995>

2. Белотелова, Н.П. Деньги. Кредит. Банки: учебник / Н.П. Белотелова, Ж.С. Белотелова. – М.: Дашков и К, 2014. - 400 с. – Режим доступа: <http://www.knigafund.ru/books/169776>
3. Банковский менеджмент: учебник / под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Юнити-Дана 2012. - 319 с. – Режим доступа: <http://www.knigafund.ru/books/116262>

## **8 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля):**

- Windows XP SP3 , Microsoft Windows 2000 Server, Microsoft Office 2003, Microsoft Office 2007, Adobe Reader, Google Chrome, Microsoft Office Professional Plus 2013  
- справочно-правовая система «КонсультантПлюс», ЭБС Книга фонд, Электронная отчетность РОССТАТ, <http://www.cbr.ru/> , <http://www.financy.ru/>, <http://www.minfin.ru/>, <http://consultant.ru>, <http://garant.ru>

- Программные продукты:  
1С предприятие, Альт-Финансы  
«Альт Инвест»  
Перечень льготных профессий»  
«PsvRSV»  
«Документы ПУ 6»  
«Spu\_orb»  
Pens-Invest»  
«CheckPER

## **9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).**

Таблица 9.1 – Материально-техническая база для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов (лабораторий) с указанием необходимого оборудования, приборов, наглядных пособий	Наименование кафедры, за которой закреплена аудитория
1	Кабинет междисциплинарных курсов. - компьютер для оснащения рабочего места преподавателя; - технические устройства для аудиовизуального отображения информации.	Экономики, управления и финансов

## **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).**

### **10.1 Методические указания по организации самостоятельной работы студентов и изучению дисциплины.**

Самостоятельная работа – планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное время по

заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Самостоятельная работа является важнейшей составной частью учебной работы и предназначена для достижения следующих целей:

закрепление и углубление полученных знаний, умений и навыков;

подготовка к предстоящим занятиям, конференциям, круглым столам, тестированию и зачету;

формирование культуры умственного труда и самостоятельности в поиске и приобретении новых знаний.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентам рекомендуется следующий порядок ее организации:

1) изучаются теоретические вопросы по соответствующей теме с проработкой, как конспектов лекций, так и учебников;

2) особое внимание следует обратить на понимание основных понятий и определений, формул, что необходимо для правильного понимания и решения задач;

3) нужно самостоятельно разобрать и решить рассмотренные в лекции или в тексте примеры, выясняя в деталях практическое значение выученного теоретического материала;

4) еще раз внимательно прочитать все вопросы теории, попутно решая соответствующие упражнения, приведенные в учебниках и сборниках задач.

Усвоение учебного материала должно происходить постепенно в течение периода обучения.

Перечень тем для самостоятельного изучения представлен в таблице 5 данной рабочей программы дисциплины.

Обучающийся при отсутствии на занятиях выполняет также реферат по определенной теме и/или решает задачи, представленные в методических указаниях по проведению практических занятий так же по определенной теме.

Тему реферата лучше предварительно согласовать с преподавателем.

1. Формирование банковских систем в различных странах.
2. Банковская система России. Роль коммерческих банков в экономике страны.
3. Общая характеристика и система банковского законодательства.
4. Понятие и виды коммерческих банков. Основания классификации коммерческих банков.
5. Компетенция коммерческих банков. Банковская лицензия.
6. Понятие банковского продукта. Характеристики банковской услуги. Классификация банковских услуг.
7. Специфические услуги: депозитные, кредитные, расчетные и кассовые операции.
8. Нетрадиционные услуги коммерческих банков.
9. Понятие вклада (депозита). Классификация депозитов. Правовое регулирование на рынке депозитных вкладов.
10. Система страхования вкладов.
11. Сущность и принципы банковского кредитования. Обеспечение обязательств по кредитам.
12. Классификация кредитных продуктов. Порядок оформления кредитов.

- 13 Методы кредитования.
- 14 Кредитные продукты для физических лиц.
- 15 Наличный и безналичный денежный оборот.
- 16 Принципы организации безналичного оборота.
- 17 Открытие счетов в банке, содержание договора о расчетно-кассовом обслуживании.  
Формы безналичных расчетов.
- 18 Факторинговые операции.
- 19 Кассовые операции в коммерческих банках.
- 20 Лизинг, факторинговые операции ,операции доверительного управления ,консультационные и информационные услуги, выдача гарантий ,хранение ценностей, прочие услуги .
- 21 Экспресс-кредитование, кредитование совместно с государственным ипотечным учреждением, кредитные каникулы, кредиты с отсрочкой платежа, возобновляемые и невозобновляемые кредитные линии, молодежные кредиты, депозитные кредиты, карты с 22 Грейс-периодом синтезированные вклады.
- 23 Новые услуги и инновационные технологии коммуникации.
- 24 Продукты на базе смарт-карт.
- 25 Зарплатные и эквайринговые услуги.

Реферат оформляется по единым требованиям, изложенным в «Требования по оформлению письменных работ (экзаменационных работ, зачётных работ, рефератов, курсовых работ, отчётов по практике (все виды практик), выпускных квалификационных работ, научно-исследовательских работ и др.) для обучающихся по программам среднего, высшего и дополнительного профессионального образования. / под общ. ред. канд. экон. наук, доцента Е.В. Долматовой. – Мурманск: МАЭУ, 2015. – 45 с.».

## **10.2 Методические указания по проведению практических занятий (лабораторных работ)**

*Примерный перечень задач, решаемых на практических занятиях*

Семинар № 1.

**Тема 1. История банковского дела и развитие банковских услуг.**

Деловая игра «Круглый стол банкиров от времен античности до наших дней»

Семинар № 2.

**Тема 2. Правовые и организационные основы осуществления банковских операций в России**

Изучение основных положений Законов РФ «О Центральном банке РФ», «О банках и банковской деятельности». Субъекты, объекты банковских правоотношений. Гражданский кодекс РФ о банковских услугах и правоотношениях в процессе оказания банковских услуг.

Семинар № 3.

**Тема 3. Характеристика услуг и продуктов коммерческих банков.**

Деловая игра «Создание банка», определение перечня оказываемых услуг, разработка стратегии и тактики продвижения банковских услуг. Работа в группе.

Семинар № 4.

**Тема 4. Депозитные (вкладные) операции коммерческих банков.**

Система страхования банковских вкладов. Виды процентных ставок, порядок их начисления.

Семинар № 5.

**Тема 4. Депозитные (вкладные) операции коммерческих банков.**

Изучение рынка депозитных продуктов, предлагаемых банками, представленными в Мурманске. Сбор информации.

Семинар № 6.

**Тема 4. Депозитные (вкладные) операции коммерческих банков.**

Обработка информации, полученной в ходе мониторинга рынка. Работа групп : Обсуждение и создание нового банковского продукта для различных категорий потребителей. Создание скриптов банковских продуктов.

Семинар № 7.

**Тема 4. Депозитные (вкладные) операции коммерческих банков.**

Представление итогов групповой работы по мониторингу банковских услуг. Обсуждение выводов.

Семинар № 8.

**Тема 5. Кредитные продукты коммерческих банков.**

Изучение кредитной политики банков, виды кредитов для юридических лиц, способы кредитования, определение достаточности обеспечения, начисление процентов, расчет банковских резервов.

Семинар № 9.

**Тема 5. Кредитные продукты коммерческих банков**

Изучение рынка кредитных продуктов, предлагаемых банками, представленными в Мурманске. Сбор информации.

Семинар № 10.

**Тема 5. Кредитные продукты коммерческих банков**

Обработка информации, полученной в ходе мониторинга рынка . Работа групп :обсуждение и создание нового банковского кредитного продукта для различных категорий потребителей. Создание скриптов банковских кредитных продуктов.

Семинар № 11.

**Тема 5. Кредитные продукты коммерческих банков**

Обсуждение результатов мониторинга кредитных продуктов банков Мурманска. Деловая игра «Круглый стол банкиров». Проблемные вопросы развития кредитования . Кредитование малого и среднего бизнеса .

Семинар № 12

**Тема 6. Расчетно-кассовые услуги коммерческих банков.**

Изучение нормативных документов Центрального Банка РФ, регулирующих организацию расчетно-кассовых услуг.

Семинар № 13.

**Тема 6. Расчетно-кассовые услуги коммерческих банков.**

Изучение тарифов банков. Открытие расчетных счетов юридическим лицам, текущих счетов физическим лицам, заполнение карточек с образцами подписей. Организация расчетных и кассовых услуг.

Семинар № 14.

**Тема 7. Нетрадиционные услуги коммерческих банков.**

Изучение порядка предоставления факторинговых услуг.

Семинар № 15.

**Тема 7. Нетрадиционные услуги коммерческих банков.**

Изучение порядка предоставления торгового финансирования и расчетов аккредитивами.

Семинар № 16.

**Тема 7. Нетрадиционные услуги коммерческих банков.**

Изучение нормативных документов Центрального Банка РФ, касающихся предоставления валютных операций. Порядок организации продаж валютных операций.

Семинар № 17.

**Тема 8. Направления развития банковских услуг.**

Направления развития пластикового бизнеса . Обсуждение проблем .

Семинар № 18.

**Тема 8. Направления развития банковских услуг.**

Обсуждение проблем совершенствования банковского обслуживания

Семинар № 19.

**Тема 8. Направления развития банковских услуг.**

Обсуждение проблем совершенствования банковского обслуживания

Семинар № 20.

**Тема 8. Направления развития банковских услуг.**

Представление презентационного материала самостоятельной работы групп по созданию банка и разработке банковских продуктов и услуг банка .