

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ТУЛУНСКИЙ АГРАРНЫЙ ТЕХНИКУМ»

ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

*03. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ  
ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ  
(20002 АГЕНТ БАНКА)»*

*38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО*

г.Тулун  
20 *24* г.

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	21

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 02. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

### 1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.07 Банковское дело**, входящей в состав укрупненной группы профессий **38.00.00 Экономика и управление** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

### 1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

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

#### Спецификация ПК/ разделов профессионального модуля

Формируемые компетенции	Банковское дело		
	Действия (дескрипторы)	Умения	Знания
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>			
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ОК 10. ОК 11.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов; Осуществлять межбанковские расчеты; Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт; Проводить операции на рынке межбанковских кредитов	- оформлять договоры банковского счета с клиентами; - проверять правильность и полноту оформления расчетных документов; - открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте; - выявлять возможность оплаты расчетных документов исходя из состояния расчетного счета клиента, вести	- содержание и порядок формирования юридических дел клиентов; - порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте; - правила совершения операций по расчетным счетам, очередность списания денежных средств; - порядок оформления,

		<p>картотеку неоплаченных расчетных документов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформлять выписки из лицевых счетов клиентов;</li> <li>- рассчитывать и взыскивать суммы вознаграждения за расчетное обслуживание;</li> <li>- рассчитывать прогноз кассовых оборотов;</li> <li>- составлять календарь выдачи наличных денег;</li> <li>- рассчитывать минимальный остаток денежной наличности в кассе;</li> <li>- составлять отчет о наличном денежном обороте;</li> <li>- устанавливать лимит остатков денежной наличности в кассах клиентов;</li> <li>- отражать в учете операции по расчетным счетам клиентов;</li> <li>- исполнять и оформлять операции по возврату сумм, неправильно зачисленных на счета клиентов;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение для расчетного обслуживания клиентов;</li> <li>- исполнять и оформлять операции по корреспондентскому счету, открытому в подразделении Банка России;</li> <li>- проводить расчеты между кредитными организациями через счета ЛОРО и НОСТРО;</li> <li>- контролировать и</li> </ul>	<p>представления, отзыва и возврата расчетных документов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядок планирования операций с наличностью;</li> <li>- порядок лимитирования остатков денежной наличности в кассах клиентов;</li> <li>- типичные нарушения при совершении расчетных операций по счетам клиентов;</li> <li>- системы межбанковских расчетов;</li> <li>порядок проведения и учет расчетов по корреспондентским счетам, открываемым в подразделениях Банка России;</li> <li>- порядок проведения и учет расчетов между кредитными организациями через корреспондентские счета (ЛОРО и НОСТРО);</li> <li>- порядок проведения и учет расчетных операций между филиалами внутри одной кредитной организации;</li> <li>- типичные нарушения при совершении межбанковских расчетов;</li> <li>- виды платежных карт и операции, проводимые с их использованием;</li> <li>условия и порядок выдачи платежных карт;</li> <li>технологии и порядок учета расчетов с использованием платежных карт, документальное</li> </ul>
--	--	--	---

		<p>выверять расчеты по корреспондентским счетам;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять и оформлять расчеты банка со своими филиалами;</li> <li>- вести учет расчетных документов, не оплаченных в срок из-за отсутствия средств на корреспондентском счете;</li> <li>- отражать в учете межбанковские расчеты;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение для совершения межбанковских расчетов;</li> <li>- консультировать клиентов по вопросам открытия банковских счетов, расчетным операциям, операциям с использованием различных видов платежных карт;</li> <li>- оформлять выдачу клиентам платежных карт;</li> <li>- оформлять и отражать в учете расчетные и налично-денежные операции при использовании платежных карт в валюте Российской Федерации и иностранной валюте;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение совершения операций с платежными картами;</li> <li>- составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и</li> </ul>	<p>оформление операций с платежными картами;</p> <p>типичные нарушения при совершении операций с платежными картами;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- требования, предъявляемые банком к потенциальному заёмщику;</li> <li>- состав и содержание основных источников информации о клиенте;</li> <li>- методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скоринга;</li> <li>- методы определения класса кредитоспособности заемщика;</li> <li>- содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения;</li> <li>- состав кредитного дела и порядок его ведения;</li> <li>- способы и порядок начисления и погашения процентов по кредитам;</li> <li>- порядок осуществления контроля своевременности и полноты поступления платежей по кредиту и учёта просроченных платежей.</li> </ul>
--	--	---	---

		полноту поступления платежей; - оформлять пакет документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов; - формировать и вести кредитные дела; - составлять акты по итогам проверок сохранности обеспечения.	
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>			
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.	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов; Осуществлять межбанковские расчеты; Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт; Проводить операции на рынке межбанковских кредитов		

### 1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Объём образовательной программы – 226 часов, включая:

МДК 03.01 – 82 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 8 часов;

лабораторные и практические занятия- 30 часов;

учебной практики-72 часа;

производственной практики – 72 часа.

промежуточной аттестации- 18 часов.

## 2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.					
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					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.	Раздел 1. Банковские продукты и услуги	42	42	16	-	36	-	4
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.	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	40	40	14	-	36	-	4
	Производственная практика (по профилю специальности), часов	144				72	72	
	Экзамен по модулю	18	-	-	-	-	-	-
	<b>Всего:</b>	<b>226</b>	<b>82</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>8</b>

## 2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовой проект	Объем часов	Уровень освоения
<b>Раздел 1. Банковские продукты и услуги</b>		<b>42</b>	
<b>МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»</b>			
<b>Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	
	1 Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Классификация банковских операций. Активные операции. Пассивные операции. Посреднические операции банка.	2	
	2 Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна.	2	
	3 Особенности банковских услуг. Базовые: неосвязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения. Функциональные: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении, ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики. Специфические: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск. Характерные: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками. Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.	2	



	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>	
<b>Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.</b>	1 Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг: Кейс «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет» Кейс «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты»	2	
	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	
	1 Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	2	
	2 Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	2	
	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>	
	1 Консультирование клиентов по тарифам банка	2	
	2 Кейс «Проблемы ценообразования в банках» 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. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.	2	
	2 Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса.	2	
	3 Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.	2	
	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>	
	1 Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».	2	
	2 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</b> <b>Корпоративный и продуктовые бренды банка.</b> <b>Конкурентоспособность банковских продуктов.</b>	<b>Содержание</b>		<b>4</b>
	1	Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда. Лояльность клиентов к банковскому бренду. Крупнейшие мировые и российские банковские бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	2
	2	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	2
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>
	1	Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка: Кейс 1. «Запоминающийся образ банка». Кейс 2. «Сила банковского бренда». Практическое задание «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств».	2
	2	Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг	2
	3	Практическое задание «Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов»	2
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1</b>			<b>4</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.			2
2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.			2
<b>Учебная практика раздела 1</b>			<b>36</b>
<b>Виды работ</b>			
1. Урок-экскурсия в банк			8
2. Занятия в лаборатории «Учебный банк» Тематика занятий: – «Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций)»			6
3. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов.			8
4. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации			8

5. Изучение модели компетенций сотрудников банка.		6
<b>Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг</b>		<b>40</b>
<b>МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»</b>		
<b>Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>
	1 Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — Point Of Sale).	2
	2 Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».	2
	3 Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт-офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта. Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта). Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов. Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж.	2
	4 Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>
	1 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка». Практическое задание «Первый звонок» Кейс «Private banking -сервис мирового уровня».	2
	2 Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания Кейс «Интернет-банкинг»	2

	3	Пластиковая безопасность	2
<b>Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов</b>	<b>Содержание</b>		<b>6</b>
	1	Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов. Банковская реклама и связи с общественностью. Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта.	2
	2	Формирование общественного мнения (Public Relation). Поддержание связи с органами власти (Government Relations). Спонсоринг, выставки, product placement (реклама в неявной форме). Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations).	2
	3	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>
	1	Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг	2
	2	Использование различных форм продвижения банковских продуктов Кейс «Банковская реклама» Практическое задание «Реклама для VIP-клиентов банка».	2
	3	Практическое задание «Рекламируем наш банк». Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность».	2
<b>Тема 2.3 Формирование клиентской базы</b>	<b>Содержание</b>		<b>8</b>
	1	Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.	2
	2	Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.	2
	3	Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	2

	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>
1	Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов	2
<b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела № 2.</b>		<b>4</b>
1. Подготовка презентаций на темы: - Перекрестные продажи cross-sales - Персональные продажи - Имиджевая реклама - Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама		1 1 1 1
<b>Учебная практика раздела № 2</b> <b>Виды работ</b>		<b>36</b>
1. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников»		8
2. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности»		6
3. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов		8
4. Организация презентации банковских продуктов и услуг		8
5. 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.		6
<b>Производственная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</b> <b>Виды работ:</b>		<b>72</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		8

2. Знакомство с продуктовой линейкой банка	6	
3. Изучение тарифов банка	8	
Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов	8	
Анализ клиентской базы банка	6	
Анализ каналов обслуживания розничных клиентов	8	
Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды)	6	
Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов	8	
Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка)	8	
Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов	6	
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>18</b>	
	<b>Всего</b>	<b>226</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация модуля осуществляется с использованием материально-технической базы, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской работы обучающихся, и включающей:

1. Специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью, и представляющие собой:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, оборудованные мультимедийными средствами обучения;

- учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации;

- учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций;

2. помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет».

3. Лаборатория – «Учебный банк».

#### **Оборудование:**

1. Мультимедийный проектор, экран

2. Магнитно-маркерная учебная доска

3. Ноутбук с установленным программным обеспечением Microsoft Office

4. Детектор банкнот

5. Принтер

6. Калькуляторы

#### 4.2. Информационное обеспечение обучения

#### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

##### **Основные источники:**

1. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 02.07.2021 N 353-ФЗ)

2. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 28.11.2015 N 333-ФЗ)

3. Финансовая грамотность: учебное пособие для студентов учреждений сред. проф. образования / М.Р. Каджаева, С.В. Дубровская, А.Р. Елисеева. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2020. – 288 с.

##### **Дополнительные источники:**

1. Банковское кредитование: учебник А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 293 с.

2. Банковское дело. В 2 ч. Часть 2. Технологии обслуживания клиентов: учебник для СПО / А. М. Тавасиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 301 с. — Серия: Бакалавр. Профессиональное образование.

3. Банковский маркетинг: учебник/ под ред. д.э.н., проф. Ю.А. Ровенского, д.э.н. проф. Наточеевой Н.Н. / М.: изд-во "Перспектив", - 2020. - 271 с.

### **Интернет-ресурсы:**

1. Издательский центр «Академия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.academia-moscow.ru/>

2. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.

3. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arb.ru>.

4. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

5. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

6. Справочно-правовая система «ГАРАНТ». - Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>.

7. Электронные ресурсы кредитных организаций Российской Федерации в сети Интернет.

8. Электронный ресурс Банка России - Режим доступа <http://www.cbr.ru>.

*Зав. библиотекой Юрид.-Тренинг. ЦА*



### **3.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля «Агент банка» является освоение учебных дисциплин «Финансы, денежное обращение и кредит» и «Организация бухгалтерского учёта в банках».

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля «Агент банка» является освоение программы ПМ 01. «Ведение расчётных операций», ПМ 02. «Осуществление расчётных операций»

### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю изучаемых курсов;

- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;

- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Руководство практикой могут осуществлять дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин с обязательной стажировкой в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным.

## **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

Код профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Оцениваемые знания и умения, действия	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оформлять договоры банковского счета с клиентами;</li> <li>- проверять правильность и полноту оформления расчетных документов;</li> <li>- открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте;</li> <li>- выявлять возможность оплаты расчетных документов исходя из состояния расчетного счета клиента, вести картотеку неоплаченных расчетных документов;</li> <li>- оформлять выписки из лицевых счетов клиентов;</li> <li>- рассчитывать и взыскивать суммы вознаграждения за расчетное обслуживание;</li> <li>- рассчитывать прогноз кассовых оборотов;</li> <li>- содержание и порядок формирования юридических дел клиентов;</li> <li>- порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и</li> </ul>	<p><b>Устный ответ:</b>  5 «отлично» - на вопрос дан верный и полный ответ;  4 «хорошо» - ответ на вопрос полный, но содержит некоторые неточности;  3 «удовлетворительно» - ответ на вопрос дан с помощью дополнительных вопросов;  2 «неудовлетворительно» - ответ на вопрос отсутствует.</p> <p><b>Тестирование:</b>  каждый вопрос 1 балл  5 «отлично» - тест выполнен на 18-20 баллов;  4 «хорошо» - тест выполнен на 15-17 баллов;  3 «удовлетворительно» - тест выполнен на 11-14 баллов;  2 «неудовлетворительно» - тест выполнен на 10 и менее баллов.</p> <p><b>Ситуационные задачи:</b>  5 «отлично» - задачи решены правильно;  4 «хорошо» - задачи решены, но имеются арифметические ошибки;  3 «удовлетворительно» - одна из двух задач решена правильно;  2 «неудовлетворительно» - задачи решены неправильно или не решены.</p>	<p><b>Текущий контроль:</b>  экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения:  - практических занятий;  - заданий по производственной практике;  - заданий по самостоятельной работе  - тестовых заданий</p> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> в форме экзамена по МДК:  - письменных/ устных ответов,  - тестирования;  в форме экзамена по профессиональному модулю ПМ.03 в виде:  - письменных/ устных ответов.</p>

	<p>иностранной валюте;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правила совершения операций по расчетным счетам, очередность списания денежных средств;</li> <li>- порядок оформления, представления, отзыва и возврата расчетных документов;</li> <li>- порядок планирования операций с наличностью;</li> <li>- порядок лимитирования остатков денежной наличности в кассах клиентов;</li> <li>- типичные нарушения при совершении расчетных операций по счетам клиентов.</li> </ul>		
<p>ПК 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- исполнять и оформлять операции по корреспондентскому счету, открытому в расчетно-кассовом центре Банка России;</li> <li>- проводить расчеты между кредитными организациями через счета ЛОРО и НОСТРО;</li> <li>- контролировать и выверять расчеты по корреспондентским счетам;</li> <li>- осуществлять и оформлять расчеты банка со своими</li> </ul>	<p><b>Устный ответ:</b>  5 «отлично» - на вопрос дан верный и полный ответ;  4 «хорошо» - ответ на вопрос полный, но содержит некоторые неточности;  3 «удовлетворительно» - ответ на вопрос дан с помощью дополнительных вопросов;  2 «неудовлетворительно» - ответ на вопрос отсутствует.</p> <p><b>Тестирование:</b>  каждый вопрос 1 балл  5 «отлично» - тест выполнен на 18-20 баллов;  4 «хорошо» - тест выполнен на 15-17 баллов;  3 «удовлетворительно» - тест выполнен на 11-14 баллов;  2 «неудовлетворительно» - тест выполнен на 10 и менее баллов.</p>	<p><b>Текущий контроль:</b>  экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- практических занятий;</li> <li>- заданий по производственной практике;</li> <li>- заданий по самостоятельной работе</li> <li>- тестовых заданий</li> </ul> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> в форме экзамена по МДК:  - письменных/ устных ответов, тестирования;  в форме экзамена по профессиональному модулю ПМ.03 в виде:  - письменных/ устных ответов.</p>

	<p>филиалами;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– вести учет расчетных документов, не оплаченных в срок из-за отсутствия средств на корреспондентском счете;</li> <li>– отражать в учете межбанковские расчеты;</li> <li>– системы межбанковских расчетов;</li> <li>– порядок проведения и учет расчетов по корреспондентским счетам, открываемым в расчетно-кассовых центрах Банка России;</li> <li>– порядок проведения и учет расчетов между кредитными организациями через счета ЛОРО и НОСТРО;</li> <li>– порядок проведения и учет расчетных операций между филиалами внутри одной кредитной организации.</li> </ul>	<p><b>Ситуационные задачи:</b></p> <p>5 «отлично» - задачи решены правильно;</p> <p>4 «хорошо» - задачи решены, но имеются арифметические ошибки;</p> <p>3 «удовлетворительно» - одна из двух задач решена правильно;</p> <p>2 «неудовлетворительно» - задачи решены неправильно или не решены.</p>	
<p>ПК 1.6 Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– консультировать клиентов по вопросам открытия банковских счетов, расчетным операциям, операциям с использованием различных видов платежных карт;</li> <li>– оформлять выдачу</li> </ul>	<p><b>Устный ответ:</b></p> <p>5 «отлично» - на вопрос дан верный и полный ответ;</p> <p>4 «хорошо» - ответ на вопрос полный, но содержит некоторые неточности;</p> <p>3 «удовлетворительно» - ответ на вопрос дан с помощью дополнительных вопросов;</p> <p>2 «неудовлетворительно» - ответ на вопрос отсутствует.</p>	<p><b>Текущий контроль:</b></p> <p>экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- практических занятий;</li> <li>- заданий по производственной практике;</li> <li>- заданий по самостоятельной работе</li> <li>- тестовых заданий</li> </ul> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> в форме экзамена по</p>

	<p>клиентам платежных карт;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оформлять и отражать в учете расчетные и налично-денежные операции при использовании платежных карт в валюте Российской Федерации и иностранной валюте;</li> <li>– использовать специализированное программное обеспечение для расчетного обслуживания клиентов, совершения межбанковских расчетов и операций с платежными картами;</li> <li>– виды платежных карт и операции, проводимые с их использованием;</li> <li>– условия и порядок выдачи платежных карт;</li> <li>– технологии и порядок учета расчетов с использованием платежных карт, документальное оформление операций с платежными картами;</li> <li>– типичные нарушения при совершении расчетных операций по счетам клиентов, межбанковских расчетов, операций с</li> </ul>	<p><b>Тестирование:</b> каждый вопрос 1 балл</p> <p>5 «отлично» - тест выполнен на 18-20 баллов; 4 «хорошо» - тест выполнен на 15-17 баллов; 3 «удовлетворительно» - тест выполнен на 11-14 баллов; 2 «неудовлетворительно» - тест выполнен на 10 и менее баллов.</p> <p><b>Ситуационные задачи:</b></p> <p>5 «отлично» - задачи решены правильно; 4 «хорошо» - задачи решены, но имеются арифметические ошибки; 3 «удовлетворительно» - одна из двух задач решена правильно; 2 «неудовлетворительно» - задачи решены неправильно или не решены.</p>	<p><b>МДК:</b></p> <p>-письменных/ устных ответов, -тестирования; в форме экзамена по профессиональному модулю ПМ.03 в виде: -письменных/ устных ответов.</p>
--	--	--	---

	платежными картами.		
ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	<ul style="list-style-type: none"> <li>– анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита;</li> <li>– определять платежеспособность физического лица;</li> <li>– оценивать качество обеспечения и кредитные риски по потребительским кредитам;</li> <li>– проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов;</li> <li>– проверять качество и достаточность обеспечения возвратности кредита;</li> <li>– составлять заключение о возможности предоставления кредита;</li> <li>– оперативно принимать решения по предложению клиенту дополнительного банковского продукта (кросс-продажа);</li> <li>– проводить андеррайтинг кредитных заявок клиентов;</li> <li>– проводить андеррайтинг предмета ипотеки;</li> </ul>	<p><b>Устный ответ:</b>  5 «отлично» - на вопрос дан верный и полный ответ;  4 «хорошо» - ответ на вопрос полный, но содержит некоторые неточности;  3 «удовлетворительно» - ответ на вопрос дан с помощью дополнительных вопросов;  2 «неудовлетворительно» - ответ на вопрос отсутствует.</p> <p><b>Тестирование:</b>  каждый вопрос 1 балл  5 «отлично» - тест выполнен на 18-20 баллов;  4 «хорошо» - тест выполнен на 15-17 баллов;  3 «удовлетворительно» - тест выполнен на 11-14 баллов;  2 «неудовлетворительно» - тест выполнен на 10 и менее баллов.</p> <p><b>Ситуационные задачи:</b>  5 «отлично» - задачи решены правильно;  4 «хорошо» - задачи решены, но имеются арифметические ошибки;  3 «удовлетворительно» - одна из двух задач решена правильно;  2 «неудовлетворительно» - задачи решены неправильно или не решены.</p>	<p><b>Текущий контроль:</b>  экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения:  – практических занятий;  – заданий по производственной практике;  – заданий по самостоятельной работе  – тестовых заданий</p> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> в форме экзамена по МДК:  – письменных/ устных ответов, тестирования;  в форме экзамена по профессиональному модулю ПМ.03 в виде:  – письменных/ устных ответов.</p>

<ul style="list-style-type: none"><li>– составлять договор о залоге;</li><li>– оформлять пакет документов для заключения договора о залоге;</li><li>– составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей;</li><li>– оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов;</li><li>– оформлять выписки по лицевым счетам заемщиков и разъяснять им содержащиеся в выписках данные;</li><li>– формировать и вести кредитные дела;</li><li>– методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скоринга;</li><li>– локальные нормативные акты и методические документы, касающиеся реструктуризации и рефинансирования задолженности физических лиц;</li></ul>		
---	--	--

	<ul style="list-style-type: none"><li>– бизнес-культуру потребительского кредитования;</li><li>– методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов;</li><li>– методы андеррайтинга предмета ипотеки;</li><li>– методы определения класса кредитоспособности юридического лица;</li><li>– содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения;</li><li>– состав кредитного дела и порядок его ведения.</li></ul>		
--	--	--	--