

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора по УВР
УрСЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО»
_____ О.В. Зубкова
« _____ » _____ 20 ____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Банковские продукты и услуги

(название дисциплины в соответствии с учебным планом)

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

38.02.07 Банковское дело

(код профессии, специальности СПО)

Специалист банковского дела

(наименование квалификации)

Кафедра: Экономики

Разработчики программы: **Тимофеева И.О., к.э.н., доцент**

Челябинск -2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| 1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)..... | 3 |
| 2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 3 |
| 3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА | 3 |
| 4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ:..... | 3 |
| 5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 8 |
| 5.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы..... | 8 |
| 5.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Банковские продукты и услуги»..... | 9 |
| 6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 11 |
| 6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению..... | 11 |
| 6.2 Информационное обеспечение обучения | 11 |
| Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимые для освоения дисциплины | 12 |
| 7. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 13 |
| 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ | 14 |
| 9. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ | 15 |

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Рабочая программа учебной дисциплины «Банковские продукты и услуги» является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.07 «Банковское дело», квалификация Специалист банковского дела.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения учебной дисциплины: сформировать теоретические представления о современных банковских продуктах и услугах, детализировать структуру и порядок их создания, внедрения, сопровождения и модификации.

Задачи изучения учебной дисциплины:

- изучить характеристики банковских продуктов и услуг;
- выявить особенности их содержания, видов и направлений развития в российской банковской практике;
- сформировать навыки определения качественных характеристик новых банковских продуктов и услуг.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Учебная дисциплина «Банковские продукты и услуги» в программе подготовки специалистов среднего звена относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла учебных дисциплин (ОП.17) специальности 38.02.07 Банковское дело.

Учебная дисциплина «Банковские продукты и услуги» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных студентами при изучении дисциплин:

1. Основы философии;
2. Финансы, денежное обращение, кредит;
3. Экономическая теория;
4. Деньги, кредит, банки.

Знания, умения и навыки, полученные студентами при изучении данной дисциплины, будут использованы при изучении дисциплин:

1. Выполнение работ по профессии "Агент банка"

4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен освоить следующими компетенциями:

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

Знать:

- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
- методы работы в профессиональной сфере;
- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.

Уметь:

- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;
- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
- составить план действия; определить необходимые ресурсы;
- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;
- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)

ОК 2. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

Знать:

- основные источники информационных ресурсов различного типа (текстовые, графические, числовые и т.п.), необходимые для выполнения профессиональных задач.
- основные методы обработки информации и результатов исследований, систематизация, представление и интерпретация полученных данных.

Уметь:

- определять задачи для поиска информации и необходимые источники информации;
- структурировать получаемую информацию и оценивать практическую значимость результатов поиска;
- оформлять результаты поиска

ОК 9. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.

Знать:

- современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности.

Уметь:

- применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Знать:

- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы;
- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности.

Уметь:

- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на профессиональные темы;
- участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;
- кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые).

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

Знать:

- как планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

Уметь:

- Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.

Знать:

- содержание расчетно-кассового обслуживания клиентов, расчетных документов
- основные приемы расчетно-кассового обслуживания клиентов.

Уметь:

- умение правильно и полно оформлять расчетные документы;
- оформлять выписки из лицевых счетов клиентов

ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты

Знать:

- основные операции по корреспондентскому счету, открытому в расчетно-кассовом центре Банка России;
- основные правила расчетов по корреспондентским счетам и правила оформления расчетов банка со своими филиалами.

Уметь:

- оформлять операции по корреспондентскому счету, открытому в расчетно-кассовом центре Банка России;
- выверять расчеты по корреспондентским счетам;
- осуществление и оформление расчетов банка со своими филиалами.

ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.

Знать:

- виды платежных карт и операции, проводимые с их использованием;
- условия и порядок выдачи платежных карт;
- типичные нарушения при совершении операций с платежными картами.

Уметь:

- консультировать клиентов по операциям с использованием различных видов платежных карт;
- оформлять выдачу клиентам платежных карт;
- использовать специализированное программное обеспечение совершения

операций с платежными картами.

ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов.

Знать:

- существующие методики оценки кредитоспособности клиентов;
- существующие методики оценки платежеспособности физических лиц.

Уметь:

- работать с клиентом;
- обосновывать рациональность использования выбранных программ и методов;
- применять существующие методики оценки кредитоспособности и платежеспособности физического лица.

ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.

Знать:

- основные операции кредитного процесса;
- виды кредитов и условия их предоставления.

Уметь:

- осуществлять операции кредитного процесса;
- выполнять различные функции в зависимости от подразделения кредитной организации;
- вести предварительные переговоры (роль кредитный инспектор);
- оформлять пакет документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов.

ПК 2.3. Осуществлять сопровождение выданных кредитов.

Знать:

- процедуру сопровождения выданных кредитов;
- особенности мониторинга финансового положения клиента;
- методику оценки качества обслуживания долга и кредитного риска по выданным кредитам.

Уметь:

- осуществлять сопровождение выданных кредитов;
- вести мониторинг финансового положения клиента;
- оценивать качество обслуживания долга и кредитный риск по выданным кредитам.

ПК 2.4. Проводить операции на рынке межбанковских кредитов.

Знать:

- основные виды межбанковских кредитов;
- расчеты между кредитными организациями по поводу межбанковского кредитования.

Уметь:

- проводить расчеты между кредитными организациями по поводу межбанковского кредитования.

ПК 2.5. Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.

Знать:

- классификацию ссуд по категориям качества.

Уметь:

- на основе профессионального суждения классифицировать ссуды по категориям качества.

*ДПК 1. Осуществлять поиск потенциальных клиентов***Знать:**

- 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;
- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;
- способы продвижения банковских продуктов;
- приёмы коммуникации;
- способы выявления потребностей клиентов;
- каналы для выявления потенциальных клиентов

уметь:

- 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;

*ДПК 2. Осуществлять информационное сопровождение клиентов***Знать:**

- этапы продажи банковских продуктов и услуг;
- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;
- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;

уметь:

- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;
- консультировать клиентов по тарифам банка; выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;
- организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;
- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;
- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов;

Таким образом, в результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

У1 – оперировать финансовыми понятиями и категориями в сфере функционирования кредитных организаций;

У2 – разрабатывать новые виды банковских продуктов и услуг, способы их реализации на внутреннем и внешнем кредитном рынках;

УЗ – использовать источники экономической, социальной и управленческой информации для анализа состояния, проблем и перспектив развития денежно-кредитной сферы экономики.

знать:

31 – нормативные правовые акты, методические указания и положения регулятора, внутриванковскую нормативную базу, определяющую направления развития банковской деятельности;

32 – основные источники информации в области банковской сферы для анализа состояния, проблем и перспектив ее развития;

33 – основные особенности состояния и проблемы денежно-кредитной сферы.

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы | Объем часов всего 1г10м/2 г10м |
|---|---|
| Максимальная учебная нагрузка (всего) | 57 |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) | 53 |
| В том числе: | |
| теоретическое обучение | 29 |
| практические занятия | 24 |
| Самостоятельная работа обучающегося (всего) | 4 |
| В том числе: | |
| подготовка докладов по темам | 4 |
| Итоговые аттестации | Экзамен 3/5 семестр |

5.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Банковские продукты и услуги»

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся | Объем часов | Уровень освоения | |
|--|---|-------------|------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Раздел 1. Теоретические основы банковских продуктов и услуг | Содержание учебного материала | 28 | | |
| | Занятия лекционного типа 1.1. Конкуренция в сфере банковской деятельности. 1.2. Банковский продукт и его экономическое содержание. 1.3. Основы инжиниринга банковских продуктов и услуг. | | | 4 4 4 |
| | Практические занятия 1.1. Конкуренция в сфере банковской деятельности (ДПК-1, ДПК-2, ОК-1) 1.2. Банковский продукт и его экономическое содержание (ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4) 1.3. Основы инжиниринга банковских продуктов и услуг (ОК-9, ОК-10) | | | 4 2 4 |
| | Самостоятельная работа студентов Подготовка докладов по темам: 1.1. «Банковская монополия и банковская конкуренция», 1.2. «Критерии и принципы классификации банковских продуктов и услуг», 1.3. «Качество банковского продукта» | 0 0 0 | | |
| Раздел 2. Содержание банковских продуктов и услуг | Содержание учебного материала | 29 | 2 | |
| | Занятия лекционного типа 2.1. Кредитные продукты коммерческого банка. 2.2. Комплексное расчетно-кассовое обслуживание клиентов коммерческим банком. 2.3. Депозитные продукты коммерческого банка. 2.4. Лизинговые операции коммерческого банка 2.5. Доверительные услуги коммерческого банка по управлению имуществом клиентов 2.6. Факторинговые и форфейтинговые операции коммерческих банков 2.7. Электронные банковские услуги. 2.8. Операции с драгоценными камнями и драгоценными металлами. 2.9. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков. 2.10. Инновационные банковские продукты и услуги. | | | 2 2 2 2 2 2 2 1 1 1 |

| | | | |
|--------------|---|-----------|--|
| | <p>Практические занятия</p> <p>2.1. Кредитные продукты коммерческого банка (ПК-2.1, ПК-2.2, ПК 2.3, ПК-2.4, ПК-2.5) 2</p> <p>2.2. Комплексное расчетно-кассовое обслуживание клиентов коммерческим банком (ПК-1.1, ПК-1.6, ПК 1.4) 1</p> <p>2.3. Депозитные продукты коммерческого банка (ОК-3, ОК-4) 2</p> <p>2.4. Лизинговые операции коммерческого банка (ДПК-1, ДПК-2) 1</p> <p>2.5. Доверительные услуги коммерческих банков по управлению имуществом клиентов (ОК-1, ОК-2) 1</p> <p>2.6. Факторинговые и форфейтинговые операции коммерческих банков (ОК-1, ОК-2) 1</p> <p>2.7. Электронные банковские услуги (ОК-9) 1</p> <p>2.8. Операции с драгоценными камнями и драгоценными металлами (ОК-1, ОК-2) 1</p> <p>2.9. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков (ОК-1, ОК-2) 1</p> <p>2.10. Инновационные банковские продукты и услуги (ОК-9) 1</p> | | |
| | <p>Самостоятельная работа студентов</p> <p>Подготовка докладов по темам:</p> <p>2.2. «Расчетно-платежные и кассовые услуги для населения». 0,5</p> <p>2.4. «Преимущества лизинговой сделки для банка». 0,5</p> <p>2.5. «Отличие доверительных операций от трастовых». 0,5</p> <p>2.6. «Состояние рынка факторинговых услуг в экономике РФ». 0,5</p> <p>2.7. «Технология работы коммерческого банка с пластиковыми картами». 0,5</p> <p>2.8. «Механизм срочных сделок с драгоценными металлами». 0,5</p> <p>2.9. «Сопутствующие услуги коммерческих банков в процессе проведения валютных операций». 0,5</p> <p>2.10. «Примеры инновационных банковских услуг и продуктов». 0,5</p> | | |
| ВСЕГО | | 57 | |

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – **ознакомительный или минимальный уровень** (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – **репродуктивный или базовый уровень** (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – **продуктивный или высокий уровень** (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

Занятия, проводимые в интерактивных формах

| № п/п | Тема занятия | Форма |
|----------|---|---|
| 1 | тема 2.1. Кредитные продукты коммерческого банка | Доклад и презентация студенческих работ по разновидности кредитов Сбербанка РФ |
| 2 | тема 2.3. Депозитные продукты коммерческого банка | Доклад и презентация студенческих работ по разновидности депозитов Сбербанка РФ |
| 3 | тема 2.4. Лизинговые операции коммерческих банков | Доклад и презентация студенческих работ о состоянии лизингового рынка в РФ |
| 4 | тема 2.6. Факторинговые и форфейтинговые операции коммерческих банков | Доклад и презентация студенческих работ об оказании российскими банками факторинговых и форфейтинговых услуг |
| 5 | тема 2. 9. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков | Доклад и презентация студенческих работ о предоставлении российскими банками вспомогательных и сопутствующих услуг своим клиентам |
| 6 | тема 2..10. Инновационные банковские услуги и продукты | Доклад и презентация студенческих работ о предоставлении российскими банками инновационных продуктов и услуг своим клиентам |

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета;
Оборудование учебного кабинета:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия: раздаточный материал;
- законодательная система «КонсультантПлюс», «Гарант»;

Технические средства обучения: - компьютер, мультимедиа комплекс презентационного материала.

6.2 Информационное обеспечение обучения

Основная литература

1. Банковское дело : учебник / Н.Н. Наточеева, Ю.А. Ровенский, Е.А. Звонова и др. ; под ред. Н.Н. Наточеевой. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 272 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02591-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453872>
2. Жуков, Е.Ф. Банковский менеджмент : учебник / Е.Ф. Жуков. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 255 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01273-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436711>

3. Золотковский, Ю.С. Банковский маркетинг : учебное пособие / Ю.С. Золотковский. - Минск : РИПО, 2015. - 234 с. : схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-985-503-518-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=4633494>.

4. Черская, Р.В. Банковское дело : учебное пособие / Р.В. Черская ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР), Факультет дистанционного обучения. - Томск : ТУСУР, 2015. - 160 с. : схем., табл. - Библиогр.: с. 153-154. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480599>

Дополнительная литература

5. Организация деятельности коммерческого банка : учебное пособие / Е.М. Джурбина, С.Е. Грицай, В.П. Юрина, Е.В. Пирская ; Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2015. - 178 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=458144>

6. Кабанова, О.В. Банковское дело : учебное пособие / О.В. Кабанова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2016. - 177 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459062>

7. Планирование и продажи банковских и страховых продуктов : учебное пособие / Л.А. Зотова, В.В. Владимиров, А.В. Горбунова и др. ; Министерство образования и науки РФ, ФГБОУ ВПО «ОГУ». - Оренбург : ОГУ, 2015. - 310 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1326-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439235>

8. Пфау, Е.В. Технологии розничного банка / Е.В. Пфау. - Москва : КНОРУС : ЦИПСИР, 2016. - 252 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-406-04421-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=441394>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимые для освоения дисциплины

| № п/п | Интернет ресурс (адрес) | Описание ресурса |
|-------|---|---|
| 1 | http://crb.ru/ | Официальный сайт Банка России |
| 2 | http://www.finansy.ru | Материалы по социально-экономическому положению и развитию в России |
| 3 | http://minfin.ru/ | Официальный сайт Министерства финансов РФ |
| 4 | www.gks.ru | Справочный портал Госкомстата РФ |
| 5 | http://www.chelstat.gks.ru | Официальный сайт Главного управления по труду и занятости населения Челябинской области |
| 6 | www.banki.ru | Информационно-справочный портал «Банки.ру» |

7. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Рабочая программа учебной дисциплины «**Банковские продукты и услуги**» обеспечена оценочными материалами для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценочные материалы включают в себя вопросы к зачету, тестовые задания и практические задания по темам.

Промежуточная аттестация студентов очной формы обучения проводится по окончании курса дисциплины в форме зачета.

Текущий контроль результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий в форме тестирования, устного опроса, подготовки докладов, а также выполнения ситуационных задач.

Перечень вопросов к промежуточной аттестации

1. Банковские услуги: экономическое содержание и классификации.
2. Содержание продуктового подхода в деятельности банка и его преимущества
3. Потребители банковского продукта и их интересы. Общество как потребитель безналичных платежных средств.
4. Качество банковского продукта и услуги, его оценка.
5. Банковские продукты с фиксированным и плавающим доходом.
6. Методы оценки и управления рисками банковских продуктов.
7. Банковские рейтинги, их содержание и значение.
8. Определение целевого сегмента и каналов доставки банковского продукта.
9. Методы стимулирования продаж банковских продуктов.
10. Понятие и инструменты финансового инжиниринга в коммерческом банке.
11. Реинжиниринг бизнес-процессов в коммерческом банке в целях повышения качества банковских продуктов.
12. Развитие методов оценки кредитного риска в коммерческом банке. Разработка систем оценки кредитного риска.
13. Конкуренция в сфере банковской деятельности.
14. Виды кредитных продуктов коммерческих банков.
15. Структура кредитного договора. Основные условия кредитной сделки.
16. Лимит кредитования его виды. Максимальный размер риска на одного заемщика.
17. Ценообразование на банковские кредиты. Факторы, влияющие на величину банковского процента.
18. Основные виды обеспечения по банковским ссудам. Оценка обеспеченности кредита.
19. Способы выдачи и погашения кредита.
20. Контроль над процессом кредитования заемщика.

21. Особенности кредитования физических лиц. Проблемы возвратности потребительских кредитов в условиях кризиса.
22. Расчетно-платежные и кассовые услуги для населения.
23. Договор банковского счета с предприятием и его условия. Особенности расчетно-кассового обслуживания малого бизнеса.
24. Банковские вклады, их виды и порядок оформления.
25. Лизинговые операции коммерческих банков.
26. Доверительные операции коммерческих банков по управлению имуществом клиентов.
27. Факторинговые операции коммерческих банков.
28. Форфейтинговые операции коммерческих банков.
29. Электронные банковские услуги.
30. Банковские карты: виды, назначение, технологии работы банка с банковскими картами.
31. Электронные услуги для клиентов: услуги дистанционного банковского обслуживания, банковские услуги через Интернет.
32. Операции с драгоценными камнями и драгоценными металлами.
33. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков в процессе банковского кредитования.
34. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков в процессе проведения валютных операций.
35. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков в процессе проведения фондовых операций.
36. Понятие инновации в банковской сфере.
37. Инновационные банковские услуги и продукты.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по выполнению лекционных занятий

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на практическом занятии.

Методические указания по выполнению практических занятий

Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Решение расчетных заданий, решение задач по алгоритму и др.

Методические указания по выполнению заданий для самостоятельной работы

Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление докладов по прочитанным литературным источникам и др

Методические указания по выполнению докладов

Доклад: Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы.

Доклад по теме - это изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи; проведение практических исследований по данной проблеме или вопросу.

Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации.

Наиболее ответственным этапом в обучении студентов является экзаменационная сессия. На ней студенты отчитываются о выполнении учебной программы, об уровне и объеме полученных знаний. Это государственная отчетность студентов за период обучения, за изучение учебной дисциплины.

Залогом успешной сдачи зачета являются систематические, добросовестные занятия студента. Однако это не исключает необходимости специальной работы перед сессией и в период сдачи зачета. Специфической задачей студента в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или семинаров, и др.

Консультации, которые проводятся для студентов в период экзаменационной сессии, необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникших трудностей.

При подготовке к зачету необходимо еще раз проверить себя на предмет усвоения основных категорий и ключевых понятий курса .

9. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

| №п/п | Подразделение | Фамилия | Подпись | Дата |
|------|--------------------|-----------------|---------|------|
| 1 | Декан фак-та СПО | Т.А. Жилина | | |
| 2 | Кафедра экономики | О.В. Зубкова | | |
| 3 | Учеб.-метод. отдел | М.О. Дерябичева | | |
| 4 | Библиотека | Г.В. Шпакова | | |
| | | | | |