

**УТВЕРЖДАЮ**

Зам.директора по УВР УрСЭИ (филиал)  
ОУП ВО «АТиСО»

\_\_\_\_\_ И.Ю.Нестеренко

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ  
ЗАДАНИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**Новые банковские продукты**

**Направление подготовки**  
38.03.01 ЭКОНОМИКА

**Профиль подготовки**  
Финансы и кредит

**Квалификация выпускника**  
«Бакалавр»

Кафедра: Экономики

**Разработчики программы:**  
К.э.н., доцент Ческидова Т.М.

Оглавление

1.	ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	3
1.1	Планируемые результаты обучения по дисциплине. ....	3
1.2	Результаты освоения образовательной программы: .....	3
2.	СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ; .....	4
2.1	Содержание дисциплины (модуля) .....	4
3.	ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).	5
4.	ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ);.....	11
5.	РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	11
6.	ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ .....	12
7.	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.....	12

## 1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Целями (целью) изучения дисциплины являются (является).

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

### **Задачи:**

- 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.

### **1.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине.**

Освоение дисциплины направлено на формирование у студентов следующих компетенций:

#### **Профессиональных:**

**ОПК-3** – обладает способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы;

**ПК-24-** обладает способностью осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов, межбанковские расчеты, расчеты по экспортно-импортным операциям;

**ПК-26-** обладает способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с Центральным Банком.

### **1.2 Результаты освоения образовательной программы:**

В результате изучения дисциплины студент должен:

**ОПК-3** – обладает способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы;

*В результате освоения компетенции ОПК-3 студент должен:*

**знать:** инструментальные средства для обработки экономических данных, характеризующих новые банковские продукты и услуги;

**уметь:** пользоваться методами анализа новых банковских операций

**владеть / быть в состоянии продемонстрировать** навыки расчёта эффективности тех или иных банковских продуктов и услуг.

**ПК-24-** обладает способностью осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов, межбанковские расчеты, расчеты по экспортно-импортным операциям;

*В результате освоения компетенции ПК-24 студент должен:*

**знать:** содержание и порядок осуществления расчетно-кассового обслуживания клиентов, межбанковских расчетов, расчетов по экспортно-импортным операциям в процессе реализации новых банковских продуктов и услуг;

**уметь:** осуществлять на практике расчетно-кассовое обслуживание клиентов, межбанковские расчеты, расчеты по экспортно-импортным операциям при оказании новых банковских услуг;

**владеть / быть в состоянии продемонстрировать** нормативными актами, регламентирующими порядок осуществления расчетно-кассовое обслуживание клиентов, межбанковскими расчетами, расчетами по экспортно-импортным операциям в процессе реализации новых банковских продуктов и услуг;

**ПК-26-** обладает способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с Центральным Банком.

*В результате освоения компетенции ПК-26 студент должен:*

**знать:** содержание и порядок оформления активно- пассивных и посреднических операций с Центральным банком в процессе реализации новых банковских продуктов и услуг;

**уметь:** осуществлять на практике активно-пассивные и посреднические операции с Центральным Банком в процессе реализации новых банковских продуктов и услуг;

**владеть / быть в состоянии продемонстрировать** нормативными актами, регламентирующими порядок осуществления активно-пассивные и посреднические операции с Центральным Банком в процессе реализации новых банковских продуктов и услуг.

## **2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ;**

### **2.1 Содержание дисциплины (модуля)**

#### **Раздел 1. Теоретические основы банковских продуктов и услуг.**

##### **Тема 1. Экономическое содержание банковского продукта и банковской услуги.**

Банковский продукт, основные характеристики, классификация банковских продуктов. Банковская услуга, понятие, отличительные особенности. Банковская операция, характеристика, виды, особенности, отличие банковских операций от банковских продуктов и банковских услуг. Банковская сделка, юридический и экономический аспект.

##### **Тема 2. Потребительские свойства банковского продукта и банковской услуги**

Цена банковского продукта как фактор конкурентоспособности. Виды цен. Этапы ценообразования в коммерческом банке. Затратные, рыночные и параметрические методы ценообразования на банковские продукты. Проблемы ценообразования. Влияние бренда на установление цены. Цели и методы воздействия Банка России на ценообразование в коммерческих банках.

##### **Тема 3. Основы инжиниринга банковских продуктов**

Денежные потоки, риск и ликвидность банковских продуктов: характер взаимосвязи, оценка различными группами потребителей. Оптимизация основных характеристик банковских продуктов. Иммунизация фиксированных денежных потоков. Хеджирование. Жизненный цикл банковского продукта.

Управление продажами в банке, формы и методы продаж банковских продуктов. Определение целевого сегмента и каналов доставки продукта. Планирование процессов проектирования, генерации и сбыта банковских продуктов. Теоретические основы финансового инжиниринга. Секьюритизация активов. Определение внутрибанковских критериев и стандартов процессов, связанных с генерацией банковских продуктов.

##### **Тема 4. Конкуренция в сфере банковской деятельности.**

Понятие банковской конкуренции и ее виды. Факторы конкурентоспособности банковского сектора. Конкурентная среда и современное состояние банковской конкуренции. Конкурентоспособность банка, подходы к ее рассмотрению, определяющие факторы. Бенчмаркинг. Характеристики банковского продукта, влияющие на его конкурентоспособность. Иные факторы, влияющие на конкурентоспособность продуктового ряда банка.

#### **Раздел 2. Содержание новых банковских продуктов и услуг.**

##### **Тема 5. Лизинговые операции коммерческих банков**

Понятие и виды лизинга. Участники лизинга и их функции. Механизм лизинговой сделки, основные этапы лизинговой сделки. Способы участия коммерческих банков в лизинговом бизнесе. Доходы и расходы банка при осуществлении лизинговых сделок. Расчёт доходности лизинговой сделки. Нормативное обеспечение лизинговой деятельности. Характеристика лизингового рынка в РФ.

**Тема 6. Доверительные операции коммерческих банков по управлению имуществом клиентов.**

Доверительное управление имуществом клиента банка: необходимость, сущность, виды управляемых активов клиента.

Нормативно-правовая база проведения доверительных операций. Организация управления доверенным имуществом клиента. Риски связанные с доверительным управлением и их регулирование.

**Тема 7. Факторинговые и форфейтинговые операции коммерческих банков**

Торгово-комиссионные операции банков. Факторинг: сущность, виды, технологии проведения операций. Форфейтинг: сущность, виды, технологии проведения операций. Законодательная база проведения факторинговых и форфейтинговых операций.

**Тема 8. Электронные банковские услуги.**

Основные виды электронных банковских услуг и нормативная база их оказания.

Банковские карты: виды, назначение, технологии работы банка с банковскими картами. Электронные услуги для клиентов: услуги дистанционного банковского обслуживания, банковские услуги через Интернет. Управление рисками, связанными с электронными услугами.

**Тема 9. Операции с драгоценными камнями и драгоценными металлами.**

Виды операций с драгоценными камнями и драгоценными металлами. Технологии проведения операций. Нормативно-правовая база деятельности банков на рынке драгоценных металлов и драгоценных камней.

**Тема 10. Сопутствующие и сопутствующие услуги банков**

Сопутствующие услуги в процессе банковского кредитования, проведения валютных и фондовых операций. Сопутствующие услуги в процессе расчётно-кассового обслуживания.

**Тема 11. Инновационные банковские услуги и продукты.**

Понятие инновации в банковской сфере. Основные виды инновационных продуктов и услуг, их характеристики. Лидирующие банки в сфере инноваций.

**3. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**Раздел 1. Теоретические основы банковских продуктов и услуг.**

**Тема 1. Экономическое содержание банковского продукта и банковской услуги.**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Что является основой взаимоотношений банка и клиента?
2. В чем состоит выгода долгосрочных взаимоотношений коммерческого банка с отдельным клиентом?
3. Назовите 2-3 примера материальных и чистых услуг банка.
4. В чем преимущества продуктового подхода к управлению деятельностью банка?
5. Назовите критерии и принципы классификации услуг

**Тема 2. Потребительские свойства банковского продукта и банковской услуги**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Назовите основные потребительские характеристики банковского продукта.
2. Каково соотношение понятий «удовлетворенность» и «лояльность» клиента?
3. Какие методы ценообразования банковских продуктов существуют.
4. Дайте определение качеству банковского продукта.
5. В чем причина того, что сертификация систем управления качеством банковских продуктов происходит достаточно редко?

*Задания:*

1. Найдите в интернете сведения о банках и банковских продуктах, вошедших в список

лучших брендов России по методике Международной консалтинговой компании Interbrand Group. Дайте краткую письменную характеристику концепции брендинга в этих банках.

2. Узнайте в ближайшем отделении Сберегательного банка РФ процентные ставки и комиссии по одному из видов потребительских кредитов на ваш выбор. Рассчитайте эффективную ставку по кредиту.
3. Найдите в интернете сведения о 2-3 банках, внедривших в свою деятельность стандарты ИСО 9000. Дайте ответ на вопрос, что выиграли клиенты каждого банка от внедрения стандартов.

### **Тема 3. Основы инжиниринга банковских продуктов**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Что является основой финансового инжиниринга?
2. Охарактеризуйте жизненный цикл банковского продукта.
3. Разъясните особенности применения методов продаж банковских услуг
4. Какова роль процессного подхода в управлении банковскими продуктами?
5. Что является целью создания кредитных деривативов в коммерческом банке?

*Задания :*

1. Самостоятельно разработайте условия кредитного продукта для коммерческого банка.
2. Самостоятельно разработайте условия депозитного продукта для коммерческого банка.
3. Охарактеризуйте преимущества разработанных вами продуктов, определите возможные доходы и расходы банка от внедрения.

### **Тема 4. Конкуренция в сфере банковской деятельности**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Назовите основные факторы, влияющие на конкурентоспособность банковского сектора России.
2. Какие факторы препятствуют развитию банковской конкуренции в нашей стране?
3. Каковы ожидаемые последствия для отечественной банковской системы от увеличения квоты участия иностранных банков?
4. Какие факторы неценовой конкуренции вы считаете наиболее важными?
5. Каковы ограничения применения рейтинговых систем при кредитовании в коммерческом банке?

*Задания:*

1. Найдите в интернете сведения о 3 крупнейших банках Челябинской области. На основании сведений, имеющихся на сайтах этих банков, постройте сравнительную таблицу условий автокредитования в этих банках. Сделайте вывод о привлекательности для клиентов банков этих продуктов.

## **Раздел 2. Содержание новых банковских продуктов и услуг.**

### **Тема 5. Лизинговые операции коммерческих банков**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Что такое лизинг? По каким основным признакам можно классифицировать лизинговые сделки?
2. Охарактеризуйте нормативную базу банковского лизинга.
3. Каким образом коммерческий банк принимает участие в лизинговом бизнесе? Назовите способы прямого и косвенного участия коммерческого банка в лизинговой сделке. Определите место банка в лизинговой сделке.
4. Перечислите преимущества лизинговой сделки для банка.

*Темы докладов :*

1. Состояние лизингового рынка в экономике РФ;
2. Банковская практика лизинговой деятельности на современном этапе экономической нестабильности.

*Задача 1*

Металлообрабатывающий завод обратился в лизинговую компанию с просьбой предоставить в аренду шлифовальный станок стоимостью 478 тыс. руб. на срок 10 лет.

Согласно технико-экономическому обоснованию срок возможной эксплуатации данного оборудования – 14 лет. При норме амортизации оборудования подобного типа – 9% в год – период амортизации составит 11 лет. При расчете арендной платы лизинговая компания исходит из лизингового процента, равного 25% годовых. Процентная ставка по среднесрочным кредитам составляет 17%. Текущие расходы в стоимости затрат лизинговой компании – 3%. Арендные платежи будут уплачиваться ежеквартально.

Завод имеет устойчивое финансовое положение и относится к предприятиям второго класса кредитоспособности. По условиям договора первый лизинговый платеж будет уплачен авансом. По окончании срока лизинга предусмотрена продажа оборудования лизингополучателю по остаточной стоимости, равной 8,9 тыс. руб.

Требуется:

1. Определить вид лизинга, который может представить лизинговая компания.
2. Перечислить документы, которые должен представить арендатор для решения вопроса о возможности заключения договора.
3. Рассчитать сумму арендных платежей.
4. Назвать условия завершения лизинговой сделки.

*Задача 2*

Малое предприятие «Зенит» обратилось в лизинговую компанию с просьбой предоставить в аренду сроком на 3 года грузовой автомобиль марки «КамАЗ» стоимостью 51 тыс. руб.

Согласно технико-экономическому обоснованию срок возможной эксплуатации автомобиля – 7 лет. Установленный период начисления амортизации – 6 лет. Лизинговый процент составляет 22% годовых. Текущие затраты по оформлению сделки и ремонту сдаваемых в аренду грузовых автомобилей лизинговой компанией составляют 5% суммы объекта сделки.

Периодичность уплаты лизинговых платежей – ежеквартальная. Ежегодная страховая премия установлена в размере 5% от стоимости объекта сделки. По окончании срока договора оборудование будет возвращено лизингодателю.

По финансовому положению малое предприятие «Зенит» отнесено к третьему классу кредитоспособности, поэтому лизингодатель просит предоставить дополнительные гарантии по обеспечению своевременности платежей.

Требуется:

1. Указать вид лизинга, который может предоставить лизинговая компания.
2. Перечислить документы, которые должен представить арендатор лизинговой компании.
3. Рассчитать сумму лизинговых платежей.
4. Назвать риски, которые возникают у лизинговой компании при заключении данного вида лизинга, и способы их минимизации.

*Задача 3*

Размер лизинга 40 000 тыс. руб. Срок аренды три года. Банковский процент по ссуде (годовых) – 20%. Сроки погашения ссуды: 1-й год – 30%, 2-й год – 30%, 3-й год – 40%. Операционные расходы банка 1,5%, или 600 тыс. руб. Ставка налога на прибыль – 4%. Норма амортизационных отчислений – 16% в год. Амортизация из расчета 16% в год, или 6400 тыс. руб. Ставка налога на добавленную стоимость – 20%. Определите, что выгоднее:

взять оборудование в аренду с последующим его выкупом или сразу купить за счет сруды банка.

*Задача 4*

Стоимость оборудования 20 000 тыс. руб. Срок аренды три года. Банковский процент по ссуде (годовых) – 10%. Годовая норма амортизации 20%. Сроки погашения ссуды: 1-й год – 40%, 2-й год – 30%, 3-й год – 30%. Комиссионные банку – 0,5%, или 1000 тыс. руб. Ставка налога на прибыль –

5%. Ставка налога на добавленную стоимость – 20%. Определите наиболее выгодный способ приобретения оборудования

**Тема 6. Доверительные операции коммерческих банков по управлению имуществом клиентов.**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Какие банковские операции называют доверительными?
2. Чем доверительные операции отличаются от трастовых операций?
3. какими нормативными документами регулируется осуществление доверительных операций в РФ?
4. Что такое общий фонд банковского управления? Разъясните механизм его функционирования.
5. Охарактеризуйте основные банковские риски при проведении операций по доверительному управлению.

*Задача 1*

Фирма «Десна» заключает трастовый договор с банком «ВЕСТР». По условиям договора в траст отдается денежная сумма 100 млн руб. Доход банка «ВЕСТР» по операциям с привлеченными средствами составляет 30 000 тыс. руб. в месяц. Комиссионные управляющему – 15% дохода. Положив 100 млн. руб. в банк на сберегательный депозит, «ВЕСТР» получит 150% годовых. Выгодно ли заключать данный трастовый договор?

*Задача 2*

Фирма «Десна» заключает трастовый договор с банком «ВЕСТР». По условиям договора в траст отдаются ценные бумаги на сумму 100 млн руб. Объявленный дивиденд – 400%. Доход банка «ВЕСТР» по операциям составляет 15% в месяц. Доход по трасту – 30 млн руб. в месяц. Определить, выгодно ли вкладывать ценные бумаги в траст.

**Тема 7. Факторинговые и форфейтинговые операции коммерческих банков**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Что является объектом факторинговой операции коммерческого банка
2. Охарактеризуйте механизм факторинговой сделки.
3. Каким образом документально оформляется факторинговая сделка.
4. Что такое форфейтинг? Каков механизм форфейтинга?
5. Из каких составляющих складываются доходы и расходы банка по данным сделкам?

*Темы докладов:*

1. Состояние рынка факторинговых и форфейтинговых услуг в экономике РФ;
2. Банковская практика факторинговой и форфейтинговой деятельности на современном этапе экономической нестабильности в РФ.

*Задача 1*

Фирма А, отгрузив продукцию в адрес фирм Б и В и выписав соответствующие счета на общую сумму 100 000 руб., предоставила право инкассации долга по ним банку.

Банк после оценки кредитоспособности фирм Б и В определил размер аванса, который может быть выплачен фирме А, — в сумме 80 000 руб.

Оплата счетов банку фирмами Б и В производилась по графику:



- 30 000 руб. – через 4 дня после выдачи аванса фирме А;
- 20 000 руб. – еще через 3 дня;
- 50 000 руб. – через 6 дней.

Однодневная процентная ставка (дисконт) за факторинговую услугу банка составляет– 0,15%.

Расчетная продолжительность года – 360 дней.

Рассчитайте доход банка за факторинговую услугу по процентам за выплаченный аванс клиенту.

#### *Задача 2*

Банк «ИНТЕМ» произвел с предприятием «Атлант» факторинговую операцию. Сумма, потраченная банком на покупку дебиторской задолженности, составила 550 тыс. руб. Ставка за предоставленный кредит – 60%. Средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателем– 18 дней. Несвоевременность оплаты средств покупателем – 6 дней. Предусмотрено, что вся сумма пени (0,03%) является доходом фактора. Сумма, полученная банком поставщика по окончании действия факторингового договора, равна 440 тыс. руб. Определите страховой процент и доход по факторинговой операции.

#### *Задача 3*

Книготорговое объединение заключило с факторинговой фирмой договор на факторское обслуживание. В соответствии с условиями договора установлено, что авансовые платежи по предварительной оплате счетов-фактур составляют 80% суммы счета. Комиссионное вознаграждение за факторское обслуживание определено в размере 2% годовых суммы оборота счетов. Доля сомнительных долгов по оценке фирмы составит 3,5% оборота счетов. Средняя оборачиваемость счетов-фактур - 30 дней. Процентная ставка по банковскому кредиту - 15% годовых. Ежемесячно объединение уступает факторинговой фирме счетов-фактур на сумму 175 тыс. руб. Договор заключен без права регресса. Средняя сумма одного счета-фактуры - 15 тыс. руб.

Требуется:

1. Рассчитать сумму ежеквартального дохода фирмы от обслуживания книготоргового объединения.
2. Определить порядок завершения факторинговой операции и рассчитать суммы, причитающиеся объединению после оплаты счетов плательщиками.
3. Назвать преимущества, которые получает книготорговое объединение при факторинговом обслуживании.

### **Тема 8. Электронные банковские услуги.**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Дайте определение электронным банковским услугам.
2. Охарактеризуйте банковские пластиковые карты.
3. Приведите примеры разных видов банковских карт.
4. В чём заключается эффективность банковских карт для коммерческого банка.
5. Опишите технологию работы коммерческого банка с пластиковыми картами

*Задание 1.*

1. Используя данные официальных сайтов крупнейших коммерческих банков, действующих в регионе, проанализируйте плотность охвата региона сетью банкоматов. Определите расходы банка на установку банкомата.

### **Тема 9. Операции с драгоценными камнями и драгоценными металлами.**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Охарактеризуйте основные операции коммерческого банка с драгоценными металлами.

2. Что является объектом банковской сделки с драгоценными металлами.
3. Опишите технологию работы банка с драгоценными металлами.
4. Охарактеризуйте нормативные акты, регулирующие банковские операции с драгоценными металлами.
5. Разъясните механизм срочных сделок с драгоценными металлами

*Задача 1*

Коммерческий банк «Аурум» 15 сентября текущего года получил лицензию ЦБ РФ на осуществление операций с драгоценными металлами, а на следующий день принял в свое хранилище 1530 г чистого золота в качестве депозитного вклада. Официальная цена золота на дату приема металла в депозит составила 60,5 руб./г.

Определить:

1. Какую сумму зачислит банк на металлический счет клиента в день приема депозитного вклада?
2. Какова позиция по золоту банка «Аурум» на дату приема депозитного вклада?

*Задача 2*

Стандартный слиток золота массой 12 500 г. в лигатуре имеет пробу 0,9995.

Определить рублевый эквивалент на 1 января, если ЦБ РФ установил на эту дату следующую котировку золота на рынке драгметаллов (руб. за 1 г чистого золота):

покупка .....57432

продажа.....59 776

*Задача 3*

Государственное акционерное предприятие «Прииск «Заполярный» обратилось в коммерческий банк «Аурум» за получением кредита в сумме 500 тыс. руб. сроком на 9 месяцев под 24% годовых на закупку и завоз дизельного топлива для обеспечения работы драги и электростанции приискового поселка на предстоящий старательский сезон под залог четырех самородков химически чистого золота общей лигатурной массой 11723г.

Предприятие просит определить порядок погашения кредита и оплаты процентов единовременно в конце срока действия кредитного договора. Оплату предлагается произвести мерными слитками и прокатом золота пробой не ниже 0,9995 по цене не выше 50,3 рубля за грамм чистого золота.

Требуется:

1. Определить достаточность залога при официальной цене золота 63,78 руб./г.
2. Рассчитать общий доход КБ «Аурум» от сделки, если средний уровень кредитной ставки в регионе составляет 26% годовых.
3. Установить количество мерных слитков лигатурной массой 350 г и массу проката аффинажного золота пробы 0,9995, которые будут сданы в хранилище банка при выполнении условий, предложенных заемщиком, если цена не упадет ниже 60,3 руб./г.

**Тема 10. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Охарактеризуйте вспомогательные услуги банков.
2. Дайте характеристику сопутствующих услуг коммерческого банка в процессе кредитования. Разъясните, что такое синдицированное кредитование.
3. Охарактеризуйте сопутствующие услуги коммерческих банков в процессе проведения валютных операций.
4. Приведите примеры сопутствующих услуг в расчётно-кассовом и платёжном обслуживании клиентов.
5. Охарактеризуйте сопутствующие услуги коммерческих банков на фондовом рынке.

**Тема 11. Инновационные банковские услуги и продукты.**

*Список литературы по теме приведен в таблице 4.1*

*Задания для самостоятельной работы:*

1. Разъясните смысл термина «инновация в банковской сфере».
2. Приведите примеры инновационных банковских услуг и продуктов
3. Охарактеризуйте этапы разработки и внедрения инновационных банковских продуктов и услуг.

Темы докладов:

4. Охарактеризуйте зарубежный опыт внедрения банковских инноваций.
5. Назовите конкретные коммерческие банки, являющиеся лидерами в инновационной сфере.

#### 4. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Борисюк, Н.К. Банковское дело : учебное пособие / Н.К. Борисюк ; Министерство образования и науки Российской Федерации. - Оренбург : ОГУ, 2014. - 298 с. : схем., табл. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=330481">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=330481</a>
2. Банковское дело : учебник / под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 654 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01454-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=11452">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=11452</a>
3. Тавасиев, А.М. Банковское дело : учебное пособие / А.М. Тавасиев, В.А. Москвин, Н.Д. Эриашвили. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 287 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01017-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=116705">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=116705</a>
4. Бизнес-энциклопедия "Платежные карты" / Библиотека Центра Исследований Платежных Систем и Расчетов ; ред.-сост. А.С. Воронин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : КНОРУС : ЦИПСИР, 2014. - 558 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-406-03339-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=436053">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=436053</a>

#### Нормативно правовые акты, материалы судебной практики\*\*

№ п/п	Название	Принят	Источник
3.1	О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) № 86-ФЗ	10.07.2002	Консультант Плюс
3.2	О банках и банковской деятельности: федеральный закон от № 395-1 ФЗ	02.12.1990	Консультант Плюс

#### 5. РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№ п/п	Интернет ресурс (адрес)	Описание ресурса
1.	<a href="http://www.finansy.ru">http://www.finansy.ru</a>	материалы по социально-экономическому положению и развитию в России
2.	<a href="http://minfin.ru/">http://minfin.ru/</a>	официальный сайт Министерства финансов РФ
3.	<a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>	справочный портал Госкомстата РФ
4.	<a href="http://www.cbr.ru">www.cbr.ru</a>	официальный сайт ЦБ РФ
5.	<a href="http://www.banki.ru/">www.banki.ru/</a>	справочно-информационный портал
6.	<a href="http://www.analizbankov.ru">www.analizbankov.ru</a>	аналитические материалы по банковской сфере

**6. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ  
ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО  
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ  
ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ  
СИСТЕМЫ**

№ п/п	Название программы/Системы	Описание программы/Системы
1.	<a href="http://consultant.ru/">http://consultant.ru/</a>	справочно-информационная система Консультант Плюс
2.	<a href="http://garant.ru/">http://garant.ru/</a>	справочно-информационная система «Гарант».

**7. 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**

Этап формирования компетенций в процессе изучения дисциплины «Новые банковские продукты и услуги» характеризуется следующими типовыми контрольными заданиями

**Типовые контрольные вопросы для подготовки к экзамену при проведении промежуточной аттестации по дисциплине**

1. Банковские услуги: экономическое содержание и классификации.
2. Сущностные особенности банковских услуг.
3. Содержание продуктового подхода в деятельности банка и его преимущества.
4. Потребители банковского продукта и их интересы. Общество как потребитель безналичных платежных средств.
5. Методы ценообразования на банковские продукты.
6. Качество банковского продукта, его оценка.
7. Качество услуги, удовлетворенность и лояльность потребителя: содержание и соотношение понятий.
8. Оценка стоимости банковского брэнда. Влияние брэнда на результаты деятельности банка.
9. Понятие устойчивого партнерства банка с клиентом: условия существования, виды, преимущества.
10. Качество услуги, удовлетворенность и лояльность потребителя: содержание и соотношение понятий.
11. Организация обслуживания V.I.P.-клиентов банка.
12. Развитие CRM-систем и баз данных, ориентированных на клиента, в коммерческих банках.
13. Методы оценки величины денежных потоков, генерируемых банковскими продуктами. Учет фактора времени и интересов потребителей.
14. Оценка эффективности банковских продуктов.
15. Ликвидность активов банка: понятие и способы измерения. Фактор ликвидности при управлении банковскими продуктами.
16. Банковские продукты с фиксированным и плавающим доходом.
17. Продуктовые риски: сущность, значение и виды.
18. Методы оценки и управления рисками банковских продуктов.

19. Банковские рейтинги, их содержание и значение.
20. Оптимизация основных характеристик банковских продуктов. Иммунизация фиксированных денежных потоков. Хеджирование.
21. Определение целевого сегмента и каналов доставки банковского продукта.
22. Методы стимулирования продаж банковских продуктов.
23. Понятие и инструменты финансового инжиниринга в коммерческом банке.
24. Реинжиниринг бизнес-процессов в коммерческом банке в целях повышения качества банковских продуктов.
25. Развитие методов оценки кредитного риска в коммерческом банке. Разработка систем оценки кредитного риска.
26. Конкуренция в сфере банковской деятельности
27. Лизинговые операции коммерческих банков
28. Доверительные операции коммерческих банков по управлению имуществом клиентов
29. Факторинговые операции коммерческих банков
30. Форфейтинговые операции коммерческих банков
31. Электронные банковские услуги
32. Операции с драгоценными камнями и драгоценными металлами
33. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков
34. Инновационные банковские услуги и продукты.

Критерии оценки изложены в шкале оценки для проведения промежуточной аттестации по дисциплине в п.6.2.

**Типовые практические задачи (задания, тесты) билетов для проведения промежуточной аттестации по дисциплине**

**ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**ВАРИАНТ 1**

Наименование компетенции	Вопрос	Ключ
ОПК-3 – обладает способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные	1. Ценой чистого банковского продукта является: 1) ссудный процент, 2) комиссия, 3) себестоимость.	1
	2. Цена потребления складывается из: 1) затрат на приобретение продукта. 2) затрат на приобретение и эксплуатацию продукта. 3) расходов на приобретение продукта и расходов, связанных с его потреблением. 4) расходов на приобретение, доставку и эксплуатацию продукта.	2
	3. Для новых услуг банка устанавливаются следующие цены: 1) «снятие сливок»; 2) «психологическая цена»; 3) цена лидера на рынке и престижная цена; 4) все вышеперечисленное.	2

Выводы;	<p>4. Наиболее точным определением финансового инжиниринга является:</p> <p>1) финансовый инжиниринг – это применение финансовых инструментов для преобразования существующей финансовой ситуации в другую, обладающую более желательными свойствами.</p> <p>2) финансовый инжиниринг – это проектирование, разработка и реализация инновационных финансовых инструментов и процессов, а так же творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов.</p> <p>3) финансовый инжиниринг – это инструмент управления риском путем создания новых финансовых продуктов</p>	3
	<p>5. Факторинговому обслуживанию не подлежат:</p> <p>1) предприятия, не практикующие бартерные сделки;</p> <p>2) предприятия, с большим количеством дебиторов, задолженности каждого выражается небольшой суммой;</p> <p>3) строительные фирмы.</p>	2
	<p>6. Тростовые операции - это операции по управлению имуществом на ... началах</p> <p>1) доверительных</p> <p>2) дружеских</p> <p>3) доверительных и коммерческих</p> <p>4) дружеских и коммерческих.</p>	3
	<p>7. В соответствии с Законом о банках и банковской деятельности ФЗ- 86 предметом доверительного управления имуществом коммерческих банков могут быть:</p> <p>1) материальное движимое и недвижимое имущество;</p> <p>2) ценные бумаги;</p> <p>3) дебиторская задолженность крупных промышленных предприятий;</p> <p>4) имуществом физических лиц</p>	2
	<p>8. Агрессивное управление доверительной собственностью предполагает, что коммерческий банк преследует цель –</p> <p>1) добиться сверхбыстрого прироста капитала;</p> <p>2) инвестирует в основном в государственные ценные бумаги;</p> <p>3) стремиться получить минимальную доходность от инвестиций</p>	1
	<p>9. Кому принадлежат активы, которыми распоряжаются тростовые отделения в интересах своих клиентов?</p> <p>1) доверителям;</p> <p>2) клиентам;</p> <p>3) банку;</p> <p>4) частным лицам;</p> <p>5) руководителю банка</p>	1

	<p>10. Аффинажное предприятие – это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) организация, которая наряду с банками может осуществлять комиссионные операции с драгоценными металлами;</li> <li>2) предприятие, которое специализируется на переработке, с целью извлечения драгоценных металлов.</li> </ol>	2
	<p>11. Как называется процесс очистки извлеченных драгоценных металлов от примесей и доведение их до качества, соответствующего государственным стандартам и техническим условиям?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) рекуперация.</li> <li>2) аффинаж.</li> <li>3) репатриация.</li> </ol>	2
	<p>12. Аффинаж – это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) посредник, при участии которого осуществляются сделки с драгоценными металлами;</li> <li>2) доход от операций с драгоценными металлами;</li> <li>3) торговая наценка при продаже ювелирных украшений через розничную торговую сеть.</li> <li>4) металлургический процесс получения высокочистых благородных металлов путём отделения от них загрязняющих примесей.</li> </ol>	4
	<p>13. Что понимается под термином «лигатурная масса» драгоценного металла? (несколько правильных ответов)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) масса в сплаве, с примесями.</li> <li>2) общая масса металла.</li> <li>3) проданное количество драгоценного металла</li> </ol>	1
	<p>14. Аффинированные металлы это:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) металлы, сделки с которыми запрещены на территории РФ;</li> <li>2) металлы в слитках;</li> <li>3) лом ювелирных изделий</li> <li>4) драгметаллы в порошкообразном состоянии</li> </ol>	2;3
<p>ПК-24- обладает способностью осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов, межбанковские расчеты, расчеты по экспортно-импортным</p>	<p>15. Кто является собственником пластиковой карты?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) держатель карты.</li> <li>2) банк-эмитент.</li> <li>3) и тот, и другой в равных долях.</li> <li>4) платежная система.</li> </ol>	1
	<p>16. Форфейтор - это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) финансовый агент</li> <li>2) поручитель</li> <li>3) представитель импортёра</li> <li>4) предприятие-экспортёр</li> </ol>	1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

операциям;	17. В форфэйтинговой сделке обычно коммерческий банк выступает в качестве 1) продавца ценных бумаг экспортёра 2) покупателя долговых требований экспортёра 3) кредитора иностранных компаний 4) посредника в валютной сделке	2
ПК-26- обладает способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с Центральным Банком.	18. Какие из операций коммерческих банков с драгоценными металлами подлежат обязательному лицензированию: 1) выдача (получение) кредитов в рублях под залог драгметаллов; 2) транспортировка драгметаллов инкассаторскими службами банка 3) хранение драгметаллов в надлежаще оборудованных хранилищах ценностей 4) принимать драгметаллы в качестве обеспечения исполнения обязательств клиентов указанного банка	3
	19. В российской банковской практике трастовые услуги предполагают 1) доверительное управление имуществом недееспособных лиц; 2) доверительное управление имуществом, переданным по наследству; 3) инвестиционные операции с ценными бумагами клиента 4) депозитарные операции с ценными бумагами клиента	4
	20. Возникновение на рынке новых банковских продуктов в первую очередь обусловлено: 1) требованиями Банка России. 2) изменениями в законодательстве. 3) возможностями банка. 4) изменением спроса и ожиданий потребителей.	1

**ВАРИАНТ 2**

Наименование компетенции	Вопрос	Ключ
ОПК-3 – обладает способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать	1. Затраты банков, связанные с изменением ассортимента банковских продуктов и целевых групп клиентов, называются: 1) постоянными затратами. 2) переменными издержками. 3) издержками конверсии. 4) издержками инноваций	3
	3. Основными методами ценообразования для мелких и средних банков являются: 1) методы ценообразования на основе анализа затрат, 2) рыночные методы ценообразования, 3) параметрические методы ценообразования.	1



результаты расчетов и обосновать полученные выводы;	<p>4. Стадия спада в жизненном цикле конкурентного преимущества начинается в тот момент, когда:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) конкуренты реагируют на данное конкурентное преимущество и меняют стратегию своей деятельности.</li> <li>2) возможности конкурентного преимущества исчерпаны.</li> <li>3) маркетинговые усилия перестали быть эффективными.</li> <li>4) на рынке появился новый товар.</li> </ol>	2
	<p>5. К принципам управления качеством, заложенным в ИСО 9000, следует отнести:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) ориентацию на потребителя.</li> <li>2) непрерывное снижение себестоимости.</li> <li>3) управление качеством на базе процессов.</li> <li>4) управление качеством на базе операций.</li> <li>5) постоянное улучшение деятельности.</li> <li>6) вовлечение работников в процессы управления качеством.</li> <li>6) отнесение вопросов управления качеством к исключительной компетенции специальной службы.</li> </ol>	5
ОПК-3 – обладает способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы;	<p>6. Преимуществом лизинга для лизингополучателей является:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) возможность получения кредита на часть стоимости имущества и гарантия обеспечения материального накопления от оказанной банком услуги</li> <li>2) возможность получения кредита на часть стоимости имущества и гибкость лизингового договора.</li> <li>3) возможность получения кредита на полную стоимость имущества и технического перевооружения производства.</li> <li>4) возможность получения кредита на полную стоимость имущества и ускорение оборачиваемости оборотных активов.</li> </ol>	3
	<p>7. В мировой практике под лизингом понимается:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) краткосрочная аренда имущества при сохранении права собственности на него за арендодателем.</li> <li>2) краткосрочная аренда имущества при сохранении права собственности на него за арендодателем на период амортизации.</li> <li>3) долгосрочная аренда имущества при сохранении прав собственности на него за арендодателем на весь срок договора.</li> <li>4) долгосрочная аренда имущества при сохранении права собственности на него за арендодателем на период амортизации.</li> </ol>	3

	<p>8. Какой документ является главенствующим при международном лизинге?</p> <p>1) Гражданский кодекс РФ 2) Конвенция УНИДРУА 3) Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге) №164-ФЗ» 4) Таможенный кодекс РФ</p>	2
	<p>9. Лизинговые платежи могут вноситься</p> <p>1) только в денежной форме 3) только безналичным путём 3) только в натуральной форме 4) в любой форме, установленной договором лизинга</p>	4
	<p>10. Что может быть передано в лизинг для предпринимательских целей:</p> <p>1) земельные участки 2) военная техника и оружие 3) производственный комплекс (завод, фабрика, электростанция и т.д.)</p>	3
	<p>11. Факторинг- это вид торгово-комиссионной операции, при которой плательщик (должник) уведомляется об участии в расчётах фактор-посредника.</p> <p>1) без финансирования 2) закрытый 3) с регрессом 4) открытый</p>	4
	<p>12. При факторинге с финансированием клиент банка (поставщик товара) получает от фактора (банка) возмещение стоимости продукции в объёме:</p> <p>1) 100% 2) 20%. 3) 50-90%</p>	3
	<p>13. Какие стороны принимают участие в факторинге:</p> <p>1) покупатель; 2) юридическое лицо; 3) поставщик; 4) физическое лицо.</p>	1;2
ПК-24- обладает способностью осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов, межбанковские расчеты, расчеты по экспортно-импортным операциям;	<p>14. Обыкновенная пластиковая карта – это</p> <p>1) карта с информацией на магнитной полосе 2) простая карта с фиксированной покупательной способностью 3) карта, имеющая постоянный кредит</p>	1
	<p>15. Карты какой платежной системы первыми стали обслуживаться на территории Советского Союза?</p> <p>1) Visa. 2) American Express. 3) Diners Club. 4) Beriozka.</p>	3

	16. Для форфейтинговой сделки не характерно: 1) использование векселей; 2) участие в сделке импортёров и экспортёров; 3) передача импортируемого оборудования по договору 4) выдача банковской гарантии	4
ПК-26- обладает способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с Центральным Банком.	17. Обезличенные металлические счета – это 1) счета, открываемые банком для учёта и ведения операций с драгоценными металлами; 2) счета клиентов для учёта переданных на ответственное хранение в банк сохранением их индивидуальных признаков: наименования, количества, артикула, производителя, пробы 3) счета для учёта драг металлов без указания индивидуальных признаков и ведение операций по их привлечению и размещению; 4) счета для хранения драгметаллов на условиях конфиденциальности	3
	18. Российское банковское законодательство запрещает коммерческим банкам заниматься: 1) кредитной деятельностью. 2) расчетно-кассовым обслуживанием клиентов. 3) торговой деятельностью. 4) открытием и ведением счётов физических и юридических лиц.	3
	19. В соответствии с российским банковским законодательством, коммерческие банки наделены правом: 1) приобретать права требования по исполнению обязательств от третьих лиц в денежной форме. 2) заниматься производственной деятельностью. 3) поддерживать стабильность покупательной способности 4) национальной денежной единицы. 5) выступать кредитором последней инстанции	1
	20. Банковский продукт – это... 1) операции банка, предусмотренные ст. 5 Закона «О банках и банковской деятельности», 2) внутрибанковский процесс, связанный с достижением оптимального сочетания риска и дохода, 3) договор между банком и клиентом, 4) особый взгляд на операции и услуги банка, рассматривающий их как единое целое	4

#### Критерии формирования оценок по тестам

Оценка	Требования к знаниям
отлично	80%-100%
хорошо	65-80%

удовлетворительно	50-65%
неудовлетворительно	менее 50%
зачтено	50% и более
не зачтено	менее 50%

### Темы докладов

**Доклады к теме 1. Экономическое содержание банковского продукта и банковской услуги.**

1. Основные характеристики банковского продукта и банковской услуги. Общие и отличительные черты.

2. Основные характеристики черты банковской операции. Отличие от банковского продукта и банковской услуги .

**Доклады к теме 2. Потребительские свойства банковского продукта и банковской услуги**

1. Механизм установления цены банковского продукта.

2. Проблемы ценообразования на банковские продукты и услуги.

**Доклады к теме 3. Основы инжиниринга банковских продуктов**

1. Риск и ликвидность банковских продуктов?

2. Механизм управления продажами банковских продуктов?

**Доклады к теме 4. Конкуренция в сфере банковской деятельности**

1. Конкурентная среда и современное состояние банковской конкуренции.

3. Какое влияние оказывают характеристики и свойства банковского продукта на его конкурентоспособность?

**Раздел 2. Содержание новых банковских продуктов и услуг.**

**Доклады к теме 5. Лизинговые операции коммерческих банков**

1. Механизм лизинговой сделки. Участие коммерческих банков в лизинговом бизнесе.

2. Нормативное обеспечение лизинговой деятельности. Характеристика лизингового рынка в РФ.

**Доклады к теме 6. Доверительные операции коммерческих банков по управлению имуществом клиентов.**

1. Доверительное управление имуществом клиента банка?

2. Особенности организация управления доверенным имуществом клиента и сопутствующие риски на современном этапе.

**Доклады к теме 7. Факторинговые и форфейтинговые операции коммерческих банков**

1. Факторинг: сущность, виды, особенности реализации на современном этапе.

2. Форфейтинг: сущность, виды, применение векселей в форфейтинговой сделке.

**Доклады к теме 8. Электронные банковские услуги.**

1. Основные виды электронных банковских услуг.

2. Банковские карты: проблемы участия в международных платежных системах, создание карты «Мир» РПС.

3. Электронные услуги для клиентов: услуги дистанционного банковского обслуживания, банковские услуги через Интернет.

**Доклады к теме 9. Операции с драгоценными камнями и драгоценными металлами.**

1. Виды операций с драгоценными камнями и драгоценными металлами.

2. Особенности российского рынка драгоценных металлов и драгоценных камней по сравнению с зарубежными.

**Доклады к теме 10. Вспомогательные и сопутствующие услуги банков**

1. Сопутствующих услуги в процессе банковского кредитования, валютных и фондовых операций?

2. Сопутствующие услуги в процессе расчётно- кассового обслуживания.

**Тема 11. Инновационные банковские услуги и продукты.**

1. Основные виды инновационных продуктов и услуг, их характеристики, проблемы применения на практике.

3. Лидирующие банки в сфере инноваций.

**Критерий оценки докладов**

Критерий	Требования к докладу
Знание и понимание теоретического материала	- рассматриваемые понятия определяются четко и полно, приводятся соответствующие примеры, - используемые понятия строго соответствуют теме, - самостоятельность выполнения работы
Анализ и оценка информации	- грамотно применяется категория анализа, - методологически верно проведены расчеты показателей; - умело используются приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, - обоснованно интерпретируется текстовая информация, - дается личная оценка проблеме
Построение суждений	- изложение ясное и четкое, - приводимые доказательства логичны - выдвинутые тезисы сопровождаются грамотной аргументацией, - приводятся различные точки зрения и их личная оценка (при необходимости), - общая форма изложения полученных результатов и их интерпретации соответствует жанру проблемной научной статьи
Оценка	Критерии оценки доклада
«отлично»	1) студент легко ориентируется в содержании теоретического и аналитического материала, свободно пользуется понятийным аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения; 2) знает и правильно применяет формулы; 3) знает и правильно применяет нормативные документы; 4) решение аналитического (практического) задания записано понятно, аккуратно, последовательно; 5) подготовлен презентационный материал.
«хорошо»	1) студент демонстрирует полное освоение теоретического и аналитического материала, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает свою позицию; 2) знает и применяет формулы и нормативные документы, но допускает небольшие неточности; 3) решение аналитического (практического) задания записано, но недостаточно аргументировано; 4) подготовлен презентационный материал, но недостаточно полный.
«удовлетворительно»	1) студент демонстрирует неполное освоение теоретического и аналитического материала, плохо владеет понятийным аппаратом, плохо ориентируется в изученном материале,

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

	<p>неуверенно излагает свою позицию;</p> <p>2) знает отдельные формулы и нормативные документы, но допускает значительные неточности в их применении;</p> <p>3) решение аналитического (практического) задания записано неверно, аргументация отсутствует;</p> <p>4) не подготовлен презентационный материал.</p>
«неудовлетворительно»	<p>1) студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл;</p> <p>2) беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач;</p> <p>3) решение аналитического (практического) задания записано неверно либо отсутствует;</p> <p>4) не подготовлен презентационный материал.</p>

