

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Учебная дисциплина «Розничные банковские услуги и онлайн-сервисы» изучается во втором и третьем семестрах.

Курсовая работа – не предусмотрена

1.1. Форма промежуточной аттестации:

Экзамен

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина Розничные банковские услуги и онлайн-сервисы относится к обязательной части программы.

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам и практикам:

- Организация банковской деятельности и клиентская политика
- Теория эффективного лидерства и командный менеджмент
- Экономические основы выполнения банковских услуг

Результаты обучения по учебной дисциплине используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:

- Производственная практика. НИР2
- Учебная практика. Ознакомительная практика
- Риски банков и банковских услуг
- Новые банковские технологии в условиях цифровизации
- Научно-технический семинар (Зачет с оценкой по модулю "Модуль 2")
- Анализ и прогнозирование банковских услуг
- Рынок банковских услуг и формирование лояльности клиентов
- Учет и аудит банковских услуг

2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Целями изучения дисциплины Розничные банковские услуги и онлайн-сервисы являются:

- формирование у студентов комплексного представления и теоретических знаний об организации современной розничной деятельности коммерческого банка и онлайн-сервисах
- выявление специфики розничных банковских операций и продуктов, онлайн-сервисов
- особенности организации деятельности розничного банковского бизнеса
- разработка, продвижение и оценка розничных банковских продуктов и онлайн-сервисов
- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины

2.1. Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<p>ОПК-1 Способен формировать технологическую концепцию сервисных организаций, организовывать внедрение технологических новаций и программного обеспечения в сфере сервиса</p>	<p>ИД-ОПК- 1,2 Создание новых видов конкурентоспособных сервисных продуктов</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Анализирует целостную, взаимосвязанную систему розничных операций коммерческого банка и определяет их роль в банковской политике; – Анализирует особенности организации розничного банковского бизнеса в России; основные категории и понятия, применяемые в розничном банковском бизнесе – Проводит анализ рынка банковских услуг и их конкурентоспособности и предлагает создание новых видов конкурентоспособных продуктов банка
<p>ОПК-4 Способен разрабатывать и внедрять маркетинговые стратегии и программы в деятельность организаций в сфере сервиса</p>	<p>ИД-ОПК-4.1 Анализ и прогнозирование потребности рынка в сфере сервисного обслуживания, выявление проблем и перспектив развития сервиса</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Анализирует и интерпретирует информацию публичной отчетности банков по совершению розничных операций; – Выявляет проблемы и перспективы развития розничных банковских услуг; – Прогнозирует потребности банков в развитии розничных услуг и онлайн-сервисов
	<p>ИД-ОПК-4.2 Использование методов информационно-коммуникативного рекламирования и привлечения</p>	<p>-Анализирует с помощью информационных технологий пути и направления рекламирования, привлечения и размещения средств в розничных операциях коммерческого банка - Использует различные виды и источники информации в области банковского ритейла</p>
<p>ПК-1 Способен проводить анализ направлений банковского сервиса, в том числе дистанционного банковского обслуживания, рынка банковских услуг, операций банка по управлению активами и ресурсами в условиях использования новых банковских технологий и онлайн-сервисов</p>	<p>ИД ПК-1.2 Анализ потребности, стоимости и доходности всех видов ресурсов, планирование и прогнозирование факторов, влияющих на величину активов, стоимость привлечения и размещения ресурсов банка, в том числе розничных банковских услуг и онлайн-сервисов в ритейлинговых операциях</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Анализирует потребность, стоимость и доходность всех видов ресурсов в розничных операциях коммерческого банка; - Применяет различные источники информации для проведения мониторинга розничных банковских операций и онлайн-сервисов; - Собирает, обобщает и анализирует статистические данные и факторы, характеризующие состояние и перспективы развития ритейлингового банковского бизнеса

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-3 Способен организовывать исследование и осуществление разработок клиентской политики банка и программ лояльности клиентов	ИД-ПК-3.3 Применение методов прогнозирования, технико-экономического обоснования решений в области клиентской политики и программ лояльности	- Использует методы технико-экономического обоснования направлений клиентской политики банка, создания новых розничных продуктов и онлайн-сервисов, программ лояльности; - Применяет методы прогнозирования при разработке направлений совершенствования клиентской политики в области банковского ритейла

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

по заочной форме обучения	5	з.е.	160	час.
---------------------------	---	------	-----	------

3.1. Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по видам занятий (заочная форма обучения)

Структура и объем дисциплины									
Объем дисциплины по семестрам	форма промежуточной аттестации	всего, час	Контактная аудиторная работа, час				Самостоятельная работа обучающегося, час		
			лекции, час	практические занятия, час	лабораторные занятия, час	практическая подготовка, час	курсовая работа/курсовой проект	самостоятельная работа обучающегося, час	промежуточная аттестация, час
2 семестр, летняя сессия		64	6	8	-	4	-	46	
3 семестр, зимняя сессия	экзамен	96	4	4	-	-	-	79	9
Всего:		160	10	12	-	4	-	125	9

3.2. Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (заочная форма обучения)

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенци(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час		
Второй семестр, летняя сессия							
ОПК-1 ИД-ОПК -1.2 ОПК-4 ИД-ОПК -4.1 ИД-ОПК -4.2	Раздел 1. Банковский ритейл, его особенности и розничные банковские операции						
	Тема 1.1 Лекция 1.1. Понятие, сущность и особенности банковского ритейла. Розничные банковские операции и онлайн-сервисы	2				8	Экспресс-опрос Собеседование
	Практическое занятие 1.1 Особенности розничного банковского бизнеса. Виды розничных банковских операций, их сущность		4			8	
	Тема 1.2. Лекция 1.2. Формирование ресурсной базы розничного бизнеса и основные тенденции его развития. История развития и современные тенденции развития розничного банковского бизнеса в России и зарубежных странах	2				8	Экспресс-опрос Собеседование
	Практическое занятие 1.2 Розничное банковское кредитование, его виды и особенности.		4			8	
	Тема 1.3. Лекция 1.3. Оценка кредитоспособности клиентов коммерческого банка. Потребительское, ипотечное кредитование и автокредитование. Способы погашения банковских кредитов	2				8	Дискуссия Собеседование Домашнее задание (сквозное)

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час		
	Практическое занятие 1.3 Методы оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка				4	6	
	Итого	6	8		4	46	
ПК-1 ИД – ПК- 1.2 ПК-3 ИД – ПК- 3.3	Третий семестр, зимняя сессия						
	Тема 1.4. Лекция 1.4. Депозитные розничные операции банков и их особенности. Операции с ценными бумагами	2				20	Экспресс-опрос Собеседование Дискуссия
	Практическое занятие 1.4 Депозитные и расчетные операции для физических лиц. Операции с ценными бумагами и другие розничные операции банков		2			20	
	Тема 1.5. Лекция 1.5 Операции с банковскими картами. Виды карт и их особенности	2				20	Экспресс-опрос Собеседование Дискуссия Тестирование
	Практическое занятие 1.5 Онлайн-сервисы при использовании банковских карт		2			19	
	Экзамен					9	Устный экзамен по билетам
Итого		4	4			88	
Итого за весь период		10	12		4	134	

3.3. Краткое содержание учебной дисциплины

№ пп	Наименование раздела и темы дисциплины	Содержание раздела (темы)
Раздел I	Банковский ритейл, его особенности и розничные банковские операции	
1.	Лекция 1.1. Понятие, сущность и особенности банковского ритейла. Розничные банковские операции и онлайн-сервисы Практическое занятие 1.1. Особенности розничного банковского бизнеса. Виды розничных банковских операций, их сущность	Определение сущности и особенностей розничного банковского бизнеса. Элементы банковского ритейла. Розничный бизнес в структуре коммерческого банка. Розничная сеть банка. Розничные операции банка и их значение. Виды розничных банковских операций, их сущность. Классификация розничных банковских операций. Операции по обслуживанию клиентов – физических лиц. Особенности обслуживания корпоративных клиентов банка. Розничные операции с VIP-клиентами банков. Условно-розничные операции коммерческих банков.
2.	Лекция 1.2. Формирование ресурсной базы розничного бизнеса и основные тенденции его развития. История развития и современные тенденции развития розничного банковского бизнеса в России и зарубежных странах Практическое занятие 1.2. Розничное банковское кредитование, его виды и особенности.	Определение ресурсной базы. Розничный портфель коммерческого банка. Структура портфеля по срочности и характеру клиентов банка. Роль социальных сетей и Интернет-банкинга в формировании ресурсной базы розничных банковских операций. Пакеты розничных услуг. История развития и современные тенденции развития розничного банковского бизнеса в России и зарубежных странах. Средства населения в ресурсной базе коммерческих банков. Основные тенденции развития розничного бизнеса в РФ. Сущность, задачи и значение розничного банковского кредитования. Розничное банковское кредитование и его виды. Классификация розничных кредитов. Виды кредитования и его особенности
3.	Лекция 1.3. Оценка кредитоспособности клиентов коммерческого банка. Потребительское, ипотечное кредитование и автокредитование. Способы погашения банковских кредитов Практическое занятие 1.3. Методы оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка	. Особенности потребительского кредитования. Автокредитование. Ипотечное кредитование. Способы погашения и возврата потребительских кредитов. Особенности обеспечения потребительских кредитов. Кредитоспособность клиентов банка, сущность и значение. Критерии кредитоспособности клиента банка. Методы оценки кредитоспособности. Анализ денежного потока, делового риска клиента. Платежеспособность клиента-физического лица и ее оценка. Оценка на основе изучения кредитной истории физического лица. Особенности скорринговой оценки клиентов-физических лиц. Потребительское, ипотечное кредитование и автокредитование Особенности процедуры выдачи и погашения розничных кредитов. Анализ вариантов погашения кредитов. Эпизодическое погашение кредитов. Систематическое погашение кредитов. Отсрочка погашения кредитов. Списание просроченной задолженности. Классификация кредитов по полноте их возврата. Частоте погашения, времени и срокам погашения, источникам погашения. Досрочное погашение кредитов Особенности погашения кредитов в кредитном договоре. Формы обеспечения возвратности кредитов. Методы оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка
4.	Лекция 1.4 Депозитные розничные	Депозитные операции банка, их сущность и особенности. Задачи депозитного обслуживания в банках. Депозитная

	операции банков и их особенности. Операции с ценными бумагами Практическое занятие 1.4 Депозитные и расчетные операции для физических лиц. Операции с ценными бумагами и другие розничные операции банков	политика банка. Особенности вкладов населения. Классификация банковских депозитов по различным признакам. Страхование банковских вкладов населения. Ценные бумаги банков, их особенности. Виды деятельности на рынке ценных бумаг. Выпуск банками собственных ценных бумаг. Акции и облигации: порядок выпуска и регистрации. Валютные операции коммерческого банка на розничном рынке и их особенности. Классификация валютных операций. Валютные счета клиентов. Регулирование валютных операций. Выдача и получение наличных денег от клиентов - физических лиц.
5.	Лекция 1.5 Операции с банковскими картами. Виды карт и их особенности Практическое занятие 1.5 Онлайн-сервисы при использовании банковских карт	Банковские карты, их значение. Классификация пластиковых карт. Достоинства и недостатки кредитных и других видов пластиковых карт. Зарубежная практика внедрения банковских карт в оборот. Российская практика развития электронных банковских услуг на основе применения пластиковых карт. Сотрудничество с международными расчетными системами. Собственные карты российских банков. Онлайн-сервисы при использовании банковских карт. Классификация онлайн-сервисов и их особенности.

3.4. Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям, практическим занятиям, экзамену;
- изучение учебников и учебных пособий;
- изучение разделов/тем, не выносимых на лекции и практические занятия самостоятельно;
- проведение исследовательских работ;
- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;
- выполнение домашних заданий;
- создание презентаций по изучаемым темам и др.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- экспресс-опрос
- дискуссия
- собеседование
- тестирование
- проведение индивидуальных и групповых консультаций по отдельным темам/разделам дисциплины.

Перечень разделов/тем/, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

№ пп	Наименование раздела /темы дисциплины, выносимые на самостоятельное изучение	Задания для самостоятельной работы	Виды и формы контрольных мероприятий (учитываются при проведении текущего контроля)	Трудоемкость, час
Раздел I	Банковский ритейл, его особенности и розничные банковские операции			
Тема 1.4	Операции с ценными бумагами и другие розничные операции банков. Кассовые операции коммерческих банков с физическими лицами	Анализ организации работы с наличными деньгами клиентов-физических лиц при использовании программно-технических средств.	собеседование	1

3.5. Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

При реализации программы учебной дисциплины возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Применяются следующий вариант реализации программы с использованием ЭО и ДОТ

В электронную образовательную среду, по необходимости, могут быть перенесены отдельные виды учебной деятельности:

использование ЭО и ДОТ	использование ЭО и ДОТ	объем, час	включение в учебный процесс
смешанное обучение	лекции	10	в соответствии с расписанием учебных занятий
смешанное обучение	практические занятия	16	в соответствии с расписанием учебных занятий

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО *ДИСЦИПЛИНЕ*, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций.

Уровни сформированности компетенций	Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Показатели уровня сформированности		
			универсальной(-ых) компетенции(-й)	общепрофессиональной компетенции	профессиональной компетенции
				ОПК-1 ИД-ОПК -1.2 ОПК-4 ИД-ОПК -4.1 ИД-ОПК -4.2	ПК-1 ИД- ПК- 1.2 ПК-3 ИД- ПК-3.3
высокий		зачтено (отлично)		<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Подробно, грамотно и по существу излагает изученный материал - Анализирует целостную, взаимосвязанную систему розничных операций коммерческого банка и определяет их роль в банковской политике; - Анализирует особенности организации розничного банковского бизнеса в России; основные категории и понятия, применяемые в розничном банковском бизнесе - Проводит анализ рынка банковских услуг и их конкурентоспособности и предлагает создание новых видов конкурентоспособных 	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Подробно, грамотно и по существу излагает изученный материал - Анализирует потребность, стоимость и доходность всех видов ресурсов в розничных операциях коммерческого банка; - Применяет различные источники информации для проведения мониторинга розничных банковских операций и онлайн-сервисов; - Собирает, обобщает и анализирует статистические данные и факторы, характеризующие состояние и перспективы развития ритейлингового банковского бизнеса - Использует методы технико-

				<p>продуктов банка</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анализирует и интерпретирует информацию публичной отчетности банков по совершению розничных операций; - Выявляет проблемы и перспективы развития розничных банковских услуг; - Прогнозирует потребности банков в развитии розничных услуг и онлайн-сервисов <p>-Анализирует с помощью информационных технологий пути и направления рекламирования, привлечения и размещения средств в розничных операциях коммерческого банка</p> <ul style="list-style-type: none"> - Использует различные виды и источники информации в области банковского ритейла 	<p>экономического обоснования направлений клиентской политики банка, создания новых розничных продуктов и онлайн-сервисов, программ лояльности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Применяет методы прогнозирования при разработке направлений совершенствования клиентской политики в области банковского ритейла
Повышенный		зачтено (хорошо)		<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – достаточно подробно, грамотно и по существу излагает изученный материал, приводит и раскрывает в тезисной форме основные понятия; – анализирует организацию розничных операций коммерческого банка с незначительными пробелами; – допускает единичные негрубые ошибки; – достаточно хорошо ориентируется в учебной и 	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – достаточно подробно, грамотно и по существу излагает изученный материал, приводит и раскрывает в тезисной форме основные понятия; - анализирует организацию банковского ритейла с незначительными пробелами; – допускает единичные негрубые ошибки; – достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе;

				профессиональной литературе; – ответ отражает знание теоретического и практического материала, не допуская существенных неточностей.	ответ отражает знание теоретического и практического материала, не допуская существенных неточностей.
базовый		зачтено (удовлетворительно)		Обучающийся: – демонстрирует теоретические знания основного учебного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП; – с неточностями излагает вопросы организации банковского ритейла; – демонстрирует фрагментарные знания основной учебной литературы по дисциплине; – ответ отражает знания на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профилю обучения.	Обучающийся: – демонстрирует теоретические знания основного учебного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП; – с неточностями излагает; организационные основы банковского ритейла; – демонстрирует фрагментарные знания основной учебной литературы по дисциплине; ответ отражает знания на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профилю обучения.
Низкий		не зачтено	Обучающийся: – демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материала, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации; – испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами; – не способен проанализировать основные проблемы банковского ритейла и работы с розничными клиентами банка; – выполняет задания только по образцу и под руководством преподавателя; – ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы.		

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине Банковский ритейл проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине указанных в разделе 2 настоящей программы.

5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемые компетенции
1.	Экспресс-опрос по темам дисциплины	1. В чем заключается сущность и особенности банковского ритейла? 2. Каковы основные виды розничных банковских операций? 3. Дайте краткую характеристику розничных кредитных операций 4. Дайте краткую характеристику розничных депозитных операций 5. Каковы основные виды банковских карт, применяемых в банковской практике? 6. Определите виды и особенности банковских онлайн-сервисов	ОПК-4 ИД-ОПК-4.1 ИД-ОПК-4.2
2	Дискуссия по темам дисциплины раздела 1	Темы дискуссий: 1. Современный банковский ритейл в России и мире: сущность, этапы и факторы развития 2. Инновационные продукты и технологии для розничных клиентов 3. Сходство и различие в системе розничных банковских услуг в России и зарубежных странах 4. Розничные операции банка и их значение. Классификация розничных банковских операций. 5. Операции по обслуживанию клиентов – физических лиц. Особенности обслуживания корпоративных клиентов банка. Розничные операции с VIP-клиентами банков.	ПК-3 ИД-ПК-3.3

3	Собеседование по темам раздела 1 «Банковский ритейл, его особенности и розничные банковские операции»	<p>1.Кредитоспособность клиентов банка, сущность и значение. Критерии кредитоспособности клиента банка. Методы оценки кредитоспособности. Анализ денежного потока, делового риска клиента. Платежеспособность клиента-физического лица и ее оценка. Оценка на основе изучения кредитной истории физического лица. Особенности скорринговой оценки клиентов-физических лиц.</p> <p>2.Сущность, задачи и значение розничного банковского кредитования. Классификация розничных кредитов. Виды кредитования и его особенности.</p> <p>3.Особенности потребительского кредитования. Автокредитование. Ипотечное кредитование. Способы погашения и возврата кредитов. Особенности обеспечения потребительских кредитов</p> <p>4.Ценные бумаги банков, их особенности. Виды деятельности на рынке ценных бумаг. 5.Банковские карты, их значение. Классификация пластиковых карт. Достоинства и недостатки кредитных и других видов пластиковых карт</p>	ПК-1 ИД-ПК-1.2
6.	Тестирование по Разделу 1. «Банковский ритейл, его особенности и розничные банковские операции»	<p>Вариант 1</p> <p>1. Сочетание каких трех качеств менеджера по продажам важны для клиента на начальном этапе взаимодействия?</p> <p>А. Профильное образование, доскональное знание всех тонкостей продукта, привлекательный внешний вид.</p> <p>В. Заинтересованность проблемами клиента, компетентность, точность.</p> <p>С. Стратегическое мышление, энтузиазм, смелость.</p> <p>2. Основная задача из сферы деятельности менеджера по продажам кредитных продуктов:</p> <p>А. Аналитика.</p> <p>В. Общение с клиентом.</p> <p>С. Продажи</p> <p>3. Отметьте общие черты между предпринимателем и менеджером по продажам:</p> <p>А. Менеджер по продажам воспринимает свой район сбыта так же, как предприниматель свою фирму.</p> <p>В. Стремление добиваться максимальной прибыли, используя свои умения, знания и навыки, учитывая перспективу.</p> <p>С. Степень принятия рисков.</p>	ПК-1 ИД-ПК-1.2

		<p>4. Какие три составляющие играют для менеджера по продажам кредитных продуктов решающую роль в начале процесса анализа ситуации на рынке?</p> <p>А. Клиент, продавец, продукт/услуга. В. Структура сегмента рынка, оценка ситуации в нем с учетом продаваемого продукта, определение регионального сегмента с географической точки зрения. С. Цены на нефть, политическая ситуация, сезонность.</p> <p>5. Необходимое условие для продажи нового кредитного продукта/услуги:</p> <p>А. Харизматичность менеджера по продажам. В. Давно сложившиеся отношения с предполагаемым клиентом. С. Высокая осведомленность менеджера по продажам о сложившихся на рынке условиях.</p> <p>Вариант 2.</p> <p>1. Основное преимущество для менеджера по продажам розничных кредитных продуктов при наличии разработанного и непрерывно пополняемого электронного банка данных:</p> <p>А. Уверенность в постоянном доступе к самым «свежим» сведениям. В. Экономия времени. С. Соответствие профессиональным стандартам.</p> <p>2. Цель первого телефонного разговора с потенциальным клиентом:</p> <p>А. Продажа. В. Создание благоприятного впечатления о себе и своей компании. С. Достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии.</p> <p>3. Какие преимущества получает менеджер по продажам, если с нужным человеком его соединяет по телефону секретарь?</p> <p>А. Можно преподнести свое предложение в наиболее выгодном свете. В. Можно познакомиться с девушкой. С. Можно собрать дополнительную информацию о потенциальном клиенте.</p> <p>4. Демонстрационная папка нужна менеджеру по продажам в процессе общения с клиентом для:</p> <p>А. Унификации подхода менеджеров по продажам к процессу переговоров.</p>	
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>В. Ссылка на различные документы и материалы, о которых может зайти речь в процессе разговора с клиентом.</p> <p>С. Продвижения своей компании с целью реализации ее стратегических целей.</p> <p>5. В случае сравнения конкурентов решающее значение имеют два фактора:</p> <p>А. Соотношение цены и качества предоставляемых товаров.</p> <p>В. Соотношение цены и количества предоставляемых услуг.</p> <p>С. Соображения лояльности.</p> <p>Вариант 3.</p> <p>1. Позитивная роль конкуренции заключается в:</p> <p>А. Регуляции динамики цен.</p> <p>В. Стимуляции к развитию сервиса.</p> <p>С. Создании атмосферы гонки</p> <p>2. Выгодная цена не всегда является для клиента основным критерием в процессе принятия решения о сделке по причине:</p> <p>А. Клиент не умеет считать свои деньги.</p> <p>В. Запрос клиента предполагает удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств.</p> <p>С. Клиент пытается манипулировать.</p> <p>3. Наиболее удачным ответом менеджера по продажам в ситуации, когда клиент указывает ему на преимущества конкурента, будет:</p> <p>А. «Вы не правы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно».</p> <p>В. «Давайте обсудим все преимущества наших конкурентов».</p> <p>С. «Да, у наших коллег есть свои преимущества, а у нас – свои. Давайте поговорим о наших».</p> <p>4. Каковы три основных принципа кредитования?</p> <p>А. Срочность, платность, аннуитетность</p> <p>Б. Срочность, платность, возвратность</p> <p>С. Ограниченность, платность, возвратность</p> <p>5. Что такое «кэш бэк»?</p>	
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>А. Опция, когда часть покупки вы обязательно должны оплатить наличными Б. Опция, когда вам на счет возвращается определенный процент от суммы совершенной покупки С. Опция, когда за каждую покупку вам начисляются баллы</p> <p>Вариант 4.</p> <p>1. Где хранится информация о вашей кредитной истории? А. В Центральном Банке Б. В бюро кредитных историй С. В том банке, в котором вы брали кредит в последний раз</p> <p>2. Кредит с использованием банковской карты: А. В среднем дешевле обычного банковского кредита Б. В среднем дороже, чем услуги микрофинансовых организаций В. Может быть бесплатным в рамках льготного периода кредитования</p> <p>3. Не является принципом кредитования ... А. срочность Б. прибыльность В. платность</p> <p>4. Принцип платности кредитования подразумевает ... А. взимание с заемщика определенной обязательной платы за пользование средствами Б. четкость сроков погашения долга В. обязательность наличия субсидиарной ответственности</p> <p>5. Банковский кредит предоставляется исключительно в форме А. только в денежной Б. только в товарной В. и в товарной, и в денежной</p> <p>Вариант 5.</p> <p>1. Базу кредитной системы составляют ... А. Федеральное казначейство</p>	
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>Б. коммерческие банки В. Центральный банк</p> <p>2.Кредит под залог ценных бумаг называется</p> <p>А. коммерческим Б. ипотечным В. ломбардным</p> <p>2.Совокупность кредитных отношений, существующих в стране, форм и методов кредитования, банков и других учреждений, организующих эти отношения называются...</p> <p>А. кредитный инструмент Б. кредитный кооператив В. кредитная система</p> <p>3.Особенность ипотеки состоит в том, что</p> <p>А. имеется возможность получения одного и того же имущества добавочных ссуд Б. пониженные процентные ставки В. она имеет долгосрочный характер</p> <p>4.Совокупность кредитных отношений, участниками которых могут выступать международные финансовые организации – это...</p> <p>А. потребительский кредит Б. международный кредит В. государственный кредит</p> <p>5.В товарной и денежной формах может предоставляться кредит:</p> <p>А. государственный Б. потребительский В. коммерческий</p>	
7.	Тестирование по разделу	Вариант б.	

	<p>1 «Банковский ритейл, его особенности и розничные банковские операции»</p>	<p>1. Все операции коммерческих банков с ценными бумагами можно сгруппировать следующим образом: а: торговые операции б: гарантийные операции в: страхование г: собственные сделки</p> <p>2. Ценные бумаги, выпускаемые коммерческими банками, можно разделить на основные группы: а: векселя б: сберегательные и депозитные сертификаты в: свопы г: акции и облигации д: споты е: фьючерсы</p> <p>3. Выпускаемые банками облигации могут быть: а: обыкновенными б: на предъявителя в: на бумажных носителях г: привилегированными д: в безналичной форме е: именными</p> <p>4. Коммерческие банки на рынке ценных бумаг могут выступать в качестве: а: инвесторов б: гарантов в: должников г: посредников д: эмитентов</p> <p>5. Сертификаты российских банков могут быть: а: в валюте РФ б: платежным средством в: именными</p>	
--	-------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>г: в иностранной валюте д: расчетным средством е: срочными ж: на предъявителя</p> <p>Вариант 7.</p> <p>1. Выступая в качестве посредников в операциях с ценными бумагами, коммерческие банки по поручению предприятий, выпустивших акции, осуществляют их: а: хранение и получение дивидендов по ним б: учет в: реестр акционеров г: продажу д: перепродажу</p> <p>2. Банки могут эмитировать следующие ценные бумаги: а: акции б: облигации в: сертификаты г: долговые расписки д: варранты е: опционы</p> <p>3. Целями эмиссионных операций коммерческих банков являются: а: формирование и увеличение капитала б: привлечение средств для использования в активных операциях и инвестициях в: участие в уставном капитале акционерного общества г: осуществление кредитования физических лиц</p> <p>4. Данные ценные бумаги в России могут выпускать только коммерческие банки: а: векселя б: облигации в: депозитные сертификаты г: сберегательные сертификаты</p> <p>5. Банки выпускают ценные бумаги в целях:</p>	
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>а: привлечения дополнительных денежных средств б: финансирование инвестиций в: представления интересов клиентов г: поддержание рыночного курса своих ценных бумаг</p> <p>Вариант 8.</p> <p>1. Банки выполняют следующие операции с собственными ценными бумагами: а: эмиссия собственных ценных бумаг б: выкуп на рынке собственных ценных бумаг в: регистрируют паспорт сделки г: распространять ценные бумаги среди инвесторов</p> <p>2. В соответствии с законодательством банкам на рынке ценных бумаг разрешено: а: выпускать, покупать, продавать ценные бумаги б: хранить ценные бумаги в: осуществлять лизинговые операции г: управлять ценными бумагами по поручению клиента</p> <p>3. Кредитные организации могут выступать на рынке ценных бумаг в роли: а: эмитентов б: инвесторов в: профессиональных участников г: лизингодателей</p> <p>4. Фондовые операции: а: могут осуществляться всеми банками б: могут проводиться банками, имеющими соответствующие лицензии в: осуществляются фондовыми отделами банка г: осуществляются кредитными отделами банка</p> <p>5: Фондовые отделы банка могут заниматься: а: эмиссией ценных бумаг б: реализацией ценных бумаг в: лизинговыми операциями г: хранением ценных бумаг</p>	
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>д: управлением портфелем ценных бумаг клиента за соответствующее вознаграждение</p> <p>Вариант 9.</p> <p>1: По объектам вложения инвестиции, которые могут осуществлять банки, классифицируются на:</p> <p>а: прямые б: портфельные в: государственные г: частные</p> <p>2: В зависимости от характера осуществления все инвестиционные операции с ценными бумагами подразделяются на:</p> <p>а: добровольные б: обязательные в: прямые г: портфельные</p> <p>3. Управление депозитными источниками включает;</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработку депозитной политики банка; - разработку кредитной политики банка; - анализ депозитной базы, ее качества; - организацию и регулирование деятельности по привлечению депозитов; - контроль за реализацией депозитной политики; - разработку общего финансового плана; - определение величины собственного капитала. <p>4. Главной целью депозитной политики банка является:</p> <ul style="list-style-type: none"> - максимизация общей численности вкладчиков; - максимизация средств, привлеченных во вклады; - обеспечение оптимальной для банка структуры депозитной базы, обеспечивающей последующее рентабельное размещение средств; - увеличение доли средств на расчетных и текущих счетах корпоративных клиентов; - высокие процентные ставки по депозитам. 	
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>5.Эффективная депозитная политика банка должна способствовать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспечению ликвидности банка; - повышению имиджа банка; - минимизации расходов банка; - росту доходов и прибыли банка; - расширение постоянной клиентуры банка, <p>Вариант 10.</p> <p>1.Методические требования к депозитной политике банка:</p> <ul style="list-style-type: none"> - должна учитывать специфику отечественного рынка депозитных услуг; -должна отражать специализацию и приоритеты общей политики банка; - должна обеспечивать максимизацию привлекаемых ресурсов; - должна носить долгосрочный и неизменный характер; - должна систематически корректироваться (постоянно обновляться номенклатура услуг, предусматриваться новые технологии обслуживания вкладов (в т.ч.интернет-технологии). <p>2.Этапы разработки депозитной политики банка:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сбор необходимой информации из внешних источников (макроэкономические показатели: рост реальных доходов населения, уровень инфляции и др., а также данные, характеризующие конъюнктуру рынка депозитных услуг); - сбор необходимой внутренней информации; - анализ собранной информации; - определение процентной маржи; - непосредственно разработка депозитной политики; - расчет экономических нормативов; -контроль за ходом реализации депозитной политики; - оценка результатов практической реализации депозитной политики. <p>3. Сегментация рынка депозитных услуг может осуществляться по следующим признакам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - по субъектам (категории обслуживаемых клиентов); - по гендерному признаку; - по срокам привлечения средств; 	
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<ul style="list-style-type: none"> - по виду применяемых процентных ставок; - по виду валюты;! - по абсолютной величине вкладов; - наличие или отсутствию договора на банковские услуги. <p>4. В процессе разработки депозитной политики банка должны быть определены:</p> <ul style="list-style-type: none"> - критерии качества структуры депозитного портфеля банка; - номенклатура ассортимента предлагаемых клиентам депозитных услуг и тенденции в его изменении; - потенциальные доходы от размещения привлеченных средств; - предполагаемые процентные расходы (средний уровень) по привлечению средств во вклады, в целом по депозитному портфелю и по основным его элементам; - приоритетные категории клиентов; - методы продвижения услуг на банковский депозитный рынок; - мероприятия по внедрению или дальнейшему развитию информационных технологий обслуживания вкладчиков; - структура размещения привлеченных депозитных средств. <p>5. Предпосылками успешной реализации отечественными банками депозитной политики, ориентированной на обслуживание массовой клиентуры могут выступать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - развитая филиальная сеть; - низкие процентные ставки; - широкая номенклатура депозитных услуг; - активные рекламные мероприятия; - внедрение зарплатных проектов с использованием пластиковых карт. 	
8.	Домашнее задание по разделу 1 (сквозное)	<p>Вариант 1.</p> <p>Тема 1. Виды банковской деятельности на рынке ценных бумаг</p> <p>Задание 1. Определить особенности деятельности банка на рынке ценных бумаг.</p> <p>Задание 2. Эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги банков.</p> <p>Тема 2. Выпуск банками собственных ценных бумаг</p>	ОПК-1 ИД-ОПК-1.2

		<p>Задание 1. Охарактеризуйте процедуру эмиссии ценных бумаг в банке.</p> <p>Задание 2. Виды акций, выпускаемых банками.</p> <p>Тема 3. Вложения банков в ценные бумаги и операции РЕПО</p> <p>Задание 1. Определить характер и особенности вложений банка в ценные бумаги.</p> <p>Задание 2. Охарактеризуйте риск вложений в ценные бумаги.</p> <p>Вариант 2.</p> <p>Тема 1. Элементы системы кредитования</p> <p>Задание 1. Из различных источников соберите и проанализируйте материал, позволяющий охарактеризовать элементы системы кредитования.</p> <p>Задание 2. Охарактеризуйте подробно субъекты кредитования.</p> <p>Тема 2. Виды кредитов и организация кредитных сделок</p> <p>Задание 1. Перечислите основные виды кредитов и дайте им краткую характеристику.</p> <p>Задание 2. Охарактеризуйте по этапам процедуру выдачи кредита.</p> <p>Тема 3. Кредитный договор и формы обеспечения возвратности кредита</p> <p>Задание 1. Основные принципы составления кредитного договора</p> <p>Задание 2. Понятие и формы обеспечения возвратности кредита</p> <p>Вариант 3.</p> <p>Тема 1. Банковские платежные карты</p>	
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>Задание 1. Из различных источников соберите и проанализируйте материал, позволяющий сформировать этапы появления и развития пластиковых карт.</p> <p>Задание 2. Укажите основные принципы классификации современных карт. Раскройте более подробно сущность деления карт по эмитентам.</p> <p>Задание 3. Сформулируйте общие принципы функционирования платежной системы.</p> <p>Задание 4. Что такое персонализация карт и для чего она необходима?</p> <p>Задание 5. Приведите классификацию чиповых карт.</p> <p>Задание 6. Дайте краткую характеристику российским платежным системам</p> <p>Тема 2. Платежные карты как бизнес банка</p> <p>Задание 1. Сформулируйте основные принципы построения стратегии карточного бизнеса в банке.</p> <p>Задание 2. Определите и перечислите национальные особенности карточного бизнеса в России.</p> <p>Задание 3. Определите роль карт в розничном бизнесе банка.</p> <p>Задание 4. Определите основные организационные принципы построения карточного бизнеса в банке.</p> <p>Тема 3. Правовое регулирование выпуска и обслуживания карт. Техническое обеспечение платежной карточной системы</p> <p>Задание 1. Перечислите основные принципы Положения Банка России об эмиссии пластиковых карт</p> <p>Задание 2. Налогообложение операций с банковскими картами.</p>	
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>Задание 3. Перечислите виды ответственности банков перед клиентами при операциях с пластиковыми картами.</p> <p>Задание 4. Перечислите основные принципы производства пластиковых карт.</p> <p>Задание 5. Охарактеризуйте основные элементы платежного терминала.</p> <p>Задание 6. Перечислите виды доходов и расходов банка при выпуске пластиковых карт.</p> <p>Задание 7. Какими способами обеспечивается безопасность процессинговых центров банка?</p> <p>Вариант 4.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Задание №1. Дать понятие и значение кредитоспособности клиентов банка. 2. Задание №2. Охарактеризуйте способы оценки кредитоспособности крупных и средних предприятий – клиентов банка. 3. Задание №3. Что представляет собой метод анализа денежного потока клиента как способ оценки его кредитоспособности? 4. Кредитная история физического лица – основа оценки его кредитоспособности. 	
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Экспресс-опрос	Дан оперативно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и		5

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает		
	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях.		4
	Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений.		3
	Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы темы.		2
Домашнее задание	Работа выполнена полностью. Нет ошибок в логических рассуждениях. Возможно наличие одной неточности или описки, не являющиеся следствием незнания или непонимания учебного материала. Обучающийся показал полный объем знаний, умений в освоении пройденных тем и применение их на практике.		5
	Работа выполнена полностью, но обоснований шагов решения недостаточно. Допущена одна ошибка или два-три недочета.		4

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	Допущены более одной ошибки или более двух-трех недочетов.		3
	Работа выполнена не полностью. Допущены грубые ошибки. Работа не выполнена.		2
Собеседование	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает		5
	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях.		4
	Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений.		3
	Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Обучающийся не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Обучающийся способен конкретизировать обобщенные знания только с помощью преподавателя. Обучающийся обладает фрагментарными знаниями по		

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания		
		100-балльная система	Пятибалльная система	
	<p>теме коллоквиума, слабо владеет понятийным аппаратом, нарушает последовательность в изложении материала.</p> <p>Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы темы. Не получены ответы по базовым вопросам дисциплины. Не принимал участия в собеседовании.</p>		2	
Тест	<p>За выполнение каждого тестового задания испытуемому выставляются баллы.. Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный — ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей. Общая сумма баллов за все правильные ответы составляет наивысший балл - 20 баллов. .</p> <p>Также устанавливается диапазон баллов, которые необходимо набрать для того, чтобы получить отличную, хорошую, удовлетворительную или неудовлетворительную оценки.</p> <p>Рекомендуемое процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе.</p> <p>«2» - равно или менее 40%</p> <p>«3» - 41% - 64%</p> <p>«4» - 65% - 84%</p> <p>«5» - 85% - 100%</p>		5	85% - 100%
			4	65% - 84%
			3	41% - 64%
			2	40% и менее
Дискуссия	Ведение дискуссии в рамках объявленной темы; видение сути проблемы. Точная, четкая формулировка аргументов и контраргументов, умение отделить факты от субъективных мнений, использование примеров, подтверждающих позицию		5	

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	участника дискуссии. Соответствие аргументов выдвинутому тезису. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личных нападок, отказ от стереотипов, разжигающих рознь и неприязнь. Отсутствие речевых и грамматических ошибок, отсутствие сленга, разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи.		
	Отклонение от темы по причине иной трактовки сути проблемы. Отклонение от темы по причине отсутствия видения сути проблемы. Допущены логические ошибки в предъявлении некоторых аргументов или контраргументов или преобладают субъективные доводы над логической аргументацией или не использованы примеры, подтверждающие позицию стороны. Незначительны ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов, связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие некоторых аргументов выдвинутому тезису. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личных нападок, но перебивание оппонентов, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты при отсутствии речевых и грамматических ошибок или допущены речевые и грамматические ошибки при отсутствии разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи		4
	Намеренная подмена темы дискуссии по причине неспособности вести дискуссию в рамках предложенной проблемы. Ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие большинства аргументов выдвинутому тезису, несоответствие большинства контраргументов высказанным аргументам. Проявление личностной предвзятости к некоторым оппонентам, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты, речевые и грамматические ошибки или отсутствует эмоциональность и выразительность речи		3

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	<p>Перескакивание с темы на тему, отсутствие всякого понимания сути проблемы. Повторное утверждение предмета спора вместо его доказательства или отсутствие фактических доказательств или приведение вместо доказательств субъективных мнений. Небрежное речевое поведение: наличие речевых ошибок, излишнее использование сленга, разговорных и просторечных оборотов. Монотонная (или излишне эмоциональная) речь. Качество речи препятствует пониманию высказываемой мысли.</p> <p>Обучающийся не демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не проявляет аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не демонстрирует умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении</p>		2

5.3. Промежуточная аттестация:

Форма промежуточной аттестации	Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации:	Формируемые компетенции
Экзамен в устной форме по билетам	<p>Билет 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Банковский розничный бизнес, его сущность и особенности 2. Виды розничных услуг в коммерческом банке <p>Билет 2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тенденции развития и совершенствования розничных банковских услуг. 2. Розничное кредитование клиентов коммерческих банков <p>Билет 3.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка финансовых показателей для установления кредитоспособности клиента 2. Ипотечное кредитование и его особенности 	<p>ОПК-1 ИД-ОПК-1.2 ОПК-4 ИД-ОПК-4.1 ИД-ОПК-4.2 ПК-1 ИД-ПК-1.2 ПК-3 ИД-ПК-3.3</p>

	<p>Билет 4.</p> <p>1.Депозитное обслуживание клиентов. Виды депозитов.</p> <p>2.. Операции с ценными бумагами коммерческого банка</p> <p>Билет 5.</p> <p>1.Оценка денежного потока клиента</p> <p>2.Виды и классификация депозитов физических лиц</p>	
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины/модуля:

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Наименование оценочного средства			
Экзамен в устной форме по билетам	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует знания, отличающиеся глубиной и содержательностью, дает полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы билета, так и на дополнительные; – свободно владеет научными понятиями, ведет диалог и вступает в научную дискуссию; – способен к интеграции знаний по определенной теме, структурированию ответа, к анализу положений существующих теорий, научных школ, направлений по вопросу билета; – логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в билете; – свободно выполняет практические задания повышенной сложности, предусмотренные программой, демонстрирует системную работу с основной и дополнительной литературой. <p>Ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью суждений, иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики.</p> <p>- глубоко и прочно усвоил программный материал и знает целостную,</p>		5

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
	<p>взаимосвязанную систему розничных операций коммерческого банка и их роль в банковской политике; особенности организации розничного банковского бизнеса в России; основные категории и понятия, применяемые в розничном банковском бизнесе; сущность основных розничных операций банка и тенденции их развития при формировании банковских стратегий; виды и принципы формирования основных источников информации в области банковского ритейла; нормативные документы, регулирующие деятельность кредитных организаций в сфере современного банковского ритейла.</p>		
	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показывает достаточное знание учебного материала, но допускает несущественные фактические ошибки, которые способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу; – недостаточно раскрыта проблема по одному из вопросов билета; – недостаточно логично построено изложение вопроса; – успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания средней сложности, активно работает с основной литературой, – демонстрирует, в целом, системный подход к решению практических задач, к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности. <p>В ответе раскрыто, в основном, содержание билета, имеются неточности при ответе на дополнительные вопросы.</p> <p>- усвоил программный материал и знает целостную, взаимосвязанную систему розничных операций коммерческого банка и их роль в банковской политике; особенности организации розничного банковского бизнеса в России; основные категории и понятия, применяемые в розничном банковском бизнесе; сущность основных розничных операций банка и тенденции их развития при формировании банковских стратегий; виды и принципы формирования</p>		4

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
	<p>основных источников информации в области банковского ритейла; нормативные документы, регулирующие деятельность кредитных организаций в сфере современного банковского ритейла, но допускает неточности при ответах и в выполнении заданий</p> <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показывает знания фрагментарного характера, которые отличаются поверхностностью и малой содержательностью, допускает фактические грубые ошибки; – не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты, нарушена логика изложения, отсутствует осмысленность представляемого материала, представления о межпредметных связях слабые; – справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допускает погрешности и ошибки при теоретических ответах и в ходе практической работы. <p>Содержание билета раскрыто слабо, имеются неточности при ответе на основные и дополнительные вопросы билета, ответ носит репродуктивный характер. Неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p> <p>- усвоил программный материал и знает целостную, взаимосвязанную систему розничных операций коммерческого банка и их роль в банковской политике; особенности организации розничного банковского бизнеса в России; основные категории и понятия, применяемые в розничном банковском бизнесе; сущность основных розничных операций банка и тенденции их развития при формировании банковских стратегий; виды и принципы формирования основных источников информации в области банковского ритейла; нормативные документы, регулирующие деятельность кредитных</p>		3

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
	организаций в сфере современного банковского ритейла. Но допускает значительное количество ошибок и неточностей при ответах и выполнении заданий		
	Обучающийся, обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий. На большую часть дополнительных вопросов по содержанию зачета затрудняется дать ответ или не дает верных ответов.		2

5.5. Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

Форма контроля	100-балльная система	Пятибалльная система
Текущий контроль:		
Экспресс-опрос		2 – 5
Дискуссия		2 – 5
Собеседование		2 – 5
Тестирование		2 – 5
Домашнее задание		2 – 5
Промежуточная аттестация (экзамен)		отлично
Итого за семестр (дисциплину)		хорошо
Экзамен		удовлетворительно
	неудовлетворительно	неудовлетворительно

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- дискуссии
- анализ ситуаций
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;

Примеры применения образовательных технологий в дисциплине «Розничные банковские услуги и онлайн-сервисы»

Тема круглого стола:

Проблемы современного банковского сектора и итоги развития банковской системы страны.

Тема дискуссии:

Современный банковский ритейл в России и мире: сущность, этапы и факторы развития

2. Инновационные продукты и технологии для розничных клиентов

3. Сходство и различие в системе розничных банковских услуг в России и зарубежных странах

Поиск и обработка информации с использованием сети Интернет

Изучение необходимых отчетных документов, форм отчетности и законодательных актов в системе «Консультант +», а также статистики банков на официальном сайте Центрального банка ЦБ РФ. Магистранты работают небольшими группами в компьютерном классе в системе «Консультант+» или с сайтом ЦБ РФ. Должен быть проведен не только поиск необходимой информации, но и ее критический анализ.

Примеры анализа ситуаций

1. С сайта любого коммерческого банка взять данные о выполняемых розничных услугах и операциях. Проанализировать спектр и объемы предоставляемых услуг. Сделать выводы о широте спектра розничных услуг банка.
2. На основании информации, представленной в публичной отчетности банка проанализировать виды и объемы услуг розничного кредитования. Проанализировать и сравнить с банками-конкурентами виды кредитных операций и проценты по кредитам. Сделать выводы об эффективности розничных кредитных услуг в банке.
3. Установить возможности и условия VIP-обслуживания в отдельных банках. Сравнить условия обслуживания.
4. С сайта любого коммерческого банка взять данные по финансовым результатам его деятельности за несколько отчетных периодов. Рассчитать и сравнить структуру доходов, расходов, чистую прибыль банка. Сделать выводы о результативности деятельности банка в области розничных банковских операций.

7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины реализуется при проведении практических занятий, и иных аналогичных видов учебной деятельности, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

В теме 1.3 «Способы погашения банковских кредитов», на практическом занятии 1.3 «Методы оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка» осуществляется практическая подготовка обучающихся, выполняются отдельные элементы работы, связанные с будущей профессиональной деятельностью.

Пример реализации элементов практической подготовки (в виде кейса):

1. Банк «XXX» использует для оценки кредитоспособности физического лица методику, предусматривающую следующий список документов, предоставляемых потенциальным заемщиком кредитному работнику.

	1. Основные документы заемщика/созаемщика	Тип	Примеч.
1.1.	Паспорт	О	Копии всех страниц
1.2	Военный билет	НН	Копии всех страниц
11.3	Документы об образовании	ОО	Копии
11.4	Свидетельство о пенсионном страховании	ОО	Двусторонняя копия
	2. Документы, подтверждающие сведения о здоровье заемщика/созаемщика		

22.1	Справка из психоневрологического диспансера	ОО	Оригинал
22.2	Справка из наркологического диспансера	ОО	Оригинал
3. Документы, подтверждающие сведения о занятости и доходе заемщика			
23.1	Копия трудовой книжки, заверенная работодателем	ОО	Все страницы
33.2	Краткая информация о роде деятельности в произвольной форме	ДД	Оригинал
33.3	Справки о размере дохода с основного и дополнительного мест работы за истекший календарный год истекшие календарные месяцы текущего года (по ф.2-НДФЛ)	ОО	Оригинал
33.4	Документы, подтверждающие прочие регулярные доходы (страховые выплаты, доходы от аренды, проценты по вкладам, доходы по ценным бумагам, выписки об остатках на банковских счетах и др).	НН	Копии
4.Документы, подтверждающие активы заемщика на дату подачи заявки			
44.1	Правоустанавливающие документы, подтверждающие наличие в собственности недвижимости (квартира, дача, дом, земельный участок и др)	НН	Копии
5. Документы, представляемые индивидуальным предпринимателем			
55.1	Свидетельство о регистрации предпринимателя	ОО	Копии, заверенные надлежащим образом
55.2	Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе	ОО	Копия
5.3	Декларации о доходах за предыдущие	О	Копия

	два года		
55.4	Документы об уплате единого налога на вмененный доход (свидетельства) за последние два года	ОО	Копии
55.5	Документы, подтверждающие уплату взносов в государственные социальные внебюджетные фонды	ОО	Копии
	6. Документы, подтверждающие расходы заемщика		
66.1	Квартплата/аренда и коммунальные платежи	НН	Копии
66.2	Алименты	НН	
66.3	Плата за образование	НН	
66.4	Копии договоров страхования	НН	
66.5	Выплаты по исполнительным документам	НН	
66.6	Документы, подтверждающие прочие расходы	НН	

Тип: О- обязательные, Н – при наличии, Д- дополнительные

Выскажите свое экспертное мнение о предложенном перечне. Оцените его с точки зрения полноты информации для анализа кредитоспособности. Учтите одновременно другие принципы работы аналитика, например, оперативность.

Сформулируйте предложения по доработке перечня документов.

Прежде чем принять решение о выдаче кредита, банки тщательно проверяют каждого заемщика на предмет платежеспособности и благонадежности. Для этого финансовые организации могут использовать разные методы оценки. Чем больше их применяется, тем более точным будет прогноз относительно риска невозврата кредита.

2.В банковской практике используются следующие методы оценки кредитоспособности физических лиц.

Проверка на соответствие условиям кредита

В первую очередь специалисты банка проверяют, соответствует ли клиент базовым критериям, в числе которых могут быть:

- гражданство Российской Федерации;

- трудоспособный возраст (например, от 18 до 65 лет);
- наличие постоянного места работы;
- регистрация в том регионе, где заемщик обращается за кредитом.

Скоринг

Кредитный скоринг – это автоматизированная проверка платежеспособности клиента по заданному алгоритму с учетом широкого набора критериев. За основу берутся данные из анкеты, которую потенциальный заемщик заполняет при оформлении заявки на выдачу кредита. Компьютерная программа анализирует эту информацию и выставляет итоговый балл. Если он соответствует заданному банком порогу, заемщику одобряют кредит, в противном случае – отказывают. На скоринг-балл влияют следующие факторы:

- материальное положение (наличие регулярного дохода, его размер);
- социально-демографические данные (пол, возраст, уровень образования, профессия, семейное положение, наличие детей и иждивенцев и т. д.);
- кредитная история (наличие/отсутствие непогашенных займов, просрочек по регулярным платежам);
- банковские продукты, которыми уже пользуется клиент (наличие депозита, дебетовой или кредитной карты, участие в зарплатном проекте и т. д.).

Проверка кредитной истории

Банк отправляет запрос в БКИ на предоставление кредитного отчета. В нем отражены следующие сведения:

- паспортные и иные личные данные заемщика (ИНН, СНИЛС);
- информация обо всех ранее выданных гражданину кредитах (размер суммы, период погашения);
- данные об имеющихся просрочках платежей и задолженностях по займам;
- информация об организациях, ранее запрашивавших кредитный отчет.

Прежде всего финансовые организации интересуют, были ли просрочки по другим взятым займам. Если они имели место, банк рассмотрит их количество и длительность. Клиентам, часто пропускавшим регулярные платежи, скорее всего, откажут в кредитовании уже на этом этапе проверки.

Проверка службы безопасности

Проверка подлинности документов. Сотрудники банка в первую очередь рассматривают идентификационные данные и фото заявителя, чтобы сразу отсеять мошенников, которые пытаются взять кредит по поддельным паспортам или другим документам.

Проверка по базам. Служба безопасности уточняет наличие у потенциального заемщика судимости, проверяет данные о вынесенных в его отношении судебных решениях, информацию о неоплаченных штрафах ГИБДД, просрочках по коммунальным платежам.

Оценка платежеспособности

Некоторые банки оценивают платежеспособность потенциального заемщика по специальной формуле с учетом его среднемесячного дохода за последние полгода. Данные о размере зарплаты берут из предоставленной справки с места работы или по форме 2-НДФЛ. Из дохода вычитают ежемесячные обязательные платежи, затем умножают полученное значение на корректировочный коэффициент и срок кредита. Так определяется максимальный размер займа, который может быть выдан этому клиенту.

Проверка работодателя

Банк также оценивает достоверность указанных в анкете сведений о компании, где работает потенциальный заемщик. При этом уточняют, делает ли фирма обязательные отчисления в государственные фонды, платит ли налоги, проверяют информацию о банкротстве и аресте имущества. Специалисты банка могут позвонить в компанию, указанную в качестве работодателя, чтобы узнать, действительно ли числится в ней такой сотрудник.

Андеррайтинг

При такой проверке оценку кредитных рисков проводят сотрудники банка. Они рассматривают сведения с места работы потенциального заемщика, учитывают информацию об уровне его доходов, принимают во внимание данные из запрошенной в БКИ кредитной истории. Для проведения андеррайтинга финансовые организации используют разные методы, которые составляют коммерческую тайну. Конкретные алгоритмы оценки платежеспособности банками не раскрываются.

Дайте сравнительную характеристику этих методов. Выделите достоинства и недостатки каждого из них.

8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию безбарьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов

обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
119071, г. Москва, Малая Калужская улица, дом 1	
Учебная аудитория № 1510 для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, выполнения курсовых работ групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплект учебной мебели, доска меловая, стол преподавательский, трибуна Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Переносной проектор + экран, ноутбук
Аудитория №1330 для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: проектор. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.
Аудитория №1343: - компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; - помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ (в свободное от учебных занятия и профилактических работ время).	Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации.
Помещения для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся
читальный зал библиотеки:	– компьютерная техника; подключение к сети «Интернет»

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса	Количество экземпляров в библиотеке Университета
10.1 Основная литература, в том числе электронные издания							
1	Маркова О.М.	Операции сберегательных банков	Учебное пособие	М.:ИД ФОРУМ,	2022	https://znanium.com/read?id=400289	
2	Гурнович, Т.Г.	Валютные и международные операции банка	Учебное пособие	М.: МИРАКЛЬ	2014	https://znanium.com/read?id=76217	
3.	Коробова Г.Г., Нестеренко Е.А., Карпова Р.А., Коробов Ю.И.	Банковские операции	Учебное пособие	Издательство: Магистр	2021	https://znanium.com/read?id=398496	
4	Ассоциация национальный платежный совет	Безопасность банковских карт	Отчет по результатам исследования	Национальное агентство финансовых исследований	2017	https://znanium.com/read?id=305615	
10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1	Кутьин В.М.	Розничный банковский бизнес	Практическое пособие	Альпина Паблишерз,	2010	https://znanium.com/read?id=111920	
2	Тавасиев А.М., Мазурина Т.Ю.	Банковское кредитование	Учебник	М. : ИНФРА-М	2020	https://znanium.com/read?id=344607	
3	Исаев Р.А.	Секреты успешных банков: бизнес-процессы и технологии	Практическое пособие	М.: ИНФРА-М	2022	https://znanium.com/read?id=393924	

10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины авторов РГУ им. А. Н. Косыгина)

1	Зернова Л.Е.	Организация банковской деятельности и банковская политика	Учебное пособие	РГУ им. А.Н.Косыгина	2018		5 – в библиотеке 20 – на кафедре
2	Зернова Л.Е.	Кредитование в коммерческих банках	Учебное пособие	РГУ им. А.Н.Косыгина	2021		5 – в библиотеке 3 – на кафедре
3	Зернова Л.Е.	Сборник задач и индивидуальных заданий по курсу «Основы банковского дела»	Учебное пособие	Москва, РИО МГТУ им.А.Н. Косыгина	2012		5 – в библиотеке 25 – на кафедре
4	Зернова Л.Е.	Банковский ритейл	Учебное пособие	Москва, РИО МГТУ им.А.Н. Косыгина	2020		5 – в библиотеке 5 – на кафедре
5.	Зернова Л.Е.	Розничные операции коммерческого банка	Учебное пособие	Москва, РГУ им.А.Н. Косыгина	2023		5 – в библиотеке 5 – на кафедре

11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

11.1 Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

№ п/п	Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы
1.	ЭБС «Лань» http://www.e.lanbook.com/
2.	«Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М» http://znanium.com/
3.	Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/
4.	ЭБС ЮРАЙТ» https://urait.ru/
5.	ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com/
6.	«Национальная электронная библиотека» http://нэб.рф/
7.	База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2019 г. - 2022 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/
8.	Questel SAS https://www.orbit.com/
9.	The Cambridge Crystallographic Data Center https://www.ccdc.cam.ac.uk/
Профессиональные базы данных, информационные справочные системы	
	База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2023 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/
	Elsevier «Freedom collection» Science Direct https://www.sciencedirect.com/
	<p>«SpringerNature» https://materials.springer.com/ База данных Springer Nature Protocols and Methods: http://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols https://www.orbit.com/ Платформа Springer Link: https://rd.springer.com/ Платформа Nature: https://www.nature.com/ База данных Springer Materials: http://materials.springer.com/ База данных Springer Protocols: http://www.springerprotocols.com/ База данных zbMath: https://zbmath.org/ База данных Nano: http://nano.nature.com/ База данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature eBooks Collections (i.e.2023 eBook Collections, год издания - 2023, в т.ч. выпущенных в 2022 г. - тематическая коллекция Physical Sciences, Social Sciences, Life Sciences, Engineering Package): http://link.springer.com/ База данных Nature journals, Academic journals, Scientific American (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package.): https://www.nature.com/ База данных Adis (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package https://link.springer.com База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.: - тематическая коллекция Life Sciences Package) : https://link.springer.com/ База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.- тематическая коллекция Social Sciences Package) : https://link.springer.com/ База данных Nature Journals - Palgrave Macmillan (год издания – 2023 г. тематической коллекции Social Sciences Package) https://www.nature.com/</p>
	SCIENCE INDEX ООО НЭБ http://www.elibrary.ru/

БД СМИ ООО "ПОЛПРЕД Справочники" http://www.polpred.com

11.2. Перечень программного обеспечения

№п/п	Программное обеспечение	Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое
1.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
2.	PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
3.	V-Ray для 3Ds Max	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
4.	NeuroSolutions	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
5.	Wolfram Mathematica	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
6.	Microsoft Visual Studio	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
7.	CorelDRAW Graphics Suite 2018	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
8.	Mathcad	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
9.	Matlab+Simulink	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019.
10.	Adobe Creative Cloud 2018 all Apps (Photoshop, Lightroom, Illustrator, InDesign, XD, Premiere Pro, Acrobat Pro, Lightroom Classic, Bridge, Spark, Media Encoder, InCopy, Story Plus, Muse и др.)	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
11.	SolidWorks	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
12.	Rhinoceros	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
13.	Simplify 3D	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
14.	FontLab VI Academic	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
15.	Pinnacle Studio 18 Ultimate	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
16.	КОМПАС-3d-V 18	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
17.	Project Expert 7 Standart	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
18.	АЛЬТ-Финансы	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
19.	АЛЬТ-Инвест	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
20.	Программа для подготовки тестов Indigo	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
21.	Диалог NIBELUNG	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
22.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт 85-ЭА-44-20 от 28.12.2020
23.	Adobe Creative Cloud for enterprise All Apps ALL Multiple Platforms Multi European Languages Enterprise Licensing Subscription New	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
24.	Mathcad Education - University Edition Subscription	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
25.	CorelDRAW Graphics Suite 2021 Education License (Windows)	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
26.	Mathematica Standard Bundled List Price with Service	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
27.	Network Server Standard Bundled List Price with Service	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021

28.	Office Pro Plus 2021 Russian OLV NL Acad AP LTSC	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
29.	Microsoft Windows 11 Pro	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021

ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

№ пп	год обновления РПД	характер изменений/обновлений с указанием раздела	номер протокола и дата заседания кафедры