

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | стр. 3 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году** | | | |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Отдел образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В. | | | | | | |  |  |  |  |
|  |  | | | | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | | |
|  |  | | | Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для  исполнения в 2019-2020 учебном году на заседании | | | |
|  | кафедры | | | | | | | |  | | |
|  |
|  |  | **Банковское дело** | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Зав. кафедрой д.э.н., проф.Семенюта О.Г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | | | | |
|  | Программу составил (и): | | *к.э.н., доцент, Мазняк В.М. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | | | | |
|  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году** | | | |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Отдел образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В. | | | | | | |  |  |  |  |
|  | Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для  исполнения в 2020-2021 учебном году на заседании | | | | | | | | | | |
|  | кафедры | | | | | | | |  | | |
|  |  | **Банковское дело** | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | |  |  |  |
|  | Зав. кафедрой д.э.н., проф.Семенюта О.Г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | | | | |
|  | Программу составил (и): | | | *к.э.н., доцент, Мазняк В.М. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году** | | | |  |  |
|  | Отдел образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В. | | | | | | |  |  |  |  |
|  | Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для  исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании | | | | | | | | | | |
|  | кафедры | | | | | | | |  | | |
|  |  | **Банковское дело** | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | |  |  |  |
|  | Зав. кафедрой д.э.н., проф.Семенюта О.Г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | | | | |
|  | Программу составил (и): | | | *к.э.н., доцент, Мазняк В.М. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  | **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году** | | | |  |  |
|  | Отдел образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В. | | | | | | |  |  |  |  |
|  | Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для  исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании | | | | | | | | | | |
|  | кафедры | | | | | | | |  | | |
|  |  | **Банковское дело** | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Зав. кафедрой д.э.н., проф.Семенюта О.Г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | | | | |
|  | Программу составил (и): | | | *к.э.н., доцент, Мазняк В.М. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | | |  | стр. 4 |
| **1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | |
| 1.1 | | Цели освоения дисциплины: получение обучающимися теоретических знаний продуктового ряда современных коммерческих банков, формирование практических навыков и умений в области анализа конкурентоспособности банковских продуктов. | | | |
| 1.2 | | Задачи: приобретение знаний, умений и навыков в области поддержания гармоничных отношений банка и клиентов, расширение представлений о ценовых и неценовых факторах спроса и предложения на банковские продукты,• формирование способности к осуществлению кредитных, депозитных, активно-пассивных и посреднических услуг с ценными бумагами,• овладение умениями организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта. | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ** | | | | | |
| Цикл (раздел) ООП: | | | Б1.В | | |
| **2.1** | | **Требования к предварительной подготовке обучающегося:** | | | |
| 2.1.1 | | Необходимыми условиями для успешного освоения дисциплины являются знания, умения и навыки, полученные в результате изучения дисциплин | | | |
| 2.1.2 | | Деньги, кредит, банки | | | |
| 2.1.3 | | Введение в специальность | | | |
| 2.1.4 | | Экономическая теория | | | |
| 2.1.5 | | Банковское дело | | | |
| 2.1.6 | | Банковский менеджмент | | | |
| **2.2** | | **Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:** | | | |
| 2.2.1 | | Преддипломная | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | |
| **ПК-9: способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта** | | | | | |
| **Знать:** | | | | | |
|  | место банковских продуктов в современной системе рыночного хозяйства,  формы и методы банковской конкуренции | | | | |
| **Уметь:** | | | | | |
|  | осуществление сбора, обобщения и сравнения информации об имеющихся на рынке предло-жениях по банковским продуктам, в том числе в качестве организатора деятельности малой группы, | | | | |
| **Владеть:** | | | | | |
|  | навыки выделения информации о технологи-ческих инновациях в массиве данных | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **ПК-25: способностью оценивать кредитоспособность клиентов, осуществлять и оформлять выдачу и сопровождение кредитов, проводить операции на рынке межбанковских кредитов, формировать и регулировать целевые резервы** | | | | | |
| **Знать:** | | | | | |
|  | основные потребительские характеристики кредитных продуктов банков,  порядок выдачи и сопровождения кредитов | | | | |
| **Уметь:** | | | | | |
|  | использование универсальных программных продуктов, вычислительной техники и теле-коммуникационных каналов связи для реше-ния профессиональных задач в области кре-дитных и депозитных продуктов банков,  оценка кредитоспособности клиента банка с использованием специализированных про-грамм и/или интернет-сервисов, | | | | |
| **Владеть:** | | | | | |
|  | навыки расчета банковских процентов и комис-сионных платежей, | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **ПК-26: способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами** | | | | | |
| **Знать:** | | | | | |
|  | основные потребительские характеристики банковских продуктов, связанных с рынком ценных бумаг | | | | |
| **Уметь:** | | | | | |
|  | использование универсальных программных продуктов, вычислительной техники и теле-коммуникационных каналов связи для полу-чения информации в области комиссионно-доверительных продуктов банков, | | | | |
| **Владеть:** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | | |  |  |  |  |  |  | стр. 5 |
|  | представления о видах банковских продуктов, связанных с активно-пассивными и посредническими операциями на рынке ценных бумаг | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | | | | | |
| **Код занятия** | | **Наименование разделов и тем /вид занятия/** | **Семестр / Курс** | | **Часов** | **Компетен-**  **ции** | **Литература** | **Интре ракт.** | **Примечание** | |
|  | | **Раздел 1. Маркетинг в банковском деле** |  | |  |  |  |  |  | |
| 1.1 | | Тема 1.1 «Банковская конкуренция: теоретические вопросы»  Современное состояние банковского сектора России и тенденции его развития.  Экономическое содержание понятия "конкурентоспособность" и особенности банковской конкуренции. Банковские монополии и их виды.  Факторы определяющие конкурентоспособность коммерческого банка.  Основные методы анализа и оценки конкурентоспособности ком-мерческих банков.  Проблемы повышения конкурентоспособности мелких и средних коммерческих банков в России.  Понятие и методы оценки конкурентоспособности банковского продукта.  /Лек/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.2 | | Тема 1.2 «Банковский продукт и его экономическое содержа-ние»  Экономическое содержание банковской услуги и банковского продукта: введение в дискуссионные вопросы. Критерии класси-фикации банковских продуктов и услуг. Материальные и чистые услуги. Матричные модели управления продуктовым рядом ком- мерческого банка. Потребители банковского продукта и их инте-ресы. Общество как потребитель банковских продуктов  /Лек/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.3 | | Тема 1.3 «Управление взаимоотношениями с клиентами бан- ка»  Партнерские отношения банка и клиента как основа долгосрочно-го сотрудничества. Клиентская политика коммерческого банка. Организация продаж банковских продуктов. Особенности розничного бизнеса банка. Специфика работы банка с корпоративными клиентами. Построение взаимоотношений с VIP- клиентами. Разрешение конфликтов между банком и клиентами. Работа с жалобами клиентов.  /Лек/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | |  |  |  |  |  |  | стр. 6 |
| 1.4 | Тема 1.4 «Организация маркетинговых коммуникаций в ком-мерческом банке»  Понятие маркетинговых коммуникаций и их организация. Стратегия и планирование маркетинговых коммуникаций. Основные инструменты маркетинговых коммуникаций и их характеристика. Интернет- коммуникации с клиентом.  Банковская реклама, ее виды и особенности. Выбор каналов ре- кламной коммуникации. Public Relations (PR). Планирование рас-ходов на маркетинговые коммуникации. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.  /Лек/ | 8 | | 2 | ПК-25 ПК- 26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.5 | Тема 1.1 «Банковская конкуренция: теоретические вопросы» Семинар 1  1. Современное состояние банковского сектора России и тенден-ции его развития.  2. Экономическое содержание понятия "конкурентоспособность" и особенности банковской конкуренции. Банковские монопо-лии и их виды.  3. Факторы определяющие конкурентоспособность коммерческо-го банка.  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.6 | Тема 1.1 «Банковская конкуренция: теоретические вопросы» Семинар 2  4. Основные методы анализа и оценки конкурентоспособности ком-мерческих банков.  5. Проблемы повышения конкурентоспособности мелких и сред- них коммерческих банков в России.  6. Понятие и методы оценки конкурентоспособности банковского продукта.  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.7 | Тема 1.2 «Банковский продукт и его экономическое содержа-ние» Семинар 1  1. Экономическое содержание банковской услуги и банковского продукта: введение в дискуссионные вопросы.  2. Особенности банковских услуг.  3. Критерии классификации банковских продуктов и услуг.  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.8 | Тема 1.2 «Банковский продукт и его экономическое содержа-ние» Семинар 2  4. Модели управления продуктовым рядом коммерческого банка.  5. Потребители банковского продукта и их интересы. Общество как потребитель банковских продуктов.  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | |  |  |  |  |  |  | стр. 7 |
| 1.9 | Тема 1.3 «Управление взаимоотношениями с клиентами бан- ка» Семинар 1  1. Партнерские отношения банка и клиента как основа долгосроч-ного сотрудничества.  2. Клиентская политика коммерческого банка.  3. Организация продаж банковских продуктов.  4. Особенности розничного бизнеса банка.  5. Специфика работы банка с корпоративными клиентами.  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.10 | Тема 1.3 «Управление взаимоотношениями с клиентами бан- ка» Практическое занятие  6. Обслуживание VIP-клиентов.  7. Тренинг по разрешению конфликтных ситуаций в сфере кли- ентского менеджмента.  8. Деловая игра «Портрет клиента».  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 2 |  | |
| 1.11 | Тема 1.4 «Организация маркетинговых коммуникаций в ком-мерческом банке» Семинар 1  1. Понятие и значение банковского маркетинга.  2. Задачи, цели и принципы банковского маркетинга.  3. Основные направления и комплекс банковского маркетинга.  4. Понятие и инструменты маркетинговых коммуникаций. Интер- нет-коммуникации с клиентом.  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.12 | Тема 1.4 «Организация маркетинговых коммуникаций в ком-мерческом банке» Семинар 2  5. Стратегия и планирование маркетинговых коммуникаций.  6. Организация маркетинговых консультаций.  7. Банковская реклама, ее виды и особенности. Выбор каналов рекламной коммуникации. Public Relations (PR).  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 2 |  | |
| 1.13 | Тема 1.1 «Банковская конкуренция: теоретические вопросы»  Самостоятельный поиск информации о развитии банковской кон-куренции в заданной стране.  /Ср/ | 8 | | 7 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.14 | Тема 1.2 «Банковский продукт и его экономическое содержа-ние»  Повторение материала об экономическом содержании банковских операций и их видах.  Изучение последствий влияния банковского мультипликатора на экономическое развитие общества.  /Ср/ | 8 | | 7 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 0 |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | |  |  |  |  |  |  | стр. 8 |
| 1.15 | Тема 1.3 «Управление взаимоотношениями с клиентами бан- ка»  Самостоятельное ознакомление с главами 3-5, 9 Гражданского ко-декса РФ.  /Ср/ | 8 | | 7 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 1.16 | Тема 1.4 «Организация маркетинговых коммуникаций в ком-мерческом банке»  Подготовка к деловой игре «Разработка рекламного слогана и обоснование каналов рекламной коммуникации».  Поиск рекламных роликов банков для case-study.  /Ср/ | 8 | | 7 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 0 |  | |
|  | **Раздел 2. Управление банковскими продуктами** |  | |  |  |  |  |  | |
| 2.1 | Тема 2.1 «Кредитные продукты коммерческого банка»  Кредитные продукты и их виды. Договорные отношения в кре-дитной сфере. Условия предоставления кредитных продуктов. Полная стоимость кредита. Продуктовые, технологические и ор-ганизационные инновации в сфере кредитования  /Лек/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 2.2 | Тема 2.2 «Комплексное расчетно- кассовое обслуживание кли-ентов коммерческим банком»  Расчетно-кассовые услуги и их виды. Договор банковского счета. Условия расчетно-кассового обслуживания в российских банках. Продуктовые, технологические и организационные инновации в сфере расчетно-кассового обслуживания.  /Лек/ | 8 | | 2 | ПК-9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 2.3 | Тема 2.3 «Депозитные продукты коммерческого банка» Лекция  Депозитные продукты коммерческих банков и их классификация. Депозитный договор и договор вклада. Условия приема вкладов и депозитов российскими банками. Номинальная, реальная и эф-фективная процентные ставки по депозиту. Нормирование про- центных ставок. Продуктовые, технологические и организацион-ные инновации при привлечении депозитов и вкладов.  /Лек/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 2.4 | Тема 2.4 «Проблемы расширения продуктового ряда коммер-ческих банков» Лекция  Инвестиционные, посреднические, консультационные и довери-тельные услуги банков. Перспективы private banking в России. Банковские карты как основа для расширения продуктового ряда коммерческого банка. Проблема мошенничества в банковской сфере.  /Лек/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 0 |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | |  |  |  |  |  |  | стр. 9 |
| 2.5 | Тема 2.1 «Кредитные продукты коммерческого банка» Семи-нар  1. Кредитные продукты и их виды.  2. Договорные отношения в кредитной сфере.  3. Условия предоставления кредитных продуктов.  4. Инновации в сфере банковского кредитования  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 2.6 | Тема 2.1 «Кредитные продукты коммерческого банка» Прак-тическое занятие  5. Расчет полной стоимости кредита.  6. Представление студентами презентаций по результатам мони- торинга условий кредитования в заданном банке и у его основных конкурентов.  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 2 |  | |
| 2.7 | Тема 2.2 «Комплексное расчетно- кассовое обслуживание кли-ентов коммерческим банком» Семинар  1. Расчетно-кассовые услуги и их виды.  2. Договор банковского счета.  3. Условия расчетно-кассового обслуживания в российских бан-ках.  4. Продуктовые, технологические и организационные инновации в сфере расчетно-кассового обслуживания  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 2.8 | Тема 2.2 «Комплексное расчетно- кассовое обслуживание кли-ентов коммерческим банком» Практическое занятие  5. Подготовка анкеты для клиентов коммерческого банка по пово-ду удовлетворенности качеством расчетно- кассового обслужива-ния.  6. Представление студентами презентаций по результатам мони- торинга условий расчетно-кассового обслуживания в заданном банке и у его основных конкурентов.  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5  Э1 Э3 | 2 |  | |
| 2.9 | Тема 2.3 «Депозитные продукты коммерческого банка» Семи-нар  1. Депозитные продукты коммерческих банков и их классифика-ция.  2. Депозитный договор и договор вклада.  3. Условия приема вкладов и депозитов российскими банками. 4. Продуктовые, технологические и организационные инновации при привлечении депозитов и вкладов  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 0 |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | |  |  |  |  |  |  | стр. 10 |
| 2.10 | Тема 2.3 «Депозитные продукты коммерческого банка» Прак-тическое занятие  1. Решение задач на расчет реальной и эффективной процентной ставки по депозитам. Определение эквивалентных процентных ставок.  2. Представление студентами презентаций по результатам мони- торинга условий вкладов населения в заданном банке и у его ос-новных конкурентов.  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7  Э1 Э3 | 2 |  | |
| 2.11 | Тема 2.4 «Проблемы расширения продуктового ряда коммер-ческих банков» Семинар  1. Инвестиционные, посреднические, консультационные и дове-рительные услуги банков. Перспективы private banking в России.  3. Банковские карты как основа для расширения продуктового ряда коммерческого банка.  4. Проблема мошенничества в банковской сфере  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 2.12 | Тема 2.4 «Проблемы расширения продуктового ряда коммер-ческих банков» Практическое занятие  5. Итоговая презентация лучших студенческих проектов «Продук-товый ряд <<Заданного коммерческого банка>> и направления его расширения».  /Пр/ | 8 | | 2 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7  Э1 Э3 | 2 |  | |
| 2.13 | Тема 2.1 «Кредитные продукты коммерческого банка»  Самостоятельное ознакомление с главами 23 и 42 Гражданского кодекса РФ.  Сбор информации об условиях кредитования заданного банка и его конкурентов. Составление сравнительных таблиц для бенчмаркинга кредитных продуктов  /Ср/ | 8 | | 7 | ПК-9 ПК-25 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 2.14 | Тема 2.2 «Комплексное расчетно- кассовое обслуживание кли-ентов коммерческим банком»  Самостоятельное ознакомление с главами 45 и 46 Гражданского кодекса РФ.  Сбор информации об условиях расчетно -кассового обслуживания заданного банка и его конкурентов. Составление сравнительных таблиц для бенчмаркинга расчетно-кассовых продуктов.  /Ср/ | 8 | | 7 | ПК-9 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7  Э1 Э3 | 0 |  | |

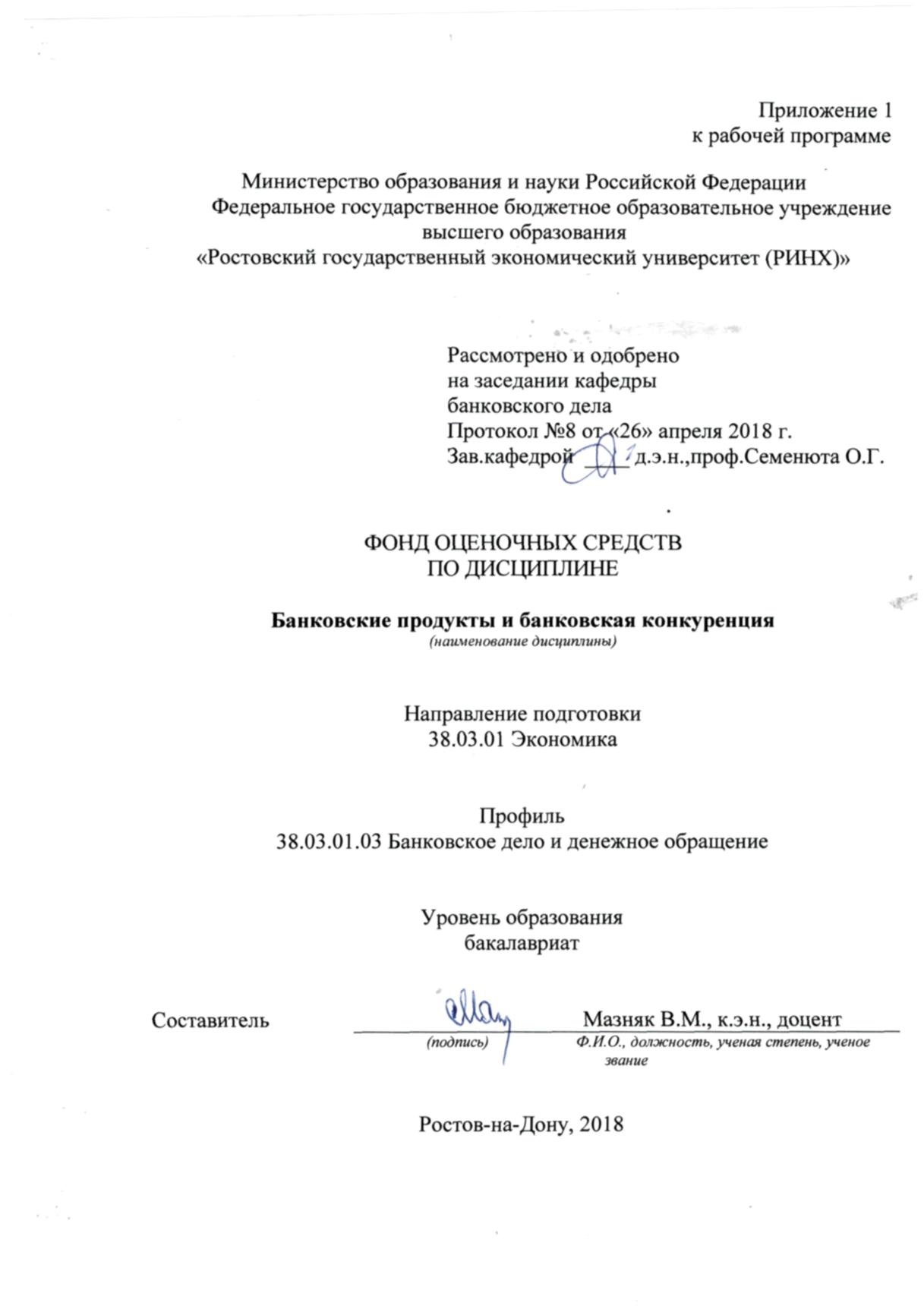
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | |  |  |  |  |  |  | стр. 11 |
| 2.15 | Тема 2.3 «Депозитные продукты коммерческого банка»  Самостоятельное ознакомление с главой 44 Гражданского кодекса РФ, федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 N 177-ФЗ.  Сбор информации об условиях привлечения депозитов заданным банком и его конкурентами. Составление сравнительных таблиц для бенчмаркинга депозитных продуктов, предназначенных для населения.  Тема 2.4 «Проблемы расширения продуктового ряда коммер-ческих банков»  Подготовка итоговой презентации на тему «Продуктовый ряд <<Заданного коммерческого банка>> и направления его расшире-ния».  Выполнение группового творческого задания «Рекламный ролик банка».  /Ср/ | 8 | | 7 | ПК-9 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7  Э1 Э3 | 0 |  | |
| 2.16 | Тема 2.4 «Проблемы расширения продуктового ряда коммер-ческих банков»  Подготовка итоговой презентации на тему «Продуктовый ряд <<Заданного коммерческого банка>> и направления его расшире-ния».  Выполнение группового творческого задания «Рекламный ролик банка».  /Ср/ | 8 | | 7 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7  Э1 Э3 | 0 |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | |  |  |  |  |  |  | стр. 12 |
| 2.17 | Темы и вопросы, определяемые преподавателем с учетом ин-тересов студента  Тематика докладов и рефератов  • Банковская монополия и банковская конкуренция.  • Анализ потенциальных ниш рынка кредитования малого предпринимательства.  • Ассортимент банковских продуктов как фактор повышения его конкурентоспособности.  • Экономическая сущность коммерческого банка, особенности его деятельности.  • Устойчивое партнерство банка и клиента: способы формиро-вания и поддержания.  • Правовое обеспечение взаимоотношений банка с клиентом.  • Банковская и коммерческая тайна.  • Особенности маркетинга предприятий сферы услуг.  • Психологические аспекты деятельности банковского маркето- лога.  • Бизнес-стратегия и сфера социальной корпоративной ответ-ственности банка.  • Розничные продукты коммерческого банка: экономическое содержание, потребители, виды.  • Банковский мультипликатор и безналичная эмиссия. Условия поддержания стабильности денежной системы.  • Проблемы развития интернет-банкинга в России.  • Системы дистанционного банковского обслуживания, их ви-ды, преимущества и недостатки.  • Методы моделирования обслуживания клиентов банка.  • Механизм внутрибанковского ценообразования.  • Банковская монополия и цена на банковские продукты.  • Применение принципов бережливого производства в коммер-ческих банках.  • Стратегия кайдзен для успешных организационных перемен в коммерческих банках  • Базовые принципы методики «Шесть сигм».  • Применение экспертных методов в квалиметрии.  • Инструменты и методы контроля качества работы коммерче-ских банков.  • Применение международных стандартов ИСО-9000 в деятель-ности коммерческих банков  /Ср/ | 8 | | 4 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7  Э1 Э3 | 0 |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | |  |  |  |  |  |  | стр. 13 |
| 2.18 | /Экзамен/ | 8 | | 36 | ПК-9 ПК-25 ПК-26 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3  Э1 Э3 | 0 |  | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ** | | | | | | | | | |
| **5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации** | | | | | | | | | |
| Вопросы для подготовки к экзамену  1. Виды кредитных продуктов коммерческих банков.  2. Структура кредитного договора. Основные условия кредитной сделки.  3. Лимит кредитования его виды. Максимальный размер риска на одного заемщика.  4. Ценообразование на банковские кредиты. Факторы, влияющие на величину банковского процента.  5. Основные виды обеспечения по банковским ссудам. Оценка обеспеченности кредита.  6. Способы выдачи и погашения кредита.  7. Контроль над процессом кредитования заемщика.  8. Особенности кредитования физических лиц. Проблемы возвратности потребительских кре-дитов в условиях кризиса.  9. Банковская карта как инструмент безналичных расчетов населения. Обеспечение безопасности при использовании банковских карт.  10. Кредитный процесс и его основные этапы. Общая характеристика кредитной документации.  11. Оценка риска при кредитовании физических лиц. Скоринговый метод оценки кредитного риска.  12. Оценка риска при кредитовании корпоративных клиентов. Анализ финансовых коэффици-ентов.  13. Работа банка с проблемными ссудами.  14. Оценка качества кредита и резервы на возможные потери по ссудам.  15. Особенности кредитования заемщиков в форме кредитной линии и овердрафта.  16. Инвестиционный банковский кредит и проектное финансирование. Основные особенности предоставления банками инвестиционного кредита.  17. Форфейтинг и факторинг как банковские продукты.  18. Основные понятия, виды и преимущества лизинга. Условия лизингового финансирования.  19. Ипотечное кредитование и условия его предоставления. Особенности банковских ипотеч-ных продуктов с участием государства.  20. Классификация валютных операций, осуществляемых коммерческими банками в РФ.  21. Расчетно-платежные и кассовые услуги для населения.  22. Договор банковского счета с предприятием и его условия. Особенности расчетно-кассового обслуживания малого бизнеса.  23. Банковские вклады, их виды и порядок оформления.  24. Доверительное управление имуществом клиента: содержание, правовые основы и условия осуществления.  25. Услуги дистанционного банковского обслуживания и их развитие.  26. Операции банков с драгоценными металлами и камнями: виды и основные условия.  27. Консультационные услуги коммерческих банков как основа для расширения продуктового ряда.  28. Законодательная основа деятельности на рынке ценных бумаг, особенности правового по-ложения коммерческих банков.  29. Классификация операций коммерческих банков с ценными бумагами.  30. Эмиссионные операции коммерческих банков на рынке ценных бумаг.  31. Особенности векселя как долговой ценной бумаги, его обязательные реквизиты, виды. Условия выпуска и обращения банковских векселей.  32. Активные, пассивные и комиссионно-посреднические операции коммерческих банков с векселями.  33. Особенности деятельности коммерческого банка в качестве профессионального участника рынка ценных бумаг.  34. Общие фонды банковского управления: назначение и организация деятельности.  35. Инвестиционный портфель банка: понятие и виды. Организация управления инвестицион-ным портфелем коммерческого банка.  36. Технический и фундаментальный анализ на рынке ценных бумаг: исходные предпосылки и общая характеристика методов.  37. Инвестиционные риски банков и способы их снижения. Диверсификация как основной ме-тод борьбы с инвестиционными рисками в коммерческом банке.  38. Раскройте перспективы развития private banking в России.  39. Раскройте роль банковских карты в расширении продуктового ряда коммерческого банка.  40. Охарактеризуйте основные аспекты проблемы мошенничества в банковской сфере. | | | | | | | | | |
| **5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля** | | | | | | | | | |
| Структура и содержание фонда оценочных средств представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: 38.03.01.03\_1.plx | | | |  |  | стр. 14 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | |
| **6.1. Рекомендуемая литература** | | | | | | |
| **6.1.1. Основная литература** | | | | | | |
|  | Авторы, составители | | Заглавие | | Издательство, год | Колич-во |
| Л1.1 | Русанов Ю. Ю. | | Банковский менеджмент: учеб. | | М.: Магистр, 2015 | 20 |
| Л1.2 | Иванченко О. В., Дзотцоева К. А., Сагоян А. С. | | Маркетинг банковских услуг: учеб. пособие | | Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2016 | 59 |
| Л1.3 | Пфау Е. В. | | Технологии розничного банка / Е.В. Пфау. - Москва : КНОРУС : ЦИПСиР, 2016. - 252 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-406-04421-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=441394> | | Москва: КНОРУС|ЦИПСи �, 2016 | <http://biblioclub.ru/> - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей |
| **6.1.2. Дополнительная литература** | | | | | | |
|  | Авторы, составители | | Заглавие | | Издательство, год | Колич-во |
| Л2.1 | Лаврушин О. И. | | Банк и банковские операции: учеб. для студентов, обучающихся по напр. "Экономика" (степень - бакалавр) и спец. "Финансы и кредит" | | М.: КНОРУС, 2012 | 20 |
| Л2.2 | Лаутс Е. Б. | | Рынок банковских услуг: правовое обеспечение стабильности | | М.: Волтерс Клувер, 2008 | 35 |
| Л2.3 | Жуков Е.Ф. | | Банковский менеджмент: учебник / Е.Ф. Жуков [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php? page=book&id=436711 | | М. : Юнити-Дана, 2015 | <http://biblioclub.ru/> - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей |
| Л2.4 |  | | Журнал "Деньги и кредит" | | , | 1 |
| Л2.5 |  | | Журнал "Банковское дело" | | , | 1 |
| Л2.6 |  | | Журнал "Финансовые исследования" | | , | 1 |
| Л2.7 |  | | Финансы и кредит: [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455251 | | Москва : Финансы и кредит, 2017 | <http://biblioclub.ru/> - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей |
| **6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"** | | | | | | |
| Э1 | Официальный сайт Банка России www.cbr.ru | | | | | |
| Э2 | Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов www.asv.org.ru | | | | | |
| Э3 | Официальный сайт Росстат  www.gks.ru | | | | | |
| Э4 | Официальный сайт Ассоциации российских банков www.arb.ru | | | | | |
| Э5 | Сбербанк России – www.sberbank.ru | | | | | |
| Э6 | Группа ВТБ – www.vtb.ru | | | | | |
| Э7 | ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа» – www.micex.ru | | | | | |
| Э8 | Центр Макроэкономического краткосрочного прогнозирования – www.forecast.ru | | | | | |
| Э9 | Центр развития российской экономики – http://www.dcenter.ru/ | | | | | |
| Э10 | Информационное агентство Bloomberg – www.bloomberg.com | | | | | |
| Э11 | Информационное агентство Reuters – www.reuters.com | | | | | |
| Э12 | Представительство Всемирного банка в России – http://www.worldbank.org.ru | | | | | |
| Э13 | РосБизнесКонсалтинг – www.rbc.ru | | | | | |
| Э14 | Базельский комитет – http://www.bis.org | | | | | |
| Э15 | London International Financial Futures and Options Exchanges – www.liffe.com | | | | | |
| **6.3. Перечень программного обеспечения** | | | | | | |
| 6.3.1 | | Microsoft Office | | | | |
| **6.4 Перечень информационных справочных систем** | | | | | | |
| 6.4.1 | | ИПС «Гарант» | | | | |
| 6.4.2 | | ИПС «Консультант +» | | | | |
| 6.4.3 | | ИС «Кодекс: Интранет» | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | |
| 7.1 | | Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование. | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| **8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | |
| Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины | | |



**1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования представлен в п. 3. «Требования к результатам освоения дисциплины» рабочей программы дисциплины.

**2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

2.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ЗУН, составляющие компетенцию | Показатели оценивания | Критерии оценивания | Средства оценивания |
| ПК-9 Способен организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта. | | | |
| З место банков­ских продуктов в современной системе рыноч­ного хозяйства,  формы и мето­ды банковской конкуренции  У осуществление сбора, обобще­ния и сравнения информации об имеющихся на рынке предло­жениях по бан­ковским про­дуктам, в том числе в качестве организатора деятельности малой группы,  осуществление в составе малой группы студен­тов разработки мероприятий по продвижению банковских продуктов  В навыки выделе­ния информа­ции о продукто­вых и техноло­гических инно­вациях в масси­ве данных, | поиск и сбор необ­ходимой литера­туры, координа­ция с другими учащимися для вы­полнения задания, использование раз-личных баз данных и глобальных ин­формационных ре­сурсов, | соответствие про­блеме исследования; полнота и содер­жательность от­вета группы уча­щихся, выполняю­щей задание; целе­направленность по­иска и отбора; со­гласованность ма­териалов участни­ков малой группы; | *Д –(темы 1-23), КЗ – (задания 1-9),, КС – (темы 1-4, ДИ – (тема «Портрет клиента»), ТЗ* |
| ПК-25 Способен оценивать кредитоспособность клиентов, осуществлять и оформлять выдачу и сопровождение кредитов, проводить операции на рынке межбанковских кредитов, формировать и регулировать целевые резервы. | | | |
| З основные потре­бительские ха­рактери­стики кредитных про­дуктов банков,  порядок выдачи и сопровожде­ния кре­дитов  У использование уни­версальных про­граммных продуктов, вы­числительной тех­ники и те­лекоммуникаци­онных кана­лов связи для реше­ния профессио­нальных задач в области кредит­ных и депозит­ных продуктов банков,  оценка кредито­способности клиента банка;  В навыки расчета банковских про­центов и комис­сионных плате­жей,  представления о порядке форми­рования и регу­лирования целе­вых резервов коммерческих банков, | поиск и сбор ин­формации из раз­личных баз данных для решения зада­чи, использование современных ин­формационно- коммуникационных технологий для проведения расче­тов, использование разных методов для решения зада­чи, составленный обзор | соответствие ис­пользуемых мето­дов решаемой про­блеме, полнота и содержательность ответа; умение приводить приме­ры; умение отста­ивать свою пози­цию; умение пользо­ваться дополни­тельной литерату­рой при подготовке к занятиям; обос­нованность форму­лируемых выводов, целенаправленность поиска информа­ции; объем выпол­ненной работы (в полном, не полном объеме); | *С – (вопросы 2.1-2.5), ПР – (модуль 3 вопрос 2), Д – доклад (тема 2), КЗ – (задание 7, КС – (тема 4), Т – задания 2.1.1-2.1.17),)* |
| ПК-26 Способен осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами. | | | |
| З основные потре­бительские ха­рактеристики банковских про­дуктов, связан­ных с рынком цен­ных бумаг  У использование универсальных программных продуктов, вычислительной техники и теле-коммуникационных каналов связи для полу-чения информации в области комиссионно-доверительных продуктов банков  В представления о банковских про­дуктах, свя­зан­ных с актив­но-пассивными и посреднически­ми операци­ями на рынке цен­ных бумаг. | составленный об­зор, поиск и сбор необходимой ли­тературы, ис­пользование раз­личных баз дан­ных, использование современных ин­формационно- коммуникационных технологий и гло­бальных информа­ционных ресурсов | полнота и содер­жательность от­вета; умение приво­дить примеры; умение отстаивать свою позицию; уме­ние пользоваться дополнительной ли­тературой и ин­формационно-коммуникационными технологиями при подготовке к заня­тиям; соответ­ствие представлен­ной в ответах ин­формации материа­лам лекции и учеб­ной литературы; умение выделять главное в полученной информации; объем выполненных рабо­ты (в полном, не полном объеме); | *С (вопрос 2.14), Д – (тема 24-26),, КС (тема 2), Т (задание 2.3.10-2.3.12, 2.3.23, 2.4.1),* |

*Д – доклад, , КЗ – кейс-задания, ), КС – круглый стол, ДИ – деловая (ролевая) игра, С – собеседование, ПР – письменная работа, Т – тест, ТЗ- творческое задание*

2.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

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

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра «Банковское дело»

(наименование кафедры)

**Вопросы к экзамену**

по дисциплине «Банковские продукты и банковская конкуренция»

*(наименование дисциплины)*

1. Виды кредитных продуктов коммерческих банков.
2. Структура кредитного договора. Основные условия кредитной сделки.
3. Лимит кредитования его виды. Максимальный размер риска на одного заемщика.
4. Ценообразование на банковские кредиты. Факторы, влияющие на величину банковского процента.
5. Основные виды обеспечения по банковским ссудам. Оценка обеспеченности кредита.
6. Способы выдачи и погашения кредита.
7. Контроль над процессом кредитования заемщика.
8. Особенности кредитования физических лиц. Проблемы возвратности потребительских кредитов в условиях кризиса.
9. Банковская карта как инструмент безналичных расчетов населения. Обеспечение безопасности при использовании банковских карт.
10. Кредитный процесс и его основные этапы. Общая характеристика кредитной документации.
11. Оценка риска при кредитовании физических лиц. Скоринговый метод оценки кредитного риска.
12. Оценка риска при кредитовании корпоративных клиентов. Анализ финансовых коэффициентов.
13. Работа банка с проблемными ссудами.
14. Оценка качества кредита и резервы на возможные потери по ссудам.
15. Особенности кредитования заемщиков в форме кредитной линии и овердрафта.
16. Инвестиционный банковский кредит и проектное финансирование. Основные особенности предоставления банками инвестиционного кредита.
17. Форфейтинг и факторинг как банковские продукты.
18. Основные понятия, виды и преимущества лизинга. Условия лизингового финансирования.
19. Ипотечное кредитование и условия его предоставления. Особенности банковских ипотечных продуктов с участием государства.
20. Классификация валютных операций, осуществляемых коммерческими банками в РФ.
21. Расчетно-платежные и кассовые услуги для населения.
22. Договор банковского счета с предприятием и его условия. Особенности расчетно-кассового обслуживания малого бизнеса.
23. Банковские вклады, их виды и порядок оформления.
24. Доверительное управление имуществом клиента: содержание, правовые основы и условия осуществления.
25. Услуги дистанционного банковского обслуживания и их развитие.
26. Операции банков с драгоценными металлами и камнями: виды и основные условия.
27. Консультационные услуги коммерческих банков как основа для расширения продуктового ряда.
28. Законодательная основа деятельности на рынке ценных бумаг, особенности правового положения коммерческих банков.
29. Классификация операций коммерческих банков с ценными бумагами.
30. Эмиссионные операции коммерческих банков на рынке ценных бумаг.
31. Особенности векселя как долговой ценной бумаги, его обязательные реквизиты, виды. Условия выпуска и обращения банковских векселей.
32. Активные, пассивные и комиссионно-посреднические операции коммерческих банков с векселями.
33. Особенности деятельности коммерческого банка в качестве профессионального участника рынка ценных бумаг.
34. Общие фонды банковского управления: назначение и организация деятельности.
35. Инвестиционный портфель банка: понятие и виды. Организация управления инвестиционным портфелем коммерческого банка.
36. Технический и фундаментальный анализ на рынке ценных бумаг: исходные предпосылки и общая характеристика методов.
37. Инвестиционные риски банков и способы их снижения. Диверсификация как основной метод борьбы с инвестиционными рисками в коммерческом банке.
38. Раскройте перспективы развития private banking в России.
39. Раскройте роль банковских карты в расширении продуктового ряда коммерческого банка.
40. Охарактеризуйте основные аспекты проблемы мошенничества в банковской сфере.

Критерии оценивания:

* оценка «отлично» выставляется, если ответы на оба вопроса даны верно по форме и существу, содержат полный объем информации в соответствии с рабочей программой;
* оценка «хорошо» , если ответ на один из вопросов билета содержит ошибки по форме, а на другой вопрос ответ полностью верен, излагаемая информация по одному из вопросов могла быть полнее исходя из требований рабочей программы;
* оценка «удовлетворительно», если имеются ошибки по форме изложения ответов на первый и второй вопрос, информация по обоим вопросам может быть дополнена исходя из требований рабочей программы;
* оценка неудовлетворительно», если ответ на один из вопросов  или оба вопроса билета дан неверно с содержательной точки зрения.

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра «Банковское дело»

(наименование кафедры)

**Тесты письменные и/или компьютерные\***

по дисциплине«Банковские продукты и банковская конкуренция»

(наименование дисциплины)

**1. Банк тестов по модулям и (или) темам**

Модуль 1 Маркетинг в банковском деле

Тема 1.1 Маркетинговый инструментарий продуктового менеджмента в коммерческом банке

1. Тестовое задание (вопрос) Какой финансовый показатель чаще всего рассматривается как основа статической оценки конкурентоспособности банков?

* размер чистых активов,
* размер собственного капитала,
* объем выданных кредитов.

1. Тестовое задание (вопрос) Какая система банковских рейтингов наиболее известна за рубежом?

* PARSER,
* CAMPARI,
* CAMELS.

2. В будущем роль неценовых факторов конкуренции в банковском деле…

* будет повышаться,
* останется на том же уровне,
* снизится.

3. Тестовое задание (вопрос) Какой вид банковской рекламы эффективнее воздействует на потенциального клиента?

варианты ответов:

* прямая реклама,
* косвенная реклама.

4. Тестовое задание (вопрос) Паблик рилейшнз – это…

варианты ответов:

* коммуникативную функцию управления, посредством которой организации адаптируются к окружающей их среде, меняют (или же сохраняют) её во имя достижения своих организационных целей
* оплаченная, неперсонализированная коммуникация, осуществляемая идентифицированным спонсором и использующая средства массовой информации с целью склонить (к чему-то) или повлиять (как-то) на аудиторию,
* способ господства и подавления воли людей путём программирования их поведения.

Тема 1.2 Банковский продукт и его экономическое содержание

1.Тестовое задание (вопрос) Выберите верное утверждение из следующего перечня:

варианты ответов:

* понятие банковской услуги в законодательных и нормативных актах банка России не встречается,
* понятие банковской услуги дано в законе «о банках и банковской деятельности»,
* категория «банковские услуги» широко представлена в законодательных и нормативных актах банка России.

2.Тестовое задание (вопрос) Какие из следующих особенностей присущи не только банковским, но и всем другим услугам?

варианты ответов:

* неосязаемость,
* протяженность во времени,
* несохраняемость,
* особый характер ценообразования,
* невозмож­ность накапливания,
* совместное участие потребителя и производителя в оказании услуги,
* креативность,
* необходимость оценки надежности создателя услуги,
* отсутствие гарантии стабильности качества услуги,
* прямой контакт потребителя с производителем услуги.

3. Тестовое задание (вопрос) Банковский продукт – это…

* варианты ответов:
* банковская операция,
* банковская услуга,
* неразрывное единство банковских услуг и операций,
* нематериальный аналог полуфабриката.

Тема 1.3 Управление взаимоотношениями с клиентами банка

1.Тестовое задание (вопрос) Устойчивое партнерство между банком и клиентом складывается

варианты ответов:

* только в кредитной сфере,
* только в депозитной сфере,
* преимущественно в кредитной сфере,
* преимущественно в депозитной сфере.

2.Тестовое задание (вопрос) Основными выгодами устойчивого партнерства являются…

варианты ответов:

* снижение транзакционных издержек,
* минимизация кредитных рисков,
* получение контроля над клиентом,
* доступ к дешевым ресурсам.

3.Тестовое задание (вопрос) Клиент – юридическое лицо на протяжении 10 лет обслуживается в банке «Сентрал». В других коммерческих банках счетов у него нет. В последние 2 года этого клиента перестало полностью удовлетворять обслуживание в Банке. Какой тип лояльности демонстрирует данный клиент?

варианты ответов:

* абсолютную,
* скрытую,
* ложную,
* отсутствие лояльности.

Тема 1.4 Организация маркетинговых коммуникаций в коммерческом банке

1.Тестовое задание (вопрос) Какой коммуникационный канал наиболее часто используют для рекламы региональные банки?

варианты ответов:

* телевидение,
* радио,
* наружную рекламу,
* интернет.

2.Тестовое задание (вопрос) Какой вид банковской рекламы эффективнее воздействует на потенциального клиента?

варианты ответов:

* прямая реклама,
* косвенная реклама.

3. Тестовое задание (вопрос) Паблик рилейшнз – это…

варианты ответов:

* коммуникативную функцию управления, посредством которой организации адаптируются к окружающей их среде, меняют (или же сохраняют) её во имя достижения своих организационных целей
* оплаченная, неперсонализированная коммуникация, осуществляемая идентифицированным спонсором и использующая средства массовой информации с целью склонить (к чему-то) или повлиять (как-то) на аудиторию,
* способ господства и подавления воли людей путём программирования их поведения.

Модуль 2 Управление банковскими продуктами

Тема 2.1 Кредитные продукты коммерческого банка

1. Банки выдают кредиты при соблюдении следующих принципов:

* обеспеченности, возвратности, срочности, целевого использования;
* срочности, платности, возвратности;
* срочности, дифференцированности, обеспеченности, целевого использования, платности.

2. Условием для возникновения кредитных отношений являются:

* экономическая и юридическая самостоятельность субъектов и их экономическая состоятельность;
* совпадение интересов кредитора и заемщика;
* наличие лицензии для осуществления кредитной деятельности;
* все вышеперечисленное.

3. Верно ли что получение предприятием банковского кредита указывает на его слабое финансовое состояние?

* да;
* нет.

4. Экономической основой кредитных отношений выступают:

* Финансовые отношения;
* Кругооборот и оборот средств (капитала);
* Денежные отношения;
* Стоимость и потребительская стоимость денег.

5. Кредит удовлетворяет…потребности участников кредитной сделки.

* Постоянные;
* Временные;
* Стихийные;
* Случайные.

6. Элементами структуры кредитных отношений являются:

* Кредитор и заемщик;
* Ссуженная стоимость и цель кредита;
* Кредитор, заемщик и ссуженная стоимость;
* Кредитор, заемщик и цель кредита.

7.  … граница кредита предполагает установление предельного объема необходимой потребности в заемных средствах.

* Качественная;
* Количественная;
* Производственная;
* Потребительская.

8. … кредита – это обусловленная кругооборотом денежных фондов потребность в заемных средствах.

* Граница;
* Функция;
* Роль;
* Закон.

9. Роль кредита в обеспечении бесперебойности процессов производства и реализации продукции вытекает из:

* Стихийного характера производственной деятельности;
* Неспособности хозяйствующих субъектов реализовать произведенную продукцию;
* Недостаточного бюджетного финансирования бюджетных предприятий;
* Несовпадения текущих денежных поступлений и расходов предприятий.

10. Потребительским кредитом называется:

* любые виды ссуд предоставляемые населению кредитными организациями, предприятиями, учреждениями и торговыми организациями на потребительские цели;
* любые виды ссуд предоставляемые населению кредитными учреждениями;
* любые виды ссуд, предоставляемые населению Сбербанком;

11. Какая форма кредитования осуществляется путем списания банком средств по счету клиента сверх остатка средств на его счете?

* овердрафт;
* факторинг;
* форфетирование.

12. Заклад имущества клиента при использовании его в процессе кредитования означает:

* передачу банку права собственности на заложенное имущество;
* передачу банку права владения заложенным имуществом;
* передачу банку права пользования заложенным имуществом.

13. Кредит овернайт представляет собой:

* однодневный кредит, предоставленный ЦБ РФ коммерческим банкам;
* срочный кредит, предоставленный ЦБ РФ коммерческим банкам;
* однодневный межбанковский кредит.

14. Овердрафт в российских условиях представляет собой:

* дебетовое сальдо по расчетному счету клиента;
* кредит, выданный с отдельного ссудного счета на покрытие недостающей части средств клиента на расчетном счете;
* кредит, предоставляемый ЦБ РФ.

15. Система гарантий возвратности кредита, используемая для погашения основного долга и процентов, причитающихся кредитору, обеспечивается следующими формами:

* залог, гарантия, поручительство, страхование риска погашения кредита, цессия;
* неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительство, гарантия, задаток.

16. Верно ли, что предприятие может заложить одно и то же имущество одновременно нескольким кредиторам?

* да;
* нет.

17.  … банковские ссуды используются, как правило, для инвестиционных целей.

* Краткосрочные;
* Среднесрочные;
* Долгосрочные;
* Бессрочные.

Тема 2.2 Комплексное расчетно-кассовое обслуживание клиентов коммерческим банком

1. Тестовое задание (вопрос) *Выберите верное утверждение из следующего перечня:*

варианты ответов:

* понятие банковской услуги в законодательных и нормативных актах банка России не встречается,
* понятие банковской услуги дано в законе «о банках и банковской деятельности»,
* категория «банковские услуги» широко представлена в законодательных и нормативных актах банка России.

2. Тестовое задание (вопрос) *Какие из следующих особенностей присущи не только банковским, но и всем другим услугам?*

варианты ответов:

* неосязаемость,
* протяженность во времени,
* несохраняемость,
* особый характер ценообразования,
* невозмож­ность накапливания,
* совместное участие потребителя и производителя в оказании услуги,
* креативность,
* необходимость оценки надежности создателя услуги,
* отсутствие гарантии стабильности качества услуги,
* прямой контакт потребителя с производителем услуги.

3. Тестовое задание (вопрос) *Банковский продукт – это…*

* варианты ответов:
* банковская операция,
* банковская услуга,
* неразрывное единство банковских услуг и операций,
* нематериальный аналог полуфабриката.

4. В случае, если поступившее в банк плательщика платежное требование не имеет заранее данного акцепта, такое платежное требование

* Помещается в картотеку № 2;
* Передается получателю средств для решения вопроса о получении заранее данного акцепта;
* Передается плательщику для получения акцепта;
* Помещается в картотеку № 1 , в очередь ожидающих акцепта распоряжений;
* Возвращается без исполнения в банк получателя;
* Исполняется в порядке очередности, предусмотренной ГК РФ.

5. Какие из перечисленных ниже документов являются расчетными (платежными)?

* Распоряжение об открытии аккредитива;
* Мемориальный ордер;
* Банковский ордер;
* Платежный ордер;
* Платежное требование.

6. Комиссия банка может быть списана со счета клиента :

* платежным требованием;
* инкассовым поручением;
* мемориальным ордером;
* банковским ордером.

7. При частичной оплате инкассового поручения, находящегося в Очереди распоряжений используется:

* Банковский ордер;
* Мемориальный ордер;
* Платежный ордер.

8. Основным нормативным актом Банка России, регулирующим расчеты в РФ является

* Положение № 266-П;
* Положение № 383-П;
* Положение № 385-П;
* Положение № 590-П.

9. В Очереди распоряжений к расчетному счету находится платежное поручение клиента на перечисление заработной платы на карты сотрудников от 01.03.2012 года. 03.03.2012 в банк поступило инкассовое поручение на оплату налога на имущество. В какой очередности банк должен оплатить расчетные документы, если средств на счете недостаточно?

* Поступившее инкассовое поручение подлежит оплате ПЕРЕД платежным поручением на перечисление зарплаты;
* Поступившее инкассовое поручение подлежит оплате ПОСЛЕ платежного поручения на перечисление зарплаты.

Тема 2.3 Депозитные продукты коммерческого банка

1. К депозитным источникам привлеченных средств относятся:

* кредиты центрального банка;
* продажа депозитных сертификатов;
* выпуск облигаций;
* текущие счета предприятий;
* вклады населения.

2. Что такое банковский вклад:

* денежные средства, размещаемые физическими и юридиче¬скими лицами в банках;
* денежные средства, размещаемые физическими лицами-гражданами России в банках;
* денежные средства, размещаемые физическими лицами в банках, включая капитализированные проценты;
* любые денежные средства в банке?

3. Вкладчиками банка могут быть:

* физические лица (кроме лиц без гражданства);
* только граждане РФ;
* любые физические лица;
* только юридические лица;
* любые хозяйствующие субъекты.

4. Пассивные операции коммерческого банка — это:

* образование собственного капитала банка;
* прием вкладов;
* открытие текущих счетов;
* образование депозитов при предоставлении кредитов;
* правая сторона баланса банка.

5. Срок обращения банковского сберегательного сертификата не должен превышать:

* шести месяцев;
* одного года;
* трех лет;
* пяти лет;
* ограничений по сроку нет.

6. Максимальный срок обращения депозитного сертификата составляет:

* шесть месяцев;
* один год;
* три года;
* пять лет;
* нет верного ответа.

7. Если кредитная организация приняла деньги во вклад от физического лица с нарушением порядка, установленного законом, то вкладчик имеет право:

* требовать немедленного возврата суммы вклада;
* уплаты причитающихся процентов;
* возмещения убытков;
* отзыва лицензии кредитной организации от Банка России;
* на все вышеперечисленное;
* верны первые три пункта
* 8. Привлекать деньги от физических лиц во вклады имеет право:
* любой банк с момента создания и получения лицензии на осуществление банковской деятельности;
* банк, работающий не менее одного года;
* банк, работающий не менее двух лет и имеющий соответствующую лицензию;
* только банк с иностранным капиталом;
* банк, вошедший в систему страхования вкладов.

9. Лицензия на право привлекать в депозиты средства юридических лиц может быть выдана банку:

* сразу после его регистрации как юридического лица;
* через один год после начала работы;
* после двух лет работы;
* после трех лет работы;
* нет верного ответа.

10. Банки могут выпускать следующую разновидность сертификата:

* сберегательный сертификат, номинированный в иностранной валюте;
* расчетный сертификат;
* депозитный сертификат с опционом;
* именной сберегательный сертификат;
* предъявительский депозитный сертификат.

11. Если срок получения вклада по сертификату просрочен, то:

* банк обязан вернуть клиенту только основную сумму депозита;
* банк должен вернуть клиенту сумму, указанную в сертификате;
* держатель сертификата теряет право собственности на сумму вклада;
* на срок просрочки банк может не начислять проценты;
* банк обязан выплатить сумму вклада и указанные в сертификате проценты по первому требованию его держателя.

13. Срочный сберегательный депозит позволяет:

* осуществлять денежные накопления;
* поручить банку осуществлять текущие платежи вкладчика;
* проводить операции с ценными бумагами;
* стать участником общих фондов банковского управления;
* получить доступ к кредитным ресурсам банка.

14. Мультивалютный вклад означает, что:

* сумма вклада номинирована в корзине валют, выбранных вкладчиком, которая остается неизменной в течение срока действия договора;
* вкладчик может по своему усмотрению менять валюту вклада;
* менеджер банка обязан изменять валюту вклада исходя из официального обменного курса рубля;
* сумма вклада номинирована в рублях, но по истечении сро¬ка действия договора вкладчик может получить ее в другой валюте;
* нет верного ответа.

15. Процентный доход по срочному банковскому вкладу:

* не подлежит налогообложению у источника;
* подлежит налогообложению по ставке подоходного налога;
* подлежит налогообложению, если процентная ставка больше 3/4 ставки рефинансирования;
* подлежит налогообложению по ставке налога на прибыль;
* подлежит налогообложению, если вклад сделан юридическим лицом.

16. Текущие счета банк открывает:

* юридическим лицам;
* физическим лицам;
* только коммерческим организациям;
* только некоммерческим организациям;
* только бюджетным организациям.

17. Устанавливая корреспондентские отношения, банк открывает своему контрагенту;

* расчетный счет;
* текущий счет;
* контокоррентный счет;
* счет «лоро»;
* корреспондентский счет.

18. При привлечении во вклады средств физических лиц банк может:

* оказывать клиенту дополнительные финансовые услуги;
* оказывать клиенту дополнительные консалтинговые услуги;
* организовывать розыгрыши призов;
* верны пункты «а» и «б»;
* верны пункты «а» и «в».

19. Особенностями депозитного счета до востребования является следующее:

* внос и изъятие средств осуществляются без ограничений;
* изъятие средств со счета возможно как в наличной, так и безналичной формах;
* владелец счета уплачивает банку комиссию за ведение счета;
* банк выплачивает по таким счетам повышенные процентные ставки;
* банк обязан выполнять повышенные резервные требования;
* банк должен создавать резерв наличных средств;
* счет обязательно должен быть персональным.

20. Отличительными чертами срочных вкладов является следующее:

* средства на таком счете не могут использоваться для расчетов;
* по ним устанавливается фиксированная процентная ставка;
* средства медленно оборачиваются;
* на них не распространяются резервные требования центрального банка;
* досрочное изъятие средств требует согласия банка;
* банк не имеет права их использовать от своего имени.

21. Отличительные черты банковского депозита заключаются в том, что:

* это денежная сумма, помещенная на банковский счет с целью хранения и получения дохода;
* депозиты могут открывать только юридические лица;
* заключаемый депозитный договор фиксирует, что банк выступает кредитором клиента;
* это привлеченные банками средства, общий объем которых лимитирует центральный банк;
* средства на депозитном счете банк может использовать по собственному усмотрению от собственного имени, но по согласованию с клиентом;
* заключаемый депозитный договор фиксирует, что клиент выступает кредитором банка.

22. Для коммерческих банков денежные вклады - это:

* определенные обязательства банка;
* определенные требования банка.

23. ... - это ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в кредитную организацию, и права вкладчика на полу­чение по истечении определенного срока суммы вклада и обуслов­ленных в ней процентов.

* Сертификат.
* Облигация.
* Акция.
* Гарантия.

Тема 2.4 Проблемы расширения продуктового ряда коммерческих банков

1. Второе название доверительных операций коммерческих банков?

* Трастовые;
* Комиссионно-посреднические;
* Акцептно-рамбурсные;
* Инкассовые;
* Андеррайтинговые.

2. Инновационная технология способная разрушить монополию СВИФТ?

* Блокчейн;
* Финтех;
* Стартап;
* НСПК.

3. Наиболее точным определением финансового инжиниринга является:

* Финансовый инжиниринг – это применение финансовых инструментов для преобразования существующей финансовой ситуации в другую, обладающую более желательными свойствами.
* Финансовый инжиниринг – это проектирование, разработка и реализация инновационных финансовых инструментов и процессов, а так же творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов.
* Финансовый инжиниринг – это инструмент управления риском путем создания новых финансовых продуктов.

**2. Инструкция по выполнению**

По каждому тесту может быть один или несколько правильных ответов.

**4. Критерии оценки:**

* оценка «отлично» выставляется студенту, если студент ответил правильно на 85-100% заданий теста;
* оценка «хорошо»,  если студент ответил на 69-84 % заданий;
* оценка «удовлетворительно», если студент ответил на 50-68% заданий;
* оценка неудовлетворительно»,  если менее чем на 50%.

**Оформление задания для деловой (ролевой) игры**

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра «Банковское дело»

(наименование кафедры)

**Деловая (ролевая) игра**

по дисциплине «Банковские продукты и банковская конкуренция»

(наименование дисциплины)

**1 Тема (проблема, ситуация):**  Деловая игра «Портрет клиента»

**2 Концепция игры:** Деловая игра «Портрет клиента» направлена на формирование навыков анкетирования слушателей.

**3 Роли:**

- интервьюер;

- респондент;

**4 Ожидаемый(е)  результат (ы)**

формирование навыков составления анкет и проведения анкетирования

**5 Программа проведения**

Учебная группа на практическом занятии разбивается на две части. Первая подгруппа занимается разработкой анкеты для изучения профиля корпоративных клиентов. Вторая создает анкету для физических лиц. После того, как анкеты утверждены в подгруппах, они излагаются публично. Члены конкурирующих подгрупп должны предложить как можно больше содержательных изменений в анкету. Каждый студент в дальнейшем, опросив своих родственников или знакомых (2-3-х), должен будет представить заполненную анкету на следующем занятии. Каждая подгруппа обобщив собранные членами сведения, описывает полученный «профиль» клиента.

**Критерии оценивания:**

* оценка «отлично» выставляется студенту, если он активно участвовал в групповом обсуждении, провел анкетирование и презентовал правильно оформленные результаты в группе;
* оценка «хорошо»,  если студент активно участвовал в групповом обсуждении, провел анкетирование и но допустил ошибки в оформлении результатов и презентации;
* оценка «удовлетворительно», если студент проявил низкую активность при участии в обсуждениях в группе, анкетирование провел, но неверно оформил его результаты документально;
* оценка «неудовлетворительно»,  если студент не участвовал в групповых обсуждениях и не представил в обобщенном виде результатов анкетирования.

.

**Оформление задания для кейс-задачи**

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра «Банковское дело»

(наименование кафедры)

**Кейс-задания**

по дисциплине «Банковские продукты и банковская конкуренция»

(наименование дисциплины)

**Задание(я):**

1. Case-study рекламных роликов российских и зарубежных роликов банков;

2. Case-study опыта российских банков в risk based pricing;

3. Case-study опыта банков, внедривших систему менеджмента качества на базе международных стандартов ИСО-9000;

4. Case-study результатов ребрендинга АО «Альфа-Банк» и ПАО Сбербанк,

5. Составить рейтинг коммерческих банков Ростовской области по размеру собственного капитала, активов, прибыли по состоянию на отчетную дату.

6. Найти данные об основных рейтинговых показателях коммерческого банка по выбору на две отчетные даты. Сделать выводы о динамике рейтинга. Банк рекомендуется выбирать с названием на ту же букву, что и фамилия учащегося.

7. Построить сравнительную таблицу условий автокредитования (или депозитных операций, расчетно-кассового обслуживания) в 3-х банках по выбору. Сделать вывод о привлекательности для клиентов банков этих продуктов.

8. Составить анкету для определения лояльности клиента банка.

9. Провести опрос среди 3 своих знакомых с целью определения типа лояльности по отношению к 3 банкам по выбору.

**Инструкция и/или методические рекомендации по выполнению**

Для решения кейс-задачи студентам рекомендуется воспользоваться Интернет, как источником информации. Ознакомившись с материалами по теме студент должен обобщить информацию и выделить в ней главное, связать полученную информацию с изучаемой темой.

**Критерии оценки:**

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если студент смог понять связь изучаемого кейса с изучаемой темой, выделить главное;

- оценка «не зачтено», если студент не смог раскрыть связь кейс-задачи с проблемными вопросами темы.

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра «Банковское дело»

(наименование кафедры)

**Вопросы для собеседования**

по дисциплине «Банковские продукты и банковская конкуренция»

(наименование дисциплины)

**Модуль 1** «Маркетинг в банковском деле»

1.  Что является основой взаимоотношений банка и клиента?

2.  В чем состоит выгода долгосрочных взаимоотношений коммерческого банка с отдельным клиентом?

3.  Назовите 2-3 примера материальных и чистых услуг банка.

4.  В чем преимущества продуктового подхода к управлению деятельностью банка?

5.  Назовите основные факторы, влияющие на конкурентоспособность банковского сектора России.

6.  Какие факторы препятствуют развитию банковской конкуренции в нашей стране?

7.  Каковы ожидаемые последствия для отечественной банковской системы от  
увеличения квоты участия иностранных банков?

8.  Какие факторы неценовой конкуренции вы считаете наиболее важными?

9.  Каково соотношение понятий "удовлетворенность" и "лояльность" клиента?

10. В чем состоит основная задача персонального менеджера?

11. Что дает банку применение CRM-систем и баз данных, ориентированных на клиента?

12. Какие организационные изменения происходят в банке с внедрением CRM-систем?

**Модуль 2 «**Управление банковскими продуктами»

1.  Назовите кредитные продукты и их виды.

2.  Что является основой договорных отношений в кредитной сфере. Каковы требования к договорам?

3.  Что является базовыми условиями предоставления кредитных продуктов.

4.  Направления инноваций в сфере банковского кредитования.

5.  Что является основой расчета полной стоимости кредита.

6.  Назовите и охарактеризуйте расчетно-кассовые услуги и их виды.

7.  Раскройте содержание договора банковского счета.

8.  Раскройте основные условия расчетно-кассового обслуживания в российских банках.

9.  Назовите продуктовые, технологические и организационные инновации в  
сфере расчетно-кассового обслуживания.

10. Назовите и охарактеризуйте депозитные продукты коммерческих банков и их классификация.

11. Раскройте основное содержание депозитного договора и договора вклада.

12. Раскройте условия приема вкладов и депозитов российскими банками.

13. Назовите направление инновационного развития депозитных продуктов коммерческих банков.

14. Перечислите основные виды инвестиционных, посреднических, консультационных и доверительные услуги банков.

15. Раскройте перспективы private banking в России.

16. Банковские карты как основа для расширения продуктового ряда коммерческого банка.

17. Перечислите возможные меры по защите клиентов банков от мошенничества с банковскими картами.

**Критерии оценки:**

* оценка «отлично» выставляется студенту, если он перечисляет все существенные характеристики обозначенного в вопросе предмета и возможные варианты дальнейшего развития решения проблемы, если это возможно;
* оценка «хорошо», если студент раскрыл только часть основных положений вопроса, продемонстрировал неточность в представлениях о предмете вопроса;
* оценка «удовлетворительно», если студент обозначил общую траекторию ответа, но не смог конкретизировать основные компоненты;
* оценка «неудовлетворительно»,  если студент не продемонстрировал знаний основных понятий, представлений об изучаемом предмете.

.

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра «Банковское дело»

(наименование кафедры)

**Комплект заданий для письменной работы**

по дисциплине«Банковские продукты и банковская конкуренция»

(наименование дисциплины)

**Модуль 1 «Конкуренция в сфере банковской деятельности»**

**Вариант 1**

1. Экономическое содержание понятия "конкурентоспособность" и особенности банковской конкуренции.

2. Понятие и виды банковских монополий. Олигополии.

3. Несостоятельность (банкротство) банков: понятие и причины.

**Вариант 2**

1. Факторы определяющие конкурентоспособность коммерческого банка.

2. Проблемы повышения конкурентоспособности мелких и средних коммерческих банков в России.

3. Слияния и поглощения в банковской сфере.

**Модуль 2 «Маркетинг в банковском деле»**

**Вариант 1**

1. Охарактеризуйте сущностные особенности банковских услуг.

2. Раскройте содержание процесса организации обслуживания V.I.P.-клиентов банка.

3. Раскройте виды и особенности банковской рекламы. Раскройте содержание и роль public relations в маркетинговом комплексе коммерческого банка.

**Вариант 2**

1. Раскройте экономическое содержание и классификации банковских услуг.

2. Охарактеризуйте потребителей банковского продукта и их интересы.

3. Раскройте современные тенденции развития банковского маркетинга.

**Модуль 3** **«Управление банковскими продуктами для физических лиц», модуль 4 «Управление банковскими продуктами для корпоративного сегмента клиентов»**

**Вариант 1**

1. Депозит 250 тыс. р. открыт клиенту 14 мая под простую годовую процентную ставку 18%. Срок договора до 14 января следующего года. Год не високосный. Рассчитать сумму которую банк должен возвратить клиенту.

2. Коммерческий банк 15 ноября 2012 г. предоставил кредит 420 тысяч рублей сроком на 6 месяцев. Процентная ставка по кредиту 19 % годовых. Погашение кредита ежемесячно 15 числа равными долями плюс проценты. Составить график погашения платежей, если 28 марта 2013г. заемщик полностью погасил кредит.

3. Раскройте содержание продуктовых, технологических и организационных инноваций в сфере расчетно-кассового обслуживания.

**Вариант 2**

1. Клиент поместил в банк на срочный депозит 100 000 руб.под сложную годовую процентную ставку 15% на 5 лет. Определить сумму вклада вместе с процентами в конце срока.

2. Акционерный коммерческий банк «Аэлита банк» 4 октября 2013г предоставил клиенту -физическому лицу кредит на неотложные нужды в сумме 810 тысяч рублей сроком на 18 месяцев. Погашение кредита ежемесячно 5 числа равными долями вместе с процентами. Составить график погашения платежей, если 1 марта 2014г. заемщик полностью погасил кредит.

3. Раскройте содержание базовых условий расчетно-кассового обслуживания в российских банках.

**Критерии оценки:**

* оценка **«отлично»** выставляется студенту, если прозвучал полный, развёрнутый ответ на поставленный вопрос, в соответствии с логикой изложения, верно решены все расчетные задания;
* оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если в ответе на поставленный вопрос были неточности, в решении расчетных заданий имеются расчетные ошибки;

оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если уровень овладения материалом не позволяет раскрыть ключевые позиции соответствующих компетенций, при решении расчетных заданий допущены ошибки в формулах;

* оценка **«неудовлетворительно»** выставляется в случае, если обучающийся не владеет материалом по заданному вопросу и не смог решить расчетные задания.

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра «Банковское дело»

(наименование кафедры)

**Перечень дискуссионных тем для круглого стола**

по дисциплине «Банковские продукты и банковская конкуренция»

(наименование дисциплины)

1. Нужны ли России мелкие и средние коммерческие банки?

2. Банки с государственным участием – локомотив или тормоз экономического развития России?

3. За какими банками будущее – универсальными или специализированными?

4. Как организовывать кредитный процесс коммерческим банкам в XXI веке?

**Программа проведения**

Тема круглого стола сообщается студентам заранее. Студенты разбиваются, как правило, на несколько групп в зависимости от числа альтернативных точек зрения на вопрос. При разбивке на группы желателен учет пожеланий студентов, но при поддержании паритетной численности групп. Студенты должны ознакомиться заранее с альтернативными точками зрения на вопрос и подготовить собственную аргументацию. Основной задачей проведения круглого стола является демонстрация альтернативных точек зрения в банковском деле на различные вопросы теории и практики.

**Критерии оценки:**

* оценка «отлично» выставляется студенту, если он активно участвовал в обсуждении альтернатив, задавал вопросы по существу темы другим участникам;
* оценка «хорошо» выставляется студенту, если он активно участвовал в общей дискуссии;
* оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он в процессе дискуссии неоднократно задавал вопросы другим участникам;
* оценка «неудовлетворительно»  выставляется, если студент не проявил активности на круглом столе.

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра «Банковское дело»

(наименование кафедры)

**Темы докладов**

по дисциплине«Банковские продукты и банковская конкуренция»

(наименование дисциплины)

1. Банковская монополия и банковская конкуренция.

2. Анализ потенциальных ниш рынка кредитования малого предпринимательства.

3. Ассортимент банковских продуктов как фактор повышения его конкурентоспособности.

4. Экономическая сущность коммерческого банка, особенности его деятельности.

5. Устойчивое партнерство банка и клиента: способы формирования и поддержания.

6. Правовое обеспечение взаимоотношений банка с клиентом.

7. Банковская и коммерческая тайна.

8. Особенности маркетинга предприятий сферы услуг.

9. Психологические аспекты деятельности банковского маркетолога.

10. Бизнес-стратегия и сфера социальной корпоративной ответственности банка.

11. Розничные продукты коммерческого банка: экономическое содержание, потребители, виды.

12. Банковский мультипликатор и безналичная эмиссия. Условия поддержания стабильности денежной системы.

13. Проблемы развития интернет-банкинга в России.

14. Системы дистанционного банковского обслуживания, их виды, преимущества и недостатки.

15. Методы моделирования обслуживания клиентов банка.

16. Механизм внутрибанковского ценообразования.

17. Банковская монополия и цена на банковские продукты.

18. Применение принципов бережливого производства в коммерческих банках.

19. Стратегия кайдзен для успешных организационных перемен в коммерческих банках

20. Базовые принципы методики «Шесть сигм».

21. Применение экспертных методов в квалиметрии.

22. Инструменты и методы контроля качества работы коммерческих банков.

23. Применение международных стандартов ИСО-9000 в деятельности коммерческих банков.

24. Проблемы применения секьюритизации для финансирования коммерческого банка.

25. Долговые ценные бумаги как источник ресурсной базы коммерческого банка.

26. Акции как инструмент повышения капитализации коммерческого банка.

**Критерии оценки:**

* оценка «отлично» выставляется студенту, если изложенный материал фактически верен, продемонстрировано наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме излагаемого вопроса, изложение материала грамотное и логически стройно. Работа имеет законченный, самостоятельный характер, сделаны самостоятельные выводы. Оформление реферата (презентации) соответствует требованиям.;
* оценка «хорошо», если изложенный материал фактически верен, продемонстрировано наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме излагаемого вопроса, изложение материала грамотное и логически стройно. Работа имеет законченный, самостоятельный характер. Оформление реферата (презентации) соответствует требованиям ……………………………… ………………………;
* оценка «удовлетворительно», если материал изложен в верно, но недостаточно полно, имеются отдельные недостатки в логике и/или последовательности изложения материала, неуверенность и неточность в ответах на дополнительные вопросы, недочеты в оформлении. ………………………………….………;
* оценка «неудовлетворительно», если материал слабо или полностью не связан с темой, имеются грубые ошибки, продемонстрировано непонимание сущности излагаемого вопроса. Работа имеет незаконченный, несамостоятельный характер.

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра «Банковское дело»

(наименование кафедры)

**Темы групповых и/или индивидуальных творческих заданий**

по дисциплине«Банковские продукты и банковская конкуренция»

(наименование дисциплины)

**Групповые творческие задания (проекты):**

Творческое групповое задание «Рекламный ролик банка» предполагает съемку рекламного ролика для банка группой из 4-6 студентов.

Описание задания/проекта:

Группа из 4-6 студентов должна написать сценарий и снять рекламный ролик для банка (банковского продукта).

Требования к оформлению задания/проекта

Сценарий ролика должен содержать не более 2 страниц текста 14 кеглем через интервал – 1,5. Поля страницы: верхнее и нижнее – 2 см., левое 2,5 см., правое – 1,5 см.

Рекламный ролик должен быть снят в формате avi, mp4 или mkv с разрешением не менее 720\*480 пикселей, звуковую дорожку рекомендуется кодировать в формате AC3.

**Критерии оценки:**

* оценка «отлично» выставляется каждому члену студенческого творческого коллектива, если имеется точный сценарий ролика, рекламная цель ролика достигнута, ролик запоминающийся и достаточно короткий;
* оценка «хорошо» выставляется каждому члену студенческого творческого коллектива, если имеется сценарий ролика, рекламная цель ролика достигнута, ролик запоминающийся; ……………………………… ……………………………………;
* оценка «удовлетворительно» выставляется каждому члену студенческого творческого коллектива, если подготовленный ролик выполнил свою информативную цель;
* оценка «неудовлетворительно» выставляется каждому члену студенческого творческого коллектива, если из ролика неясно, какая характеристика коммерческого банка или его продукта рекламируется.

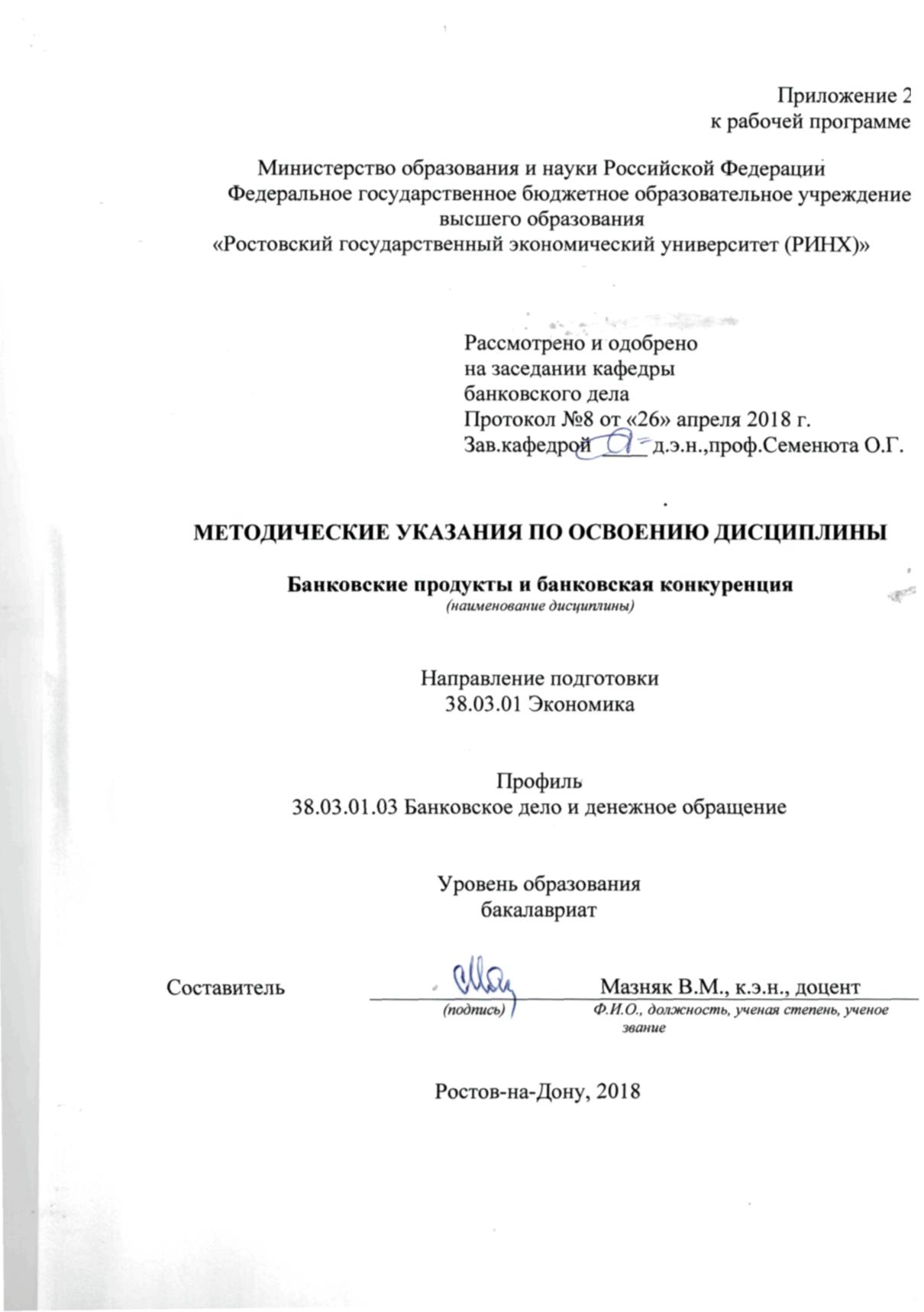
**4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

**Текущий контроль** успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 3 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

**Промежуточная аттестация** проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию экзаменационной сессии в письменно-устном виде: студент должен дать краткий конспективный письменный ответ и защитить его при собеседовании с преподавателем. Письменная и устная часть экзамена проводится в один день Количество вопросов в экзаменационном задании – 2. В случае если письменный ответ не раскрывает суть хотя бы одного из двух поставленных в билете вопросов, то дальнейшее собеседование не проводится и выставляется оценка «неудовлетворительно». Проверка ответов студента проводится перед проведением собеседования. Результаты аттестации заносятся в экзаменационную ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.



Методические указания по освоению дисциплины «Банковские продукты и банковская конкуренция» адресованы студентам всех форм обучения.

Учебным планом по направлению подготовки Экономика предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;

- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются дискуссионные вопросы курса, наиболее сложные для понимания аспекты поднимаемых проблем, новейшие тенденции в развитии банковского продуктового ряда, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки выделения информации о продуктовых и технологических инновациях в массиве данных, работы со специализированными программными и техническими средствами при подготовке рекламных мероприятий, распределения функций среди членов малой группы при решении задач исследования рынка.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

– изучить рекомендованную учебную литературу;

– изучить конспекты лекций;

– подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;

– письменно решить домашнее задание, рекомендованное преподавателем при изучении данной темы.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад или сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников, выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

При реализации различных видов учебной работы используются разнообразные (в т.ч. интерактивные) методы обучения, в частности:

- проблемные лекции;

- лекции-беседы;

- самотестирование;

- деловые и ролевые игры;

- case study;

- психологические тренинги;

- интерактивная доска для подготовки и проведения лекционных и семинарских занятий;

- размещение материалов курса в системе дистанционного обучения на интернет-странице кафедры.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронной библиотекой ВУЗа <http://library.rsue.ru/>. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки или воспользоваться читальными залами вуза.