

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН
ГБПОУ «Колледж экономики и предпринимательства»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.06. ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Код и наименование специальности (профессии): 38.02.01 «Бухгалтерский учет»

входящей в состав УГС 38.00.00 Экономика и управление

Квалификация выпускника: «**Бухгалтер**»

2023г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.06. Осуществление кредитных операций»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Осуществление кредитных операций» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
ОК 04.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09.	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ОК 11.	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов	Практический опыт: оценки кредитоспособности клиентов
	Умения: - консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов; - анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита; - определять платежеспособность физического лица;
	- оценивать качество обеспечения и кредитные риски по потребительским кредитам; - проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов; - проверять качество и достаточность обеспечения возвратности кредита; - составлять заключение о возможности предоставления кредита; - оперативно принимать решения по предложению клиенту дополнительного банковского продукта (кросс-продажа); - проводить андеррайтинг кредитных заявок клиентов; - проводить андеррайтинг предмета ипотеки; Знания: - нормативные правовые акты, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств; - законодательство Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма; - законодательство Российской Федерации о персональных данных; - нормативные документы Банка России об идентификации клиентов и внутреннем контроле (аудите); - рекомендации Ассоциации региональных банков России по вопросам определения кредитоспособности заемщиков; - порядок взаимодействия с бюро кредитных историй; - законодательство Российской Федерации о защите прав потребителей, в том числе потребителей финансовых услуг; - требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику; - состав и содержание основных источников информации о клиенте; - методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скоринга; - методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов; - методы андеррайтинга предмета ипотеки; - методы определения класса кредитоспособности юридического лица.
ПК 2.2. Осуществлять и	Практический опыт: осуществления и оформления выдачи Кредитов

провожение
кредитов

выданных

Умения:

- составлять акты по итогам проверок сохранности обеспечения;
- оформлять и отражать в учете операции по выдаче кредитов физическим и юридическим лицам, погашению ими кредитов;
- оформлять и вести учет обеспечения по предоставленным кредитам;
- оформлять и отражать в учете начисление и взыскание процентов по кредитам;
- вести мониторинг финансового положения клиента;
- контролировать соответствие и правильность исполнения залогодателем своих обязательств;
- оценивать качество обслуживания долга и кредитный риск по выданным кредитам;
- выявлять причины ненадлежащего исполнения условий договора и выставять требования по оплате просроченной задолженности;
- выбирать формы и методы взаимодействия с заемщиком, имеющим просроченную задолженность;
- разрабатывать систему мотивации заемщика, имеющего просроченную задолженность, и применять ее с целью обеспечения производства платежей с учетом индивидуальных особенностей заемщика и условий кредитного досье;
- направлять запросы в бюро кредитных историй в соответствии с требованиями действующего регламента;
- находить контактные данные заемщика в открытых источниках и специализированных базах данных;
- подбирать оптимальный способ погашения просроченной задолженности;
- планировать работу с заемщиком, имеющим просроченную задолженность, на основании предварительно проделанной работы и с учетом намерений заемщика по оплате просроченной задолженности;
- рассчитывать основные параметры реструктуризации и рефинансирования потребительского кредита;
- оформлять и вести учет просроченных кредитов и просроченных процентов;
- оформлять и вести учет списания просроченных кредитов и просроченных процентов;
- использовать специализированное программное обеспечение для совершения операций по кредитованию.

возможные потери по кредитам,	- рассчитывать и отражать в учете сумму формируемого резерва; - рассчитывать и отражать в учете резерв по портфелю однородных кредитов Знания: - нормативные документы Банка России и внутренние документы банка о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери; - порядок оценки кредитного риска и определения суммы создаваемого резерва по выданному кредиту; - порядок и отражение в учете формирования и регулирования резервов на возможные потери по кредитам; - порядок и отражение в учете списания нереальных для взыскания кредитов.
-------------------------------	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 358 часов, в том числе:

МДК.06.01 Организация кредитных операций

суммарный объем нагрузки – 138 часов;

в том числе практической подготовки -76

в том числе: нагрузка во взаимодействии с преподавателем- 136 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 2 часов.

МДК.06.02 Выполнение работ по профессии Агент банка

суммарный объем нагрузки - 98 часов;

в том числе практической подготовки -56

в том числе: нагрузка во взаимодействии с преподавателем - 96 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 2 часов;

УП.06.03 Учебная практика -36

ПП.06.01 Производственная практика (по профилю специальности) – 72 часов

ПМ.06 Экзамен по модулю – 10 часов

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионально го модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	В т.ч в форме практическ ой деятельнос ти	Объем профессионального модуля, ак. час.						Самосто ятельна я работа
				Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем					Практики	
				Обучение по МДК			Учебная	Производстве нная		
				Всего	В том числе					
					Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)				
1	2	3	4	5	6	7	8	9		
ПК 2.1. ОК01. ОК02. ОК03. ОК04. ОК05. ОК09. ОК010. ОК11.	Раздел 1 Основы банковского кредитования	38	28	36	14	-	-	2		
ПК 2.1. ПК 2.2. ОК01. ОК02. ОК03. ОК04. ОК05. ОК09. ОК010. ОК11.	Раздел 2 Предоставлени е кредита	30	28	30	16	-	-	-		
ПК 2.3. ПК 2.5. ОК01. ОК02. ОК03. ОК04. ОК05. ОК09. ОК010. ОК11.	Раздел 3 Сопровождение кредита	42	10	42	14	-	-	-		
ПК 2.4. ОК01. ОК02. ОК03. ОК04. ОК05. ОК09. ОК010. ОК11.	Раздел 4 Организация отдельных видов кредитования	28	10	28	16	-	-	-		
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3.	Раздел 6. Банковские продукты и	54	30	53	28			1		

ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	услуги									
ПК 1.1. ПК 1.4. ПК 1.6. ПК 2.2. ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ОК 10. ОК 11.	Раздел 7. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг	44	26	43	22					1
ПК 2.1. ПК 2.2. ПК 2.3. ПК 2.4. ПК 2.5. ОК01. ОК02. ОК03. ОК04. ОК05. ОК09. ОК10. ОК11	Учебная и производственн ая практика (по профилю специальности) , часов	108						36	72	-
	Экзамен по модулю	14			-	-	-	-	-	4
		358	240	232	110	-	-	36	72	8

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем в часах	Вид занятия
1	2	3	
МДК.02.01. Организация кредитной работы		138	
Раздел 1. Основы банковского кредитования		38	
Тема 1.1. Элементы системы кредитования	Содержание	22	
	1. Нормативные правовые акты, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств.	2	Лекция
	2. Законодательство Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.	2	КУ
	3. Законодательство Российской Федерации о персональных данных	2	КУ
	4. Нормативные документы Банка России об идентификации клиентов и внутреннем контроле (аудите)	2	КУ
	5. Рекомендации Ассоциации региональных банков России по вопросам определения кредитоспособности заемщиков	2	КУ
	6. Способы и порядок предоставления и погашения различных видов кредитов	2	КУ
	7. Законодательство Российской Федерации о защите прав потребителей, в том числе потребителей финансовых услуг	2	КУ
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	8	
	8. Практическое занятие №1 «Консультирование заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов»	2	ПЗ

Тема 1.2. Способы обеспечения возвратности кредита	9. Практическое занятие №2 «Порядок оформления кредитного договора»	2	ПЗ
	10. Практическое занятие №3 «Проверка полноты и подлинности документов заемщика для получения кредитов. Составление графика платежей по кредиту и процентам»	2	ПЗ
	11. Практическое занятие №4 «Применение универсального и специализированного программного обеспечения, необходимого для сбора и анализа информации для сотрудничества с заемщиком»	2	ПЗ
	Содержание	14	
	12. Нормативные правовые акты, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств	2	КУ
	13. Законодательство Российской Федерации о залогах и поручительстве	2	КУ
	14. Способы обеспечения возвратности кредита, виды залога	2	КУ
	15. Методы оценки залоговой стоимости, ликвидности предмета залога	2	КУ
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	6	
	16. Практическое занятие №5 «Оценка качества обеспечения и кредитные риски по кредитам. Проверка качества и достаточности обеспечения возвратности кредита»	2	ПЗ
Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1	17. Практическое занятие №6 «Составление договора о залоге. Оформление пакета документов для заключения договора о залоге»	2	ПЗ
	18. Практическое занятие №7 «Составление актов по итогам проверок сохранности обеспечения»	2	ПЗ
	1. Работа с конспектами, учебной и специальной экономической литературой (по параграфам, главам учебных пособий, указанным преподавателем). Осуществление кредитных операций: учебник для СПО под ред. О.И. Лаврушина М.: КНОРУС, 2017 г.	2	
	2. Самостоятельное изучение нормативно-правовой базы осуществления банками различных кредитных операций: «Положение об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» (утв. Банком России 16.12.2003 N 242-П) (ред. от 04.10.2017)»	1	

Раздел 2. Предоставление кредита			30	
Тема 2.1 Сбор информации о потенциальном заёмщике	Содержание		16	
	19. Законодательство Российской Федерации о персональных данных		2	КУ
	20. Состав и содержание основных источников информации о клиенте.		2	КУ
	21. Порядок взаимодействия с бюро кредитных историй		2	КУ
	22. Требования, предъявляемые банком к потенциальному заёмщику. Методы определения класса кредитоспособности юридического лица		2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		8	
	23. Практическое занятие №8 «Определение возможности предоставления кредита с учетом финансового положения заёмщика»		2	ПЗ
	24. Практическое занятие №9 «Применение справочной информационной баз данных, необходимых для сбора информации о потенциальном заёмщике. Поиск контактных данных заёмщика в открытых источниках и специализированных базах данных»		2	ПЗ
	25. Практическое занятие №10 «Определение платежеспособности физического лица»		2	ПЗ
	26. Практическое занятие №11 «Анализ финансового положения заёмщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита»		2	ПЗ
Тема 2.2 Порядок принятия решения о предоставлении кредита. Оформление выдачи кредита	Содержание		14	
	27. Методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов. Методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скоринга.		2	КУ
	28. Состав кредитного дела и порядок его ведения. Способы и порядок начисления и погашения процентов по кредитам.		2	КУ
	29. Содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения. Типичные нарушения при осуществлении кредитных операций		2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		8	

	30. Практическое занятие №12 «Оформление комплекта документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов»	2	ПЗ
	31. Практическое занятие №13 «Проведение андеррайтинга кредитных заявок клиентов. Составлять заключение о возможности предоставления кредита»	2	ПЗ
	32. Практическое занятие №14 «Оперативное принятие решения по предложению клиенту дополнительного банковского продукта (кросс-продажа)»	2	ПЗ
	33. Практическое занятие №15 «Направление запросов в бюро кредитных историй в соответствии с требованиями действующего регламента. Формирование и ведение кредитного дела»	2	ПЗ
	Раздел 3. Сопровождение кредита	42	
Тема 3.1 Кредитный Мониторинг	Содержание	16	
	34. Гражданское законодательство Российской Федерации об ответственности за неисполнение условий договора.	2	КУ
	35. Порядок осуществления контроля своевременности и полноты поступления платежей по кредиту и учета просроченных платежей.	2	КУ
	36. Критерии определения проблемного кредита	2	
	37. Методология мониторинга и анализа показателей качества и эффективности истребования просроченной и проблемной задолженности по потребительским кредитам	2	КУ
	38. Типовые причины неисполнения условий кредитного договора и способы погашения просроченной задолженности.	2	КУ
	39. Локальные нормативные акты и методические документы, касающиеся реструктуризации и рефинансирования задолженности физических лиц. Бизнес-культуру потребительского кредитования	2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	40. Практическое занятие №16 «Составление графика платежей по кредиту и процентам, контроль своевременности и полноты поступления платежей. Оформление выписки по лицевым счетам заемщиков и разъяснение им содержащихся в выписках данных»	2	ПЗ

Тема 3.2 Создание резервов на возможные потери по кредитам	41. Практическое занятие №17 «Расчет основных параметров реструктуризации и рефинансирования потребительского кредита. Ведение мониторинга финансового положения клиента»	2	ПЗ
	Содержание	8	
	42. Нормативные документы Банка России и внутренние документы банка о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери	2	КУ
	43. Порядок оценки кредитного риска и определения суммы создаваемого резерва по выданному кредиту	2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	44. Практическое занятие №18 «Расчет суммы формируемого резерва»	2	ПЗ
	45. Практическое занятие №19 «Расчет суммы резерва по портфелю однородных кредитов»	2	ПЗ
	Содержание	18	
	46. Сущность кредитного риска. Банковская рискованная политика.	2	КУ
	47. Риск-менеджмент как система управления рисками.	2	
Тема 3.3 Риски в кредитной деятельности банков	48. Услуги страховых организаций, позволяющие снизить финансовые риски банков	2	КУ
	49. Источники покрытия риска. Методы оценки кредитного риска. Методы управления кредитным риском. Роль Кредитного бюро, Агентства по взысканию долгов.	2	КУ
	50. Методы управления кредитным риском.	2	
	51. Роль Кредитного бюро, Агентства по взысканию долгов.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	52. Практическое занятие №20 «Оценка качества обслуживания долга и кредитного риска по выданным кредитам. Выявление причин ненадлежащего исполнения условий договора и выставление требований по оплате просроченной задолженности»	2	ПЗ
	53. Практическое занятие №21 «Разработка системы мотивации заемщика, имеющего просроченную задолженность, и применение ее с целью обеспечения производства платежей с учетом индивидуальных особенностей заемщика и условий кредитного досье»	2	ПЗ

	54. Практическое занятие №22 «Планирование работы с заемщиком, имеющим просроченную задолженность, на основании предварительной проделанной работы и с учетом намерений заемщика по оплате просроченной задолженности»	2	<i>ПЗ</i>
Раздел 4. Организация отдельных видов кредитования			
Тема 4.1 Долгосрочное Кредитование	Содержание	28	
	6		
	55. Организация системы долгосрочного кредитования. Особенности оформления долгосрочных кредитных сделок. Документация и требования, предъявляемые к ней. Виды обеспечения долгосрочных кредитов	2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	56. Практическое занятие №23 «Оформление долгосрочных кредитных сделок»	2	<i>ПЗ</i>
Тема 4.2 Потребительское Кредитование	57. Практическое занятие №24 «Расчет процентов по сделкам долгосрочного кредитования»	2	<i>ПЗ</i>
	Содержание	6	
	58. Бизнес-культуру потребительского кредитования. Классификация кредитов, предоставляемых физическим лицам. Прямое и косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения	2	КУ
	59. Порядок и способы выдачи и погашения потребительских кредитов. Условия кредитования	2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
Тема 4.3 Ипотечное Кредитование	60. Практическое занятие №25 «Определение платежеспособности и расчет максимального размера кредита»	2	<i>ПЗ</i>
	Содержание	4	
	61. Законодательство российской федерации об ипотеке. Законодательство российской федерации о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Методы андеррайтинга, предмета ипотеки. Основные схемы, виды ипотечного кредитования	2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	

Тема 4.4 Межбанковское Кредитование	62. Практическое занятие №26 «Проведение андеррайтинга предмета ипотеки»	2	ПЗ
	Содержание	8	
	63. Порядок оформления межбанковских кредитов Особенности делопроизводства и документооборот на межбанковском рынке. Основные условия получения и погашения кредитов, предоставляемых Банком России	2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	64. Практическое занятие №27 «Определение возможности предоставления межбанковского кредита с учетом финансового положения контрагента»	2	ПЗ
	65. Практическое занятие №28 «Определение достаточности обеспечения возвратности межбанковского кредита. Применение универсального и специализированного программного обеспечения, необходимого для сбора и анализа информации для сотрудничества на межбанковском рынке»	2	ПЗ
	66. Практическое занятие №29 «Использование оперативной информации о ставках по рублевому и валютному межбанковским кредитам, получаемой по телекоммуникационным каналам. Использование справочных информационных баз данных, необходимых для сотрудничества на межбанковском рынке»	2	ПЗ
Тема 4.5 Прочие виды Кредитования	Содержание	4	
	67. Способы и порядок предоставления и погашения различных видов кредитов (факторинг, форфейтинг, лизинг, вексельные кредиты, краткосрочное кредитование предприятий, коммерческое кредитование, консорциальное кредитование). Особенности кредитования в форме овердрафта, кредитной линии. Отечественную и международную практику взыскания задолженности	2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	68. Практическое занятие №30 «Оформление договора при выдаче кредита в форме овердрафт, кредитной линии и вексельных кредитов»	2	ПЗ
Консультация		2	
Экзамен		6	
		52	

Раздел 5. Банковские продукты и услуги				
МДК. 06.02 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»				
Тема 5.1. Банковская триада. Качество банковских услуг.	Содержание		8	
	1. Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Классификация банковских операций. Активные операции. Пассивные операции. Посреднические операции банка.		2	лекция
	2.Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна.		2	КУ
	3. Особенности банковских услуг. Базовые: неосвязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения. Функциональные: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении, ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики. Специфические: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск. Характерные: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками.		2	КУ
	4. Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.		2	КУ
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ		6	
	5.Практическое занятие №1 «Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг» Кейс «Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет»		2	ПЗ
	6. Практическое занятие №2 «Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей».		2	ПЗ
	7.Практическое занятие №3 Кейс «Персональный подход: какой сервис хотят клиенты».		2	ПЗ
	Содержание		4	
Тема 5.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	8. Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.		2	КУ
			2	

	9. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.			КУ
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	4		
	10. Практическое занятие № 4 «Консультирование клиентов по тарифам банка». Кейс «Проблемы ценообразования в банках».	2		ПЗ
	11. Практическое занятие №5 Задание на определение ценовой политики банка.	2		ПЗ
Тема 5.3 Продуктовая линейка банка	Содержание	6		
	12. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг. Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.	2		КУ
	13. Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы.	2		КУ
	14. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование..	2		КУ
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	10		
	15. Практическое занятие №6 «Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов»	2		ПЗ
	16. Практическое занятие №7 «Выявление потребностей клиентов». Кейс «Выбор банковского продукта для физического лица» Полугодие Кейс 1. «Недетская выгода банковских продуктов для детей и молодежи».	2		ПЗ
	17. Практическое занятие №8 «Кейс 2. «Что хочет от банков поколение миллениум»	2		ПЗ
	18. Практическое занятие №9 Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи».	2		ПЗ
	19. Практическое занятие №10 Кейс «Стандартный набор банковских продуктов для основных сегментов рынка корпоративных клиентов».	2		ПЗ
Тема 5.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	Содержание	6		
	20. Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда. Лояльность клиентов к банковскому бренду.	2		КУ
		2		

	21.Крупнейшие мировые и российские банковские бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.		
	22.Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	2	КУ
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	8	
	23. Практическое занятие №11 «Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка». Кейс 1. «Запоминающийся образ банка». Кейс 2. «Сила банковского бренда».	2	ПЗ
	24.Практическое занятие №12 «Анализ рейтингов банка по данным различных агентств»	2	ПЗ
	25.Практическое занятие №13 Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг».	2	ПЗ
	26.Практическое занятие №14 Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов»	2	ПЗ
Примерная тематика самостоятельной работы при изучении раздела 1			
1. Работа с сайтом АРБ (http://arb.ru/) –определение качества банковского продукта в соответствии со Стандартом качества вкладов физических лиц.			
2. Работа с официальным сайтом исследуемого банка: ознакомление с тарифами на банковские услуги.			
3. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): изучение продуктовой линейки.			
4. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты исследуемых банков): ознакомление с организационной структурой банка, его логотипом, слоганом, миссией, ценностями банка, его лицензиями, составом акционеров, историей развития.			
5. Работа с интернет-ресурсами (официальные сайты рейтинговых агентств): сравнение рейтинга исследуемого банка по данным различных рейтинговых агентств.			
Учебная практика раздела 1			
Виды работ			
1. Урок-экскурсия в банк.			
2. Занятия в лаборатории «Учебный банк».			
Тематика занятий:			
– «Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций)»;			
3. Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов».			
5. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов.			
6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации.			
7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности.			
		18	

8. Изучение стратегии развития банка.				
9. Изучение модели компетенций сотрудников банка.				
10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников.				
11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.				
Раздел 6. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		42		
МДК. 03.02 Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»				
Тема 6.1 Виды каналов продаж банковских продуктов	Содержание	8		
	27. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales.	2 2		КУ
	28. Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт-офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта. Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта). Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов. Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж.	2		КУ
	29. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — Point Of Sale). Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимущества системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».	2		КУ
	30. Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.	2		КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8		
	31. Практическое занятие №15 «Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка». «Первый звонок» Кейс «Private banking - сервис мирового уровня». «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания».	2		ПЗ

	32. Практическое занятие №16 «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания».	2	<i>ПЗ</i>
	33. Практическое занятие №17 Кейс «Интернет-банкинг». Практическое задание «Пластиковая безопасность».	2	<i>ПЗ</i>
	34. Практическое задание №18 «Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания».	2	<i>ПЗ</i>
Тема 6.2. Продвижение банковских продуктов	Содержание	6	
	35. Понятие продвижения банковских продуктов. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов	2	<i>КУ</i>
	36. Банковская реклама и связи с общественностью. Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта.	2	<i>КУ</i>
	Формирование общественного мнения (Public Relation). Поддержание связи с органами власти (Government Relations). Спонсоринг, выставки, product placement (реклама в неявной форме).		
	37. Связи с инвесторами или IR (Invest Relations). Связи со СМИ или MR (Media Relations). Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2	<i>КУ</i>
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10	
	38. Практическое занятие №19 «Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг»	2	<i>ПЗ</i>
	39. Практическое занятие №20 «Использование различных форм продвижения банковских продуктов» Кейс «Банковская реклама»	2	<i>ПЗ</i>
	40. Практическое занятие №21 «Реклама для VIP-клиентов банка». Рекламируем наш банк».	2	<i>ПЗ</i>
	41. Практическое занятие №22 «Реклама для VIP-клиентов банка». Рекламируем наш банк».	2	<i>ПЗ</i>
	42. Практическое занятие №23 Кейс «Работа банков в социальных сетях». Кейс «Благотворительность».	2	<i>ПЗ</i>
Тема 6.3 Формирование клиентской базы	Содержание	6	
	43. Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.	2	<i>КУ</i>
	44. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных	2	<i>КУ</i>

	отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.		
	45. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	2	КУ
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	46. Практическое занятие №24 «Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов».	2	ПЗ
	47. Практическое занятие №25 Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов».	2	ПЗ
Тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела № 2. 1. Подготовка презентаций на темы: - Перекрестные продажи cross-sales. - Финансовый супермаркет- розничные продажи типовых услуг. - Финансовый бутик Private banking. - Стратегия пакетирования банковских продуктов. - Элементы стратегии продаж внутри банка. - Фронт-офис продаж банка. - Персональные продажи. - Имиджевая реклама. - Прямая (ATL) и косвенная (BTL) реклама. - Реклама в прессе. - Радио и телереклама. - Спонсоринг. - Продакт-плейсмент. - Паблик рилейшнз (PR). - Медиа – рилайшенз. - Government Relations. - Основные особенности маркетинга взаимоотношений. - Преимущества лояльного клиента. - CRM – система. - Процесс формирования лояльности клиентов. - Кобрендинговые программы лояльности клиентов. 2. Самостоятельное изучение вопросов «Обеспечение защиты прав и интересов клиентов», «Банковская тайна», «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов».		1	
Учебная практика раздела № 2 Виды работ 1 Занятия в лаборатории «Учебный банк: 1. Самотестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог».		18	

2. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту». 3. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону». 4. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников». 5. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности». 6. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж». 7. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консултантов. 8. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ. 9. Организация презентации банковских продуктов и услуг. 10. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг». 11. Тренинг «Определение типа клиента». 12. Практикум «Моделирование поведения клиента». 13. Групповое обсуждение вопросов: Основные ошибки в общении с клиентами. - Понятие «трудный клиент». - Причины появления трудных клиентов. - Преодоление безразличия клиентов. - Критерии выбора банка клиентами. - Причины, по которым клиент меняет банк. - Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами.		
Курсовой проект (работа) не предусмотрен	-	
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовому проекту (работе) не предусмотрены	-	
Самостоятельная учебная работа обучающегося над курсовым проектом (работой) не предусмотрена	-	
Зачет	2	Повторение тем
Всего	96	

УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА		36	
Виды работ			
1. Урок-экскурсия в банк. 2. Занятия в лаборатории «Учебный банк». Тематика занятий: – «Консультирование клиентов по различным видам банковских продуктов (моделирование ситуаций)»; 3. Написание эссе по теме «Роль бренда в продвижении банковских продуктов». 5. Анализ корпоративных стандартов обслуживания клиентов. 6. Изучение Кодекса корпоративной этики кредитной организации.		6	
7. Изучение политики банка в области корпоративной социальной ответственности. 8. Изучение стратегии развития банка. 9. Изучение модели компетенций сотрудников банка. 10. Изучение системы оценки результатов деятельности сотрудников. 11. Изучение системы оценки качества обслуживания клиентов.		6	
12. Занятия в лаборатории «Учебный банк»: 13. Самостестирование «Коммуникабельны ли Вы», «Умеете ли вы вести позитивный диалог». 14. Групповое обсуждение темы «Нужна ли культура речи банковскому агенту». 15. Тренинги «Деловой этикет», «Деловое общение по телефону». 16. Групповое обсуждение темы «Личностные и профессиональные качества банковских сотрудников». 17. Групповое обсуждение темы «Насколько важен имидж сотрудника в профессиональной деятельности».		6	
18. Написание эссе по теме «Мой профессиональный имидж». 19. Просмотр и обсуждение учебных видеоматериалов с образцами эффективного и неэффективного поведения консультантов. 20. Тренинг «Презентация продажи банковского продукта». Видеозапись смоделированной ситуации продажи и её последующий анализ. 21. Организация презентации банковских продуктов и услуг. 22. Ролевая игра «Распределение функциональных обязанностей между участниками процесса продаж банковских продуктов и услуг».		6	

12 Тренинг «Определение типа клиента».	6	
18. Практикум «Моделирование поведения клиента».		
19. Групповое обсуждение вопросов:		
20. Основные ошибки в общении с клиентами.	6	
- Понятие «трудный клиент». - Причины появления трудных клиентов. - Преодоление безразличия клиентов. - Критерии выбора банка клиентами. - Причины, по которым клиент меняет банк. - Основные принципы долгосрочного сотрудничества банка с клиентами		
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА		
Виды работ	72 ч	
1. Краткая характеристика банка: - историю создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (название, логотип, слоган, миссию и ценности); - наличие лицензий на момент прохождения практики; - Организационная структура банка: - состав акционеров банка; - схему организационной структуры банка; - состав обслуживаемой клиентуры. - оценка кредитоспособности клиентов; - основные положения кредитной политики исследуемого банка; - анализ линейки кредитных продуктов исследуемого банка; - способы и порядок предоставления и погашения различных видов кредитов; - анализ кредитного портфеля исследуемого банка по категориям заемщика, валюте кредита, сроку, отраслевой принадлежности заемщика-юридического лица. Результаты анализа представить в табличной или графической форме; 2. Способы обеспечения возврата кредита: - способы обеспечения возврата кредита, виды залога (в приложении к отчету необходимо проанализировать обеспечение выданных банком кредитов за отчетный период в разрезе категорий заемщика (залог, гарантии, поручительство и т.д.) Результаты анализа представить в табличной или графической форме); - требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику; - состав и содержание основных источников информации о клиенте;	6	

- методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скоринга (в приложении представить методику оценки кредитоспособности);		
3. Методы определения класса кредитоспособности: - методы определения класса кредитоспособности юридического лица (в приложении представить методику определения класса кредитоспособности); - порядок рассмотрения кредитной заявки (в приложении представить образцы заполненных кредитных заявок физического и юридического лица, заявлений-заявок); - расчет ежемесячных платежей по выдаваемым кредитам (в приложении привести пример расчета); - составление графика погашения всех видов кредитов (в приложении представить пример оформленного графика платежей по кредиту). Оформление отчета по практике	6	
4. Изучение порядка осуществления и оформления выдачи кредитов: - пакет документов, предоставляемых в банк потенциальными заемщиками физическими и юридическими лицами; - Составление кредитного договора. - содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения (в приложении необходимо представить образцы заполненных кредитных договоров с физическими лицами (потребительского кредита, ипотеки), кредитного договора с юридическим лицом, договор о предоставлении синдицированного кредита); - договоры залога, поручительства, банковская гарантия (в приложении представить образцы заполненного договора залога недвижимости, договора поручительства, банковской гарантии);	6	
5. Изучение порядка осуществления сопровождения выданных кредитов: - мониторинг финансового положения клиентов (действующих заемщиков банка); - проверка сохранности залога (в приложении необходимо представить заполненный образец акта итога проверки сохранности залога); - Меры, принимаемые банком при нарушении условий кредитного договора; - меры, принимаемые банком при нарушении условий кредитного договора; - расторжение кредитного договора; - начисление и погашение процентов по кредитам (в приложении привести пример расчета процентов по кредитам).	6	

6. Изучение проведения операций на рынке межбанковских кредитов: основные условия получения и погашения кредитов, предоставляемых Банком России; - проведение операций по межбанковским кредитам; - анализ финансового положения контрагента, желающего оформить межбанковский кредит; - мониторинг ставок по рублевому и валютным межбанковским кредитам (в приложении представить информацию с сайта Банка России о ставках по рублевому и валютным межбанковским кредитам за последние 2 года);	6	
7. - расчет процентов по межбанковским кредитам (в приложении привести пример расчета); - оформление договора межбанковского кредита (в приложении представить образец заполненного кредитного договора). -Изучение формирования и регулирования резервов: - формирование и регулирование резервов на возможные потери по кредитам.	6	
8. Учет кредитных операций банка: - учет операций по выдаче кредитов физическим и юридическим лицам, погашению ими кредитов; - учет обеспечения по предоставленным кредитам; - Сделки по предоставлению и получению кредитов: - учет сделок по предоставлению и получению кредитов на рынке межбанковского кредита; - учет начисления и взыскания процентов по кредитам;	6	
9. Учет резервов на возможные потери по выданным кредитам: - учет резервов по портфелю однородных кредитов; - учет просроченных кредитов и просроченных процентов; - списание просроченных кредитов и процентов: - учет списания просроченных кредитов и просроченных процентов	6	
10. автоматизация учетно-аналитической работы; - заполнение банковской документации; - формирование документов, порядок их хранения; - ознакомление с графиком документооборота и с режимом обслуживания клиентов; - организация внутрибанковского контроля; - прием и проверка документов на выдачу и получение наличных денег, ценностей, бланков; - ведение кассовых журналов по приходу и расходам кассы; - сверка с кассой итогов оборотов за день; - контроль за оприходованием вечерней кассой выручки, поступившей от организаций через инкассаторов; - оформление документов при получении подкреплений и сдаче излишков в РКЦ; - депозитная политика банка;	6	

- срочные депозиты; - договор депозитного счета; - порядок открытия депозитного счета;		
. 11. процентные ставки по счетам срочных депозитов; - процедура начисления процентов; - порядок закрытия депозитного счета; - страховые взносы в фонд страхования вкладов; - вклады населения; - виды вкладов и характеристика их основных условий; - порядок оформления вкладов; - размер процентных ставок; - отражение в учете вкладных операций, начислений и выплаты процентов вкладчикам; - правовой режим вклада; - завещание, доверенность по вкладам;		6
12. Оформление отчета по практике.		10
Экзамен по модулю		358
Всего		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория «Учебный банк», оснащенная в соответствии с п. 6.1.2.1 программы по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Оснащенные базы практики, в соответствии с п. 6.1.2.3 программы по специальности 38.02.07 Банковское дело.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

В качестве основной литературы по программе профессионального образовательная организация использует учебники, учебные пособия, предусмотренные данной ПООП.

Библиотечный фонд образовательной организации укомплектован печатными изданиями и (или) электронными изданиями по каждой МДК, модулю из расчета как минимум одно печатное издание и (или) электронное издание на МДК или модулю.

3.3.1 Печатные издания

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ с изменениями.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред.30.12.2020 г.).
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации(Банке России)» (ред. 24.02.2021 г.).
4. Положение «О Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения» (утв. Банком России 27.02.2017 N 579-П) (последняя редакция).
5. Положение «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные по-тери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. Банком России 28.06.2017 N 590-П)(с изменениями).
6. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для среднего профессионального образо-вания / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 422 с.
7. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник для среднего профессионального образования /Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Из-дательство Юрайт, 2021. — 368 с.
8. Букирь, М. Я. Кредитная работа в банке: методология и учет / М. Я. Букирь. — 2-е изд. — Москва, Саратов : ЦИПСИР, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 239 с.
9. Гамза, В. А. Основы банковского дела: безопасность банковской деятельности: учебник для среднего профессионального образования / В. А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин. — 5-е изд., перераб.и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 455 с.
10. Герасимова, Е. Б. Банковские операции: учебное пособие / Е.Б. Герасимова, И.Р. Унанян, Л.С.Тишина. - М.: Форум, 2020. - 272 с.
11. Горелая Н.В. Организация кредитования в коммерческом банке: учебное пособие/ Горелая Н.В. – Москва: Издательский Дом ФОРУМ, 2020. – 208 с.

12. Бухгалтерский учет в коммерческих банках (в проводках) : учеб. пособие для СПО / Г. Н. Белоглазова [и др.] ; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 338 с.

13. Каджаева М.Р. Осуществление кредитных операций: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования / М.Р. Каджаева, Л.В.Алманова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательский центр «Академия», 2020. — 272 с.

14. Костерина, Т. М. Банковское дело: учебник для СПО / Т. М. Костерина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М: Издательство Юрайт, 2020. — 332 с.

15. Тавасиев, А. М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков ; под ред. А.М. Тавасиева. — 2-е изд., перераб. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 366 с.

3.3.2 Электронные издания (электронные ресурсы)

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

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

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

4. Информационный банковский портал – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.

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

6. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.

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

3.3.3 Дополнительные источники

2. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для среднего профессионального образования / Л. В. Бухарева [и др.]; под редакцией И. М. Дмитриевой, В. Б. Малицкой, Ю. К. Харакоз. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 490 с.

3. Казимагомедов, А. А. Структура и функции Центрального банка Российской Федерации : учебник / А. А. Казимагомедов. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 204 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	Оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	Оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и
---	--	---

		письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	Демонстрация навыков использования информационных технологий в профессиональной деятельности; анализ и оценка информации на основе применения профессиональных технологий, использование информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для реализации профессиональной деятельности	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Оценка умения решать профессиональные задачи с использованием современного программного обеспечения
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках.	Оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации и иностранных языках.
ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	Демонстрация умения презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности. Демонстрация знаний порядка выстраивания презентации и кредитных банковских продуктов.	Оценка знаний и умений обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по расчетным продуктам.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты.	Демонстрация профессиональных знаний банковских продуктов для кредитных организаций.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 1.6 Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт	Демонстрация профессиональных знаний продуктовой линейки банка и умений консультирования клиентов по банковским картам.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных

		домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ПК 2.2 Осуществлять и оформлять выдачу кредитов	Демонстрация профессиональных знаний кредитных продуктов банка и умений консультирования клиентов по вопросам предоставления кредитов.	Оценка деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ЛР1-ЛР15 ²⁰	-	-

**Рецензия на рабочую программу
учебной дисциплины**
(в структуре программы подготовки специалистов среднего звена)

Общие сведения

1. Фамилия Имя Отчество разработчика программы Джамбекова З.М, Сулейманова Х.А
2. Код и наименование специальности 38.02.07. «Банковское дело»
3. Индекс и наименование ПМ.06. «Осуществление кредитной работы»

4.Количество часов на освоение программы:

Максимальное количество часов на модуль:	448	час:
- обязательная учебная нагрузка студентов	408	час, в том числе:
объем времени обязательной части ППССЗ	339	час.
объем времени вариативной части ППССЗ	69	час.
лабораторные работы	-	час.
практические занятия	110	час.
курсовая работа (проект)	20	час.
- самостоятельная работа студентов	40	час.

5. Фамилия Имя Отчество, наименование должности рецензента
АбурайратоваЗахраМирзаевна, преподаватель социально-экономических дисциплин
ГБПОУ «Колледж экономики и предпринимательства». Почетный работник СПО.

Оценка содержания и структуры программы учебной дисциплины

Комплексная оценка программы дисциплины		Оценка в баллах
1.Оценка комплектности и оформления программы дисциплины		Макс. балл 1,0 = 0,25x4
1.1	Титульный лист содержит информацию: ■ <i>лицевая сторона:</i> - наименование органа управления образованием; - наименование образовательной организации; - индекс и наименование учебной дисциплины (по учебному плану); - код и наименование специальности (профессии) - укрупненная группа специальностей (профессий) - квалификация выпускника - год разработки; ■ <i>оборотная сторона:</i> - сведения о согласовании программы дисциплины цикловой комиссией и решении об утверждении программы; - сведения о нормативных документах, на основании которых разрабатывалась программа; - сведения о разработчиках и рецензентах	0,25
1.2	Все разделы программы дисциплины представлены и выполнены по установленной форме.	0,25

1.3	Нумерации страниц в «Содержании» соответствует размещению разделов программы дисциплины	0,25
1.4	Структура программы соответствует макету	0,25
Итоговый балл		1,0
2. Оценка раздела 1 «Паспорт программы учебной дисциплины»		Макс. балл 1,0 = 0,25x4
2.1	Пункт 1.1 «Область применения программы» содержит правильную информацию о принадлежности программы дисциплины к ППССЗ по специальности и укрупненной группе специальностей, возможности использования программы в дополнительном профессиональном образовании и профессиональном обучении.	0,25
2.2	В пункте 1.2 «Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена» правильно указывается принадлежность дисциплины к обязательной и/или вариативной части учебного цикла ППССЗ.	0,25
2.3	Пункт 1.3 «Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины» содержит обязательные требования к умениям и знаниям в полном соответствии с ФГОС СПО по специальности и дополнительные требования к умениям и знаниям, установленные колледжем к выпускникам (вариативная часть ППССЗ)	0,25
2.4	Пункт 1.4 «Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины» устанавливает распределение общего объема времени на обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающегося и самостоятельную работу обучающегося в полном соответствии с учебным планом	0,25
Итоговый балл		1,0
3. Оценка раздела 2 «Структура и содержание учебной дисциплины»		Макс. балл 1,0 = 0,20x5
3.1	Таблица 2.1 «Объем дисциплины и виды учебной работы» содержит почасовое распределение видов учебной работы обучающегося в соответствии с формой и полностью совпадает с количеством часов, установленным учебным планом по специальности; форма итоговой (промежуточной аттестации) указывается правильно	0,20
3.2	Таблица 2.2 «Тематический план и содержание учебной дисциплины» составлен в полном соответствии с формой; объемы часов по видам учебной работы обучающихся в паспорте программы и таблицах 2.1, 2.2 совпадают	0,20
3.3	Обеспечивается логическая последовательность, четкость в наименовании разделов и тем программы, содержание учебного материала соответствует требованиям ФГОС и дополнительным требованиям к умениям и знаниям, учитывает современное состояние науки и производства; уровни освоения дидактических единиц обозначаются дидактически целесообразно; вариативная часть содержания программы выделяется курсивом	0,20
3.4	Указывается порядковая последовательность лабораторных и практических занятий; тематика лабораторных и практических занятий, курсового проекта (работы) <i>(при наличии)</i> учитывает условия будущей профессиональной деятельности обучающихся;	0,20
3.5	Виды и тематика самостоятельной работы обучающихся способствует их творческому развитию, соответствуют целям и задачам освоения учебной дисциплины	0,20
Итоговый балл		1,0