

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Силин Яков Петрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 14.06.2022 14:51:54  
Уникальный программный ключ:  
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9551e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

**Одобрена**  
на заседании Педагогического совета колледжа

30 ноября 2021 г.

протокол № 3

Директор колледжа  А.Э. Чечулин  
(подпись)

**Утверждена**  
Советом по учебно-методическим вопросам и  
качеству образования

15 декабря 2021 г.

протокол № 4

Председатель  Д.А. Карх  
(подпись)

**КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ  
АТТЕСТАЦИИ**

Специальность 38.02.07 Банковское дело  
Форма обучения очная  
Год набора 2022  
Разработана:  
Преподаватель:  
Воронина Е.С.

Екатеринбург  
2022 г.

## 1. Общая характеристика государственной итоговой аттестации

ГИА проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы, которая выполняется в виде дипломной работы (дипломного проекта) и демонстрационного экзамена.

Выпускная квалификационная работа (далее - ВКР) способствует систематизации и закреплению знаний выпускника по специальности 38.02.07 «Банковское дело» при решении конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Цель защиты ВКР - установление соответствия результатов освоения обучающимися образовательных программ СПО, соответствующим требованиям ФГОС СПО.

Демонстрационный экзамен предусматривает моделирование реальных производственных условий для решения выпускниками практических задач профессиональной деятельности и предусматривает выполнение практического задания, состоящего из модулей.

ГИА проводится на основе принципов объективности и независимости оценки качества подготовки студентов в целях определения соответствия результатов освоения основных профессиональных образовательных программ соответствующим требованиям ФГОС СПО

К проведению государственной итоговой аттестации по основным профессиональным образовательным программам привлекаются представители работодателей или их объединений

## 2. Перечень компетенций, которыми должен овладеть обучающийся в результате освоения образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО

Целью государственной итоговой аттестации в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» является определение соответствия результатов освоения студентами основной образовательной программы, соответствующей требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Результатом освоения образовательной программы является освоение основных видов деятельности:

№	Основной вид деятельности
ВД.1	Ведение расчетных операций:
ВД.2	Осуществление кредитных операций:

В результате освоения образовательной программы, соответствующей требованиям ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело, у выпускника должны быть сформированы общие и профессиональные компетенции.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам деятельности:

<b>ВД.1</b>	<b>Ведение расчетных операций:</b>
ПК 1.1	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов;
ПК 1.2.	Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах;
ПК 1.3.	Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней;
ПК 1.4	Осуществлять межбанковские расчеты;
ПК 1.5.	Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям;
ПК 1.6	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.
<b>ВД.2</b>	<b>Осуществление кредитных операций:</b>

ПК 2.1.	Оценивать кредитоспособность клиентов;
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов;
ПК 2.3.	Осуществлять сопровождение выданных кредитов;
ПК 2.4.	Проводить операции на рынке межбанковских кредитов;
ПК 2.5.	Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.

Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать следующими общими компетенциями (далее - ОК):

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 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей;
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
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.

**Результаты освоения образовательной программы и формы проверки их освоения  
Общие компетенции**

<b>Код компетенции</b>	<b>Формулировка компетенции</b>	<b>Показатели оценки результата ВКР</b>
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	<p><b>Умения:</b> распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p><b>Знания:</b> актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>
ОК 02	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	<p><b>Умения:</b> определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска</p> <p><b>Знания:</b> номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p>
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	<p><b>Умения:</b> определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</p> <p><b>Знания:</b> содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</p>

ОК 04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	<b>Умения:</b> организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
		<b>Знания:</b> психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.	<b>Умения:</b> описывать значимость своей специальности; применять стандарты антикоррупционного поведения.
		<b>Знания:</b> сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности; стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения.
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.	<b>Умения:</b> описывать значимость своей специальности
		<b>Знания:</b> сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по специальности.
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	<b>Умения:</b> соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности.
		<b>Знания:</b> правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.	<b>Умения:</b> использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей; применять рациональные приемы двигательных функций в профессиональной деятельности; пользоваться средствами профилактики перенапряжения характерными для данной специальности 38.02.07 Банковское дело.
		<b>Знания:</b> роль физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека; основы здорового образа жизни; условия профессиональной деятельности и зоны риска физического здоровья для специальности; средства профилактики перенапряжения.

ОК 09	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	<p><b>Умения:</b> применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение</p> <p><b>Знания:</b> современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности</p>
ОК 10	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранных языках.	<p><b>Умения:</b> понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p><b>Знания:</b> правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности.</p>
ОК 11	Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	<p><b>Умения:</b> выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования</p> <p><b>Знание:</b> основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты</p>

## Профессиональные компетенции

Основные виды деятельности	Код и наименование компетенции	Показатели оценки результата ВКР
<p>Ведение расчетных операций</p>	<p>ПК 1.1. Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов</p>	<p><b>Практический опыт:</b> осуществления расчетно-кассового обслуживания клиентов</p>
		<p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформлять договоры банковского счета с клиентами;</li> <li>- проверять правильность и полноту оформления расчетных документов;</li> <li>- открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте;</li> <li>- выявлять возможность оплаты расчетных документов исходя из состояния расчетного счета клиента, вести картотеку неоплаченных расчетных документов;</li> <li>- оформлять выписки из лицевых счетов клиентов;</li> <li>- рассчитывать и взыскивать суммы вознаграждения за расчетное обслуживание;</li> <li>- рассчитывать прогноз кассовых оборотов;</li> <li>- составлять календарь выдачи наличных денег;</li> <li>- рассчитывать минимальный остаток денежной наличности в кассе;</li> <li>- составлять отчет о наличном денежном обороте;</li> <li>- устанавливать лимит остатков денежной наличности в кассах клиентов;</li> <li>- отражать в учете операции по расчетным счетам клиентов;</li> <li>- исполнять и оформлять операции по возврату сумм, неправильно зачисленных на счета клиентов;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение для расчетного обслуживания клиентов.</li> </ul>
		<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- содержание и порядок формирования юридических дел клиентов;</li> <li>- порядок открытия и закрытия лицевых счетов клиентов в валюте Российской Федерации и иностранной валюте;</li> <li>- правила совершения операций по расчетным счетам, очередность списания денежных средств;</li> <li>- порядок оформления, представления, отзыва и возврата расчетных документов;</li> <li>- порядок планирования операций с наличностью;</li> <li>- порядок лимитирования остатков денежной наличности в кассах клиентов;</li> <li>- типичные нарушения при совершении</li> </ul>

		расчетных операций по счетам клиентов.
ПК 1.2. Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах	<b>Практический опыт:</b>	осуществления безналичных платежей с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах
	<b>Умения:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнять и оформлять расчеты платежными поручениями, аккредитивами в банке плательщика и в банке поставщика, платежными требованиями в банке поставщика и в банке плательщика, инкассовыми поручениями, чеками;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение и программно-аппаратный комплекс для работы с расчетной (платежной) документацией и соответствующей информацией</li> </ul>
	<b>Знания:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нормативные правовые документы, регулирующие организацию безналичных расчетов;</li> <li>- локальные нормативные акты и методические документы в области платежных услуг;</li> <li>- формы расчетов и технологии совершения расчетных операций;</li> <li>- содержание и порядок заполнения расчетных документов.</li> </ul>
ПК 1.3. Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней	<b>Практический опыт:</b>	осуществления расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней
	<b>Умения:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оформлять открытие счетов по учету доходов и средств бюджетов всех уровней;</li> <li>- оформлять и отражать в учете операции по зачислению средств на счета бюджетов различных уровней;</li> <li>- оформлять и отражать в учете возврат налогоплательщикам сумм ошибочно перечисленных налогов и других платежей.</li> </ul>
	<b>Знания:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- порядок нумерации лицевых счетов, на которых учитываются средства бюджетов;</li> <li>- порядок и особенности проведения операций по счетам бюджетов различных уровней;</li> </ul>
ПК 1.4. Осуществлять межбанковские расчеты	<b>Практический опыт:</b>	осуществления межбанковских расчетов
	<b>Умения:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- исполнять и оформлять операции по корреспондентскому счету, открытому в подразделении Банка России;</li> <li>- проводить расчеты между кредитными организациями через счета ЛОРО и НОСТРО;</li> <li>- контролировать и выверять расчеты по</li> </ul>



		<p>корреспондентским счетам;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять и оформлять расчеты банка со своими филиалами;</li> <li>- вести учет расчетных документов, не оплаченных в срок из-за отсутствия средств на корреспондентском счете;</li> <li>- отражать в учете межбанковские расчеты;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение для совершения межбанковских расчетов.</li> </ul>
		<p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- системы межбанковских расчетов;</li> <li>- порядок проведения и учет расчетов по корреспондентским счетам, открываемым в подразделениях Банка России;</li> <li>- порядок проведения и учет расчетов между кредитными организациями через корреспондентские счета (ЛОРО и НОСТРО);</li> <li>- порядок проведения и учет расчетных операций между филиалами внутри одной кредитной организации;</li> <li>- типичные нарушения при совершении межбанковских расчетов.</li> </ul>
	<p>ПК 1.5. Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям</p>	<p><b>Практический опыт:</b> осуществления международных расчетов по экспортно-импортным операциям</p> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить и отражать в учете расчеты по экспортно-импортным операциям банковскими переводами в порядке документарного инкассо и документарного аккредитива;</li> <li>- проводить конверсионные операции по счетам клиентов;</li> <li>- рассчитывать и взыскивать суммы вознаграждения за проведение международных расчетов и конверсионных операций;</li> <li>- осуществлять контроль за репатриацией валютной выручки;</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нормы международного права, определяющие правила проведения международных расчетов;</li> <li>- формы международных расчетов: аккредитивы, инкассо, переводы, чеки;</li> <li>- виды платежных документов, порядок проверки их соответствия условиям и формам расчетов;</li> <li>- порядок проведения и отражение в учете операций международных расчетов с использованием различных форм;</li> <li>- порядок и отражение в учете переоценки средств в иностранной валюте;</li> <li>- порядок расчета размеров открытых валютных позиций;</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- порядок выполнения уполномоченным банком функций агента валютного контроля;</li> <li>- меры, направленные на предотвращение использования транснациональных операций для преступных целей;</li> <li>- системы международных финансовых телекоммуникаций;</li> </ul>
	<p>ПК 1.6. Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p>	<p><b>Практический опыт:</b> обслуживания расчетных операций с использованием различных видов платежных карт</p> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- консультировать клиентов по вопросам открытия банковских счетов, расчетным операциям, операциям с использованием различных видов платежных карт;</li> <li>- оформлять выдачу клиентам платежных карт;</li> <li>- оформлять и отражать в учете расчетные и налично-денежные операции при использовании платежных карт в валюте Российской Федерации и иностранной валюте;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение совершения операций с платежными картами.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виды платежных карт и операции, проводимые с их использованием;</li> <li>- условия и порядок выдачи платежных карт;</li> <li>- технологии и порядок учета расчетов с использованием платежных карт, документальное оформление операций с платежными картами;</li> <li>- типичные нарушения при совершении операций с платежными картами.</li> </ul>
<p>Осуществление кредитных операций</p>	<p>ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов</p>	<p><b>Практический опыт:</b> оценки кредитоспособности клиентов</p> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов;</li> <li>- анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита;</li> <li>- определять платежеспособность физического лица;</li> <li>- оценивать качество обеспечения и кредитные риски по потребительским кредитам;</li> <li>- проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов;</li> <li>- проверять качество и достаточность обеспечения возвратности кредита;</li> <li>- составлять заключение о возможности предоставления кредита;</li> <li>- оперативно принимать решения по предложению клиенту дополнительного</li> </ul>

		<p>банковского продукта (кросс-продажа);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить андеррайтинг кредитных заявок клиентов;</li> <li>- проводить андеррайтинг предмета ипотеки;</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нормативные правовые акты, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств;</li> <li>- законодательство Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;</li> <li>- законодательство Российской Федерации о персональных данных;</li> <li>- нормативные документы Банка России об идентификации клиентов и внутреннем контроле (аудите);</li> <li>- рекомендации Ассоциации региональных банков России по вопросам определения кредитоспособности заемщиков;</li> <li>- порядок взаимодействия с бюро кредитных историй;</li> <li>- законодательство Российской Федерации о защите прав потребителей, в том числе потребителей финансовых услуг;</li> <li>- требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику;</li> <li>- состав и содержание основных источников информации о клиенте;</li> <li>- методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скоринга;</li> <li>- методы андеррайтинга кредитных заявок клиентов;</li> <li>- методы андеррайтинга предмета ипотеки;</li> <li>- методы определения класса кредитоспособности юридического лица.</li> </ul>
	<p>ПК 2.2. Осуществлять и оформлять выдачу кредитов</p>	<p><b>Практический опыт:</b> осуществления и оформления выдачи кредитов</p> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять договор о залоге;</li> <li>- оформлять пакет документов для заключения договора о залоге;</li> <li>- составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей;</li> <li>- оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов;</li> <li>- оформлять выписки по лицевым счетам заемщиков и разъяснять им содержащиеся в выписках данные;</li> <li>- формировать и вести кредитные дела;</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- законодательство Российской Федерации о</li> </ul>

		<p>залогах и поручительстве;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- гражданское законодательство Российской Федерации об ответственности за неисполнение условий договора;</li> <li>- законодательство Российской Федерации об ипотеке;</li> <li>- законодательство Российской Федерации о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;</li> <li>- содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения;</li> <li>- состав кредитного дела и порядок его ведения;</li> <li>- типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.</li> </ul>
	<p>ПК 2.3. Осуществлять сопровождение выданных кредитов</p>	<p><b>Практический опыт:</b> осуществления сопровождения выданных кредитов</p> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять акты по итогам проверок сохранности обеспечения;</li> <li>- оформлять и отражать в учете операции по выдаче кредитов физическим и юридическим лицам, погашению ими кредитов;</li> <li>- оформлять и вести учет обеспечения по предоставленным кредитам;</li> <li>- оформлять и отражать в учете начисление и взыскание процентов по кредитам;</li> <li>- вести мониторинг финансового положения клиента;</li> <li>- контролировать соответствие и правильность исполнения залогодателем своих обязательств;</li> <li>- оценивать качество обслуживания долга и кредитный риск по выданным кредитам;</li> <li>- выявлять причины ненадлежащего исполнения условий договора и выставлять требования по оплате просроченной задолженности;</li> <li>- выбирать формы и методы взаимодействия с заемщиком, имеющим просроченную задолженность;</li> <li>- разрабатывать систему мотивации заемщика, имеющего просроченную задолженность, и применять ее с целью обеспечения производства платежей с учетом индивидуальных особенностей заемщика и условий кредитного досье;</li> <li>- направлять запросы в бюро кредитных историй в соответствии с требованиями действующего регламента;</li> <li>- находить контактные данные заемщика в открытых источниках и специализированных базах данных;</li> <li>- подбирать оптимальный способ погашения просроченной задолженности;</li> <li>- планировать работу с заемщиком, имеющим</li> </ul>

		<p>просроченную задолженность, на основании предварительно проделанной работы и с учетом намерений заемщика по оплате просроченной задолженности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рассчитывать основные параметры реструктуризации и рефинансирования потребительского кредита;</li> <li>- оформлять и вести учет просроченных кредитов и просроченных процентов;</li> <li>- оформлять и вести учет списания просроченных кредитов и просроченных процентов;</li> <li>- использовать специализированное программное обеспечение для совершения операций по кредитованию.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способы и порядок предоставления и погашения различных видов кредитов;</li> <li>- способы обеспечения возвратности кредита, виды залога;</li> <li>- методы оценки залоговой стоимости, ликвидности предмета залога;</li> <li>- локальные нормативные акты и методические документы, касающиеся реструктуризации и рефинансирования задолженности физических лиц;</li> <li>- бизнес-культуру потребительского кредитования;</li> <li>- способы и порядок начисления и погашения процентов по кредитам;</li> <li>- порядок осуществления контроля своевременности и полноты поступления платежей по кредиту и учета просроченных платежей;</li> <li>- критерии определения проблемного кредита;</li> <li>- типовые причины неисполнения условий кредитного договора и способы погашения просроченной задолженности;</li> <li>- меры, принимаемые банком при нарушении условий кредитного договора;</li> <li>- отечественную и международную практику взыскания задолженности;</li> <li>- методологию мониторинга и анализа показателей качества и эффективности истребования просроченной и проблемной задолженности по потребительским кредитам.</li> </ul>
	<p>ПК 2.4. Проводить операции на рынке межбанковских кредитов</p>	<p><b>Практический опыт:</b> проведения операций на рынке межбанковских кредитов</p> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять возможность предоставления межбанковского кредита с учетом финансового положения контрагента;</li> <li>- определять достаточность обеспечения</li> </ul>

		<p>возвратности межбанковского кредита;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- пользоваться оперативной информацией о ставках по рублевым и валютным межбанковским кредитам, получаемой по телекоммуникационным каналам;</li> <li>- применять универсальное и специализированное программное обеспечение, необходимое для сбора и анализа информации для сотрудничества на межбанковском рынке;</li> <li>- пользоваться справочными информационными базами данных, необходимых для сотрудничества на межбанковском рынке;</li> <li>- оформлять и отражать в учете сделки по предоставлению и получению кредитов на рынке межбанковского кредита;</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядок оформления и учета межбанковских кредитов;</li> <li>- особенности делопроизводства и документооборот на межбанковском рынке;</li> <li>- основные условия получения и погашения кредитов, предоставляемых Банком России.</li> </ul>
	<p>ПК 2.5. Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.</p>	<p><b>Практический опыт:</b> формирования и регулирования резервов на возможные потери по кредитам</p> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рассчитывать и отражать в учете сумму формируемого резерва;</li> <li>- рассчитывать и отражать в учете резерв по портфелю однородных кредитов</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нормативные документы Банка России и внутренние документы банка о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери;</li> <li>- порядок оценки кредитного риска и определения суммы создаваемого резерва по выданному кредиту;</li> <li>- порядок и отражение в учете формирования и регулирования резервов на возможные потери по кредитам;</li> <li>- порядок и отражение в учете списания нереальных для взыскания кредитов.</li> </ul>
<p>ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (Агент банка)</p>	<p>Выполнение работ агента банка</p>	<p><b>Практический опыт:</b> консультирования клиентов по банковским продуктам и услугам</p> <p><b>Умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;</li> <li>- выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</li> <li>- выявлять потребности клиентов;</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- определять преимущества банковских продуктов для клиентов;</li> <li>- ориентироваться в продуктовой линейке банка;</li> <li>- консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</li> <li>- консультировать клиентов по тарифам банка;</li> <li>- выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;</li> <li>- формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</li> <li>- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;</li> <li>- переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;</li> <li>- формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>- осуществлять обмен опытом с коллегами;</li> <li>- организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>- использовать различные формы продвижения банковских продуктов;</li> <li>- осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.</li> </ul> <p><b>Знания:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;</li> <li>- классификацию банковских операций;</li> <li>- особенности банковских услуг и их классификацию;</li> <li>- параметры и критерии качества банковских услуг;</li> <li>- понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</li> <li>- структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;</li> <li>- определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;</li> <li>- понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;</li> <li>- продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;</li> <li>- основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;</li> <li>- организационно-управленческую структуру банка;</li> <li>- составляющие успешного банковского бренда;</li> <li>- роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;</li> </ul>
--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"><li>- понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;</li><li>- особенности продажи банковских продуктов и услуг;</li><li>- основные формы продаж банковских продуктов;</li><li>- политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;</li><li>- условия успешной продажи банковского продукта;</li><li>- этапы продажи банковских продуктов и услуг;</li><li>- организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;</li><li>- отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;</li><li>- способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;</li><li>- способы продвижения банковских продуктов;</li><li>- правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;</li><li>- принципы взаимоотношений банка с клиентами;</li><li>- психологические типы клиентов;</li><li>- приёмы коммуникации;</li><li>- способы выявления потребностей клиентов;</li><li>- каналы для выявления потенциальных клиентов</li></ul> <hr/>
--	--	---



### **3. Требования к выпускным квалификационным работам и методики их оценивания**

#### **3.1 Комплект оценочной документации демонстрационного экзамена. Показатели оценки результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена и методика перевода баллов в итоговую оценку**

Выбор компетенций и комплектов оценочной документации для целей проведения демонстрационного экзамена осуществляется колледжем самостоятельно на основе анализа соответствия содержания задания задаче оценки освоения образовательной программы по специальности 38.02.07 Банковское дело

Для проведения демонстрационного экзамена по специальности СПО 38.02.07 Банковское дело используется компетенция «Банковское дело», согласно стандартам, Ворлдскиллс Россия по специальности СПО 38.02.07 Банковское дело

Задание демонстрационного экзамена представляет собой практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в реальном времени.

Задания демонстрационного экзамена разрабатываются на основе профессиональных стандартов (при наличии) и с учетом оценочных материалов, разработанных Союзом Ворлдскиллс по конкретной компетенции.

Для проведения демонстрационного экзамена по стандартам WorldSkills Россия по компетенции «Банковское дело» для бизнеса используются оценочные материалы, разработанные экспертным сообществом WorldSkills и содержат комплекты оценочной документации (далее – КОД) нескольких уровней: КОД 1.1-1.2

Для проведения демонстрационного экзамена решением педагогического совета определён КОД 1.1

КОД содержит:

- 1) паспорт КОД с указанием:
  - а) перечня знаний, умений и навыков из Спецификации стандарта компетенции «Банковское дело», проверяемых в рамках КОД;
  - б) обобщенной оценочной ведомости;
  - в) количества экспертов, участвующих в оценке выполнения задания;
  - г) списка оборудования и материалов, запрещенных на площадке (при наличии).
- 2) инструкцию по охране труда и технике безопасности для проведения демонстрационного экзамена по стандартам WorldSkills Россия;
- 3) образец задания для демонстрационного экзамена по стандартам WorldSkills Россия;
- 4) инфраструктурный лист;
- 5) план проведения демонстрационного экзамена по стандартам WorldSkills Россия с указанием времени и продолжительности работы участников и экспертов;
- 6) план застройки площадки для проведения демонстрационного экзамена по стандартам WorldSkills Россия.

Результаты любой из форм государственной итоговой аттестации определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственных экзаменационных комиссий.

Баллы за выполнение заданий демонстрационного экзамена выставляются в соответствии со схемой начисления баллов, приведенной в комплекте оценочной документации.

Необходимо осуществить перевод полученного количества баллов в оценки: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Максимальное количество баллов, которое возможно получить за выполнение задания демонстрационного экзамена, принимается за 100%. Перевод баллов в оценку может быть осуществлен на основе таблицы 2.

Таблица 2 – Перевод баллов за выполненное задание демонстрационного экзамена в оценку

Оценка ГИА	«2»	«3»	«4»	«5»
Отношение полученного количества баллов к максимально возможному (в процентах)	0,00% -	11,00% -	40,00% -	70,00% -
	10,99%	39,99%	69,99%	100,00%

Результаты победителей и призеров чемпионатов профессионального мастерства, проводимых союзом либо международной организацией "WorldSkills International", осваивающих ООП СПО, засчитываются в качестве оценки "отлично" по демонстрационному экзамену.

### 3.2 Требования к дипломным работам, порядок их защиты, методика оценивания

Темы дипломных работ определяются колледжем. Студенту предоставляется право выбора темы работы, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика дипломной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования.

Закрепление за студентами тем дипломных работ и назначение руководителей осуществляется распоряжением Директора колледжа.

Выполненная дипломная работа в целом должна:

- соответствовать разработанному заданию;
- включать анализ источников по теме с обобщениями и выводами, сопоставлениями и оценкой различных точек зрения;
- продемонстрировать требуемый уровень подготовки выпускника, его способность и умение применять на практике освоенные знания, практические умения, общие и профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО.

Задание на дипломную работу выдается студенту не позднее чем за две недели до начала производственной практики (преддипломной)

Для подготовки дипломной работы студенту назначается руководитель.

К каждому руководителю может быть одновременно прикреплено не более восьми выпускников.

В обязанности руководителя входят:

- разработка задания на подготовку дипломной работы;
- разработка совместно со студентом плана дипломной работы;
- консультирование по вопросам содержания и последовательности выполнения дипломной работы;
- оказание помощи в подборе необходимых источников;
- контроль хода выполнения работы в форме регулярного обсуждения руководителем и студентом хода работ;
- оказание помощи в подготовке презентации и доклада для защиты дипломной работы.

После завершения подготовки студентом дипломной работы руководитель представляет письменный отзыв о работе студента в период подготовки дипломной работы.

Дипломные работы могут подлежать рецензированию. Для проведения рецензирования указанная работа направляется рецензенту из числа лиц, не являющемуся работником данной образовательной организации, либо организации, по материалам которой выполнена дипломная работа. Рецензент проводит анализ работы и представляет письменную рецензию на указанную работу. Дипломная работа, отзыв и рецензия передаются в государственную экзаменационную комиссию не позднее чем за два календарных дня до дня защиты дипломной работы.

### **3.3. Структура и содержание выпускной квалификационной работы**

Выпускная квалификационная работа начинается с титульного листа и включает следующие разделы:

- содержание;
- введение;
- основная часть (теоретическая часть, практическая часть, аналитическая часть)
- заключение;
- библиографический список;
- приложения.

Выполнение выпускной квалификационной работы должно вестись в соответствии с графиком и заданием, разработанным руководителем совместно с обучающимся.

Задание на выпускную квалификационную работу, заполняется в соответствии с типовой формой. Задание, отзыв и рецензия хранятся отдельно и прилагаются к выпускной квалификационной работе.

Задание в объем ВКР не входит и лист задания не нумеруется.

Титульный лист является первым листом ВКР и заполняется по форме, утвержденной в образовательной организации. Надписи выполняются на компьютере. Номер страницы на титульном листе не указывают.

Содержание представляет собой отдельную страницу, где последовательно излагаются: введение, название разделов и подразделов, заключение, библиографический список, наименование приложений, с указанием номеров страниц начала каждого структурного элемента работы.

Во введении приводится обоснование актуальности выбранной темы, определяется объект, предмет и методы исследования, формулируются цель и задачи исследования, приводится характеристика источников информации, структура работы.

Объем введения не должен превышать 3 страниц.

Содержание работы заключается в отражении своего собственного понимания и осмысления вопроса на основе изучения источников информации, материалов преддипломной практики и оценки тех или других аспектов теории и концепций со ссылкой на их авторов. Ссылка на автора и источник обязательна.

Основная часть ВКР включает теоретическую, практическую и аналитическую часть.

В теоретической части анализируются основные проблемы выбранной темы, отражаются мнения различных авторов, приводятся выводы обучающегося, теоретические аспекты развития или совершенствования выбранной проблемы. В данном блоке обобщается нормативный материал и сведения из разных литературных источников по данной теме, излагается аргументированный авторский подход к рассмотренным концепциям, точкам зрения. Обзор должен носить проблемный, а не хронологический характер, он должен раскрывать состояние вопроса по разным литературным источникам. Название этого раздела должно соответствовать выбранной теме, но не должно её дублировать.

Важна правильная трактовка понятий, их точность и научность. Используемые термины и формулы должны быть общепринятыми или приводиться со ссылкой на автора с указанием источника и страницы. Например: [3, с. 18].

Теоретическую часть работы рекомендуется написать до прохождения преддипломной практики, что позволит обучающемуся сконцентрировать внимание на анализе необходимой информации.

Содержание первой части включает не менее 2-3 подразделов (параграфов), объем каждого подраздела не менее 4 страниц, объем теоретической части 10-12 страниц.

Вторая часть ВКР должна отражать практический опыт банка, в котором обучающийся проходит преддипломную практику, по теме ВКР. В зависимости от темы выпускной квалификационной работы, освещаются аналитические, финансово-расчетные и маркетинговые вопросы. Она включает - организационно-экономическую характеристику объекта исследования, анализ исследуемого вопроса и выявление резервов улучшения.

Этот раздел представляет собой расчетно-практическую часть работы и выполняется по материалам, собранным в период преддипломной практики. Объем раздела 25-30 страниц, т.е. практическая часть должна составлять 50-60 % всей работы.

Третья часть – рекомендации по улучшению состояния исследуемого вопроса, в соответствии с проведенным анализом и выявленными недостатками, необходимо разработать предложения по совершенствованию. Объем раздела 10-15 страниц.

Заключение содержит обобщение проведенных исследований и выводы с их кратким обоснованием в соответствии с поставленной целью и задачами, раскрывает значимость полученных результатов. Выводы должны быть четко сформулированными, отражать суть выполненной выпускной квалификационной работы.

Рекомендуемый объем заключения 3-4 страницы.

Заключение лежит в основе доклада обучающегося на защите ВКР.

Список сокращений (оформляется при необходимости, размещается перед введением, лист не нумеруется) должен включать расшифровку применяемых в работе сокращений наименований учреждений, структурных подразделений, библиографических данных, понятий и слов. Перечень должен располагаться столбцом. Слева в алфавитном порядке приводят сокращения, условные обозначения, символы, единицы физических величин и термины, справа - их детальную расшифровку.

Библиографический список включает источники (в том числе электронные) и литературу, использованные обучающимся в ходе подготовки и написания работы и содержит не менее 20-30 наименований. Список использованных источников должен содержать библиографическое описание законодательных и нормативно-методических материалов, научных и учебных периодических изданий, использованных при написании работы.

Приложения содержат вспомогательный материал (копии документов, отчетные, статистические данные, промежуточные расчеты, диаграммы, схемы, большие таблицы и т. д.), который целесообразно включать в основные разделы. Приложения располагают в строгой последовательности, по мере их упоминания в тексте работы. Каждое приложение должно иметь название и обозначаться заглавной буквой алфавита. Запрещается помещать в приложения неоформленные бланки документов.

Приложения располагаются в конце выпускной квалификационной работы после списка использованных источников.

Приложения в объем ВКР не входят.

Объем Выпускной квалификационной работы должен составлять не более 50 – 60 страниц.

### **3.3. Порядок оценки результатов дипломного проекта (работы)**

Выпускная квалификационная работа оценивается на основании:

- отзыва руководителя;
- отзыва официального рецензента (при наличии);
- коллегиального решения Государственной экзаменационной комиссии.

Работа, претендующая на отличную оценку, должна соответствовать следующим требованиям:

*Содержательные требования:*

- Корректно сформулированная тема (проблема) исследования.
- Четкое обоснование научной и/или практической актуальности темы.
- Актуальность (научная и/или практическая) должна содержать формулировку проблемной ситуации.
- Введение, соответствующее требованиям к работе.
- Полнота раскрытия заявленной темы и решения поставленных задач.
- Отсутствие прямых заимствований и пространного цитирования.
- Присутствие авторского исследования или/и самостоятельного вторичного анализа.
- Наличие теоретического и эмпирического материала (для теоретической или методологической работы – самостоятельного теоретического исследования).
- Описание эмпирической базы, соответствующее требованиям.
- Стилистика и орфография текста должна соответствовать научному формату работы.

*Формальные требования:*

- Объем – 50–60 страниц (без приложений).
- Структура соответствует требованиям.
- Оформление работы согласно требованиям.
- Список используемых источников, оформленный согласно требованиям.
- Нумерация страниц (на первой странице и странице содержания номер не указывается, но подразумевается).
- Иллюстративный материал (таблицы, рисунки и т.п.) должны быть оформлены согласно требованиям (иметь названия, нумерацию и т.д.).

### **3.5. Порядок защиты и критерии оценки ВКР**

Защита выпускной квалификационной работы является важным завершающим этапом учебного процесса.

К защите выпускных квалификационных работ допускаются обучающиеся:

- успешно выполнившие весь учебный план;
- защитившие отчет о прохождении преддипломной практики;
- представившие в установленный срок выпускную квалификационную работу с положительным отзывом руководителя и рецензией.

Защита выпускной квалификационной работы проходит перед Государственной комиссией на открытом заседании, где помимо членов комиссии присутствует научный руководитель.

К своей защите обучающийся-выпускник должен:

- подготовить речь (вступительное слово);
- подготовить презентацию;
- при необходимости подготовить раздаточный материал для всех членов комиссии.

Содержание вступительного слова и раздаточного (демонстрационного) материала должно быть согласовано с руководителем.

Вступительное слово должно содержать краткое, но четкое изложение основных положений выпускной квалификационной работы. Желательно, чтобы обучающийся излагал основное содержание своей работы свободно, не читая письменного текста. Время на доклад - 10-12 минут.

После вступительного слова обучающийся отвечает на вопросы от членов комиссии. Количество вопросов, задаваемых при защите выпускной квалификационной работы, не ограничивается. Вопросы могут быть как непосредственно связанные с темой выпускной квалификационной работы, так и не связанные с ней. Обучающийся может

отвечать на вопросы либо сразу, либо в заключительном слове. При подготовке ответов на вопросы

он имеет право пользоваться своей выпускной квалификационной работой. Ответы на вопросы должны быть убедительны, теоретически обоснованы, а при необходимости подкреплены цифровым материалом. Следует помнить, что ответы на вопросы, их полнота и содержательность влияют на оценку по защите выпускной работы.

Общую оценку за выпускную квалификационную работу и процедуру защиты члены государственной экзаменационной комиссии выставляют коллегиально с учетом содержания ВКР и процедуры защиты.

При определении окончательной оценки по защите дипломной работы учитываются:

- доклад выпускника по каждому разделу;
- ответы на вопросы;
- оценка рецензента (при наличии);
- отзыв руководителя.

При этом оценивается соответствие:

- содержания работы заявленной теме;
- глубины раскрытия темы ВКР значимости проблемы исследования;
- оформления работы требованиям ГОСТ;
- результатов обучения требованиям, предусмотренным ФГОС СПО.

Основными оценками качества и эффективности ВКР являются:

- важность (актуальность) работы для внутренних и/или внешних потребителей;
- новизна результатов работы;
- практическая значимость результатов работы;
- эффективность и результативность (социальный, экономический, информационный)
- эффект, эффект использования результатов работы в учебном процессе);
- уровень практической реализации.

«Отлично» - выставляется в случае, если квалификационная работа посвящена актуальной и научно значимой теме, исследование базируется на анализе ситуации по данной проблеме и автор работы, продемонстрировал необходимые навыки анализа источников. Работа состоит из теоретического раздела и описания практической реализации, которая демонстрирует приобретенные общие и профессиональные компетенции по специальности. В работе присутствует обстоятельный анализ проблемы, последовательно и верно определены цели и задачи. Работа имеет четкую внутреннюю логическую структуру. В ходе защиты автор уверенно и аргументировано ответил на замечания и вопросы членов комиссии, а сам процесс защиты продемонстрировал полную разработанность избранной проблемы и компетентность выпускника.

«Хорошо» - выставляется в случае, если работа посвящена актуальной и научно значимой теме, исследование базируется на анализе ситуации по данной проблеме и автор работы, продемонстрировал необходимые навыки анализа источников. Работа состоит из теоретического раздела и описания практической реализации, которая демонстрирует приобретенные навыки которая демонстрирует приобретенные общие и профессиональные компетенции по специальности. В работе присутствует обстоятельный анализ проблемы, последовательно и верно определены цели и задачи. Работа имеет четкую внутреннюю логическую структуру. В ходе защиты автор достаточно полно и обоснованно ответил на замечания и вопросы членов комиссии, а сам процесс защиты продемонстрировал необходимую и в целом доказанную разработанность избранной научной проблемы. Вместе с тем, работа содержит ряд недостатков, не имеющих принципиального характера.

«Удовлетворительно» - выставляется в случае, если студент продемонстрировал слабые знания некоторых научных проблем в рамках тематики квалификационной

работы. В процессе защиты работы, в тексте ВКР, в представленных презентационных материалах допущены значительные фактические ошибки. В случае отсутствия четкой формулировки актуальности, целей и задач ВКР. Работа не полностью соответствует всем формальным требованиям, предъявляемым к подобного рода работам.

«Неудовлетворительно» выставляется за работу, которая не носит элементы исследовательского характера, имеет поверхностно изложенный материал темы, отсутствуют практические расчеты, работа не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях. В отзыве руководителя имеются серьезные критические замечания по содержанию работы. При её защите обучающийся проявляет неуверенность, затрудняется отвечать на вопросы комиссии по теме исследования. А также случае, если в процессе защиты ВКР выявились факты плагиата основных результатов работы, несоответствие заявленных в ВКР полученных результатов, реальному состоянию дел, необоснованность достаточно важных для данной ВКР высказываний, достижений и разработок

Результаты защиты обсуждаются Государственной комиссией на закрытом заседании и объявляются в тот же день после оформления протоколов работы комиссии.

Решение об окончательной оценке по защите выпускной квалификационной работы основывается на отзыве руководителя, внешней рецензии, выступлении и ответах обучающегося-выпускника в процессе защиты, а также результатах демонстрационного экзамена.

Итоговая оценка за защиту выпускной квалификационной работы в итоговый протокол выставляется как среднее арифметическое между оценкой за демонстрационный экзамен и защиту дипломной работы. В случае невозможности определить среднее арифметическое значение обучающемуся в качестве итоговой оценки за защиту выпускной квалификационной работы выставляется наибольшая оценка их двух выполненных ее вида.

Оценка по защите выпускной квалификационной работы определяется баллами: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценки выпускным квалификационным работам даются членами экзаменационной комиссии после закрытого обсуждения и объявляются обучающимся в тот же день после подписания соответствующего протокола заседания комиссии.

Председатель Государственной аттестационной комиссии объявляет обучающимся решение комиссии о выставленных оценках и присвоении квалификации по указанной специальности.

#### Схема формирования итоговой оценки при защите выпускной квалификационной работы

Оценивание уровня сформированности компетенций в процессе защиты ВКР осуществляется на основании анализа текста ВКР, презентационных материалов, доклада студента, ответов на вопросы, отзыва руководителя, отзыва рецензента (при наличии)

#### Характеристика ВКР

Критерии оценки	Индикатор	Оценка
Актуальность выбранной темы, обоснованность значимости проблемы для объекта исследования	В работе четко обоснована актуальность темы ВКР с точки зрения значимости проблемы исследования. Формулировки точные и аргументированные.	отлично
	В работе недостаточно полно обоснована актуальность темы ВКР и значимость проблемы исследования. Допускаются отдельные недочеты в формулировках.	хорошо
	Актуальность темы ВКР обоснована не точно. Значимость проблемы исследования сформулирована фрагментарно.	удовлетворительно
	В работе не обоснована актуальность проблемы.	неудовлетворительно
Содержательность и глубина	В работе обоснована теоретическая значимость исследования, отражена его связь с задачами	отлично

Критерии оценки	Индикатор	Оценка
проведенного теоретического исследования поставленной проблемы	профессиональной деятельности. Работа содержит рекомендации по использованию результатов проведенного исследования на практике.	
	В работе не четко обоснована теоретическая значимость исследования, отражена связь исследования с задачами профессиональной деятельности. Работа содержит элементы рекомендаций по использованию результатов проведенного исследования на практике.	хорошо
	В работе не обоснована теоретическая значимость исследования, связь исследования с задачами профессиональной деятельности не четко определена.	удовлетворительно
	Не отражаются вопросы практического применения и внедрения результатов исследования в практику; неумение анализировать научные источники, делать необходимые выводы.	неудовлетворительно
Четкость формулировок цели и задач исследования, методическая грамотность	Цель и задачи исследования грамотно сформулированы, структура работы им полностью соответствует. Правильно выбраны и применены необходимые методы исследования.	отлично
	Цель и задачи грамотно сформулированы, структура работы в основном им соответствует. Имеются незначительные ошибки в выборе и/или применении методов исследования.	хорошо
	Цель и задачи сформулированы недостаточно четко, слабо связаны со структурой работы. Имеются грубые ошибки в выборе и/или применении методов исследования.	удовлетворительно
	Аппарат исследования не продуман или отсутствует его описание; не сформулированы цель и задачи.	неудовлетворительно
Логичность изложения материала. Наличие аргументированных выводов по результатам работы, их соответствие целевым установкам	В работе имеется четкая структура, внутреннее единство и композиционная целостность, логическая последовательность изложения материала. Сделаны аргументированные выводы по результатам работы, они соответствуют целевым установкам.	отлично
	Материал изложен логично и последовательно, но имеются недочеты в структуре работы. Сделаны выводы по результатам работы, но они не всегда аргументированы. Выводы в основном соответствуют целевым установкам.	хорошо
	В работе отсутствует внутреннее единство, имеются нарушения в логике и последовательности изложения материала. Выводы поверхностные, не всегда соответствуют целевым установкам.	удовлетворительно
	В работе отсутствует внутреннее единство и выводы	Неудовлетворительно
Наличие обоснованных предложений по совершенствованию деятельности организации, изложение своего видения перспектив дальнейшего исследования проблемы	В работе содержатся самостоятельно сформулированные предложения по совершенствованию деятельности в организации, имеются обоснования, намечены пути дальнейшего исследования темы. (Возможно наличие акта внедрения)	отлично
	В работе сформулированы предложения по совершенствованию деятельности организации, однако обоснования выполнены недостаточно корректно. Видение перспектив дальнейших исследований не структурированное.	хорошо
	Рекомендации по совершенствованию деятельности организации носят формальный характер. Видение перспектив дальнейших исследований отсутствует.	удовлетворительно
	Работа не носит самостоятельного исследовательского характера; не содержит анализа и практического разбора деятельности объекта исследования; не имеет выводов и рекомендаций.	неудовлетворительно



Критерии оценки	Индикатор	Оценка
Уровень языковой и стилистической грамотности	Высокий уровень языковой и стилистической грамотности. В работе отсутствуют речевые и орфографические ошибки. Автор свободно владеет деловым стилем речи.	отлично
	В работе допущены некоторые стилистические и речевые погрешности, при этом автор хорошо владеет деловым стилем речи.	хорошо
	Недостаточное владение деловым стилем речи. В работе имеются различного рода ошибки; опечатки исправлены не полностью.	удовлетворительно
Качество оформления работы	Работа оформлена в соответствии со всеми требованиями, предъявляемыми к ВКР.	неудовлетворительно
	Имеются незначительные недочеты в оформлении.	отлично
	Много недочетов в оформлении.	хорошо
	Работа имеет вид компиляции из немногочисленных источников без оформления ссылок на них или полностью заимствована.	удовлетворительно
	Оформление работы не соответствует требованиям, предъявляемым к ВКР, поверхностное знакомство со специальной литературой; минимальный библиографический список. неудовлетворительно	неудовлетворительно

### Уровень сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (ФГОС)	Индикаторы	Оценка
Уровень сформированности общих компетенций	Высокий уровень	отлично
	Средний уровень	хорошо
	Низкий уровень	удовлетворительно
	Не сформирован	неудовлетворительно
Уровень сформированности профессиональных компетенций	Высокий уровень	отлично
	Средний уровень	хорошо
	Низкий уровень	удовлетворительно
	Не сформирован	неудовлетворительно

#### 4. Примерный перечень тем выпускных квалификационных работ

##### ПМ 01. Ведение расчетных операций.

1. Расчётно-кассовое обслуживание в коммерческом банке и методы повышения его эффективности.
2. Особенности организации расчётно-кассового обслуживания в коммерческом банке.
3. Расчётно-кассовое обслуживание физических лиц в коммерческом банке и методы повышения его эффективности.
4. Особенности организации расчётно-кассового обслуживания физических лиц в коммерческом банке.
5. Расчётно-кассовое обслуживание корпоративных клиентов в коммерческом банке и методы повышения его эффективности.
6. Особенности организации расчётно-кассового обслуживания корпоративных клиентов в коммерческом банке.
7. Расчётно-кассовое обслуживание клиентов коммерческого банка посредством дистанционных каналов.
8. Совершенствование системы дистанционного банковского обслуживания в коммерческом банке.
9. Особенности системы дистанционного банковского обслуживания физических

лиц, перспективы развития.

10. Основные инструменты, используемые при расчетных операциях юридических лиц, влияющие на повышение доходности коммерческого банка.

11. Методы повышения эффективности обслуживания корпоративных клиентов в коммерческом банке.

12. Методы повышения эффективности обслуживания физических лиц в коммерческом банке

13. Организация расчётов с использованием платёжных карт в коммерческом банке.

14. Особенности организации обслуживания клиентов с использованием платёжных карт в коммерческом банке.

15. Перспективы развития безналичных расчетов с использованием платежных карт в РФ.

16. Оценка эффективности проведения расчетов по операциям с платёжными картами в коммерческом банке.

17. Рынок платёжных карт в РФ: проблемы и перспективы развития.

18. Особенности организации межбанковских расчетов и методы повышения их эффективности в коммерческом банке

19. Анализ эффективности межбанковских расчетов и способы их совершенствования

20. Проблемы и методы совершенствования безналичных расчетов в коммерческом банке.

21. Особенности, проблемы и перспективы расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней.

22. Национальная платежная система РФ: проблемы и перспективы развития.

23. Национальная система платёжных карт РФ: проблемы и перспективы развития.

24. Национальная система платёжных карт «МИР»: проблемы и перспективы развития.

25. Проблемы и перспективы развития банковских операций с драгоценными металлами.

26. Современные системы международных расчетов: проблемы и перспективы развития

27. Валютные операциями коммерческого банка, пути повышения их эффективности

28. Совершенствование системы организации и учета кассовых операций банка

29. Аккредитивная форма расчетов, преимущества и недостатки ее применения на территории РФ.

30. Особенности организации работы с эскроу-счетами в коммерческом банке: проблемы и перспективы развития.

31. Вклады физических лиц как источник формирования ресурсной базы коммерческого банка.

32. Депозиты юридических лиц как источник формирования ресурсной базы коммерческого банка.

33. Организация работы в коммерческом банке с банковскими вкладами физических лиц.

34. Организация работы в коммерческом банке с депозитами юридических лиц.

35. Особенности организации работы коммерческого банка со сберегательными и депозитными сертификатами.

36. Анализ доходности банковских продуктов в рамках расчётно-кассового обслуживания клиентов коммерческого банка.

37. Анализ и оценка устойчивости ресурсной базы коммерческого банка.

38. Анализ и учет операций коммерческого банка с иностранной валютой.

39. Анализ развития розничных банковских услуг в РФ.

40. Анализ структуры депозитов коммерческого банка.
41. Депозитная политика коммерческого банка и направления ее развития.
42. Деятельность коммерческого банка на рынке драгоценных металлов.
43. Деятельность коммерческого банка на рынке ценных бумаг.
44. Роль маркетплейса на банковском рынке: проблемы и перспективы развития.
45. Система быстрых платежей: проблемы и перспективы развития.
46. Экосистемы: роль на банковском рынке и перспективы развития.
47. Цифровой рубль: проблемы и перспективы развития.
48. Информационные технологии в деятельности коммерческого банка.
49. Цифровизация банковского сектора: проблемы и перспективы развития.
50. Текущее состояние и перспективы банковской информатизации.

## **ПМ 02. Осуществление кредитных операций.**

1. Рынок банковского кредитования в РФ: проблемы и перспективы развития.
2. Кредитование в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
3. Виды кредитов, предоставляемые коммерческими банками РФ.
4. Анализ управления кредитным риском в коммерческом банке на примере ...
5. Комплексная оценка кредитоспособности заемщика: современная практика и проблемы.
6. Кредитная политика коммерческого банка на примере ...
7. Кредитный риск и его влияние на финансовые результаты коммерческого банка.
8. Анализ кредитных продуктов коммерческого банка.
9. Анализ использования залога в практике кредитной организации.
10. Нейронная сеть как инструмент оценки кредитоспособности заемщика.
11. Роль банковского кредита в развитии реального сектора экономики.
12. Рынок банковского кредитования физических лиц в РФ: проблемы и перспективы развития.
13. Кредитование физических лиц в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
14. Виды потребительских кредитов, предоставляемых коммерческими банками.
15. Анализ кредитного риска при потребительском кредитовании.
16. Анализ кредитоспособности заемщика - физического лица в коммерческом банке.
17. Страхование потребительских кредитов как способ обеспечения возвратности.
18. Рынок автокредитования физических лиц в РФ: проблемы и перспективы развития.
19. Автокредитование физических лиц в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
20. Рынок ипотечного жилищного кредитования в РФ: проблемы и перспективы развития.
21. Ипотечное жилищное кредитование в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
22. Ипотечное кредитование как механизм реализации национального проекта «Доступное жилье».
23. Рынок кредитных карт в РФ: проблемы и перспективы развития.
24. Кредитование с помощью кредитных карт в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
25. POS-кредитование в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
26. Образовательный кредит в системе финансирования профессионального образования в РФ.
27. Рынок банковского кредитования юридических лиц в РФ: проблемы и перспективы развития.

28. Кредитование юридических лиц в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
29. Виды корпоративных кредитов, предоставляемых коммерческими банками.
30. Комплексный анализ финансового состояния предприятия - основа его кредитоспособности.
31. Ипотечное кредитование в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
32. Рынок кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ: проблемы и перспективы развития.
33. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
34. Виды кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства, предоставляемых коммерческими банками.
35. Анализ рисков кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в коммерческом банке.
36. Проблемы анализа кредитоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства и методы его решения.
37. Проектное финансирование в коммерческом банке: организация и перспективы развития.
38. Лизинговые операции коммерческих банков: проблемы и перспективы развития.
39. Факторинговые операции коммерческих банков: проблемы и перспективы развития.
40. Синдицированное кредитование в РФ: проблемы и перспективы развития.
41. Деятельность бюро кредитных историй, их роль в развитии кредитного процесса.
42. Анализ и оценка эффективности кредитования клиентов коммерческого банка.
43. Анализ кредитного портфеля коммерческого банка на примере ...
44. Кредитный договор и его роль в повышении эффективности использования кредита.
45. Банковская деятельность в сфере обеспечения возвратности кредитов.
46. Залог как форма обеспечения возвратности кредита.
47. Коллекторский бизнес и его роль в кредитном процессе.
48. Межбанковские кредиты, проблемы их развития в современных условиях.
49. Межбанковский кредитный рынок: функции, механизм функционирования и перспективы развития.
50. Организация работы банка с проблемными заемщиками.
51. Разработка новых кредитных продуктов коммерческим банком.
52. Управление кредитным портфелем кредитной организации.

## **5. Примерные задания для демонстрационного экзамена**

### **5.1 Примерные задания для демонстрационного экзамена по комплекту оценочной документации № 1.1 по компетенции № Т48 «Банковское дело»**

#### **Модули с описанием работ**

#### **Модуль 1: Консультирование клиентов, сервис, презентация банковских продуктов**

Для выполнения задания необходимо составить презентацию по банковскому продукту. Количество слайдов – не более 20. В презентации должно быть дано общее представление о кредитной организации, ее финансовых показателях, рейтингах, а также подробная карта банковских продуктов. С помощью презентации участник должен грамотно, учитывая все правила общения с клиентом, провести консультацию.

Критерии оценки: умение произвести подбор необходимого клиенту банковского продукта, осуществление коммуникации с клиентом, работа с банковскими документами, верное использование общепринятой терминологии по компетенции, пользоваться персональным компьютером и программными продуктами.

**Задание (вариант 1):** оформить презентацию и дать подробную информацию клиенту по линейке страховых программ (выбор банка по жеребьёвке устанавливает главный эксперт).

**Задание (вариант 2):** оформить презентацию и дать подробную информацию клиенту по линейке потребительского кредитования (выбор банка по жеребьёвке устанавливает главный эксперт).

## **Модуль 2: Организация кредитной работы**

Участникам необходимо провести переговоры с клиентом по вопросам кредитования и осуществить выдачу кредита. Участник должен уметь оформлять кредитные договоры; проводить оценку и анализ финансового положения заемщика (юридического лица) и технико-экономическое обоснование кредита; определять платежеспособность физических лиц; проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредита, составлять заключение о возможности предоставления кредита, рассчитывать максимальную сумму кредита, составлять график платежей по кредиту и процентам, оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов; формировать кредитные дела клиентов, рассчитывать суммы формируемого резерва.

Критерии оценки: оформление кредитных договоров и сопутствующих документов; оценка и анализ финансового положения заемщика (юридического лица) и технико-экономическое обоснование кредита; определение платежеспособности физических лиц; проверка полноты и подлинности документов заемщика для получения кредита, проверка качества и достаточности обеспечения возвратности кредита; составление графика платежей по кредиту и процентам, формирование кредитных дел клиентов; расчет суммы формируемого резерва.

**Задание:** к специалисту банка обратился клиент физическое лицо для консультации по вопросу получения им ипотечного кредита и дальнейшего оформления банковского продукта. Необходимо проконсультировать клиента, разъяснить условия выдачи кредита и подобрать продукт в соответствии с потребностью клиента, определить пакет документов, которые должен предоставить клиент в соответствии с выбранным кредитом, объяснить условия обязательного страхования имущества, провести оценку его платежеспособности и вероятность получения кредита. Оформить сделку.

**Информация о клиенте:** клиент Стенчиков Степан Сергеевич, 1986 года рождения. Паспортные данные: 4605 № 786676, выдан ГУ МВД по Московской области. Адрес регистрации (совпадает с фактическим адресом проживания): 141041, Московская область, Наро-Фоминский район, п. Калинин, дом 258, кв. 39. Место работы и должность: ООО «Магнит», программист. 4,5 года в компании. Образование высшее, техническое. Ежемесячный доход: 116 000 рублей в месяц. Имеется дополнительный заработок в размере 32 000 рублей в месяц. Клиент имеет двоих несовершеннолетних детей в возрасте 3 лет и 5 лет. Расходы на съём жилья составляют 17 000 рублей в месяц. Супруга работает в детском саду, заработок составляет 21 000 рублей. Цель кредита: приобретение трёхкомнатной квартиры в новостройке. Стоимость объекта недвижимости: 6 848 000 рублей. Первоначальный взнос, имеющийся в распоряжении клиента – 2 500 000 рублей. Клиент получает зарплату в выбранном для кредитования банке.

### **5.2 Примерные задания для демонстрационного экзамена по комплекту оценочной документации № 1.2 по компетенции № Т48 «Банковское дело»**

## Модули с описанием работ

### Модуль 1

Участнику необходимо знать порядок осуществления расчетно-кассового обслуживания клиентов и уметь оформлять договоры банковского счета с клиентами, проверять правильность и полноту оформления расчетных документов, открывать и закрывать лицевые счета в валюте Российской Федерации и иностранной валюте, проводить обменные операции, применять нормативные акты, регулирующие данную деятельность.

Критерии оценки: умение осуществить перевод денежных средств с оформлением всех необходимых документов, оформление кассовых документов по приему и выдаче денежной наличности в валюте Российской Федерации и иностранной валюте, осуществление правильного алгоритма действий кассовых сотрудников банка, грамотное планирование своей работы, оценка сроков исполнения, продумывание алгоритма действий.

**Задание:** к специалисту Банка обратился клиент для получения консультации по вопросу расчетно-кассового обслуживания (РКО) для ИП.

- Необходимо проконсультировать клиента, разъяснить условия РКО и подобрать тариф в соответствии с потребностью клиента, определить пакет документов, которые должен предоставить клиент в соответствии с выбранным тарифом, проверить правильность заполненных документов, объяснить условия обязательных платежей и сделать приблизительный расчет стоимости РКО в месяц. Помочь клиенту оформить взнос наличных на открытый в банке счёт и проверить подлинность вносимых купюр.

- Заполнить платёжное поручение на перечисление денежных средств и осуществить платёж.

- Произвести обмен валюты, предоставляемой клиентом, как физическим лицом.

**Информация о клиенте:** клиент ИП Иванов Иван Иванович. Адрес регистрации: г. Екатеринбург, ул. Луначарского, д. 34, кв. 26. Паспорт РФ 6505 №123456, выдан 29.09.2015 г. ОВД г. Екатеринбурга.

**Реквизиты для заполнения платёжного поручения:**

Платательщик: ИП Иванов И.И., ИНН 173728774496,

Расчётный счёт: 40802810450260001468

Банк плательщика: название банка, БИК и корр/сч. того банка, что выпал по жеребьёвке.

Получатель: ООО «Рога и копыта», ИНН/КПП 1747028250/174701001

Расчётный счёт: 4070281045026010822

Банк получателя: ПАО Россельхозбанк, г. Владимир

БИК: 041725217, корр/сч. 3010181000000000217

Основание: за поставку товаров согласно счёту №125-п от 29.05.2021 г.

Недостающие реквизиты дополните произвольными данными.

Сумма платежа: 40 000 руб.

Так же, Банк получил от клиента 15 000 рублей для обмена на иностранную валюту (EUR). Необходимо осуществить обмен, используя текущий банковский курс покупки/продажи валюты и правила организации валютно-обменных операций в кредитной организации.

### Модуль 2

Участникам необходимо грамотно, учитывая все правила общения с клиентом, осуществить продажу банковского продукта, провести кросспродажи. Знать процедуру, условия, порядок оформления продажи и стоимости оказания банковских продуктов и услуг.

Критерии оценки: подбор необходимого клиенту банковского продукта (услуги), оформление продажи банковского продукта (услуги), проведение необходимых расчетов, осуществление коммуникации с клиентом, работа с банковскими документами, владение

средствами оргтехники.

**Задание:** в банк обратился клиент – юридическое лицо (ООО «Рога и копыта») для размещения денежных средств. Необходимо проконсультировать клиента по депозитным продуктам, объяснить условия, выбрать оптимальный для клиента продукт, рассчитать проценты по депозиту на момент окончания срока действия. Совершить кросс-продажу.

**Информация о клиенте:** Иванов Иван Иванович, генеральный директор ООО «Рога и копыта» ИНН 7719783219, 612000 г. Екатеринбург, улица Мамина-Сибиряка, д. 29, кабинет 25. Паспортные данные: паспорт РФ 6505 №123456, выдан 29.09.2015 г. ОВД г. Екатеринбурга. Планируется разместить 500 000 рублей на выгодных долгосрочных условиях с возможностью пополнения.

**Кросс-продажа:** сотрудник должен предложить, как минимум два кросс-продукта на своё усмотрение. От того, как он предложит, зависит, согласится ли клиент.

## 6. Примерные критерии оценки и количество начисляемых баллов (судейские и объективные) для демонстрационного экзамена

### 6.1 Примерные критерии оценки и количество начисляемых баллов (судейские и объективные) для демонстрационного экзамена по комплекту оценочной документации № 1.1 по компетенции № Т48 «Банковское дело»

Общее максимально возможное количество баллов задания по всем критериям оценки составляет 58.

№ п/п	Модуль, в котором используется критерий	Критерий	Баллы		
			Судейские	Объективные	Общие
1	1	Консультирование клиентов, сервис, презентация банковских продуктов	6	15	21
2	2	Организация кредитной работы	10	21	31
Итого			16	36	52

### Примерные критерии оценивания модуль 1.

№	Критерий	Баллы
Объективные критерии		
О1	Понимать и верно использовать общепринятую терминологию по компетенции, дресс-код. <b>Вычесть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
О2	Проведение консультации по операциям с банковскими продуктами (названы преимущества, рассказали о дополнительных продуктах и услугах банка). <b>Вычесть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
О3	Демонстрация презентации (презентация содержит необходимую информацию – рейтинговую оценку, разобраны тарифы условия и документы) <b>Вычесть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый</b>	2

	<b>невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	
04	Осуществление коммуникации с клиентом (использует доброжелательную интонацию, улыбку; поинтересовался, как обращаться к клиенту, в конце общения поблагодарил клиента за обращение в дальнейшем). <b>Вычесть все баллы если не выполнено.</b>	2
05	Пользование персональным компьютером, программными продуктами. <b>Вычесть все баллы если не выполнено.</b>	2
06	Представление необходимой информации клиенту и способность быстро ориентироваться в ситуации клиента. <b>Вычесть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
07	Оперативное принятие решения по предложению клиенту дополнительного банковского продукта <b>Вычесть все баллы если не выполнено.</b>	2
08	Использование выделенного времени <b>Вычесть все баллы если не выполнено.</b>	2
Судейские критерии		
J1	Поддержание порядка на рабочем столе	0-3
J2	Выявление потребности клиента и подбор необходимого клиенту банковского продукта	0-3

### Примерные критерии оценивания модуль 2.

№	Критерий	Баллы
Объективные критерии		
01	Подбор продукта в соответствии с потребностью клиента <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
02	Оформление необходимых документов по кредитованию <b>Вычесть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
03	Предложение клиенту сопутствующих банковских продуктов и услуг <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
04	Быстро ориентироваться в ситуации и давать чёткие ответы на дополнительные вопросы клиента <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
05	Расчёт максимальной суммы кредита <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
06	Расчёт графика платежей по кредиту <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
07	Соблюдение установленной процедуры приёма документов клиента, проверка на подлинность <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
08	Формирование кредитного досье клиента <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
09	Определение кредитоспособности и платёжеспособности клиента <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
010	Формирование резервов на возможные потери по ссудам <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
011	Применять методы и способы эффективной деловой коммуникации с учётом индивидуальных особенностей клиента <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2



O12	Использование выделенного времени <b>Вычсть все баллы, если не выполнено.</b>	2
O13	Использовать знания судебно-арбитражной практики в профессиональной сфере <b>Вычсть все баллы, если не выполнено.</b>	2
O14	Осуществление коммуникации с клиентом использует доброжелательную интонацию, улыбку; поинтересовался, как обращаться к клиенту, в конце общения поблагодарил клиента за обращение в дальнейшем). <b>Вычсть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
Судейские критерии		
J1	Владение средствами оргтехники и профессиональным программным обеспечением	0-3
J2	Выбор формы и метода взаимодействия с заёмщиком	0-3
J3	Поддержание порядка на рабочем месте	0-3
J4	Заключение и регистрация договоров залога/поручительства	0-3
J5	Организация мероприятий по повышению эффективности потребительского кредитования	0-3

## 6.2 Примерные критерии оценки и количество начисляемых баллов (судейские и объективные) для демонстрационного экзамена по комплексу оценочной документации № 1.2 по компетенции № Т48 «Банковское дело»

Общее максимально возможное количество баллов задания по всем критериям оценки составляет 42.

№ п/п	Модуль, в котором используется критерий	Критерий	Баллы		
			Судейские	Объективные	Общие
1	1	Приём платежей и расчётно-кассовое обслуживание клиентов	8	18	26
2	2	Продажа банковских продуктов и услуг	8	14	22
Итого			16	32	48

### Примерные критерии оценивания модуль 1.

№	Критерий	Баллы
Объективные критерии		
O1	Проведена консультация с клиентом, разъяснены условия РКО и подобран тариф в соответствии с потребностью клиента. <b>Вычсть все баллы если не выполнено.</b>	2
O2	Провести идентификацию клиента при оформлении договора расчётно-кассового обслуживания <b>Вычсть все баллы если не выполнено.</b>	2
O3	Оформление необходимых документов по РКО. <b>Вычсть все баллы если не выполнено.</b>	2
O4	Приём наличных денежных средств от клиента (пересчёт наличности, проверка на подлинность, контроль платёжеспособности) <b>Вычсть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый</b>	2

	<b>невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	
О5	Формирование платёжных документов и конвертация валюты. <b>Вычесть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,5 балла.</b>	2
О6	Понимать и верно использовать общепринятую терминологию по компетенции, дресс-код <b>Вычесть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
О7	Осуществление коммуникации с клиентом <b>Вычесть все баллы если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
Судейские критерии		
J1	Владение средствами оргтехники и профессиональным программным обеспечением	0-3
J2	Поддержание порядка на рабочем месте	0-3
J2	Формирование отчётности и обеспечение сохранности расчётных (платёжных) документов	0-3

### Примерные критерии оценивания модуль 2.

№	Критерий	Баллы
Объективные критерии		
О1	Верный подбор банковского продукта. <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
О2	Определение пакета документов в соответствии с выбранным банковским продуктом (услугой) <b>Вычесть все баллы если не выполнено.</b>	2
О3	Оформление продажи банковского продукта (услуги) с оформлением необходимых документов <b>Вычесть все баллы, если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
О4	Оформление продажи сопутствующей (дополнительной) услуги с оформлением <b>Вычесть все баллы, если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,5 балла.</b>	2
О5	Осуществление коммуникации с клиентом <b>Вычесть все баллы, если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
О6	Использование выделенного времени <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
О7	Понимать и верно использовать общепринятую терминологию по компетенции, дресс-код. <b>Вычесть все баллы, если не выполнено. Вычет за каждый невыполненный шаг – 0,2 балла.</b>	2
О8	Подбор и применение методов и способов эффективной деловой коммуникации с учётом индивидуальных особенностей клиента <b>Вычесть все баллы, если не выполнено.</b>	2
Судейские критерии		
J1	Грамотное планирование своей работы, оценка сроков исполнения, продумывание алгоритма	1-3
J2	Владение средствами оргтехники и профессиональным программным обеспечением	1-3

J3	Выявление потребности клиента и подбор необходимого клиенту банковского продукта	1-3
----	--	-----