

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФИО: Силин Яков Петрович ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
Должность: Ректор
Дата подписания: 17.06.2026 08:57:14
Уникальный программный ключ заседания кафедры
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

24.11.2025 г.
протокол № 5
Зав. кафедрой Юзвович Л.И.

Утверждена
Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования
16 декабря 2025 г.
протокол № 4
Председатель Карх Д.А.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Финансовые продукты и услуги
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Профиль	Финансы и кредит
Форма обучения	очная
Год набора	2026
Разработана:	
Доцент, к.э.н.	Савостина И.В.
Доцент, к.э.н.	Серебренникова А.И.
Доцент, к.э.н.	Татьянников В.А.

Екатеринбург
2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	8
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	15
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	15
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования- бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)
---------	---

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины «Финансовые продукты и услуги» является формирование компетенций, направленных на подготовку специалистов в области осуществления разработки финансовых продуктов и оказания услуг по их продвижению, на основе анализа информации о социально-экономических процессах и явлениях, выявления тенденций изменения социально-экономических показателей.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 6						
Экзамен	216	64	32	32	125	6

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
аналитический	

<p>П К - 1 Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков</p>	<p>ИД-1.ПК-1 Знать: Конъюнктуру и механизмы функционирования финансовых рынков; Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги; Характеристики финансовых продуктов и услуг; Методы экономической диагностики рынка финансовых услуг; Технологии сбора первичной финансовой информации; Основы гражданского, семейного и трудового права, регулирующие финансовые отношения домохозяйств и влияющие на сферу управления личными финансами; Нормативную базу в области финансовой деятельности; Основные мировые и российские тенденции изменения законодательства, регулирующего финансовую деятельность; Основы макроэкономики, микроэкономики, финансовой математики, теории вероятностей и математической статистики; Современную финансовую систему и финансовый рынок, история развития финансовой системы и финансового рынка; Современные информационные технологии, справочные и информационные системы в сфере права, финансового планирования, управления личными финансами; Систему розничных финансовых услуг, применяемых при управлении личными финансами домохозяйств (инвестиционные, кредитные, страховые, пенсионные), их качественные, количественные характеристики; Принципы работы, область применения и принципиальные ограничения методов и средств статистического анализа; Методы сбора, обработки и анализа информации с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий; Технологии проведения социологических и маркетинговых исследований; Основы социологии, психологии; Основы инвестиционного менеджмента и инвестиционного маркетинга.</p>
	<p>ИД-2.ПК-1 Уметь: Мыслить системно, структурировать информацию; Владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере; Работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности; Производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг; Получать, интерпретировать и документировать результаты исследований; Применять универсальное и специализированное программное обеспечение, необходимое для сбора и анализа информации.</p>

<p>П К - 1 Мониторингконъюнктуры рынкабанковских услуг, рынкаценных бумаг, иностраннойвалюты, товарно-сырьевыхрынков</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт: Проведения исследования финансового рынка и изучение предложенийфинансовых услуг (в том числе действующих правил и условий,тарифной политики и действующих форм документации); Сбора информации по спросу на рынке финансовых услуг; Сбора данных и ведение базы по клиентам в программном комплексе; Оценки качества, достаточности и надежности информации поконтрагентам; Составления подробных паспортов финансовых продуктов; Составления аналитических заключений, рейтингов, прогнозов сцелью предотвращения сделок с недобросовестными партнерами; Организации сбора, обработки и анализа информации, в том числе с применением социологических, маркетинговых исследований; Мониторинга информационных источников финансовой информации; Анализа состояния и прогнозирование изменений инвестиционного иинформационного рынков; Организации и поддержания постоянных контактов с рейтинговымиагентствами, аналитиками инвестиционных организаций,консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями,оценочными фирмами, государственными и муниципальнымиорганами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами.</p>
<p>ПК-2 Подбор в интересахклиента поставщиковфинансовых услуг иконсультирование клиентапо ограниченному кругуфинансовых продуктов</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать: Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги; Экономические и юридические аспекты оказания финансовых иконсультационных услуг; Основы психологии общения; Принципы ведения консультационной работы с клиентами; Этику делового общения; Технологию ведения переговоров (телефонных переговоров); Порядок, процедуры и условия заключения и оформления договора на предоставление разных видов финансовых услуг; Методы работы в кризисных ситуациях; Передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей синвесторами; Законы и иные нормативные правовые акты, относящиеся к вопросамрегулирования связей с инвесторами; инвестиционноезаконодательство; Кодексы профессиональных и этических принципов в области связей синвесторами.</p> <p>ИД-2.ПК-2 Уметь: Работать с программными комплексами по управлению клиентскимивзаимоотношениями; Сравнивать параметры финансовых продуктов; Организовывать и проводить деловые переговоры; Организовывать и проводить презентации финансовых продуктов иуслуг; Предотвращать и улаживать конфликтные ситуации.</p>

<p>ПК-2 Подбор интересов клиента поставщиков финансовых услуг иконсультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов</p>	<p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт: Самостоятельного поиска и привлечения новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов; Взаимодействия с потенциальными потребителями финансовых услуг целью выявления платежеспособного спроса; Осуществления операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией; Проведения встреч с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте); Проведения телефонных переговоров с потенциальными контрагентами; Проведения личных переговоров с представителями кредитного учреждения; Обсуждения, определения условий сотрудничества, подписания документов о сотрудничестве; Получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинг финансовых возможностей клиента; Уточнения у клиента существенной дополнительной информации; Развития и поддержания долгосрочных отношений с клиентами; Осуществления выбора форм и методов взаимодействия с инвесторами, организациями, средствами массовой информации; Определения характера, содержания и носителей информационных сообщений, исходящих от организации</p>
---	--

расчетно-экономический	
<p>П К - 6 Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности</p>	<p>ИД-1.ПК-6 Знать: Банковское законодательство Российской Федерации, нормативные правовые акты Российской Федерации в области кредитования; Кодексы профессиональных и этических принципов в области брокерской деятельности; основы экономики и предпринимательства; Конъюнктуру кредитного рынка; Текущее состояние рынка кредитных продуктов; Методы работы в кризисных ситуациях; Методы планирования и организации проведения рекламных и информационных кампаний; Порядок составления и заключения договоров кредитования; Основы социологии, психологии, менеджмента и маркетинга; Этику делового общения; Отечественный и зарубежный опыт в области кредитования; Основы делопроизводства; Методы сбора, обработки и анализа информации с применением современных средств связи, аппаратно-технических средств и компьютерных технологий; Современные информационные технологии, справочные и информационные системы в сфере права, бухгалтерского учета; Гражданское право Российской Федерации и гражданский процесс; Этапы судебного производства;</p>

П К - 6 Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности	ИД-2.ПК-6 Уметь: Вести мониторинг финансового положения заемщика; Составлять претензии и производить консультирование клиента по процессам исполнительного производства; Организовывать и проводить переговоры с представителями кредитной организации; Отстаивать свою позицию.
	ИД-3.ПК-6 Иметь практический опыт: Привлечения специалистов в области кредитования и правовой защиты; Консультирования контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности кредитного брокера; Планирования мероприятий, направленных на повышение качества правовой и экономической защиты заемщика; Осуществления поиска альтернативных вариантов урегулирования споров на досудебной стадии; Ведения исполнительного производства на стороне заемщика; Уведомления кредитной организации о плановых погашениях, просрочках; Содействия в проведении примирительных процедур; Ведения переговоров между кредитной организацией и заемщиком в качестве представителя заемщика.

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 6		189					
Тема 1.	Понятие финансового продукта и услуги (ПК-1)	16	2		2	12	
Тема 2.	Рынок финансовых продуктов и услуг (ПК-1)	16	2		2	12	
Тема 3.	Кредитные продукты для юридических	28	8		6	14	
Тема 4.	Депозитные продукты для юридических	24	6		6	12	
Тема 5.	Организация расчетно-кассового обслуживания	17	1		4	12	
Тема 6.	Инвестиционные	26	8		4	14	
Тема 7.	Страховые продукты	18	1		2	15	
Тема 8.	Развитие финансовых продуктов и услуг в условиях цифровизации	27	1		4	22	
Тема 9.	Профессиональные коммуникации (ПК-1)	17	3		2	12	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Понятие финансового продукта и услуги	Дискуссия (Приложение 4)	Оценивается полнота и достоверность материала, использование дополнительных источников информации по данной теме, умение грамотно, логично,	5 баллов
Кредитные продукты для юридических и физических лиц	Индивидуальный опрос (Приложение 4)	Индивидуальный опрос проводится на практических и семинарских занятиях по вопросам, сформулированным к каждой теме. В	5 баллов
Организация расчетно-кассового обслуживания	Тестирование (Приложение 4)	Тестирование предполагает ответы на сформулированные в задании вопросы.	5 баллов
Инвестиционные продукты	Индивидуальный опрос (Приложение 4)	Индивидуальный опрос проводится на практических и семинарских занятиях по вопросам, сформулированным к	5 баллов
Профессиональные коммуникации	Работа в малых группах (Приложение 4)	Работа в малых группах предполагает выполнение заданий или решение деловых ситуаций с	15 баллов
Промежуточная аттестация (Приложение 5)			
6 семестр (Эк)	Экзаменационный билет (Приложение 5)	Билет состоит из 2 теоретических вопросов и одного	50-100%

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течение семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончании дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончании формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответаи т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Понятие финансового продукта и услуги (ПК-1)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие финансового продукта. Понятие финансовой услуги 2. Паспорт финансового продукта: понятие, цели разработки, содержание и назначение
<p>Тема 2. Рынок финансовых продуктов и услуг (ПК-1)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие рынка финансовых продуктов и услуг 2. Институциональная структура рынка финансовых продуктов и услуг 3. Рынок финансовых продуктов и услуг РФ: современное состояние и особенности развития
<p>Тема 3. Кредитные продукты для юридических и физических лиц (ПК-6)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности потребительского кредитования, его виды 2. Требования к оценке заемщика. Формы выдачи и погашения потребительского кредита 3. Особенности кредитования юридических лиц 4. Виды кредитов для юридических лиц 5. Требования к заемщику юридическому лицу
<p>Тема 4. Депозитные продукты для юридических и физических лиц (ПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Критерии классификации депозитных продуктов. Классификация депозитов до востребования. Классификация срочных депозитов 2. Документальное оформление депозитов 3. Система страхования вкладов
<p>Тема 5. Организация расчетно-кассового обслуживания (ПК-1)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Правила осуществления перевода денежных средств 2. Виды счетов. Порядок открытия, ведения и закрытия счетов клиентов. Договор банковского счета, его содержание, ответственность сторон. 3. Правила оформления расчетных документов, порядок их заполнения, представления, отзыва и возврата. Очередность и порядок платежей с расчетных счетов. 4. Организация кассовой работы в кредитных организациях. Порядок документального оформления, движения денежных средств в кассе банка. Хранение и учет денежных документов и ценностей. 5. Организация расчетов с использованием банковских карт
<p>Тема 6. Инвестиционные продукты (ПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестиционный продукт: понятие и сущность 2. Классификация инвестиционных продуктов 3. Особенности инвестиционных продуктов 4. Паспорта инвестиционных банковских продуктов
<p>Тема 7. Страховые продукты (ПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и виды страховых продуктов. Специфика страховых продуктов 2. Классификация страховых продуктов 3. Особенности оказания страховых услуг
<p>Тема 8. Развитие финансовых продуктов и услуг в условиях цифровизации (Новые виды финансовых продуктов) (ПК-1)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Цифровые технологии, цифровая среда и цифровая экономика 2. Основные цифровые технологии при создании и предоставлении финансовых продуктов. Цифровой формат как основной формат финансового продукта 3. Теоретико-правовые аспекты понимания финансовых, регулятивных и наблюдательных цифровых технологий 4. Угрозы кибербезопасности при предоставлении цифровых продуктов

Тема 9. Профессиональные коммуникации (ПК-1)

1. Понимание корпоративной культуры финансово-кредитного института
2. Факторы успешных профессиональных коммуникаций

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 2. Рынок финансовых продуктов и услуг (ПК-1)

1. Участники рынка финансовых продуктов и услуг
2. Особенности современного рынка финансовых продуктов и услуг
3. Проблемы современного состояния рынка финансовых продуктов и услуг РФ

Тема 3. Кредитные продукты для юридических и физических лиц (ПК-6)

1. Кредитные продукты для физических лиц. Автокредитование, ипотечное кредитование. Образовательные кредиты. Кредитные карты
2. Формы обеспечения потребительских кредитов
3. Документальное оформление потребительского кредита
4. Кредитные продукты для юридических лиц. Понятие кредитной линии. Овердрафт: способы выдачи и погашения. Инвестиционный кредит. Банковская гарантия как кредитный продукт

Тема 4. Депозитные продукты для юридических и физических лиц (ПК-2)

1. Виды депозитных продуктов
2. Порядок оформления депозитов физических лиц
3. Договор банковского вклада. Существенные условия договора
4. Порядок открытия и закрытия депозитов юридических лиц
5. Порядок определения, начисления и выплаты процентного дохода по депозитам

Тема 5. Организация расчетно-кассового обслуживания (ПК-1)

1. Платежные поручения, виды расчетов, условия приема, порядок оплаты
2. Аккредитивы, сущность, виды, условия применения
3. Порядок проведения расчетов с использованием чеков
4. Порядок приема и выдачи денежной наличности от организаций и населения
5. Операции по инкассации и доставке выручки клиентов кредитной организации
6. Платежные карты: участники расчетов, условия, порядок их выдачи

Тема 6. Инвестиционные продукты (ПК-2)

1. Сущность инвестиционного продукта
2. Риск как основная особенность инвестиционных продуктов
3. Виды инвестиционных продуктов. Продукты для индивидуального и коллективного инвестирования
4. Доходность инвестиционных продуктов
5. Основные параметры инвестиционного продукта и паспорта инвестиционного продукта

Тема 7. Страховые продукты (ПК-2)

1. Страховые продукты для физических лиц
2. Страховые продукты для юридических лиц

Тема 8. Развитие финансовых продуктов и услуг в условиях цифровизации (Новые виды финансовых продуктов) (ПК-1)

1. Понятие цифровой экономики и цифровых технологий
2. Основные направления развития финансовых технологий: RegTech, SupTech и др.
3. Правовое регулирование в области финансовых технологий и перспективы его развития
4. Электронное взаимодействие при осуществлении и предоставлении финансовых продуктов
5. Обеспечение безопасности при применении цифровых финансовых технологий

Тема 9. Профессиональные коммуникации (ПК-1)

Форма проведения семинара – ролевая игра

Предполагается работа в малых группах с определением конкретных ролей для выработки навыков делового общения с клиентами и коллегами

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Рынок финансовых продуктов и услуг (ПК-1)

1. Изучение понятийного аппарата темы, глав рекомендованных учебников и дополнительных источников

Тема 3. Кредитные продукты для юридических и физических лиц (ПК-6)

1. Изучение понятийного аппарата темы, глав рекомендованных учебников и дополнительных источников
2. Подготовка к практическим занятиям
3. Анализ рынка кредитных продуктов
4. Подготовка к презентации

Тема 4. Депозитные продукты для юридических и физических лиц (ПК-2)

1. Изучение понятийного аппарата темы, глав рекомендованных учебников и дополнительных источников
2. Подготовка к практическим занятиям
3. Анализ рынка депозитных продуктов
4. Подготовка к презентации

Тема 5. Организация расчетно-кассового обслуживания (ПК-1)

1. Изучение понятийного аппарата темы, глав рекомендованных учебников и дополнительных источников
2. Изучение видов и форм расчетов
3. Изучение и получение навыков составления платежных документов
4. Подготовка к тестированию

Тема 6. Инвестиционные продукты (ПК-2)

1. Повторение и изучение материала лекций
2. Подготовка к практическим занятиям
3. Изучение основной и дополнительной литературы, рекомендуемой по дисциплине
4. Подготовка к тестированию

<p>Тема 7. Страховые продукты (ПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение понятийного аппарата темы, глав рекомендованных учебников и дополнительных источников 2. Изучение классификации страховых продуктов 3. Анализ рынка страховых продуктов 4. Подготовка к презентации
<p>Тема 8. Развитие финансовых продуктов и услуг в условиях цифровизации (Новые виды финансовых продуктов) (ПК-1)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Повторение и изучение материала лекций 2. Подготовка к практическим занятиям 3. Изучение основной и дополнительной литературы, рекомендуемой по дисциплине 4. Подготовка к тестированию
<p>Тема 9. Профессиональные коммуникации (ПК-1)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение основ профессиональных коммуникаций 2. Получение навыков продаж финансовых продуктов 3. Подготовка к ролевой игре

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2.

7.3.3. Перечень курсовых работ
Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Татьянников Финансовые продукты и услуги. Курс лекций. Тема 1. Классические банковские продукты и услуги [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2025. - 1 – Режим доступа: <https://libw.usue.ru/2x25-04/1.mp4>

3. Татьянников Финансовые продукты и услуги. Курс лекций. Тема 2. Инвестиционные услуги и продукты [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2025. - 1 – Режим доступа: <https://libw.usue.ru/2x25-04/2.mp4>

4. Татьянников Финансовые продукты и услуги. Курс лекций. Тема 3. Финансовые услуги платформенной цифровой экономики [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2025. - 1 – Режим доступа: <https://libw.usue.ru/2x25-04/3.mp4>

Дополнительная литература:

2. Татьянников В. А., Зеленин А. О., Казаков И. А. Структурированные финансовые продукты в условиях рыночной неопределенности [Электронный ресурс]: монография. - Екатеринбург: УрГЭУ, 2022. - 207 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/resource/limit/books/22/m494884.pdf>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

Финансовые продукты и услуги

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к экзамену

К экзамену

1. Факторы, влияющие на величину депозитного процента
2. Роль депозитов в формировании ресурсной базы коммерческого банка
3. Виды депозитов
4. Классификация срочных депозитов
5. Классификация депозитов до востребования
6. Порядок оформления операций по вкладам юридических лиц
7. Порядок оформления операций по вкладам физических лиц
8. Регламент проведения депозитных операций
9. Система страхования вкладов
10. Сравнительная характеристика простого и сложного процента
11. Факторы успешных профессиональных коммуникаций
12. Анализ депозитных продуктов, предлагаемых на региональном рынке
13. Понятие кредитного продукта, его отличие от услуги
14. Кредитные продукты для физических лиц: потребительское кредитование
15. Кредитные продукты для физических лиц: автокредитование
16. Кредитные продукты для физических лиц: ипотечное кредитование
17. Кредитные продукты для физических лиц: образовательные кредиты
18. Кредитные продукты для юридических лиц: кредитная линия
19. Кредитные продукты для юридических лиц: овердрафт
20. Кредитные продукты для юридических лиц: банковская гарантия
21. Особенности развития рынка потребительского кредитования в современных условиях
22. Кредит по открытому счету
23. Особенности развития рынка факторинговых услуг
24. Особенности кредитования юридических лиц
25. Инвестиционные и неинвестиционные кредиты
26. Гарантия исполнения, предложения и авансовая гарантия
27. Особенности предоставления прочих видов гарантий (обеспечения кредита, платежная и т.д.)
28. Расчетный счет и порядок его открытия и закрытия
29. Текущий счет и порядок его открытия и закрытия
30. Договор банковского счета и его содержание
31. Формы безналичных расчетов и их классификация
32. Расчетные документы и их характеристика
33. Особенности открытия и ведения счетов физических лиц
34. Особенности открытия и ведения счетов нерезидентов в валюте РФ
35. Понятие, сущность и назначение платежного поручения
36. Понятие и характеристика инкассо как формы безналичных расчетов
37. Виды аккредитивов, применяемые в российской практике
38. Виды пластиковых карт, используемых в международной практике
39. Виды операций, проводимых с помощью пластиковых карт и их характеристика
40. Обезличенные металлические счета: порядок их открытия и ведения
41. Характеристика банковского продукта, услуги и операции
42. Кредитные продукты: классификация и характеристика
43. Депозитные продукты: классификация и характеристика
44. Рынок финансовых продуктов: понятие и структура

45. Финансовый продукт: понятие, классификация, основные параметры
46. Розничные финансовые продукты: понятие и особенности
47. Перспективы развития банковских продуктов
48. Перспективы развития финансовых продуктов
49. Перспективы развития страховых продуктов
50. Перспективы развития инвестиционных продуктов
51. Инвестиционные финансовые продукты: понятие, классификация и особенности
52. Инвестиционные продукты коллективного инвестирования
53. Инвестиционные продукты индивидуального инвестирования
54. Инвестиционные продукты: характеристика и особенности
55. Паспорт финансового продукта: понятие, цели создания, виды и содержание
56. Цифровые технологии используемые при создании и предоставлении финансовых продуктов
57. Перспективы развития цифровизации при предоставлении финансовых продуктов
58. Страховые продукты: характеристика и особенности
59. Страховые продукты для физических лиц
60. Страховые продукты для юридических лиц

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к экзамену

Примерные практические задания к экзамену

Открытые вопросы (ПК-2), (ПК-6), (ПК-1)

Задание 1

Затратным или доходным банковским продуктом является формирование ресурсной базы банка?

Задание 2

Какой счет обязан использовать управляющий для хранения денежных средств, находящихся в доверительном управлении, а также полученных управляющим в процессе управления ценными бумагами?

Задание 3

Финансовыми посредниками какого типа являются негосударственные пенсионные фонды?

Задание 4

Что такое банковский продукт?

Задание 5

Назовите услуги, которые коммерческий банк может оказывать на рынке ценных бумаг

- A) Брокерская деятельность
- B) Деятельность по управлению ценными бумагами
- C) Депозитарная деятельность
- D) Дилерская деятельность.

Закрытые вопросы (ПК-2), (ПК-6), (ПК-1)

Задание 1

Что не является банковской операцией?

- A) Выдача банковской гарантии
- B) Привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов
- C) Купля-продажа иностранной валюты
- D) Осуществление операций с драгоценными камнями.

Задание 2

Из нижеперечисленных назовите доходные банковские продукты:

- A) Покупка акций
- B) Продажа банковских сертификатов
- C) Продажа банковских векселей
- D) Продажа паев инвестиционного фонда.

Задание 3

Обезличенный металлический счет

- A) На нем учитываются рубли

- В) Драгоценный металл в слитках
- С) Обезличенный драгоценный металл в граммах
- Д) Указывается проба драгоценного металла.

Задание 4

Из перечисленных ниже участников финансовых рынков укажите основных поставщиков капитала:

- А) Государство
- В) Частные компании
- С) Страховые компании
- Д) Население.

Задание 5

Что общего между договором комиссии и поручения?

- А) Комиссионер и поверенный действуют от своего имени
- В) Комиссионер и поверенный совершают сделки за счет клиента (комитента или доверителя)
- С) Права и обязанности по сделке возникают у клиента (комитента или доверителя)
- Д) Ничего из перечисленного выше.