

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по профессиональному модулю

**ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих,
должностям служащих**

для специальности

38.02.07 Банковское дело

квалификация: специалист банковского дела

**Москва
2026**

Фонд оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности по специальности [38.02.07](#) Банковское дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 14.11.2023 г. N 856 (зарегистрирован Министерством юстиции РФ 15.12.2023 г. N 76429) и с учетом Примерной основной образовательной программы по специальности [38.02.07](#) Банковское дело.

Внутренняя экспертиза:
Заведующая УМУ Заметта Д.Н.

**ПАСПОРТ
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ПМ.03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

ПК, ОК	Наименование темы	Наименование оценочного средства
1	2	3
ПКЗ.1. ПКЗ.2. ПКЗ.3. ЛР 1-21	МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего 20002 Агент банка Раздел 1. Банковские продукты и услуги Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг. Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке. Тема 1.3 Продуктовая линейка банка Тема 1.4 Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов.	Наблюдение по результатам тестирования, оценка по итогам проведения контрольных работ. Проведение мониторинга с целью выявления умения работать с нормативными актами и специальной литературой. Оценка динамики образовательных достижений обучающихся. Оценка работы на практических занятиях, выполнения индивидуальных заданий. Оценка демонстрации грамотного использования справочно-правовых систем. Интерпретация результатов наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе выполнения практических заданий, моделирования и разрешения производственных ситуаций. Оценка по результатам учебно-исследовательской деятельности (достижениям обучающихся). Экспертная оценка освоенных знаний и умений в процессе промежуточной аттестации.
	Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг Тема 2.1 Виды каналов продаж банковских продуктов Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов Тема 2.3 Формирование клиентской базы	
	Учебная практика	
	Производственная практика	
	Экзамен по модулю	Текущий контроль (поурочный) Практическое занятие Самостоятельная работа обучающихся Деловая игра Экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения: – практических занятий – задания по самостоятельной работе -тестовое задание - устный опрос Промежуточная аттестация Экзамен / дифференцированный зачет по междисциплинарному курсу Отчет по учебной и производственной практике (по профилю специальности) Экзамен по профессиональному модулю

2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу профессионального модуля ПМ.03 при проведении экзамена по модулю.

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида деятельности «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» и составляющих его профессиональных компетенций, формирующиеся в процессе освоения ОПОП в целом.

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обеспечивают оперативное управление образовательной деятельностью обучающихся, ее корректировку и выявляют степень соответствия качества образования обучающихся требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Текущий контроль проводится на занятии после изучения каждой темы или же на следующем занятии перед изучением новой темы, время выполнения 15-20 минут.

При оценивании отчета по практике учитываются оценка уровня прохождения учебной и (или) производственной практики и оценка компетенций, обучающихся в процессе защиты отчета по практике.

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета по МДК 03.01; дифференцированного зачета (комплексного) по практике учебной и производственной и экзамена по модулю ПМ 03.

Код контролируемых компетенций: ПК 3.1., ПК 3.2., ПК 3.3., ОК 01 – ОК 05, ОК 09.

Код	Наименование компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Профессиональные компетенции (далее - ПК), соответствующие видам деятельности, предусмотренными ФГОС СПО, сформированные на основе профессионального стандарта 08.027 «Специалист по платежным услугам» формируются следующими трудовыми функциями (далее – ТФ):

ПС: «Специалист по платежным системам»

ОТФ: Выполнение расчетных операций	
ТФ А/01.4	Осуществление переводов денежных средств по банковским счетам на основании распоряжений клиентов
ТФ А/02.4	Открытие, ведение и закрытие счетов
ТФ А/04.4	Предоставление информации клиентам и сотрудникам банка о совершенных расчетных операциях

Обозначения: ПС – профессиональный стандарт; ОТФ – обобщенная трудовая функция; ТФ – трудовая функция

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 3	«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (Выполнение работ по должности служащего 20002 Агент банка)
ПК 3.1.	Осуществление переводов денежных средств по банковским счетам на основании распоряжений клиентов
ПК 3.2.	Открытие, ведение и закрытие счетов
ПК 3.3.	Предоставление информации клиентам и сотрудникам банка о совершенных расчетных операциях

1.1.1.В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
ПК 3.1. Осуществление	Практический опыт: -Проверка правильности оформления расчетных (платежных) документов;

<p>переводов денежных средств по банковским счетам на основании распоряжений клиентов</p>	<p>-Проверка достаточности средств на счете клиента;</p> <p>-Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Оформлять расчетные (платежные) документы; -Работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности; -Осуществлять операции по зачислению и списанию денежных средств со счета клиента в автоматизированной системе. -Анализировать и оценивать качество и достоверность представленной информации в расчетных (платежных) документах; -Формировать отчетные документы по платежным услугам; <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Нормативные правовые акты, регулирующие осуществление платежных услуг; -Бухгалтерский учет в банках; -Локальные акты и методические документы в области платежных услуг; -Специализированное программное обеспечение для осуществления расчетных операций.
<p>ПК 3.2. Открытие, ведение и закрытие счетов</p>	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Проведение идентификации клиента и его представителей, выгодоприобретателей, бенефициарных владельцев. -Проверка полноты и достоверности предоставленных данных и корректность оформления бланков. -Проверка наличия в отношении клиента, его представителей, выгодоприобретателей, бенефициарных владельцев сведений об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму. -Подготовка к подписанию договора банковского счета. -Формирование юридического досье клиента для открытия счета. -Регистрация клиента в автоматизированной системе для открытия счета. -Уведомление налоговых органов и органов контроля уплаты страховых взносов об открытии банковского счета. -Уведомление клиента об открытии банковского счета и его реквизитах. -Подготовка и предоставление клиентам выписок по их счетам. -Подготовка к закрытию банковского счета. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Устанавливать и развивать деловые отношения с клиентами по вопросу платежных услуг. -Презентовать платежные услуги клиентам и их представителям. -Организовывать и проводить деловые встречи и переговоры с клиентами и их представителями. -Использовать специализированное программное обеспечение и программно-аппаратный комплекс для уведомления контролирующих органов и клиентов. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Основы психологии общения и ведения консультационной работы с клиентами. -Технологии ведения переговоров. -Основы делового этикета. -Порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов платежных услуг. -Нормативные правовые акты, регулирующие осуществление платежных услуг.
<p>ПК 3.3. Предоставление информации клиентам и сотрудникам банка о совершенных</p>	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Подготовка информации по запросу о совершенных расчетных операциях. -Консультация клиентов по платежным услугам, предоставляемым банком. -Подготовка отчетов о предоставлении информации клиентам и сотрудникам банка. -Работа с возражениями клиента, касающимися расчетных (платежных) документов, платежных услуг.

расчетных операциях	<p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Вести мониторинг информации по вопросам платежных услуг. -Сравнивать показатели эффективности платежных услуг. -Оценивать достоверность, характер и содержание информационных сообщений по вопросу платежных услуг. <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Основы психологии общения и ведения консультационной работы с клиентами. -Нормативные правовые акты, регулирующие осуществление платежных услуг. -Локальные нормативные акты и методические документы в области платежных услуг. -Деловой этикет.
---------------------	--

В соответствии с Программой воспитания обучающихся, способствующей развитию личностных результатов ЛР 1-12, оценка личностных результатов может быть произведена с применением следующих форм оценивания:

- персонифицированная (демонстрирующая достижения конкретного обучающегося);
- неперсонифицированная (характеризующая достижения в учебной группе, у конкретного педагогического работника, в образовательной организации в целом);
- качественная (измеренная в номинативной шкале: есть/нет);
- количественная (измеренная, например, в ранговой шкале: больше/меньше);
- интегральная (оцененная с помощью комплексных тестов, портфолио, выставок, презентаций);
- дифференцированная (оценка отдельных аспектов развития).

При этом могут предусматриваться следующие методы оценивания:

- наблюдение;
 - портфолио;
 - экспертная оценка;
 - стандартизованные опросники;
 - проективные методы;
 - самооценка;
- анализ продуктов деятельности (проектов, практических, творческих работ).

3. Оценочные средства

3.1. Типовые вопросы и задания для проведения текущего контроля по МДК. 03.01 Выполнение работ по должности служащего 20002 Агент банка

1. Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Классификация банковских операций.
2. Активные операции.
3. Пассивные операции.
4. Посреднические операции банка.
5. Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна.
6. Особенности банковских услуг.
7. Базовые банковские услуги: неосязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения.
8. Функциональные банковские услуги: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении, ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики.
9. Специфические банковские услуги: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск.
10. Характерные банковские услуги: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками.
11. Качество банковских услуг.
12. Параметры качества банковских услуг.
13. Критерии качества банковской услуги.
14. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.
15. Понятие жизненного цикла банковского продукта.
16. Этапы жизненного цикла банковского продукта.
17. Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке.
18. Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.
19. Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг.
20. Основные критерии классификации банковских услуг.
21. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка.
22. Система управления продуктами коммерческого банка.
23. Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы.
24. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов.
25. Особенности банковских продуктов для малого, среднего и крупного бизнеса.
26. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты, торговое финансирование.
27. Организационно-управленческая структура банка.
28. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда.
29. Крупнейшие мировые и российские банковские бренды.
30. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.
31. Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию.
32. Виды банковских рейтингов.

33. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг.
34. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи.
35. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи cross-sales.
36. Стратегия пакетирования банковских продуктов.
37. Прямая продажа (directselling). POS-кредитование (POS — Point Of Sale).
38. Кредитование покупок через интернет.
39. Электронные каналы продаж банковских продуктов.
40. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка.
41. Система «Мобильный банк».
42. Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт–офис продаж банка.
43. Клиентоориентированный подход.
44. Условия успешной продажи банковского продукта.
45. Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта).
46. Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов.
47. Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж.
48. Этапы продажи банковских продуктов и услуг.
49. Методы продажи банковских продуктов и услуг.
50. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.
51. Понятие продвижения банковских продуктов.
52. Коммуникативные связи банка с рынком.
53. Элементы комплекса продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов. Банковская реклама и связи с общественностью.
54. Имиджевая реклама или брендинг.
55. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта.
56. Формирование общественного мнения (Public Relation). Поддержание связи с органами власти (Government Relations).
57. Спонсоринг, выставки, product placement (реклама в неявной форме).
58. Связи с инвесторами или IR (Invest Relations).
59. Связи со СМИ или MR (Media Relations).
60. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.
61. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.
62. Понятие и признаки клиента банка.
63. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.
64. Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами.
65. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности.
66. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности.
67. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.
68. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации.
69. Способы выявления потребностей клиентов.
70. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.

3.2. Экзаменационные задания

ВАРИАНТ 1

Инструкция по выполнению задания:

Внимательно прочитайте задание.

Время выполнения задания: 45 минут.

Текст задания:

Задание № 1

Современные банковские продукты и услуги

Задание № 2

Проведите анализ регионального рынка банковских услуг для
– юридических лиц, предпринимателей.

Исходные данные:

Данные прејскурантов на услуги для юридических лиц, предпринимателей.

Рекомендации по выполнению:

На основе информации сделайте анализ банковской системы региона, выделите результаты деятельности банков. На основе данных прејскурантов на услуги 3–4 коммерческих банков определите состав основных услуг для предприятий, организаций. Составьте таблицу основных услуг. Проведите сравнительный анализ цен на услуги. Подготовьте заключение о том, какие услуги и на каких условиях предоставляют банки. Определите среднюю цену по услугам на рынке. Сделайте вывод о том, в каких банках цена выше среднерыночных, в каких ниже.

Задание № 3

Составить скрипт холодного обзвона клиента сотрудником банка (продажа банковских продуктов или услуг).

ВАРИАНТ 2

Инструкция по выполнению задания:

Внимательно прочитайте задание.

Время выполнения задания: 45 минут.

Текст задания:

Задание № 1

Потребители банковских продуктов и услуг

Задание № 2

Проведите анализ регионального рынка банковских услуг для
– физических лиц.

Исходные данные:

Данные прејскурантов на услуги для физических лиц.

Рекомендации по выполнению:

На основе информации сделайте анализ банковской системы региона, выделите результаты деятельности банков. На основе данных прејскурантов на услуги 3–4 коммерческих банков определите состав основных услуг для населения. Составьте таблицу основных услуг. Проведите сравнительный анализ условий по вкладам по банкам. Подготовьте заключение о том, какие депозитные продукты и на каких условиях предоставляют банки. Определите среднюю цену по услугам на рынке. Сделайте вывод о том, в каких банках цена выше среднерыночных, в каких ниже.

Задание № 3

Составить скрипт горячего обзвона действующего клиента сотрудником банка (продажа банковских продуктов или услуг).

ВАРИАНТ 3

Инструкция по выполнению задания:

Внимательно прочитайте задание.

Время выполнения задания: 45 минут.

Текст задания:

Задание № 1

Мероприятия по привлечению дополнительных клиентов

Задание № 2

Разработайте прейскурант на услуги электронной системы «Интернет-Банк» для физических лиц с тем, чтобы услуги были конкурентоспособными.

Перечень услуг в системе «Интернет-Банк».

1. Получение выписок по счету (счетам) в системе «Интернет-Банк»
2. Получение выписок по счету (счетам) в системе «Интернет-Банк» и проведение платежей через систему.
3. Получение выписок по счету (счетам) в системе «Интернет-Банк»; проведение платежей через систему; получение выписок по счету (счетам) через электронную почту Интернет (в том числе на мобильный телефон).
4. Перевод средств на вклады, карт счета в системе банка, на счета банка.
5. Перевод средств на расчетные счета юридических лиц или предпринимателей в системе банка.
6. Перевод средств в другие банки.

Исходные данные:

Банк выходит на региональный рынок с новым продуктом «Интернет-Банк» для физических лиц.

Рекомендации по выполнению:

Изучите цены на аналогичные услуги банков, предоставляющих такую услугу и услуги-аналоги.

Задание № 3

Составить скрипт «теплого» обзвона клиента сотрудником банка (продажа банковских продуктов или услуг).

ВАРИАНТ 4

Инструкция по выполнению задания:

Внимательно прочитайте задание.

Время выполнения задания: 45 минут.

Текст задания:

Задание № 1

Этапы продажи банковской продукции

Задание № 2

Требуется определить средства стимулирования потребителей банковских продуктов и услуг. Результаты сведите в таблицу:

Таблица – Средства стимулирования продаж банковских продуктов по направлениям

направления стимулирования	Средства стимулирования
Стимулирование клиентов	
Стимулирование персонала банка	
Стимулирование посредников	

Задание № 3

Составить скрипт телефонных продаж памятных монет с применением 3-х «П» («ПОВТОРИ, ПОДДЕРЖИ, ПРОДОЛЖАЙ»), клиент заявляет, что у него уже есть банк, в котором обслуживается.

Перечень вопросов к экзамену по модулю ПМ.03

1. Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг.
2. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи.
3. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи.
4. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет».
5. Перекрестные продажи cross-sales.
6. Стратегия пакетирования банковских продуктов.
7. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов.
8. Прямая продажа (directselling).
9. Private banking, перспективы и особенности развития (на примере конкретного банка).
10. Анализ деятельности коммерческого банка по обслуживанию физических лиц (на примере конкретного банка).
11. Анализ и проблемы развития рынка банковских продуктов и услуг (на примере конкретного банка).
12. Анализ рынка депозитных продуктов банка, разработка новых банковских депозитных продуктов кредитными организациями (на примере конкретного банка).
13. Банковские internet-технологии как фактор развития банковского бизнеса (на примере конкретного банка).
14. Банковские операции с драгоценными металлами (на примере конкретного банка).
15. Банковские продукты для розничного бизнеса: основные виды, перспективные способы разработки и продажи (на примере конкретного банка).
16. Банковские электронные услуги (на примере конкретного банка).
17. Валютные операции коммерческих банков (на примере конкретного банка).
18. Валютные риски и способы управления ими (на примере конкретного банка).
19. Вкладные операции банков и направления их развития (на примере конкретного банка).
20. Денежные переводы физических лиц: состояние и тенденции развития (на примере конкретного банка).
21. Депозитная политика коммерческого банка и направления ее совершенствования (на примере конкретного банка).
22. Инновационные продукты на банковском рынке России (на примере конкретных банков).
23. Кассовые операции коммерческих банков и пути их совершенствования (на примере конкретного банка).
24. Комиссионно-посреднические операции банков и их развитие в современных условиях (на примере конкретного банка).
25. Обеспечение безопасности электронных расчетов и решение проблем защиты информации в платежной системе (на примере конкретного банка).
26. POS-кредитование (POS — Point Of Sale).
27. Кредитование покупок через интернет.

28. Электронные каналы продаж банковских продуктов.
29. Преимущества системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».
30. Организация продаж банковских продуктов.
31. Фронт–офис продаж банка.
32. Клиентоориентированный подход.
33. Условия успешной продажи банковского продукта.
34. Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта).
35. Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов.
36. Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж.
37. Методы продажи банковских продуктов и услуг.
38. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов.
39. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг.
40. Понятие продвижения банковских продуктов.
41. Коммуникативные связи банка с рынком.
42. Элементы комплекса продвижения.
43. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка.
44. Способы продвижения банковских продуктов.
45. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.
46. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта.
47. Формирование общественного мнения (Public Relation).
48. Связи с инвесторами или IR (Invest Relations).
49. Связи со СМИ или MR (Media Relations). Налаживание обратной связи с клиентами.
50. Принципы взаимоотношений банка с клиентами.
51. Понятие программы лояльности. Преимущества лояльного клиента.
52. Каналы для выявления потенциальных клиентов.
53. Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов.
54. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов.

Критерии оценок:

«5» (отлично) – глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором студент свободно и уверенно ориентируется; высказывает и обосновывает свои суждения.

«4» (хорошо) – если студент полно освоил учебный материал, ориентируется в изученном материале, грамотно излагает ответ, но содержание ответа имеют отдельные неточности.

«3» (удовлетворительно) – если студент обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает и выполняет его не полно, непоследовательно, допускает неточности.

«2» (неудовлетворительно) – если студент имеет разрозненные, бессистемные знания по дисциплине, допускает ошибки.

Тестовые задания для экзамена по модулю ПМ.03

1. Роль кредита характеризуется

- а) степенью его взаимодействия с финансовыми и страховыми компаниями
- б) заинтересованностью заемщиков в получении дешевых ссуд
- в) результатами его применения и методами их достижения
- г) наличием ресурсов у банков и платежеспособностью населения
- д) - все ответы верны

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

- а) стихийного характера производственной деятельности
- б) неспособности хозяйствующих субъектов реализовать произведенную продукцию
- в) недостаточного бюджетного финансирования государственных предприятий
- г) несовпадения текущих денежных поступлений и расходов предприятий
- д) все ответы верны

3. Международные кредиты предоставляются

- а) только в свободно конвертируемых валютах
- б) в валютах страны-кредитора, страны-заемщика, третьей страны и международных счетных денежных единицах
- в) только в валюте страны-кредитора
- г) только в международных счетных денежных единицах
- д) все ответы верны

4. Кредит покупателю предполагает кредитование

- а) национальных экспортеров
- б) иностранных экспортеров
- в) национальных импортеров
- г) иностранных импортеров
- д) нет правильного ответа

5. ... кредит – это кредит, выдаваемый при согласии банка импортера на оплату требования экспортера

- а) лизинговый
- б) форфейтинговый
- в) акцептный
- г) брокерский
- д) целевой

6. Ссудный процент – это ... ссуженный во временное пользование стоимости

- а) дисконт
- б) цена
- в) акцепт
- г) паритет
- д) нет правильного ответа

7. Порядок начисления и взимания ссудных процентов определяется

- а) по договоренности сторон кредитной сделки
- б) стихийно
- в) в централизованном порядке
- г) по окончании кредитной сделки
- д) все ответы верны

8. К какой форме кредита относится предоставление коммерческим банком ссуды под залог товара

- а) - коммерческому кредиту
- б) - банковскому кредиту

9. Среди источников кредитов и инвестиций на первом месте в большинстве

- а) государств находятся временно свободные денежные средства
- б) бюджетной системы и государственных внебюджетных фондов
- в) предприятий и организаций
- г) населения

10. Что такое активные операции банков?

- а) операции по образованию банковских ресурсов
- б) операции по размещению банковских ресурсов

11. Что такое ипотека?

- а) залог недвижимого имущества с целью получения ссуды
- б) долгосрочные ценные бумаги, выпускаемые под обеспечение недвижимого имущества в) долгосрочные ссуды, выдаваемые под залог недвижимости
- г) мобилизация капитала для приобретения недвижимости, главным образом земли

12. Признаками законов кредита являются

- а) субъективизм, директивность, плановость, всеобщность
- б) стихийность, необходимость, существенность, объективизм, всеобщность
- в) всеобщность, абстрактность, неуправляемость, конкретность, объективность
- г) необходимость, существенность, объективность, всеобщность и конкретность
- д) верны ответы 2 и 3

13. Виды кредитов по срокам погашения...

- а) краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные
- б) текущие и планируемые
- в) малые, средние, крупные

14. Долгосрочный кредит под залог недвижимости...

- а) коммерческий
- б) ипотечный
- в) вексельный

15. Отсрочка платежа...

- а) коммерческий кредит
- б) потребительский кредит
- в) банковский кредит

16. Основные виды платежа...

- а) трансфертные и трастовые
- б) срочные и бессрочные
- в) простой и переведенный

17. График платежей – это

- а) таблица, отражающая порядок погашения долга
- б) таблица, отражающая начисление процентов
- в) таблица, отражающая порядок погашения долга заемщиком фактически

18. Кредит овердрафт не бывает...

- а) разрешенный
- б) долгосрочный
- в) неразрешенный

19. Кредиты, предоставляемые двумя и более кредиторами, называются...

- а) синдицированными
- б) трансфертными
- в) трастовыми

20. К принципам кредитования относится...

- а) платность
- б) диверсификации
- в) плановость
- г) прибыльность
- д) ликвидность

21. Принцип платности кредитования означает...

- а) закрепление в договоре сроков погашения кредита
- б) обязательность наличия залога
- в) определение конкретных источников погашения кредита
- г) обязательность взимания с заемщика определенной платы

22. Перераспределительная функция кредита означает...

- а) замещение действительных денег кредитными средствами обращения
- б) концентрацию и накопление капитала, достаточного для расширенного воспроизводства
- в) переток временно свободных денежных средств из отрасли с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой нормой прибыли

23. Вексель является инструментом кредита...

- а) коммерческого
- б) потребительского
- в) банковского
- г) государственного

24. Кредитная система РФ имеет...

- а) трехуровневую структуру
- б) двухуровневую структуру
- в) одноуровневую структуру

25. Для поддержания надежности и стабильности банковской системы Центральный банк выполняет функцию...

- а) банка банков
- б) банковского регулирования и надзора
- в) денежно-кредитного регулирования

26. В процессе кредитования не участвует

- а) кредитный специалист
- б) предприятие-работодатель
- в) заемщик
- г) поручитель
- д) служба безопасности банка
- е) Банковский Совет

27. Центральный банк может выдавать кредиты

- а) юридическим лицам
- б) физическим лицам
- в) коммерческим банкам
- г) юридическим, физическим лицам и коммерческим банкам

28. Коммерческим кредитом называется

- а) любой кредит
- б) кредит банка
- в) кредит продавца покупателю

29. Отсрочка налогового платежа – это

- а) коммерческий кредит
- б) налоговый кредит
- в) инвестиционный кредит
- г) налоговое нарушение

30. Однократный платеж в фиксированном размере за нарушение правил кредитования – это

- а) штраф
- б) пени
- в) ставка
- г) ликвидность

Выполнение тестовых заданий оцениваются по 5-тибалльной шкале

Оценка «5» (отлично) -выставляется за 95-100% правильных ответов.

Оценка «4» (хорошо) -выставляется за 75-94% правильных ответов.

Оценка «3» (удовлетворительно) -выставляется за 50-74% правильных ответов.

Оценка «2» (неудовлетворительно) -выставляется, если правильных ответов меньше 50%.

Практическая работа

Тема Продажа банковских продуктов

Время выполнения 4 часа

Цель: Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг с целью продаж.

Задачи:

1. Составить презентации в соответствии с заданием.
2. Провести продажу банковских продуктов
3. Отработать возражения клиентов

Формируемые общие, профессиональные компетенции: ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК5, ОК9

Рекомендации по выполнению практической работы: группа студентов разбивается на подгруппы по 5 человек. Каждой подгруппе выдается задание провести презентацию, с определенной целью. К презентации должны быть предложены материалы в виде флаеров, буклетов. На подготовку презентации студентам дается 2 часа, на защиту презентаций, ответы на возникшие в ходе презентаций вопросы и отработку возражений клиентов студентам дается 2 часа

Задание:

Подготовить презентацию по следующим вопросам:

1. Презентовать кредитную организацию с целью привлечения клиентов (АО «Райффайзенбанк»)
2. Презентовать кредитную карту с целью ее продажи (АО «Альфабанк»)
3. Презентовать потребительский кредит с целью его продажи (ПАО «Промсвязьбанк»)
4. Презентовать накопительный счет с целью заключения договора (ПАО Банк «ФК Открытие»)

5. Презентовать депозитный продукт с целью заключения договора (ПАО «Московский кредитный банк»)
6. Презентовать ИИС с целью заключения договора (ПАО «Сбербанк»)

Минимальный набор возражений клиентов, которые группа должна отработать:

- *Большие очереди в банке. Долгий период ожидания*
- *В чем заключается преимущество предлагаемого продукта, по сравнению с аналогичными продуктами других кредитных организаций.*
- *Клиента не устраивает процент по продукту.*
- *Клиент не может принять единолично решение, необходимо посоветоваться с семьей.*

**Вопросы для проверки знаний
по теме «Продажа банковских продуктов»**

1. Из каких шагов состоит техника классических продаж?
2. Дайте характеристику техники агрессивных продаж
3. Что такое воронка вопросов?
4. Цель открытых вопросов?
5. Цель альтернативных вопросов
6. Цель закрытых вопросов
7. Из каких этапов должна состоять презентация продукта?

4. Критерии оценки

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

4-балльная шкала	100 балльная шкала	Бинарная шкала
Отлично	Выполнено 85-100 %	Не зачтено
Хорошо	Выполнено 70-84 %	
Удовлетворительно	Выполнено 50-69 %	
Неудовлетворительно	Выполнено 0-49 %	Не зачтено

4.1. Критерии оценивания ответа по устному опросу.

«5» (отлично) – за глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором обучающийся свободно и уверенно ориентируется; за умение практически применять теоретические знания, высказывать и обосновывать свои суждения; за грамотное и логичное изложение ответа.

«4» (хорошо) – если обучающийся полно освоил учебный материал, владеет научно-понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет теоретические знания на практике, грамотно излагает ответ, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

«3» (удовлетворительно) – если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в применении теоретических знаний при ответе на практико-ориентированные вопросы; не умеет доказательно обосновать собственные суждения.

«2» (неудовлетворительно) – если обучающийся имеет разрозненные, бессистемные знания, допускает ошибки в определении базовых понятий, искажает их смысл; не может практически применять теоретические знания.

4.2. Критерии и шкала оценивания устных опросов

Полнота изложения материала, правильное определение основных понятий, понимание материала, обоснованность суждений, точность формулировок, адекватность применения терминологии, последовательное изложение материала.

4-балльная шкала	Критерии оценивания
«5» (отлично)	обучающийся полно изложил материал (ответил на вопрос), дал правильное определение основных понятий; обосновал свои суждения, применил знания на практике, привел необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; изложил материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка
«4» (хорошо)	обучающийся дал ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допустил 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и одно-два недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого
«3» (удовлетворительно)	обучающийся обнаружил знание и понимание основных положений рассматриваемого вопроса, но изложил материал неполно и допустил неточности в определении понятий или формулировке правил; не сумел достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; изложил материал непоследовательно и допустил ошибки в языковом оформлении излагаемого
«2» (неудовлетворительно)	обучающийся обнаружил незнание большей части соответствующего вопроса, допустил ошибки в формулировке определений и правил, которые исказили их смысл, беспорядочно и неуверенно изложил материал

4.4. Критерии и шкала оценивания практических заданий

Оценка учитывает знания учебного материала, усвоение взаимосвязи основных

понятий, умение ответить на дополнительные вопросы, понимание взаимосвязи между показателями задачи, умение найти правильный алгоритм решения.

4-балльная шкала	Критерии оценивания
Отлично	задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; обучающийся имеет глубокие знания учебного материала по теме практической работы, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий, используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы; обучающийся демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания.
Хорошо	задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя; показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме; работа выполнена полностью, но допущено в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета или не более двух недочетов; обучающийся демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания.
Удовлетворительно	задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя; продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала; выполнено не менее половины работы либо допущены в ней: не более двух грубых ошибок или не более одной грубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одна негрубая ошибка и три недочета, или четыре-пять недочетов; даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя.
Неудовлетворительно	число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно», или правильно выполнено менее половины задания, или обучающийся не приступал к выполнению задания; обучающийся даёт неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий.

4.5. Оценивание выполнения тестов

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Полнота выполнения тестовых заданий;	Выполнено 85-100 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, правильный ответ на поставленный вопрос.
Хорошо	2. Своевременность выполнения;	
Удовлетворительно	3. Правильность ответов на вопросы;	Выполнено 70-84 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
Неудовлетворительно	4. Самостоятельность тестирования	Выполнено 50-69 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос
		Выполнено 0-49 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

4.6. Оценивание выполнения проверочных работ

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
------------------	------------	----------

Отлично	1. актуальность темы исследования;	Выполнены все задания, дан полный, развернутый ответ на поставленные вопросы.
Хорошо	2. соответствие содержания теме; 3. правильная структурированность информации;	Выполнены все задания, дан полный, развернутый ответ на поставленные вопросы; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др
Удовлетворительно	4. наличие логической связи изложенной информации; 5. культура речи; 6. эстетичность оформления, его соответствие требованиям;	Выполнено более половины заданий, дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
Неудовлетворительно	7. качество сообщения и ответов на вопросы при защите реферата; 8. работа представлена в срок.	Выполнено менее половины заданий, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

4.7. Оценивание выполнения индивидуальных творческих заданий, докладов

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Полнота выполнения 2. Своевременность выполнения. 3. Правильность ответов на вопросы.	Полностью раскрыта заявленная тема, материал излагается свободно, выдержаны структура и объем реферата, студент демонстрирует способность анализировать материал, делать выводы, отвечать на вопросы по теме реферата.
Хорошо	4. Самостоятельность. 5. Грамотность.	Достаточно полно раскрыта заявленная тема, материал излагается свободно, но при этом имеются неточности в изложении материала или не выдержан объем и структура реферата, имеются трудности при ответе на дополнительные вопросы.
Удовлетворительно		Заявленная тема раскрыта недостаточно полно, студент затрудняется излагать материал без опоры на конспект, имеются неточности в представленном материале, не выдержан объем и структура реферата, студент не может ответить на дополнительные вопросы.
Неудовлетворительно		Заявленная тема не раскрыта, студент не может излагать материал без опоры на конспект, имеются существенные ошибки в представленном материале, не выдержан объем и структура реферата, студент не может ответить на дополнительные вопросы, что демонстрирует отсутствие понимания материала контролируемого раздела.

4.8. Критерии и шкала оценивания курсовых работ

4-балльная шкала	Критерии
Отлично	глубокие теоретические знания изучаемой темы; знание современной практики в изучаемом вопросе; умение обобщить практику работы; проанализировать данные статистики; умение выявить и поставить проблему, предложить пути ее решения; умение сформулировать и обосновать выводы и предложения по теме; умение логично и последовательно изложить материал с учетом норм делового русского языка и с использованием профессиональной терминологии; умение наглядно оформить работу с обязательными приложениями к ней
Хорошо	достаточные (в рамках учебной программы) теоретические знания изучаемой темы; знание современной практики в изучаемом вопросе; анализ данных статистики с минимальными замечаниями; умение выявить проблему, написать пути ее решения; умение сформулировать выводы и предложения к ней; умение правильно изложить

	материал с учетом норм делового русского языка с использованием профессиональной терминологии; умение наглядно (с небольшими замечаниями) оформить работу с обязательными приложениями к ней
Удовлетворительно	знание теоретических основ темы; поверхностные знания практических основ в изучаемом вопросе; недостаточное умение проанализировать и обобщить практический материал работы; недостаточное знание принципов работы в программах; использованы неактуальные данные (частично); неправильное оформление работы
Неудовлетворительно	не раскрыта тема; нет последовательности и логичности в изложении как теоретического, так и практического материала; отсутствуют предложения по решению указанной работы; нет логического обоснования выводов и предложений по теме; в основном использованы неактуальные данные; отсутствуют приложения; оформление работы не соответствует предъявленным требованиям

4.9. ПП.02.01 Производственная практика

4.9.1. Отчет по практике

Структура отчета по практике:

1. Титульный лист (Ф.И.О., название практики, место и год прохождения практики)
2. Введение (цель практики, методы, информационная база, структура отчета)
3. Основная часть (описание выполненных видов работ в соответствии с полученным индивидуальным заданием)
4. Заключение

4.9.2. Защита отчета по практике

Защита отчета предполагает выступление студента с изложением информации о выполненных работах в рамках прохождения практики.

Защита отчета предусматривает наличие вопросов, возникающих в ходе выступления обучающегося, и дачу развернутых ответов на них.

Критерии и шкала оценивания отчетов по практике

4-балльная шкала	Критерии оценивания
Отлично	отчет оформлен с учетом требований к оформлению, включает в себя 91-100 % выполненных работ, пояснения изложены полно, грамотно, сдан в установленный срок; ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы
Хорошо	отчет выполнен в целом с учетом требований оформления, но с не критическими неточностями, включает в себя 75-90 % выполненных работ, сдан в установленный срок; ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Материал излагается уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер
Удовлетворительно	отчет выполнен с нарушением требований оформления, включает в себя 50-74 % выполненных работ, сдан позже установленного срока; допускаются нарушения в последовательности изложения. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами
Неудовлетворительно	отчет выполнен с нарушением требований оформления, не включает в себя описание выполненных работ или отчет не представлен; материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не проводится анализ. Выводы отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют

4.9.3. Дневник практики

Структура дневника практики:

1. Титульный лист (Ф.И.О., название практики, место и год прохождения практики)
2. Памятка практиканта
3. Сроки прохождения практики обучающимся
4. Индивидуальное задание на практике 5. Сведения о прохождении практики по датам
6. Результаты практики
7. Отзыв руководителя о пройденной практике

4.9.4. Критерии и шкала оценивания дневника практики

4-балльная шкала	Критерии оценивания
Отлично	дневник заполнен с учетом требований к оформлению, пояснения изложены полно, грамотно; сдан в установленный срок; критические замечания руководителя отсутствуют
Хорошо	дневник заполнен с учетом требований к оформлению, пояснения изложены полно, грамотно, но присутствуют незначительные логические и фактические ошибки; сдан в установленный срок; есть незначительные критические замечания руководителя
Удовлетворительно	дневник заполнен с критическими неточностями, в том числе в оформлении, присутствуют ошибки; сдан позже установленного срока; есть критические замечания руководителя
Неудовлетворительно	дневник выполнен с нарушением требований оформления, пояснения отсутствуют, есть критические замечания руководителя или дневник не представлен

4.10. Критерии оценки дифференцированного зачета

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Полнота изложения теоретического материала; 2. Полнота и правильность решения практического задания; 3. Правильность и/или аргументированность изложения (последовательность действий); 4. Самостоятельность ответа;	демонстрируются всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических занятиях, разбирающийся в основных научных концепциях по изучаемой дисциплине, проявивший творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного программного материала, ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.
Хорошо	5. Культура речи; 6. и т.д.	демонстрируются достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.
Удовлетворительно		демонстрируются знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе на

		экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей.
Неудовлетворительно		дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающих пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно-программного материала, не выполнившему самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработавшему основные практические, семинарские, лабораторные занятия, допускающему существенные ошибки при ответе, и который не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

4.11. Оценивание ответа на экзамене

В экзаменационный билет включены теоретические вопросы и практические задания. Экзамен проводится в устной форме. На подготовку к ответу студенту отводится 20 минут. Оценивание ответа проводится по критериям, изложенным выше.

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Полнота изложения теоретического материала; 2. Полнота и правильность решения практического задания;	Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где продемонстрировано знание предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмыслена дисциплина, самостоятельно, и исчерпывающе даны ответы на дополнительные вопросы, приведены собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решены предложенные практические задания без ошибок
Хорошо	3. Правильность и/или аргументированность изложения (последовательность действий);	Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями
Удовлетворительно	4. Самостоятельность ответа; 5. Культура речи; 6. и т.д.	Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий
Неудовлетворительно		Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е студент не

		способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя
--	--	---

4.12. Критерии и шкала оценивания экзамена по модулю

Экзамен по модулю проводится по билетам в устной форме. Билет состоит из теоретических и практических заданий по всем МДК модуля и включает в себя теоретические вопросы и решение практического задания.

Ответ на каждый вопрос оценивается по четырех-балльной шкале от 2 баллов («неудовлетворительно») до 5 баллов («отлично»). Итоговая оценка по билету определяется как среднее арифметическое ответов на вопросы с округлением средней арифметической оценки до целой цифры.

Общая оценка экзамена по модулю складывается из оценок по каждому из вопросов билета.

Итоговый рейтинг выставляется с учетом рубежного рейтинга и представляет собой количество баллов рубежного рейтинга – оценку на промежуточной аттестации (оценку на экзамене) по четырех-балльной шкале:

- 5 баллов – «отлично»;
- 4 балла – «хорошо»;
- 3 балла – «удовлетворительно»;
- 2 балла – «неудовлетворительно».

4-балльная шкала	Критерии
Критерии выставления оценки за теоретический вопрос	
5 баллов («отлично»)	обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на повышенном уровне (в рамках основной и дополнительной литературы, нормативных актов, доктринальных источников развернуто, аргументировано и систематизировано раскрывает теоретический материал по теме, сопоставляет изложенный материал; применительно к поставленному вопросу корректно использует отраслевой понятийный аппарат, свободно оперируя терминами и понятиями курса, соотносит их при необходимости; характеризует нормативное регулирование по поставленному вопросу; при обозначении конкретного вопроса преподавателем свободно ориентируется в теоретическом программном материале, отвечая на поставленный вопрос, при необходимости ссылаясь на содержание нормативных актов, правоприменительной практики, доктринальных источников; по отдельным проблемам курса у обучающегося обоснована собственная позиция).
4 балла – «хорошо»	обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на базовом уровне (в рамках основной и дополнительной литературы, нормативных актов систематизировано раскрывает теоретический материал по теме; применительно к поставленному вопросу корректно использует отраслевой понятийный аппарат, свободно оперируя терминами и понятиями курса; характеризует нормативное регулирование по поставленному вопросу при наводящих вопросах преподавателя; при обозначении конкретного вопроса преподавателем ориентируется в теоретическом программном материале, отвечая на поставленный вопрос, при необходимости ссылаясь на содержание нормативных актов (фрагментарно), правоприменительной практики (фрагментарно); студент способен к самостоятельной корректировке своего ответа).
3 балла – «удовлетворительно»	обучающийся продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне (в рамках основной литературы, нормативных актов раскрывает теоретический материал по теме, но без достаточной аргументации и/или с отсутствием раскрытия отдельных аспектов поставленного экзаменационного вопроса; корректно использует отраслевой понятийный аппарат, применительно к поставленному вопросу; фрагментарно характеризует нормативное регулирование по поставленному вопросу

	при наводящих вопросах преподавателя; при обозначении конкретного вопроса преподавателем фрагментарно ориентируется в теоретическом программном материале, отвечая на поставленный вопрос, при необходимости фрагментарно ссылаясь на содержание нормативных актов; обучающийся не способен самостоятельно обнаружить и/или исправить недостатки собственного ответа даже при участии преподавателя)
2 балла – «неудовлетворительно»	обучающийся не продемонстрировал знания, умения и навыки, являющиеся результатами освоения компетенций по дисциплине на пороговом уровне (обучающийся обнаружил существенные пробелы в знании основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки при применении законодательства, неспособен применить нормы права к конкретным ситуациям либо у обучающегося отсутствуют знания теоретического материала и законодательного регулирования по соответствующему вопросу)
Критерии выставления оценки за практическое задание	
5 баллов («отлично»)	обучающийся выполнил все этапы решения практического задания, получен верный ответ или иное требуемое представление результата работы
4 балла – «хорошо»	обучающийся выполнил задание полностью или большую его часть (свыше 80 %), но при выполнении обнаружилось некоторые неточности в применении, или работы выполнены полностью, но использованы наименее оптимальные подходы к решению поставленной задачи
3 балла – «удовлетворительно»	обучающийся выполнил задание не в полном объеме, допустил более трех ошибок, но владеет основными навыками работы, требуемыми для решения поставленной задачи
2 балла – «неудовлетворительно»	обучающимся допущены существенные ошибки, показавшие, что он не владеет обязательными знаниями, умениями и навыками для решения поставленной задачи или задания не выполнены
Критерии выставления общей оценки	
5 баллов («отлично»)	обучающийся за выполнение практического задания оценен «отлично», а за теоретические вопросы – не ниже «хорошо»;
4 балла – «хорошо»	обучающийся за выполнение практического задания оценен «хорошо», а за теоретические вопросы – не ниже «удовлетворительно»;
3 балла – «удовлетворительно»	обучающийся за выполнение практического задания и теоретического вопроса оценен не ниже «удовлетворительно»
2 балла – «неудовлетворительно»	обучающийся за выполнение практического задания и ответа на теоретический вопросы оценен ниже «удовлетворительно»

4.13. Вариант экзаменационного билета по ПМ.02 осуществление кредитных банковских операций

БИЛЕТ №1

1. Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Классификация банковских операций.

2. Задание № 2

Проведите анализ регионального рынка банковских услуг для – юридических лиц, предпринимателей.

Исходные данные:

Данные прейскурантов на услуги для юридических лиц, предпринимателей.

Рекомендации по выполнению:

На основе информации сделайте анализ банковской системы региона, выделите результаты деятельности банков. На основе данных прейскурантов на услуги 3–4 коммерческих банков определите состав основных услуг для предприятий, организаций.

Составьте таблицу основных услуг. Проведите сравнительный анализ цен на услуги. Подготовьте заключение о том, какие услуги и на каких условиях предоставляют банки. Определите среднюю цену по услугам на рынке. Сделайте вывод о том, в каких банках цена выше среднерыночных, в каких ниже.