

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сыров Игорь Анатольевич
Должность: Директор
Дата подписания: 16.08.2023 15:40:08
Уникальный программный ключ:
b683afe664d7e9f64175886cf9626a196149ad36

СТЕРЛИТАМАКСКИЙ ФИЛИАЛ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»

Факультет
Кафедра

Экономический
Экономической теории и анализа

Оценочные материалы по дисциплине (модулю)

дисциплина

Банковские продукты и услуги

Блок Б1, часть, формируемая участниками образовательных отношений, Б1.В.12
цикл дисциплины и его часть (обязательная часть или часть, формируемая участниками образовательных отношений)

Направление

38.03.01
код

Экономика
наименование направления

Программа

Финансы и кредит

Форма обучения

Очно-заочная

Для поступивших на обучение в
2022 г.

Разработчик (составитель)
кандидат экономических наук, доцент
Ефимова Н. А.
ученая степень, должность, ФИО

1. Перечень компетенций, индикаторов достижения компетенций и описание показателей и критериев оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)	3
2. Оценочные средства, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)	9
3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю), описание шкал оценивания	16

1. Перечень компетенций, индикаторов достижения компетенций и описание показателей и критериев оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

Формируемая компетенция (с указанием кода)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Показатели и критерии оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)				Вид оценочного средства
			1	2	3	4	
			неуд.	удовл.	хорошо	отлично	
ПК-2. Способен осуществлять подготовку сделок кредитования корпоративных заемщиков	ПК-2.3. Осуществляет процедуру формирования кредитного досье корпоративных заемщиков и осуществляет кросс-продажи с учетом выявленных потребности	Обучающийся должен: Знать порядок ведения кредитного досье Уметь выявлять потребности заемщика в кредитных продуктах и их характеристиках Владеть навыками информирования заемщика о перечне документов, необходимых для оформления сделок кредитования	Отсутствуют знания, умения и навыки	Знает отдельные положения банковского законодательства РФ Умеет формировать кредитное досье заемщика Владеет отдельными навыками подготовки заключения сделки с корпоративными заемщиками	Знает банковское законодательство РФ Умеет формировать кредитное досье заемщика и принимает решения по предложению заемщику дополнительного банковского продукта Владеет отдельными навыками подготовки заключения сделки с корпоративными	Знает банковское законодательство РФ и порядок ведения кредитного досье Умеет формировать кредитное досье заемщика и принимает оперативные решения по предложению заемщику дополнительного банковского продукта (кросс-продажа) Владеет навыками	Контрольная работа

	й в ходе оформления сделки кредитования	корпоративных заемщиков			заемщиками	подготовки заключения сделки с корпоративными заемщиками и осуществления кросс-продаж с учетом выявленных потребностей в ходе оформления сделки кредитования	
	ПК-2.2. Предоставляет корпоративному заемщику бланки документов для оформления кредита и консультирует заемщика о правилах их заполнения	Обучающийся должен: Знать порядок заполнения документов для оформления корпоративного кредита Уметь оказывать заемщику помощь в подборе оптимального варианта кредита в соответствии с выявленными потребностями Владеть навыками предоставления заемщику бланков документов для	Отсутствуют знания, умения и навыки	Знает некоторые положения порядка заполнения документов для оформления корпоративного кредита Умеет оказывать заемщику помощь в подборе варианта кредита Владеет отдельными навыками предоставления заемщику бланков документов для оформления корпоративного кредита	Знает порядок заполнения документов для оформления корпоративного кредита Умеет оказывать заемщику помощь в подборе оптимального варианта кредита Владеет навыками предоставления заемщику бланков документов для оформления корпоративного кредита	Знает порядок заполнения документов для оформления корпоративного кредита Умеет оказывать заемщику помощь в подборе оптимального варианта кредита в соответствии с выявленными потребностями Владеет навыками предоставления заемщику бланков документов для оформления корпоративного	Тестовые задания Контрольная работа

		оформления корпоративного кредита и информировать заемщика о правилах их заполнения				кредита и консультирования заемщика о правилах их заполнения	
ПК-2.1. Информировать заемщика о необходимом перечне документов для оформления сделок кредитования корпоративных заемщиков	Обучающийся должен: Знать банковское законодательство РФ и порядок ведения кредитного досье Уметь формировать кредитное досье заемщика и принимать оперативные решения по предложению заемщику дополнительного банковского продукта (кросс-продажа) Владеть навыками формирования кредитного досье корпоративных заемщиков и осуществлять	Отсутствуют знания, умения и навыки	Знает отдельные положения порядка ведения кредитного досье Умеет выявлять потребности заемщика в кредитных продуктах Владеет отдельными навыками информирования заемщика о перечне документов, необходимых для оформления корпоративного кредита	Знает порядок формирования кредитного досье Умеет выявлять потребности заемщика в кредитных продуктах Владеет навыками информирования заемщика о перечне документов, необходимых для оформления корпоративного кредита	Знает порядок ведения кредитного досье Умеет выявлять потребности заемщика в кредитных продуктах и их характеристиках Владеет навыками информирования заемщика о перечне документов, необходимых для оформления корпоративного кредита	Устный опрос Практическое задание	

		кросс-продажи с учетом выявленных потребностей в ходе оформления сделки кредитования					
ПК-3. Способен оценивать платежеспособность и кредитоспособность потенциально корпоративного заемщика	ПК-3.3. Осуществляет подготовку заключения о целесообразности предоставления потенциальному корпоративному заемщику	Обучающийся должен: Знать современные методы получения, анализа, обработки информации Уметь организовывать работу по взаимодействию с подразделениями банка с целью оценки платежеспособности и кредитоспособности и потенциального заемщика Владеть навыками оценивания имущества и источников их формирования потенциального корпоративного заемщика по кредиту и	Отсутствуют знания, умения и навыки	Знает отдельные положения о персональных данных Умеет частично готовить заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки Владеет отдельными навыками подготовки заключения о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику	Знает законодательство Российской Федерации о персональных данных Умеет готовить заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки Владеет навыками подготовки заключения о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику	Знает законодательство Российской Федерации о персональных данных и общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка Умеет готовить заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки Владеет навыками подготовки заключения о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику	Контроль ная работа

		проверять его кредитную историю					
	ПК-3.2. Проводит анализ финансовой деятельности и потенциального заемщика и готовит кредитный меморандум для представления его на кредитном комитете банка	Обучающийся должен: Знать теоретические основы анализа финансовой деятельности потенциального заемщика. Уметь анализировать финансовую деятельность потенциального заемщика и формировать пакет документов для принятия решения уполномоченным органом о предоставлении кредита Владеть навыками анализа финансовой деятельности потенциального заемщика и подготовки кредитного меморандума для	Отсутствуют знания, умения и навыки	Знает отдельные методы анализа финансовой деятельности потенциального заемщика. Умеет анализировать отдельные показатели финансовой деятельности потенциального заемщика Владеет некоторыми навыками анализа финансовой деятельности потенциального заемщика	Знает теоретические основы анализа финансовой деятельности потенциального заемщика. Умеет анализировать финансовую деятельность потенциального заемщика Владеет навыками анализа финансовой деятельности потенциального заемщика	Знает теоретические основы анализа финансовой деятельности потенциального заемщика. Умеет анализировать финансовую деятельность потенциального заемщика и формировать пакет документов для принятия решения уполномоченным органом о предоставлении кредита Владеет навыками анализа финансовой деятельности потенциального заемщика и формировать пакет документов для принятия решения уполномоченным органом о	Тестовые задания

		представления его на кредитном комитете банка				предоставлении кредита	
ПК-3.1. Осуществляет оценку имущества и источников их формирования и потенциал корпоративного заемщика по кредиту и проверяет его кредитную историю	Обучающийся должен: Знать законодательство Российской Федерации о персональных данных и общие вопросы обеспечения информационной безопасности банка Уметь готовить заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки Владеть навыками подготовки заключения о целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику	Отсутствуют знания, умения и навыки	Знает отдельные методы получения и анализа информации Умеет организовывать работу по взаимодействию с подразделениями банка Владеет навыками кредитной истории потенциального заемщика - корпоративного клиента	Знает современные методы получения и анализа информации Умеет организовывать работу по взаимодействию с подразделениями банка с целью оценки платежеспособности и потенциального заемщика Владеет навыками оценивания активов и кредитной истории потенциального заемщика - корпоративного клиента	Знает современные методы получения, анализа, обработки информации Умеет организовывать работу по взаимодействию с подразделениями банка с целью оценки платежеспособности и кредитоспособности потенциального заемщика Владеет навыками оценивания активов и кредитной истории потенциального заемщика - корпоративного клиента	Устный опрос	

2. Оценочные средства, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Перечень вопросов к устному опросу

Перечень вопросов для оценки уровня сформированности компетенции ПК-2 по индикатору ПК-2.1:

1. Как представляете современную банковскую систему?
2. Какие кредитные организации являются лидерами банковского сектора экономики?
3. Охарактеризуйте современное состояние банковского сектора экономики
4. История развития банковского дела
5. История становления банковского дела в России
6. Кредитная система дореволюционной России
7. Банковская система СССР
8. Банковская реформа 1987 года
9. Банковская реформа 1988 года
10. Банковский кризис 1998 года
11. Банковский кризис 2007-2008 года
12. Раскройте понятие банковского рынка
13. Охарактеризуйте банковский рынок как рынок сбыта банковских услуг
14. Коммерческие банки как участник банковского рынка
15. Прочие участники рынка банковских услуг
16. Сегментация банковского рынка по группам клиентов
17. Сегментация банковского рынка по возрастному признаку
18. Сегментация рынка предприятий по величине торгового оборота и сферы деятельности
19. Сегментация по характеру предпринимательской деятельности фирмы
20. Пространственная структура банковского рынка
21. Понятие и сущность банковской конкуренции
22. Охарактеризуйте банковскую конкуренцию
23. Отличительные признаки банковской конкуренции
24. Особенности банковской конкуренции
25. Тенденции, характеризующие состояние банковской конкуренции в современных условиях
26. Специфические черты банковской конкуренции
27. Обстоятельства, оказывающие влияние на банковскую конкуренцию
28. Уровни банковской конкуренции
29. Количественная и качественная информация о конкурентах
30. Условия защиты банковской информации
31. . Банк как объект автоматизации информационных процессов
32. Понятие рынок банковских услуг, банковский продукт, банковская операция, банковская услуга
33. Роль и место банковских услуг в развитии экономики
34. Особенности существования рынка банковских услуг в условиях усиления конкуренции
35. Перспективы совершенствования системы банковских услуг
36. Классификация банковских услуг по группам клиентов
37. Особенности и этапы продажи банковских продуктов
38. Специфика оценки степени удовлетворенности спроса клиентов на банковские услуги
39. Инновации на рынке банковских услуг
40. Основные виды рисков в банковской системе
41. Способы регулирования рисков в банковской системе
42. . Банковские задачи и банковские риски: необходимость компьютеризации
43. Автоматизация банковских операций
44. Виды депозитных услуг, предоставляемых населению
45. Охарактеризуйте особенности и условия привлечения срочных депозитов
46. Охарактеризуйте особенности и условия привлечения депозитов до востребования
47. Охарактеризуйте особенности и условия привлечения условных депозитов
48. Охарактеризуйте особенности и условия выпуска сберегательных сертификатов
49. Виды депозитных услуг, предоставляемых юридическим лицам
50. Охарактеризуйте особенности и условия выпуска депозитных сертификатов
51. Условия страхования вкладов физических лиц в современных условиях
52. Специфика продажи депозитных продуктов физическим лицам
53. Специфика продажи депозитных продуктов юридическим лицам
54. Простые проценты и капитализация вкладов

Перечень вопросов для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору ПК-3.1:

55. Виды кредитных продуктов, предоставляемых населению
56. Охарактеризуйте особенности и условия выдачи ипотечных кредитов
57. Охарактеризуйте особенности и условия выдачи потребительских кредитов
58. Охарактеризуйте особенности и условия выдачи автокредитов
59. Охарактеризуйте особенности и условия кредитования с использованием пластиковых карт
60. Виды кредитных продуктов, предоставляемых юридическим лицам
61. Охарактеризуйте особенности и условия выдачи разовых кредитов юридическим лицам
62. Охарактеризуйте особенности и условия выдачи кредитных линий юридическим лицам
63. Возобновляемая и невозобновляемая кредитная линия: понятия и специфика предоставления
64. Охарактеризуйте особенности и условия выдачи банковских гарантий юридическим лицам
65. Охарактеризуйте особенности и условия предоставления кредитования в форме овердрафта юридическим лицам
66. Способы обеспечения кредитов физических лиц
67. Способы обеспечения кредитов юридических лиц
68. Порядок создания резервов на возможные потери
69. Аннуитентные и дифференцированные платежи в кредитовании
70. Место безналичных расчетов в системе расчетов
71. Укажите принципы организации безналичных расчетов
72. Аккредитивная форма расчета
73. Расчеты с использованием платежных поручений
74. Расчеты с использованием платежных требований
75. Расчеты по инкассо
76. Расчеты с использованием пластиковых карт
77. Счета для юридических лиц, используемые для осуществления расчетов
78. Счета для физических лиц, используемые для осуществления расчетов
79. Особенности осуществления кассовых операций коммерческими банками

Тестовые задания

Перечень тестовых заданий для оценки уровня сформированности компетенции ПК-2 по индикатору ПК-2.2:

1. Собственный капитал банка выполняет функции:
 - 1) оперативную
 - 2) контрольную
 - 3) защитную
 - 4) регулируемую
 - 5) стимулирующую
 - 6) перераспределительную
2. Универсальные банки осуществляют
 - 1) широкий круг банковских операций.
 - 2) одну или несколько банковских операций
 - 3) только кредитные операции
 - 4) страхование операций
 - 5) кассовые операций
3. Признак банка по функциональному назначению лежит в основе выделения банков:
 - 1) акционерных
 - 2) бесфилиальных
 - 3) ипотечных
 - 4) кооперативных
 - 5) депозитных
4. Слово «банк» с итальянского языка означает:

- 1) Полка
- 2) Скамья
- 3) Процент
- 4) Деньги

6. По характеру выполняемых операций банки можно подразделить на...

- 1) универсальные и специализированные
- 2) общества открытого и закрытого типов
- 3) государственные, акционерные, кооперативные
- 4) частные и смешанные банки

7. Благодаря функции _____ банки создают для своих клиентов возможность осуществления расчетных операций.

- 1) Аккумуляции свободных средств
- 2) Кредитование юридических лиц
- 3) Регулирование денежного оборота
- 4) Формирование собственного капитала

8. Какое из данных определений наилучшим образом выражает сущность банка? Банк — это:

- 1) информационный центр;
- 2) центр ликвидности;
- 3) институт финансовой поддержки клиентов;
- 4) посредник в платежах;
- 5) денежно-кредитный институт;
- 6) институт обмена.

9. Чем модель банковской системы США отличается от европейской:

- 1) правовым статусом эмиссионного института;
- 2) правовым статусом коммерческого банка;
- 3) универсализацией или специализацией денежно-кредитных институтов;
- 4) широким перечнем услуг и операций?

10. Центральные банки возникли:

- 1) как коммерческие банки, наделенные правом эмиссии банкнот;
- 2) в результате выделения одного из подразделений министерства финансов;
- 3) как специально созданные для эмиссии денег государственные агентства;
- 4) всеми вышеперечисленными способами в зависимости от условий, сложившихся в конкретной стране.

Перечень тестовых заданий для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору ПК-3.2:

11. Первым эмиссионным банком считается Банк Англии, созданный:

- 1) в 1594 году;
- 2) в 1694 году;
- 3) в 1764 году;
- 4) в 1864 году.

12. Можно ли сказать, что банк — это:

- 1) коммерческое предприятие;
- 2) социально-экономический институт;

- 3) «фабрика» по производству денег;
 - 4) кредитная организация?
13. В Европе первые банки появились на территории
- 1) Италии.
 - 2) Франции
 - 3) Германии
 - 4) Англии
 - 5) Швеции
14. Какие проблемы развития банковской системы страны являются более приоритетными на данном этапе:
- 1) переход от универсализации к специализации;
 - 2) увеличение объема кредитования экономических субъектов;
 - 3) совершенствование расчетных отношений;
 - 4) развитие банковского законодательства;
 - 5) расширение сети кредитных учреждений;
 - 6) укрепление доверия к банковской системе?
15. К функциям Центрального банка относятся:
- 1) эмиссия денежных знаков;
 - 2) эмиссия акций и облигаций;
 - 3) финансирование лизинга;
 - 4) предоставление кредита коммерческим банкам.
16. К активам коммерческого банка относятся:
- 1) ссуды банка;
 - 2) левая сторона баланса банка;
 - 3) депозиты до востребования;
 - 4) банковские резервы;
 - 5) ГКО.
17. Пассивные операции коммерческого банка — это:
- 1) образование собственного капитала;
 - 2) прием депозитов;
 - 3) прием вкладов;
 - 4) образование депозитов при предоставлении ссуд;
 - 5) правая сторона баланса банка.
18. К «новым» операциям коммерческого банка относятся.
- 1) посреднические операции;
 - 2) депозитные операции;
 - 3) гарантийные услуги банка;
 - 4) предоставление кредитной линии.
19. Что из перечисленного составляет пассивы коммерческого банка:
- 1) резервы в Центральном банке;
 - 2) наличность банка;
 - 3) ссуды коммерческим банкам;
 - 4) вклады до востребования;
 - 5) собственный капитал банка.

20. Активные операции коммерческого банка — это:

- 1) предоставление кредитов;
- 2) приобретение ценных бумаг АО «XXX»;
- 3) эмиссия ценных бумаг;
- 4) правая сторона баланса банка.

Перечень практических заданий для оценки уровня сформированности компетенции ПК-2 по индикатору ПК-2.1:

Практические задания

Задание 1

Назовите 10 основных правил безопасности пластиковых карт

Задание 2

Составить кроссворд. Количество слов – не менее 20.

Задание 3.

Составьте сравнительную таблицу банков-конкурентов города Sterlitaмак, используя следующие данные: название, место-расположение, основные банковские продукты, режим работы, трафик, возможность парковки. Кто по вашему мнению имеет наибольшие преимущества? обоснуйте ответ

Задание 4

Составьте опросный лист удовлетворенности клиентов, используя открытые и закрытые вопросы (не менее 10 вопросов), используя следующие банковские продукты:

- депозитная линейка Сбербанка
- кредитная карта ВТБ 24
- ипотечный кредит Абсолют банка

Письменная контрольная работа

Перечень заданий по вариантам для оценки уровня сформированности компетенции ПК-2 по индикатору ПК-2.2

Вариант 1

1. Происхождение и развитие банковского дела
2. Кассовые операции коммерческих банков: наличные расчеты и их принципы
3. Расчеты платежными требованиями
4. Депозиты до востребования: особенности, условия привлечения
5. Расчеты по аккредитиву
6. Кредитование юридических лиц: порядок и этапы кредитного процесса
7. Оценка и регулирование рисков в деятельности банков
8. Банковский рынок как рынок сбыта банковских услуг

Вариант 2.

1. Техника продаж банковских продуктов
2. Реформа банковской системы России
3. Формы безналичных расчетов
4. Виды кредитов для юридических лиц

5. Инновационные технологии и развитие банковских услуг
6. Понятие банковского рынка
7. Сущность банковской конкуренции
8. Виды счетов для юридических и физических лиц

Перечень заданий по вариантам для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору ПК-3.3

ВАРИАНТ 1

Задание 1

Оцените целесообразность вложения временно свободных денежных средств физического лица в размере 500000 рублей с 15 декабря (предвисокосного года) на срок 6 месяца, если есть 3 предложения коммерческих банков:

- 1) предложение разместить во вклад под 10 % годовых с ежемесячной капитализацией процентов, т.е. сумма процентов ежемесячно 15-го числа добавляется во вклад;
- 2) договор на полгода с выплатой 12% годовых по окончании срока договора;
- 3) на сумму вклада проценты из расчета 11% годовых ежемесячно. Сумма процентов 15-го числа каждого месяца перечисляется на отдельный карточный счет, где ежемесячно начисляются 2% годовых, сумма процентов каждый месяц перечисляется на карточный счет, т.е. доход по карточному счету капитализируется

Задание 2

Вкладчик юридическое лицо заключил с банком депозитный договор на сумму 800 тыс.руб. сроком на 9 мес. с 15 августа пред високосного года по фиксированной процентной ставке 7,5% годовых с выплатой процентов в конце срока.

Норма обязательных резервов по привлекаемым средствам составляет 4,25%.

Определить сумму процентов, которую банк выплатит по депозитному договору. Рассчитайте цену ресурса для банка по депозитному договору

Перечень заданий по вариантам для оценки уровня сформированности компетенции ПК-2 по индикатору ПК-2.3

Задание 3

В договоре о кредитовании клиента на основе кредитной линии установлен лимит выдач в сумме 10 млн.руб. До истечения срока кредитной линии осталось 3 месяца. Клиент три раза получал ссуду в счет указанного лимита на общую сумму 8 млн.руб. и перечислил средства в погашение основного долга на 3 тыс.руб. Заемщик обратился с просьбой о новом транше на 5 млн.руб.

Возможно ли удовлетворить банком просьбу клиента?

Задание 4

Рассчитать величину аннуитентного платежа по ипотечному кредиту, если сумма кредита составляет 1,4 млн.руб., срок кредита 60 месяцев, ставка % составляет 12% годовых

Задание 5

Рассчитать ежемесячные платежи по потребительскому кредиту сроком на 12 месяцев в размере 500000 рублей под 22% годовых, если условием договора предусмотрено применение дифференцированного платежа

Перечень заданий по вариантам для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору ПК-3.3

ВАРИАНТ 2

Задание 1

Оцените целесообразность вложения временно свободных денежных средств физического лица в размере 300000 рублей с 15 октября (предвисокосного года) на срок 8 месяцев, если есть 3 предложения коммерческих банков:

- 1) предложение разместить во вклад под 10 % годовых с ежемесячной капитализацией процентов, т.е. сумма процентов ежемесячно 15-го числа добавляется во вклад;
- 2) договор на 8 месяцев с выплатой 11,5% годовых по окончании срока договора;
- 3) на сумму вклада проценты из расчета 11% годовых ежемесячно. Сумма процентов 15-го числа каждого месяца перечисляется на отдельный карточный счет, где ежемесячно начисляются 2% годовых, сумма процентов каждый месяц перечисляется на карточный счет, т.е. доход по карточному счету капитализируется

Перечень заданий по вариантам для оценки уровня сформированности компетенции ПК-2 по индикатору ПК-2.3

Задание 2

Вкладчик юридическое лицо заключил с банком депозитный договор на сумму 700 тыс.руб. сроком на 6 мес. с 15 декабря по фиксированной процентной ставке 9% годовых с выплатой процентов в конце срока.

Норма обязательных резервов по привлекаемым средствам составляет 5%.

Определить сумму процентов, которую банк выплатит по депозитному договору.

Рассчитайте цену ресурса для банка по депозитному договору

Задание 3

В договоре о кредитовании клиента на основе кредитной линии установлен лимит выдач в сумме 40 млн.руб. До истечения срока кредитной линии осталось 3 месяца. Клиент три раза получал ссуду в счет указанного лимита на общую сумму 38 млн.руб. и перечислил средства в погашение основного долга на 13 тыс.руб. Заемщик обратился с просьбой о новом транше на 15 млн.руб.

Возможно ли удовлетворить банком просьбу клиента?

Задание 4

Рассчитать величину аннуитентного платежа по ипотечному кредиту, если сумма кредита составляет 2,5 млн.руб., срок кредита 180 месяцев, ставка % составляет 11,5% годовых

Задание 5

Рассчитать ежемесячные платежи по потребительскому кредиту сроком на 12 месяцев в размере 200000 рублей под 23% годовых, если условием договора предусмотрено применение дифференцированного платежа

Вопросы к зачету с оценкой

1. Происхождение и развитие банковского дела
2. Реформа банковской системы России
3. Особенности банковской системы в современных условиях
4. Понятие банковского рынка
5. Банковский рынок как рынок сбыта банковских услуг

6. Участники банковского рынка: коммерческие банки, небанковские кредитно-финансовые институты, нефинансовые участники банковского рынка
7. Сущность банковской конкуренции
8. Формы банковской конкуренции
9. Закономерности банковской конкуренции
10. Защита банковской информации
11. Сущность, содержание и роль банковских услуг в развитии экономики
12. Формирование рынка банковских услуг в условиях усиления конкуренции
13. Факторы развития и совершенствования системы банковских услуг
14. Виды банковских услуг для различных групп клиентов (классификация услуг).
15. Техника продаж банковских продуктов
16. Оценка степени удовлетворенности спроса клиентов на банковские услуги
17. Инновационные технологии и развитие банковских услуг
18. Оценка и регулирование рисков в деятельности банков
19. Депозитные продукты для физических лиц
20. Депозитные продукты для юридических лиц
21. Срочные депозиты: особенности, условия привлечения
22. Депозиты до востребования: особенности, условия привлечения
23. Условные депозиты: особенности, условия привлечения
24. Сберегательные сертификаты
25. Депозитные сертификаты
26. Страхование вкладов физических лиц в банках РФ
27. Виды кредитов для физических лиц
28. Кредитование с использованием пластиковых карт (овердрафт, кредитные карты)
29. Кредитование юридических лиц: порядок и этапы кредитного процесса
30. Виды кредитов для юридических лиц
31. Банковская гарантия
32. Обеспечение кредитов юридических лиц
33. Порядок создания резервов на возможные потери
34. Понятие безналичных расчетов
35. Принципы безналичных расчетов
36. Формы безналичных расчетов
37. Виды счетов для юридических и физических лиц
38. Кассовые операции коммерческих банков: наличные расчеты и их принципы

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю), описание шкал оценивания

Рейтинг-план дисциплины

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Раздел 1				
Текущий контроль				
1. Аудиторная работа (устный опрос, решение задач, практическое задание)	3	4	0	12
2. Индивидуальное задание (сам.раб.)	5	1	0	5
3. Тестовый контроль	3	1	0	3

Рубежный контроль				
Письменная контрольная работа	15	1	0	15
Раздел 2				
Текущий контроль				
1. Аудиторная работа (устный опрос, решение задач, практическое задание)	3	4	0	12
2. Индивидуальное задание (сам.раб.)	5	1	0	5
3. Тестовый контроль	3	1	0	3
Рубежный контроль				
Письменная контрольная работа	15	1	0	15
Поощрительные баллы				10
1. Публикация статей				
2. Участие в конференции				
3. Активная работа на аудиторных занятиях				
Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)				
1. Посещение лекционных занятий			0	-6
2. Посещение практических занятий			0	-10
Итоговый контроль				
Зачет с оценкой	30	1	0	30

Результаты обучения по дисциплине (модулю) у обучающихся оцениваются по итогам текущего контроля количественной оценкой, выраженной в рейтинговых баллах. Оценке подлежит каждое контрольное мероприятие.

При оценивании сформированности компетенций применяется четырехуровневая шкала «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично».

Максимальный балл по каждому виду оценочного средства определяется в рейтинг-плане и выражает полное (100%) освоение компетенции.

Уровень сформированности компетенции «хорошо» устанавливается в случае, когда объем выполненных заданий соответствующего оценочного средства составляет 80-100%; «удовлетворительно» – выполнено 40-80%; «неудовлетворительно» – выполнено 0-40%

Рейтинговый балл за выполнение части или полного объема заданий соответствующего оценочного средства выставляется по формуле:

$$\text{Рейтинговый балл} = k \times \text{Максимальный балл},$$

где $k = 0,2$ при уровне освоения «неудовлетворительно», $k = 0,4$ при уровне освоения «удовлетворительно», $k = 0,8$ при уровне освоения «хорошо» и $k = 1$ при уровне освоения «отлично».

Оценка на этапе промежуточной аттестации выставляется согласно Положению о модульно-рейтинговой системе обучения и оценки успеваемости студентов УУНиТ:

На дифференцированном зачете выставляется оценка:

- отлично - при накоплении от 80 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных

баллов),

- хорошо - при накоплении от 60 до 79 рейтинговых баллов,
- удовлетворительно - при накоплении от 45 до 59 рейтинговых баллов,
- неудовлетворительно - при накоплении менее 45 рейтинговых баллов.

При получении на экзамене оценок «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», на зачёте оценки «зачтено» считается, что результаты обучения по дисциплине (модулю) достигнуты и компетенции на этапе изучения дисциплины (модуля) сформированы.