

Министерство образования и науки Российской Федерации
филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования
«Кубанский государственный университет»
в г. Армавире



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по работе с филиалами

Евдокимов А.А.

» 08 2015г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.01.01 Оценка стоимости банковских продуктов

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Финансы и кредит

Форма обучения: заочная

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Краснодар 2015

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Программу составил:

Доцент кафедры экономики и менеджмента,
канд. экон. наук, доцент

Протокол № 1 «28» августа 2017г.

Е.А. Кабачевская

Рабочая программа дисциплины обсуждена и утверждена на заседании кафедры экономики и менеджмента (выпускающей)

Протокол № 1 «28» августа 2017г.

Заведующий кафедрой,
канд. экон. наук, доц.

С.Г. Косенко

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии филиала по УГН «Экономика и управление»

Протокол № 1 «28» августа 2017г.

Председатель УМК филиала по УГН

«Экономика и управление»,

канд. экон. наук, доц

Е.А. Кабачевская

Рецензенты:

Иманова М.Г., доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВО «КубГУ» в г. Тихорецке, канд. экон. наук

Вахрушева Л.А., Армавирское ОСБ (на правах управления) Краснодарское ОСБ 8619 доп. офис 0592 руководитель СДО 8619/0592

Лист изменений к рабочей программе учебной дисциплины
«Оценка стоимости банковских продуктов»

Содержание изменений	№ протокола заседания кафедры, дата	ФИО / подпись зав. кафедрой
В соответствии с выходом нового приказа от 05.04.2017 №301 «Об утверждении Порядка организации и осуществлении образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры» была актуализирована рабочая программа	№1 от 28.08.2017	С.Г. Косенко 

1 Цели и задачи изучения дисциплины.

1.1 Цель освоения дисциплины.

Цель освоения дисциплины «Оценка стоимости банковских продуктов» Б1.В.ДВ.01.01 – формирование у обучающихся представлений о закономерностях и современных тенденциях управления банковскими продуктами; формирования комплекса знаний и умений, необходимых при принятии обоснованных стратегических решений с целью эффективной реализации банковских продуктов и удовлетворения клиентских потребностей.

1.2 Задачи дисциплины:

- сформировать у обучающихся способности обобщать экономическую информацию, проводить расчеты, позволяющие раскрыть данные о состоянии банковских продуктов, оценивать и анализировать риски, прогнозировать изменение финансовых показателей;
- дать обучающимся совокупность практических навыков проведения активных и пассивных операций банков в управлении банковскими продуктами;
- раскрыть особенности организации и оценки эффективности банковской рекламы.

1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.01 «Оценка стоимости банковских продуктов» относится к вариативной части дисциплин по выбору Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

Дисциплина «Оценка стоимости банковских продуктов» базируется на знаниях, полученных в рамках курса математики, общей экономической теории, финансов, статистика и деньги, кредит, банки.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций (ПК)

Индекс компетенции	Содержание компетенции	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны
ПК-25	– способностью оценивать кредитоспособность клиентов, осуществлять и оформлять выдачу и сопровождение кредитов, проводить операции на рынке межбанковских кредитов, формировать и регулировать целевые резервы.	Знать: - экономическую и правовую основу деятельности коммерческого банка в рыночных условиях; - основные аспекты формирования сбытовой и коммуникационной политики коммерческого банка; Уметь: - выполнять операции, по формированию собственных и привлеченных средств кредитных организаций, давать оценку их структуры; - обосновывать выбор механизма кредитования юридических и физических лиц; Владеть: -современными технологиями осуществления банковских операций;
ПК- 26	– способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами.	Знать: - активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами, а также порядок их осуществления -особенности проведения маркетингового исследования рынка банковских услуг, клиентов и конкурентов банка; - базовые механизмы управления банковской деятельностью. Уметь: - осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами. - рассчитывать и давать оценку соблюдению экономических нормативов деятельности кредитных организаций; - сегментировать рынок банковских услуг по различным критериям. Владеть: - навыками осуществления операций по выпуску коммерческими банками векселей, сберегательных и депозитных сертификатов, формирования и регулирования резервов на возможные потери по приобретаемым ценным бумагам; - навыками ведения аналитической работы, организации и управления банковской деятельностью; - умением проводить маркетинговые исследования и сегментацию рынка банковских услуг.

2. Структура и содержание дисциплины.

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зач.ед. (144 ч.), их распределение по видам работ представлено в таблице
(для студентов ЗФО).экз

Вид учебной работы		Всего часов	Курс (часы)	
			3	
Контактная работа, в том числе:				
Аудиторные занятия (всего)				
Занятия лекционного типа		4	4	
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		4	4	
Лабораторные занятия				
Иная контактная работа:				
Контроль самостоятельной работы (КСР)				
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,3	
Самостоятельная работа (всего)		127	127	
Проработка учебного (теоретического) материала		37	37	
Анализ научно-методической литературы		30	30	
Реферат, эссе		30	30	
Подготовка к текущему контролю		30	30	
Контроль:		8,7	8,7	
Подготовка к экзамену				
Общая трудоемкость	час.	144	144	
	в том числе контактная работа	8,3	8,3	
	зач. ед	4	4	

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы дисциплины, изучаемые на 3 курсе

№	Наименование разделов	Количество часов			
		Всего часов	Аудиторная работа		Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	
1	Банковский продукт и его экономическое содержание	23	2	2	19
2.	Потребительские свойства банковского продукта	18			18
3.	Управление взаимоотношениями с клиентами банка	18			18
4.	Оценка потребительских свойств чистых банковских продуктов	18			18
5.	Основы инжиниринга банковских продуктов	18			18
6.	Методы инжиниринга кредитных продуктов банка	22	2	2	18
7.	Брэндинг в деятельности коммерческого банка	18			18
	КСР	-			
	ИКР	03			
	Контроль	8,7			
	Итого по дисциплине:	144	4	4	127

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, СРС – самостоятельная работа студента, КСР – контроль самостоятельной работы, ИКР – индивидуальная контактная работа

2.3 Содержание разделов дисциплины:

2.3.1 Занятия лекционного типа.

№ раздела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1.	Банковский продукт и его экономическое содержание.	Понятие операции коммерческого банка. Экономические, бухгалтерские классификации операций банка. Цели и результат операций банка. Взаимоотношения банка и клиента, их	Реферат, Эссе

		основа, способы построения. Экономическое содержание банковской услуги: подходы к определению. Особенности банковских услуг в сравнении товарами и услугами предприятий нефинансовой сферы. Критерии классификации и виды банковских услуг. Материальные и чистые услуги. Банковский продукт: подходы к определению. Гомогенность и универсальность банковского продукта. Преимущества продуктового подхода в управлении банком.	
2.	Потребительские свойства банковского продукта.	Качество банковского продукта и его составляющие. Применение стандартов ИСО 9000 в банковской деятельности. Система качества как часть системы управления банка. Методы управления качеством. Развитие систем менеджмента качества в российских банках. Банковское обслуживание и его характеристики. Традиционные и электронные каналы доставки банковских продуктов. Имидж банка и потребительские свойства банковского продукта.	Реферат, Эссе
3.	Управление взаимоотношениями	Устойчивое партнерство банка с	Реферат, Эссе

	ями с клиентами банка.	клиентом, как особая форма экономической интеграции. Условия существования устойчивого партнерства, его виды, преимущества, методы построения. Маркетинговая оценка качества услуги. Составляющие удовлетворенности потребителя, их связь с лояльностью клиента. Поведенческая и воспринимаемая лояльность клиента банка. Построение взаимоотношений с V.I.P. – клиентами: принципы, этапы, особенности ценообразования. Новые методы управления отношениями банков с клиентами. Развитие CRM-систем в коммерческих банках. Создание баз данных, ориентированных на клиента.	
4.	Оценка потребительских свойств чистых банковских продуктов.	Современные методы оценки величины денежных потоков, генерируемых банковскими продуктами. Анализ и прогноз движения срочных средств и средств до востребования, принадлежащих клиентам. Доходность банковских продуктов. Понятие ликвидности применительно к банку и его активам. Теории управления ликвидностью коммерческого банка.	Реферат, Эссе

		Фактор ликвидности при управлении банковскими продуктами. Банковские продукты с фиксированным доходом. Дюрация и выпуклость. Продуктовые риски: сущность, значение и виды. Методы оценки и управления рисками банковских продуктов. Основы бенчмаркинга и эволюция концепций качества. Принципы, предпосылки и направления бенчмаркинга. Основы построения системы бенчмаркинга банковских продуктов. Банковские рейтинги, их содержание и значение.	
5.	Основы инжиниринга банковских продуктов.	Денежные потоки, риск и ликвидность банковских продуктов: характер взаимосвязи, оценка различными группами потребителей. Оптимизация основных характеристик банковских продуктов. Иммунизация фиксированных денежных потоков. Хеджирование. Управление продажами в банке, формы и методы продаж банковских продуктов. Определение целевого сегмента и каналов доставки продукта. Планирование процессов проектирования, генерации и сбыта банковских продуктов. Теоретические основы	Реферат, Эссе

		финансового инжиниринга. Секьюритизация активов. Определение внутрибанковских критериев и стандартов процессов связанных с генерацией банковских продуктов. Построение имитационных моделей в банковском обслуживании.	
6.	Методы инжиниринга кредитных продуктов банка.	Кредитный скоринг: содержание, преимущества и недостатки. Построение дерева решений при разработке системы кредитного скоринга. Проблемы применения рейтинговых систем в оценке кредитоспособности заемщиков. Нечеткая логика и нейронные сети при оценке денежных потоков, финансового состояния, ликвидности и рисков заемщика. Применение кредитных деривативов в России. Виды кредитных деривативов.	Реферат, Эссе
7.	Брэндинг в деятельности коммерческого банка.	Имидж банка как фактор его конкурентоспособности. Методы оценки и составляющие имиджа коммерческого банка. Экономическое содержание понятий: торговая марка, товарный знак, брэнд. Основные характеристики товарного знака (торговой марки). Типы приверженности	Реферат, Эссе

		торговой марке. Западная и азиатская концепция брендинга. Структура бренда. Этапы создания банковского бренда. Позиционирование бренда. Затратный и доходный методы оценки стоимости банковского бренда. Оценка эффективности бренда на основе показателя нормы возврата инвестиций	
--	--	---	--

2.3.2 Занятия семинарского типа.

№ раздела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1.	Банковский продукт и его экономическое содержание.	Понятие операции коммерческого банка. Экономические, бухгалтерские классификации операций банка. Цели и результат операций банка. Взаимоотношения банка и клиента, их основа, способы построения. Экономическое содержание банковской услуги: подходы к определению. Особенности банковских услуг в сравнении товарами и услугами предприятий нефинансовой сферы. Критерии классификации и виды банковских услуг. Материальные и чистые услуги. Банковский продукт: подходы к определению. Гомогенность и универсальность	Р- реферат; Т – тестирование; У о – устный опрос; СЗ- ситуационные задания.

		банковского продукта. Преимущества продуктового подхода в управлении банком.	
2.	Потребительские свойства банковского продукта.	Качество банковского продукта и его составляющие. Применение стандартов ИСО 9000 в банковской деятельности. Система качества как часть системы управления банка. Методы управления качеством. Развитие систем менеджмента качества в российских банках. Банковское обслуживание и его характеристики. Традиционные и электронные каналы доставки банковских продуктов. Имидж банка и потребительские свойства банковского продукта.	Р- реферат; Т – тестирование; У о – устный опрос; СЗ- ситуационные задания.
3.	Управление взаимоотношениями с клиентами банка.	Устойчивое партнерство банка с клиентом, как особая форма экономической интеграции. Условия существования устойчивого партнерства, его виды, преимущества, методы построения. Маркетинговая оценка качества услуги. Составляющие удовлетворенности потребителя, их связь с лояльностью клиента. Поведенческая и воспринимаемая лояльность клиента банка. Построение взаимоотношений с V.I.P. – клиентами:	Р- реферат; Т – тестирование; У о – устный опрос; СЗ- ситуационные задания.

		принципы, этапы, особенности ценообразования. Новые методы управления отношениями банков с клиентами. Развитие CRM-систем в коммерческих банках. Создание баз данных, ориентированных на клиента.	
4.	Оценка потребительских свойств чистых банковских продуктов.	Современные методы оценки величины денежных потоков, генерируемых банковскими продуктами. Анализ и прогноз движения срочных средств и средств до востребования, принадлежащих клиентам. Доходность банковских продуктов. Понятие ликвидности применительно к банку и его активам. Теории управления ликвидностью коммерческого банка. Фактор ликвидности при управлении банковскими продуктами. Банковские продукты с фиксированным доходом. Дюрация и выпуклость. Продуктовые риски: сущность, значение и виды. Методы оценки и управления рисками банковских продуктов. Основы бенчмаркинга и эволюция концепций качества. Принципы, предпосылки и направления бенчмаркинга. Основы построения системы бенчмаркинга	Р- реферат; Т – тестирование; У о – устный опрос; СЗ- ситуационные задания.

		банковских продуктов. Банковские рейтинги, их содержание и значение.	
5.	Основы инжиниринга банковских продуктов.	Денежные потоки, риск и ликвидность банковских продуктов: характер взаимосвязи, оценка различными группами потребителей. Оптимизация основных характеристик банковских продуктов. Иммунизация фиксированных денежных потоков. Хеджирование. Управление продажами в банке, формы и методы продаж банковских продуктов. Определение целевого сегмента и каналов доставки продукта. Планирование процессов проектирования, генерации и сбыта банковских продуктов. Теоретические основы финансового инжиниринга. Секьюритизация активов. Определение внутрибанковских критериев и стандартов процессов связанных с генерацией банковских продуктов. Построение имитационных моделей в банковском обслуживании.	Р- реферат; Т – тестирование; У о – устный опрос; СЗ- ситуационные задания.
6.	Методы инжиниринга кредитных продуктов банка.	Кредитный скоринг: содержание, преимущества и недостатки. Построение дерева решений при разработке системы кредитного скоринга.	Р- реферат; Т – тестирование; Дискуссия, СЗ-ситуационные задания.

		Проблемы применения рейтинговых систем в оценке кредитоспособности заемщиков. Нечеткая логика и нейронные сети при оценке денежных потоков, финансового состояния, ликвидности и рисков заемщика. Применение кредитных деривативов в России. Виды кредитных деривативов.	
7.	Брэндинг в деятельности коммерческого банка.	Имидж банка как фактор его конкурентоспособности. Методы оценки и составляющие имиджа коммерческого банка. Экономическое содержание понятий: торговая марка, товарный знак, брэнд. Основные характеристики товарного знака (торговой марки). Типы приверженности торговой марке. Западная и азиатская концепция брэндинга. Структура брэнда. Этапы создания банковского брэнда. Позиционирование брэнда. Затратный и доходный методы оценки стоимости банковского брэнда. Оценка эффективности брэнда на основе показателя нормы возврата инвестиций	Р- реферат; Т – тестирование; У о – устный опрос; СЗ- ситуационные задания.

2.3.3 Лабораторные занятия.

Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ

Курсовые работы учебным планом не предусмотрены

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	Проработка учебного (теоретического) материала	Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся (рассмотрены и утверждены на заседании кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире 28 августа 2017 г., протокол №1)
2	Анализ научно-методической литературы	- Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся (рассмотрены и утверждены на заседании кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире 28 августа 2017 г., протокол №1); - Основная и дополнительная литература по дисциплине.
3	Подготовка рефератов, эссе	Методические рекомендации по подготовке, написанию и порядку оформления рефератов и эссе (рассмотрены и утверждены на заседании кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире 28 августа 2017 г., протокол №1)

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии.

При реализации учебной работы по дисциплине используются как традиционные образовательные технологии, ориентированные на организацию образовательного процесса, предполагающую прямую трансляцию знаний от преподавателя к обучающемуся (преимущественно на основе объяснительно-иллюстративных методов обучения), так и активные и интерактивные формы.

Используемые образовательные технологии по-новому реализуют содержание обучения и обеспечивают реализацию компетенций ПК-25, ПК 26, подразумевая научные подходы к организации образовательного процесса, изменяют и предоставляют новые формы, методы и средства обучения.

Курс	Вид занятия (ПЗ)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
3	ПЗ - Методы инжиниринга кредитных продуктов банка.	Дискуссия	2
Итого:			2

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.

Примерные вопросы для устного опроса

Раздел 1. Банковский продукт и его экономическое содержание

1. Экономическая сущность и классификация операций банка
2. Взаимоотношения банка и клиента. Банковские сделки
3. Взаимоотношения банка и клиента. Банковские сделки
4. Понятие и особенности банковских услуг
5. Что является основой взаимоотношений банка и клиента
6. В чем преимущества продуктового подхода к управлению деятельностью банка
7. В чем состоят особенности управлению продуктом в нематериальной форме
8. Что дает банку применение CRM-систем и баз данных, ориентированных на клиента

Раздел 2. Потребительские свойства банковского продукта

1. Опыт и проблемы применения стандартов ИСО 9000 в деятельности банков.
2. Традиционные и электронные каналы доставки банковских продуктов.
3. Имидж банка: значение, методы оценки и составляющие.
4. Этапы создания банковского брэнда, его позиционирование.
5. Назовите основные потребительские характеристики банковского продукта
6. Оценка потребительских свойств чистых банковских продуктов
7. Свойства банковских продуктов и услуг
8. Нормативные акты, регулирующие осуществление банковских операций

Раздел 3. Управление взаимоотношениями с клиентами банка

1. Клиента-ориентированная стратегия банка
2. Роль CRM-системы в работе с клиентами банка
3. Развитие кросс-продаж («cross selling») и допродаж («up selling»)

4. Стратегия и тактика CRM
5. Каково соотношение понятий «удовлетворенность» и «лояльность» клиента
6. Технологии CRM в банках
7. Стратегия и тактика внедрения новых каналов
8. Управление взаимоотношениями с клиентами в крупном розничном бизнесе

Раздел 4. Оценка потребительских свойств чистых банковских продуктов

1. Современные методы оценки величины денежных потоков, генерируемых банковскими продуктами.
2. Фактор ликвидности при оценке банковских продуктов.
3. Продуктовые риски, их сущность, значение, методы оценки.
4. Основы построения системы бенчмаркинга банковских продуктов.
5. Какие факторы упрощают применение бенчмаркинга в коммерческом банке
6. Назовите основные проблемы построения рейтингов коммерческих банков
7. Различные подходы к определению понятия «риск»
8. Инструменты оценки ликвидности финансовых продуктов.

Раздел 5. Основы инжиниринга банковских продуктов

1. Планирование цены, себестоимости, риска и ликвидности банковских продуктов.
2. Определение целевого сегмента и каналов доставки продукта.
3. Планирование процессов проектирования, генерации и сбыта банковских продуктов. Определение внутрибанковских критериев и стандартов оценки.
4. Построение имитационных моделей в банковском обслуживании.
5. Реинжиниринг бизнес-процессов с целью повышения качества работы банка.
6. Виды опционов и основы теории ценообразования на них.
7. Опционные и фьючерсные стратегии минимизации рисков.
8. Инновации: понятие, значение и виды. Банковские инновации.

Раздел 7. Брэндинг в деятельности коммерческого банка

1. Рейтинг «Best russian brands»: методы построения, место коммерческих банков в нем.
2. Правильное позиционирование банковского брэнда: значение и методы достижения.
3. Банковский брэнд и реклама: взаимное влияние друг на друга.
4. Значение банковского брэнда для потребителя.
5. Имидж банка как фактор его конкурентоспособности. Составляющие имиджа.
6. Методы оценки стоимости брэнда. Этапы повышения стоимости торговой марки банка.
7. Понятие брэндинга и его концепции.
8. Банковские брэнды в рамках рейтингов.

Примерные тестовые задания:

1. Устав кредитной организации не должен содержать:

- а) указание на организационно-правовую форму;
- б) перечень осуществляемых банковских операций;
- в) указание на максимальный размер уставного капитала;
- г) полное официальное наименование.

2. Источники формирования капитала кредитной организации:

- а) паи учредителей кредитной организации;
- б) прибыль;
- в) привлеченные денежные средства.

3. Банковская лицензия выдается

- а) лицензия выдается после государственной регистрации и полной оплаты объявленного уставного капитала;
- б) лицензия выдается сразу после подписания учредительных документов;
- в) лицензия выдается после уплаты государственной пошлины;
- г) лицензия выдается сразу после подачи заявления о государственной регистрации.

4. Учредителем кредитной организации может быть

- а) любые лица, участие которых в кредитной организации не запрещено действующим законодательством;
- б) только юридические лица;
- в) только физические лица;
- г) только государственные учреждения.

5. Для регистрации кредитной организации необходимы следующие документы

- а) заявление с ходатайством;
- б) лицензия;
- в) разрешение Банка России;
- г) договор между учредителями.

6. Вновь создаваемой кредитной организации могут быть выданы лицензии

- а) на осуществление банковских операций со средствами в рублях (без права привлечения во вклады средств физических лиц);
- б) на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте физических лиц);
- в) генеральная лицензия;
- г) на выпуск ценных бумаг.

7. Банк, имеющий генеральную лицензию, может создавать филиалы за границей

- а) может
- б) не может
- в) может с учетом ограничений Банка России
- г) может по решению собрания учредителей

8. Дополнительные офисы кредитной организации располагаются

- а) на территории, подведомственной территориальному учреждению Банка России;
- б) на всей территории России;
- в) на территории иностранного государства;
- г) на любой территории по усмотрению руководства банк.

9. Основным принципом совершенствования системы банковского регулирования и надзора является:

- а) внедрение международных стандартов регулирования и надзора;
- б) совершенствование банковского законодательства;
- в) формирование нормативной базы надзорной практики.

10. Что такое депозитные операции?

- а) это срочные и бессрочные вложения клиентов банка;
- б) покупка-продажа государственных ценных бумаг;
- в) поддержание курса иностранной валюты;
- г) мобилизация временно свободных денежных средств.

Примерные темы рефератов:

1. Активы российских и зарубежных коммерческих банков и экономика.
2. Банкротства российских коммерческих банков в условиях развития рыночных отношений.
3. Банковские риски и их регулирование: зарубежный опыт и отечественная практика.
4. Операции универсальных и специализированных банков на рынке ценных бумаг.
5. Расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц в Сберегательном банке.
6. Собственный капитал коммерческого банка и оценка его эффективности.
7. Финансовые результаты деятельности коммерческих банков, их анализ и учет.
8. Доходность коммерческого банка: содержание, методы оценки, источники роста в условиях развития рыночных отношений.
9. Ссудный процент и процентная политика коммерческих банков в отечественной и зарубежной практике.
10. Ресурсы и депозитная политика региональных банков в условиях развития рыночных отношений.
11. Мировые рынки золота и операции коммерческих банков с золотом.
12. Ипотечное кредитование в России и за рубежом.
13. Банки в международных расчетах России и зарубежных стран.
14. Межбанковские расчеты, перспективы их развития.
15. Корреспондентские отношения коммерческих банков.
16. Операции коммерческих банков с драгоценными металлами.
17. Международное банковское кредитование.
18. Финансовые услуги коммерческих банков: отечественный и зарубежный опыт.
19. Анализ и оценка качества кредитного портфеля коммерческого банка: отечественный и зарубежный опыт.
20. Конкуренция на рынке банковских услуг и антимонопольное регулирование деятельности кредитных организаций.
21. Банковский кризис в России: исторический и современный аспекты.
22. Конкурентная среда рынка банковских услуг для частных клиентов в России.
23. Лизинговые операции банков РФ.
24. Банковская ликвидность в отечественной и зарубежной практике: оценка, анализ, управление.
25. Пластиковые карточки в системе безналичных расчетов: зарубежный опыт и отечественная практика.
26. Специфика банковского маркетинга в современных российских условиях.
27. Маркетинг как один из видов банковских услуг.
28. Управление и анализ ликвидности коммерческого банка.
29. Трастовые операции банков в России и за рубежом.
30. Развитие кредитной системы России в историческом и современном аспекте.

Примерные темы эссе:

1. Банковские системы промышленно развитых стран: особенности и уроки для России.
2. Управление банковским персоналом: отечественный и зарубежный опыт.
3. Аудит банковской деятельности в России и за рубежом.
4. Банк и экономика региона.
5. Муниципальные банки и перспективы их развития в России.
6. Банк в инвестиционном кредитовании экономики в условиях развития рыночных отношений.

7. Денежно-кредитная политика Центрального Банка: проблемы проведения и направления повышения её эффективности в условиях развития рыночных отношений.
8. Роль банков в развитии экономики: целевые ориентиры и реальные возможности.
9. Современные методы стратегического управления в банке.
10. Банковские слияния и поглощения как способ повышения конкурентоспособности.
11. Развитие методов оценки кредитного риска в коммерческом банке. Разработка систем оценки кредитного риска.
12. Кредитные деривативы: понятие, значение, виды.
13. Организация личной продажи в банковской деятельности.
14. Организация рекламной компании банка.
15. Оценка эффективности банковской рекламы.

Примерные ситуационные задания по дисциплине

Задание № 1.

Первоначальная стоимость основных фондов кредитной организации на начало года – 1200 тыс. руб. Ввод основных фондов с 10 марта составило 35 тыс. руб., выбытие с 28 августа составило 18 тыс. руб., износ основных фондов – 130 тыс. руб. Определите среднегодовую стоимость основных фондов; коэффициенты годности, выбытия, обновления.

Задание № 2.

По нижеприведенным данным рассчитать коэффициент чистой процентной маржи. Активы приносящие доход - 150 млн. руб. Доходы всего - 20,1 млн. руб. в т.ч. процентные - 16,2 млн. руб. непроцентные - 3,9 млн. руб. Расходы всего - 17,5 млн. руб. в т.ч. процентные - 8,8 млн. руб. непроцентные - 8,7 млн. руб.

Задание № 3.

Рассчитать величину регулятивного собственного капитала банка, если его уставный 36 капитал сформирован обыкновенными акциями на сумму 500 млн. руб., резервный фонд составляет 150 млн. руб. (подтверждено аудитом – 140 млн. руб.), прибыль прошлых лет и текущего года составила – 20 млн. руб. (подтверждено аудитом – 18 млн. руб.), стоимость акций, выкупленных у акционеров, составила 1 млн. руб., капитал второго уровня равен 100 млн. руб.

Задание № 4.

Банк выдал кредит в сумме 1 млн. руб. на 1 год. Реальная доходность для банка должна составить 10% годовых. Ожидаемый годовой уровень инфляции – 18 %. Определите ставку процента по кредиту, указанную в кредитном договоре, погашаемую сумму и сумму полученных банком процентов по выданной ссуде.

Задание № 5.

В сентябре открыта возобновляемая кредитная линия сроком на 1 год с лимитом – 5 млн. руб. 10 сентября банком произведена выдача по линии 2 млн. руб. В ноябре заёмщиком произведено частичное погашение кредита на сумму 1,5 млн. руб. Больше в

ноябре операций по ссудному счету не производилось. Какую максимальную сумму средств может получить дополнительно заемщик 1 декабря.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Примерный перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Основные виды банковских продуктов.
2. Развитие уровня предоставляемых услуг банком в России.
3. Способы оценки стоимости банковских продуктов.
4. Зарубежный опыт оценки стоимости банковских продуктов.
5. Характеристика основных банковских продуктов.
6. Кредитная политика КБ в современных условиях. Особенности кредитной политики на современном этапе
7. Банковская система РФ и особенности ее структуры в посткризисный период.
8. Особенности банковских систем европейских стран с развитой экономикой
9. Дискуссионные вопросы сущности и функций кредита.
10. Эволюция сущности, форм, видов и функций денег
11. Сущность и функции ссудного процента, его роль в экономическом развитии
12. Денежный оборот, его понятие и взаимосвязь с воспроизводственным процессом
13. Роль Банка России в организации денежного оборота
14. Роль платежной системы в развитии экономики
15. Денежно-кредитное регулирование и его особенности в условиях кризиса и посткризисный период
16. Развитие роли кредита в воспроизводственном процессе
17. Формы кредита и их развитие в современной экономике
18. Взаимодействие банков с реальным сектором экономики на различных стадиях экономического цикла
19. Законодательное обеспечение деятельности коммерческих банков и основные направления его совершенствования
20. Банковская система, особенности ее функционирования, структура и целевые ориентиры.
21. Характеристика современного состояния кредитной системы и направления ее развития
22. Роль денег и кредита в воспроизводственном процессе современной экономики
23. Сущность и современные формы проявления инфляции, ее особенности в России.
24. Классификация банковских операций и особенности их развития в современных условиях
25. Современные тенденции и направления развития кредитования российских предприятий
26. Клиенты банка, их виды. Построение взаимоотношений между банком и клиентом.
27. Банковские услуги: экономическое содержание и классификации.
28. Сущностные особенности банковских услуг.
29. Содержание продуктового подхода в деятельности банка и его преимущества.
30. Реинжиниринг бизнес-процессов в коммерческом банке в целях повышения качества банковских продуктов.
31. Развитие методов оценки кредитного риска в коммерческом банке.
32. Разработка систем оценки кредитного риска.
33. Кредитные деривативы: понятие, значение, виды.
33. Организация личной продажи в банковской деятельности.
34. Организация рекламной компании банка.
35. Оценка эффективности банковской рекламы.

36. Разработка стимулирующих мероприятий в банковской деятельности.
37. Организация стратегического планирования.
38. Виды маркетинговых стратегий развития банка.
39. Потребители банковского продукта и их интересы.
40. Общество как потребитель безналичных платежных средств.
41. Опыт и проблемы применения стандартов ИСО 9000 в деятельности банков.
42. Традиционные и электронные каналы доставки банковских продуктов.
43. Качество услуги, удовлетворенность и лояльность потребителя: содержание и соотношение понятий.
44. Современное состояние и проблемы развития банковского сектора Российской Федерации
45. Развитие CRM-систем и баз данных, ориентированных на клиента, в коммерческих банках.
46. Методы оценки величины денежных потоков, генерируемых банковскими продуктами.
47. Оценка эффективности банковских продуктов.
48. Ликвидность активов банка: понятие и способы измерения. Фактор ликвидности при управлении банковскими продуктами.
49. Банковские продукты с фиксированным и плавающим доходом.
50. Проблемные кредиты, критерии отнесения и особенности работы банков с проблемной судной задолженностью.
51. Учет фактора времени и интересов потребителей.
52. Дифференциация условий кредитного договора.
53. Клиенты банка, их виды. Построение взаимоотношений между банком и клиентом.
54. Банковские услуги: экономическое содержание и классификации.
55. Сущностные особенности банковских услуг.
56. Содержание продуктового подхода в деятельности банка и его преимущества.
57. Потребители банковского продукта и их интересы. Общество как потребитель безналичных платежных средств.
58. Методы ценообразования на банковские продукты.
59. Качество банковского продукта, его оценка.
60. Традиционные и электронные каналы доставки банковских продуктов.

Критерии оценки экзамена:

Положительные оценки выставляются, если компетенции ПК-25, ПК-26 освоены, обучающийся владеет материалом, отвечает на основные и дополнительные вопросы.

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если студентом дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по теме, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если студентом дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком с использованием современной терминологии. Могут быть допущены 2–3 неточности или незначительные ошибки, исправленные обучающимся с помощью преподавателя.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется при недостаточно полном и недостаточно развернутом ответе. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Обучающийся не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные

признаки и причинно-следственные связи. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть значение обобщенных знаний не показано.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется, если компетенции ПК-25, ПК-26 не освоены, при несоответствии ответа заданному вопросу, использовании при ответе ненадлежащих нормативных и иных источников, когда ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь обсуждаемого вопроса по билету с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

- при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Образец билета

**филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Кубанский государственный университет» в г. Армавире**

38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) – Финансы и кредит

Кафедра экономики и менеджмента

Оценка стоимости банковских продуктов

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1

1. Основные виды банковских продуктов.
2. Зарубежный опыт оценки стоимости банковских продуктов.

Заведующий кафедрой

С.Г. Косенко

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы для освоения дисциплины.

5.1. Основная литература:

1. Жуков Е.Ф. Банковское дело в 2-х ч. Ч.1 [Электронный ресурс]: уч. для акад. бакалавриата / Е.Ф. Жуков и др. – М.: издательство Юрайт, 2017.- 312с. .– URL: <https://biblio-online.ru/viewer/07501148-FEA4-4131-825E-F67E71C0DF9F#page/2>
2. Жуков Е.Ф. Банковское дело в 2-х ч. Ч.2 [Электронный ресурс]: уч. для акад. бакалавриата / Е.Ф. Жуков и др. – М.: издательство Юрайт, 2017.- 301с. .– URL: <https://biblio-online.ru/viewer/1A869ACD-70F0-4FCA-A1A6-FB8C4C076542#page/2>
3. Деньги, кредит, банки [Текст]: Учебник для бакалавров / Под ред. Лаврушина. М.:КНОРУС, 2015. – 468 с.

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань», «Юрайт» и др.

5.2. Дополнительная литература

1. Жуков, Е.Ф., Зеленкова Н.М. Общая теория денег и кредита [Электронный ресурс]: учебник / Е.Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 424с. — URL: <https://www.rucont.ru/efd/352871>
2. Секерин, В.Д., Лебедев, А.Л., Семикова, О.Р., Горохова, А.Е. Коммерциализация инноваций на рынке банковских услуг [Электронный ресурс]: монография / В.Д.Секерин, А.Л. Лебедев, О.Р. Семикова, А.Е. Горохова. — Издательство «Научный консультант», 2017. — 228 с.– URL: <https://e.lanbook.com/book/91777#authors>
3. Ковалев, П.П. Банковский риск-менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / П.П. Ковалев. — Издательство «Финансы и статистика», 2014. — 304 с. URL: <https://e.lanbook.com/book/69167#authors>

5.3 Периодические издания

1. «Экономика».
2. «Банковское дело».

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины

1. ЭБС «Университетская библиотека ONLINE». – URL: www.biblioclub.ru
2. ЭБС издательства «Лань». – URL: <https://e.lanbook.com>
3. ЭБС «Юрайт». – URL: <http://www.biblio-online.ru/>
4. Электронный каталог Научной библиотеки КубГУ. – URL:<http://212.192.134.46/MegaPro/Catalog/Home/Index>
5. Аналитическая и цитатная база «Web of Science (WoS)». – URL:<http://apps.webofknowledge.com>.
6. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» - URL:www.grebennikon.ru
7. Научная электронная библиотека (НЭБ)«eLibrary.ru». - URL:<http://www.elibrary.ru>

8. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН. - URL: <http://archive.neicon.ru>
9. Базы данных компании «Ист Вью». - URL: <http://dlib.eastview.com>
10. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия) - URL: <http://uisrussia.msu.ru>
11. «Электронная библиотека диссертаций» Российской Государственной Библиотеки (РГБ). - URL: <https://dvs.rsl.ru/>
12. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда. - URL: <http://lib.mylibrary.com>
13. «Лекториум ТВ». - URL: <http://www.lektorium.tv/>
14. Национальная электронная библиотека «НЭБ». - URL: <http://нэб.пф/>
15. КиберЛенинка: научная электронная библиотека. – URL: <http://cyberleninka.ru/>
16. Единое окно доступа к образовательным ресурсам : федеральная ИС свободного доступа. – URL: <http://window.edu.ru>.
17. Официальный интернет-портал правовой информации. Государственная система правовой информации. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru>
18. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - <http://www.consultant.ru>

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

По курсу предусмотрено проведение лекционных занятий, на которых дается основной систематизированный материал. Основной целью лекции является обеспечение теоретической основы обучения, развитие интереса к учебной деятельности и конкретной учебной дисциплине, формирование у обучающихся ориентиров для самостоятельной работы.

Подготовка к практическим занятиям.

Практические занятия ориентированы на работу с учебной и периодической литературой, знакомство с содержанием, принципами и инструментами осуществления и решением основных вопросов, приобретение навыков для самостоятельных оценок результатов оценки основных явлений дисциплины. К практическому занятию обучающийся должен ответить на основные контрольные вопросы изучаемой темы, подготовить эссе, решить тесты. Кроме того, следует изучить тему по конспекту лекций и учебнику или учебным пособиям из списка литературы.

Тестирование по предложенным темам. Подготовка тестированию предполагает изучение материалов лекций, учебной литературы.

Устный опрос. Важнейшие требования к устным ответам студентов – самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему, умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них. Ответ обучающегося должно соответствовать требованиям логики: четкое вычленение излагаемой проблемы, ее точная формулировка, неукоснительная последовательность аргументации именно данной проблемы, без неоправданных отступлений от нее в процессе обоснования, безусловная доказательность, непротиворечивость и полнота аргументации, правильное и содержательное использование понятий и терминов.

Написание эссе. Эссе – вид самостоятельной работы, представляющий собой небольшое по объему и свободное по композиции сочинение на заданную тему, отражающее подчеркнуто индивидуальную позицию автора. Рекомендуемый объем эссе – 2-3 печатные страницы.

Написание реферата – это вид самостоятельной работы студента, содержащий информацию, дополняющую и развивающую основную тему, изучаемую на аудиторных занятиях. Ведущее место занимают темы, представляющие профессиональный интерес, несущие элемент новизны. Реферативные материалы должны представлять письменную

модель первичного документа – научной работы, монографии, статьи. Реферат может включать обзор нескольких источников и служить основой для доклада на определённую тему на семинарах.

Дискуссия. Для проведения дискуссии все студенты, присутствующие на практическом занятии, разбиваются на подгруппы, которые обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему занятия. Обсуждение может организовываться двояко: либо все подгруппы анализируют один и тот же вопрос, либо какая-то крупная тема разбивается на отдельные задания. Традиционные материальные результаты обсуждения таковы: составление списка интересных мыслей, выступление одного или двух членов подгрупп с докладами, составление методических разработок или инструкций, составление плана действий.

Выполнение ситуационных заданий – это задачи, позволяющие осваивать интеллектуальные операции последовательно в процессе работы с информацией: ознакомление - понимание - применение - анализ - синтез - оценка.

Ситуационные задачи позволяют интегрировать знания, полученные в процессе изучения разных дисциплин. При этом они могут предусматривать расширение образовательного пространства обучающегося. Решение ситуационных задач, базирующихся на привлечении обучающихся к активному разрешению учебных проблем, тождественных реальным жизненным, позволяет обучающемуся овладеть умениями быстро ориентироваться в разнообразной информации, самостоятельно и быстро отыскивать необходимые для решения проблемы сведения и, наконец, научиться активно, творчески пользоваться своими знаниями.

Предложенные расчетные задачи требуют логического размышления и предназначены для отработки практических навыков выполнения расчетов в процессе решения задач. При их выполнении необходимо проявить знания расчетных методик и формул.

Решение ситуационных задач может способствовать развитию навыков самоорганизации деятельности, формированию умения объяснять явления действительности, повышению уровня функциональной грамотности, формированию ключевых компетентностей, подготовке к профессиональному выбору, ориентации в ключевых проблемах современной жизни.

По результатам проверки ситуационных задач преподаватель указывает обучающемуся на ошибки и неточности, допущенные при выполнении заданий, пути их устранения.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие виды работ:

- работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;
- выполнение домашнего задания, предусматривающих решение ситуационных задач, проверяемых в учебной группе на практических занятиях;
- изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку;
- подготовка к практическим занятиям;
- написание реферата и эссе по заданной проблеме.

Итоговой формой контроля сформированности компетенций у обучающихся по дисциплине является экзамен. Студенты обязаны сдать экзамен в соответствии с расписанием и учебным планом.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта

между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

8.1 Перечень информационных технологий.

1. Предоставление доступа всем участникам образовательного процесса к корпоративной сети университета и глобальной сети Интернет.
2. Предоставление доступа участникам образовательного процесса через сеть Интернет к справочно-поисковым информационным системам.
3. Использование специализированного (Офисное ПО, графические, видео- и аудиоредакторы и пр.) программного обеспечения для подготовки тестовых, методических и учебных материалов.
4. Использование офисного и мультимедийного программного обеспечения при проведении занятий и для самостоятельной подготовки обучающихся.

8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.

- Libre Office 5.0.6 (свободный офисный пакет);
- Gimp 2.6.16 (растровый графический редактор);
- Inkscape 0.91 (векторный графический редактор);
- Adobe Acrobat Reader, WinDjView, XnView (просмотр документов и рисунков);
- Mozilla FireFox, Adobe Flash Player, JRE. (Internet);
- 7-zip 9.15 (архиватор);
- Nod32 (антивирус);
- Notepad++ (текстовый редактор с подсветкой синтаксиса).

8.3 Перечень информационных справочных систем:

1. Официальный интернет-портал правовой информации. Государственная система правовой информации. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru>.
2. Официальная Россия. Сервер органов государственной власти Российской Федерации. – URL: <http://www.gov.ru>.
3. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru>.
4. Научная электронная библиотека (НЭБ) «eLibrary.ru». - URL: <http://www.elibrary.ru>

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины и оснащенность
1.	Лекционные занятия	Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа
2.	Семинарские занятия	Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа
3.	Групповые (индивидуальные) консультации	Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспеченный доступом в электронную

		информационно-образовательную среду университета.
--	--	---