

Экспертное заключение

работодателя на фонд оценочных средств государственной итоговой аттестации по основной образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело

Представленный фонд оценочных средств (далее - ФОС) предназначен для оценки качества освоения основной образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело.

Материалы, входящие в ФОС, позволяют оценить уровень формирования у выпускников общих и профессиональных компетенций, а также их готовность к выполнению следующих видов деятельности:

ВД.1 Ведение расчетных операций физических и юридических лиц;

ВД.2 Осуществление кредитных банковских операций.

В состав ФОС входят:

- программа государственной итоговой аттестации (далее - программа ГИА);
- темы выпускных квалификационных работ;
- задания демонстрационного экзамена.

Представленная программа ГИА устанавливает порядок организации и проведения государственной итоговой аттестации. В ней определена форма проведения ГИА, указан объем времени на подготовку и проведение ГИА, установлены сроки ее проведения, указаны критерии оценивания выпускной квалификационной работы.

Программа ГИА соответствует требованиям:

- Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- «Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования», утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 24 августа 2022 г. № 762;
- приказа Минпросвещения России от 8 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования».

Задания для выполнения демонстрационного экзамена позволяют оценить уровень сформированности общих и профессиональных компетенций, соответствие теоретических знаний и практических умений выпускников требованиям федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.07 Банковское дело, готовность к принятию производственных решений, готовность к самостоятельной профессиональной деятельности.

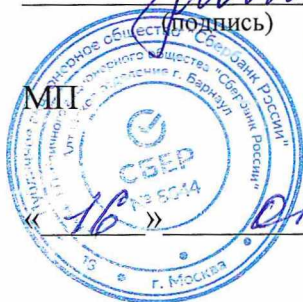
Тематика выпускных квалификационных работ соответствует содержанию одного или нескольких профильных модулей, изучаемых в рамках освоения основной образовательной программы.

Заключение:

Фонд оценочных средств для проведения государственной итоговой аттестации соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.07 Банковское дело.

Эксперт: Руководитель дополнительного офиса в Универсальном ДО № 8644/0154 Алтайского отделения № 8644 Сибирского банка ПАО «Сбербанк»


_____/Макарова Е.И./
(подпись) (ФИО)



МП

< 16 > 2025г.

1. Примерные темы дипломных работ

Тематика дипломных работ должна соответствовать содержанию следующих видов деятельности:

ВД.1 Ведение расчетных операций физических и юридических лиц

ВД.2 Осуществление кредитных банковских операций

Примерная тематика ВКР (по каждой теме добавляется название кредитной организации по материалам которой разрабатывается ВКР).

ПМ 01. Ведение расчетных операций физических и юридических лиц

1. Расчётно-кассовое обслуживание корпоративных клиентов и методы повышения его эффективности в коммерческом банке ...
2. Прямые корреспондентские отношения банков как способ преодоления международных санкций при осуществлении безналичных расчётов на примере банка...
3. Перспективы функционирования Российской Платёжной Системы как неотъемлемой части Международной Платёжной Системы на примере деятельности коммерческого банка...
4. Роль документарных операций при международных расчётах юридических лиц в современных условиях на примере деятельности банка...
5. Анализ дистанционного расчетно-кассового обслуживания организаций на примере деятельности коммерческого банка...
6. Актуальные инструменты повышения эффективности расчетно-кассового обслуживания клиентов на примере деятельности коммерческого банка...
7. Особенности, проблемы и перспективы расчетного обслуживания счетов бюджетов различных уровней на примере деятельности коммерческого банка...
8. Проблемы осуществления международных расчетов по экспортно-импортным операциям на примере деятельности коммерческого банка...в условиях кризиса
9. Организация и перспективы развития внутрибанковских платёжных систем по безналичным операциям в коммерческом банке ...
10. Российские Платёжные Системы и их интеграция в МПС на примере банка...
11. Основные инструменты, используемые при расчетных операциях юридических лиц, влияющие на повышение доходности коммерческого банка ...
12. Методы повышения эффективности обслуживания корпоративных клиентов в коммерческом банке ...
13. Перспективы развития безналичных расчетов с использованием платежных карт на примере деятельности коммерческого банка...
14. Влияние расчетов с использованием платёжных карт на увеличение банковской прибыли на примере деятельности коммерческого банка...
15. Оценка эффективности проведения расчетов по операциям с банковскими картами на примере деятельности коммерческого банка...
16. Организация и оптимизация международных расчётов юридических лиц на

примере деятельности банка...

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

18. Альтернативные каналы расчётно-кассового обслуживания корпоративных клиентов – особенности, проблемы и перспективы развития в банке...

19. Рынок банковских карт в России: проблемы и перспективы развития на примере банка...

20. Развитие системы безналичных расчётов с использованием векселя как инструмента проведения платежей в банке...

21. Пути совершенствования деятельности коммерческого банка по организации расчетно-кассового обслуживания корпоративных клиентов

22. Значение системы дистанционного обслуживания в эффективном осуществлении расчетных операций корпоративных клиентов на примере деятельности коммерческого банка...

23. Совершенствование системы дистанционного банковского обслуживания как основного направления деятельности банка

24. Исследование конкурентной среды на рынке банковских карт

25. Перспективы развития международных межбанковских систем безналичных расчетов

26. Проблемы и перспективы развития банковских операций с драгоценными металлами

27. Совершенствование электронных систем межбанковских расчетов в Российской Федерации

28. Перспективы развития технологий безналичных расчётов с использованием банковских карт

29. Оптимизация услуг системы дистанционного банковского обслуживания, оказываемых частным лицам

30. Современные системы международных расчетов: проблемы и перспективы развития

31. Совершенствование системы организации кассовых операций в банке

32. Проблемы и методы совершенствования безналичных расчетов в системе коммерческих банков

33. Совершенствование системы расчетов с использованием банковских карт

34. Управление валютными операциями коммерческого банка, пути повышения их эффективности

35. Совершенствование системы организации и учета кассовых операций банка

36. Пути совершенствования дистанционного банковского обслуживания с использованием банковских карт

37. Платежная система России: проблемы и перспективы развития

38. Эффективность межбанковских расчетов и способы их совершенствования

ПМ.02 Осуществление кредитных банковских операций

Примерная тематика ВКР (по каждой теме добавляется название кредитной организации по материалам которой разрабатывается ВКР):

1. Современные особенности методов оценки кредитоспособности физических

лиц на примере деятельности коммерческого банка...

2. Применение методов определения класса кредитоспособности корпоративных клиентов на примере деятельности коммерческого банка...

3. Совершенствование анализа кредитоспособности заемщика на примере деятельности коммерческого банка...

4. Автокредитование: проблемы и перспективы развития в исследуемом банке.

5. Способы определения кредитоспособности корпоративных клиентов с целью минимизации рисков на примере деятельности коммерческого банка...

6. Эффективность деятельности коммерческого банка ... по оценке платежеспособности своих клиентов физических лиц

7. Особенности и перспективы организации процесса кредитования юридических лиц на примере деятельности коммерческого банка...

8. Значение кредитования в форме «овердрафт» и кредитной линии для повышения эффективности деятельности банка...

9. Организация кредитования физических лиц в особых экономических условиях на примере деятельности коммерческого банка...

10. Анализ кредитных рисков и способов их минимизации на примере деятельности коммерческого банка...

11. Особенности и перспективы кредитования различных категорий населения на примере деятельности коммерческого банка...

12. Современное состояние и перспективы развития рынка жилищного ипотечного кредитования в России на примере деятельности коммерческого банка...

13. Роль ипотечного кредитования в повышении эффективности деятельности коммерческого банка...

14. Оценка, анализ и оптимизация автокредитования на примере деятельности коммерческого банка...

15. Банковские карты как инструмент продвижения кредитных продуктов на примере деятельности коммерческого банка...

16. Проблемы эффективности операций с кредитными картами на примере деятельности коммерческого банка...

17. Современная практика и пути совершенствования банковского кредитования малого бизнеса на примере деятельности коммерческого банка...

18. Актуальные проблемы организации долгосрочного кредитования юридических лиц в России на примере деятельности ...банка

19. Инвестиционное кредитование – как инструмент повышения доходности.... банка

20. Межбанковское кредитование как способ управления ликвидностью на примере деятельности коммерческого банка...

21. Проблемы и перспективы развития рынка межбанковского кредитования на примере деятельности коммерческого банка...

22. Анализ осуществления межбанковского кредитования и его роль в повышении эффективности банковской деятельности

23. Анализ эффективности современных способов и форм обеспечения кредитов, выдаваемых коммерческим банком.....

24. Совершенствование методов обеспечения возвратности кредита в современных условиях на примере деятельности коммерческого банка...
25. Организация эффективных продаж кредитных продуктов в кризисных условиях на примере деятельности коммерческого банка...
26. Формирования и регулирования резервов на возможные потери по кредитам на примере деятельности коммерческого банка...
27. Работа с проблемными кредитами в рамках совершенствования кредитной политики на примере деятельности коммерческого банка...
28. Анализ особенностей деятельности банка по организации работы с проблемной задолженностью
29. Формирование и регулирование резервов на возможные потери по кредитам в коммерческом банке...
30. Работа с проблемными кредитами в рамках совершенствования кредитной политики коммерческого банка...
31. Перспективы развития межбанковского кредитования в современных условиях
32. Организация банковского кредитования и пути его совершенствования
33. Совершенствование организации кредитования под залог объекта недвижимости
34. Оценка кредитоспособности заемщика – юридического лица: современные методы и направления совершенствования
35. Перспективы развития лизинговых операций в современных условиях
36. Анализ кредитного портфеля банка и пути его оптимизации
37. Банковское кредитование малого и среднего бизнеса: состояние и тенденции развития
38. Потребительский кредит, его организация и перспективы развития
39. Проблемы и перспективы развития банковского лизинга в и следуемого банке.
40. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в РФ
41. Анализ документального обеспечения возвратности банковских кредитов

1.1. Критерии оценки дипломной работа (проекта)

- 5 «отлично» – работа имеет исследовательский характер, грамотно изложенные теоретическую и практическую части, приложения, иллюстрирующие тему, логичное последовательное изложение материала с соответствующими выводами и практическими результатами исследования, обоснованные предложения (при возможности их внесения). При защите дипломной работы обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности профессиональных компетенций: свободно ориентируется в вопросах тематики исследования, правильно применяет эти знания при изложении материала, свободно оперирует данными исследования, формулирует практическую значимость исследования, делает обоснованные выводы и вносит предложения (если это возможно применительно к теме), уверенно и аргументированно отвечает на поставленные вопросы.

На работу имеются положительные отзыв руководителя и рецензия.

-4 «хорошо» – работа имеет исследовательский характер, грамотно изложенные теоретическую и практическую части, приложения, иллюстрирующие тему, логичное последовательное изложение материала с соответствующими выводами. При этом, выводы и предложения не вполне обоснованы в тексте работы..

При защите дипломной работы обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности профессиональных компетенций: ориентируется в вопросах тематики исследования, правильно применяет эти знания при изложении материала, оперирует данными исследования, делает выводы, отвечает на поставленные вопросы, но имеются замечания при ответах на поставленные вопросы.

На работу имеются положительные отзыв руководителя и рецензия.

- 3 «удовлетворительно» – работа имеет исследовательский характер, содержит теоретическую часть, базируется на практическом материале, но анализ выполнен поверхностно, просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные выводы и предложения.

При защите работы обучающийся демонстрирует низкий уровень сформированности профессиональных компетенций: показывает слабое знание вопросов по тематике исследования, неуверенно применяет знания при изложении материала, оперирует данными исследования, делает выводы, дает неполные ответы на заданные вопросы.

В отзыве руководителя и рецензии имеются замечания по содержанию и оформлению работы.

- 2 «неудовлетворительно» – работа не носит исследовательского характера, в ней отсутствуют выводы, или они носят декларативный характер.

При защите работы обучающийся не демонстрирует сформированность профессиональных компетенций: показывает слабое знание вопросов темы, неуверенно применяет знания при изложении материала, затрудняется отвечать на поставленные вопросы, при этом допускает существенные ошибки.

В отзыве руководителя и рецензии имеются существенные критические замечания по содержанию, оформлению работы, методике и результатам исследования.

2. Примерные варианты типовых практических заданий:

№ п/п	Состав операций (задач), выполняемых в ходе выполнения задания	ПК
1.	ВД.1. Ведение расчетных операций физических и юридических лиц 1. В банк обратился клиент – представитель юридического лица (любой формы собственности) – с намерением открыть счет (расчетный, текущий). Представитель организации представляют пакет документов, заключается договор и начинается сотрудничество.	ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5

<p>2. Первый платежный документ по системе клиент-банк поступил, оформленный с ошибками.</p> <p>3. Клиенту поступило платежное требование с акцептом, акцепт был получен, но на счете не хватило средств для списания.</p> <p>4. Клиент обратился в банк с просьбой об оформлении налогового платежного поручения и консультацией по вопросу излишне уплаченного налога в бюджет.</p> <p>5. В месяц открытия счета клиент совершил следующие операции за проведение которых банк получил комиссионное вознаграждение (например, открытие расчетного счета, заверение карточки с образцами подписи и оттиска печати, подключение к дистанционному банковскому обслуживанию).</p> <p>6. Клиент планирует начать внешнеторговую деятельность (например, экспортную) и обратился в банк для открытия валютных счетов и консультацией по вопросу условий поставки и условий платежа в международном контракте. Клиент должен выбрать форму расчетов, а банк получить комиссионное вознаграждение.</p> <p>7. Сотрудник банка предлагает клиенту «зарплатный проект» для оформления договора о перечислении зарплаты сотрудников организации-клиента на банковские карты на льготных условиях (в соответствии с условиями банка, обозначенного в задании).</p> <p>8. Представители другого банка обратились в наш банк для открытия друг у друга корреспондентских счетов и подписания соответствующих договоров.</p> <p><u>Задания:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Проконсультировать клиента – представителя юридического лица – по вопросу открытия расчетного счета: по условиям открытия и ведения счета, документам, необходимым для открытия счета, ознакомить с тарифами, рассчитать плату за открытие расчетного счета, проверить правильность заполнения карточки с образцами подписи и оттиска печати, найти ошибки и объяснить клиенту правила заполнения. Проконсультировать клиента по технологии блокчейн на рынке безналичных расчетов. Разъяснить клиенту преимущества дистанционного обслуживания. - Найти ошибки в платежном поручении, которое клиент отправил по системе «Клиент – банк» и разъяснить клиенту правила составления платежных документов. Поставить платежное требование без акцепта на картотеку №1, после получения акцепта поставить документ на картотеку №2 в 	<p>ПК 1.6</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------

	<p>связи с отсутствием средств на счете клиента и отразить операции по счетам бухгалтерского учета.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Посчитать доход банка от расчетно – кассового обслуживания за определенный период по тарифам. - Оформить клиенту налоговое платежное поручение. <p>Проконсультировать клиента по вопросу возврата излишне начисленных налогов и других бюджетных платежей.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Проконсультировать клиента (то же юридическое лицо), который начинает внешне-торговую деятельность по вопросу особенностей открытия валютного счета, помочь клиенту определиться с условием поставки (ИНКОТЕРМС) и условием платежа во внешнеторговом контракте. <p>Оформить валютное платежное поручение или аккредитив, в зависимости от запроса клиента. Рассчитать плату за данную операцию.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Проконсультировать клиента по вопросу открытия «зарплатного проекта»: объяснить условия, тарифы, преимущества для сотрудников организации, оформить документы по операции. - Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на открытие счетов ЛОРО и НОСТРО. <p>Итогом проделанной работы может быть выполненная презентация и подготовленное выступление студента</p>	
2	<p>ВД.2 Осуществление кредитных банковских операций.</p> <p>1. В банк обратился клиент (физическое, юридическое лицо или ИП) для консультации по вопросу получения им кредита под обеспечение (залог, поручительство). Это может быть несколько разных вариантов кредита (например, клиент ИП хочет приобрести автомобиль для своего бизнеса и не знает, какой вид кредита выбрать: потребительский или авто-кредит для физического лица, либо кредитную программу для индивидуальных предпринимателей, также он рассматривает вариант приобретения автомобиля в лизинг) и необходимо предложить самый выгодный и удобный вариант для клиента.</p> <p><u>В задании указываются данные о клиенте и поручителях (в случае если они имеются по условию), о их доходах, вычетах, о виде и стоимости обеспечения и другие данные, позволяющие студенту выполнить задание. Данные о процентных ставках и условиях выдачи кредита студент должен найти на официальном сайте банка, указанного в задании.</u></p>	<p>ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4</p>

	<p>2. Банк одобрил клиенту выдачу кредита, и клиент подписал все необходимые документы.</p> <p>3. Кредитный специалист открыл кредитное дело клиента и сформировал резервы (в задании должны быть указаны данные по формированию РВПС, например: все вновь выданные кредиты банк- кредитор относит ко второй категории качества с расчетным резервом 2%).</p> <p>4. Клиент не оплатил выданный кредит в течении какого-то времени (например, двух месяцев) и перешел в другую категорию качества (в данном случае, в третью, с расчетным резервом 15%).</p> <p>5. После активной работы специалиста по работе с просроченной задолженностью заемщик погасил кредит полностью.</p> <p>6. В банк обратились представители банка корреспондента с намерением получить межбанковский кредит (данные условиях межбанковского кредитования и о процентных ставках на межбанковском рынке студенты получают из официальных интернет- источников)</p> <p><u>Задания:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Проконсультировать клиента- физическое лицо по вопросу получения ипотечного кредита (автокредита, образовательного кредита, потребительского кредита под поручительство) разъяснить условия выдачи кредита и подобрать продукт в соответствии с потребностью клиента, определить пакет документов, которые должен предоставить клиент в соответствии с выбранным кредитом, объяснить условия обязательного страхования имущества (ипотека, автокредит), предложить клиенту сопутствующие банковские продукты и услуги. - Рассчитать платежеспособность заемщика, максимальный размер кредита и составить график аннуитетных платежей. -Оформить кредитный и сопутствующие договоры (залога, поручительства), отразить данные операции в бухгалтерском учете и составить перечень документов, находящихся в кредитном досье клиента. -Оформить кредитный и сопутствующие договоры (залога, поручительства), отразить данные операции в бухгалтерском учете и составить перечень документов, находящихся в кредитном досье клиента. - Сформировать РВПС и пересчитать РВПС при условии перехода ссуды в другую категорию качества, в связи с просроченной задолженностью составить бухгалтерские 	
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>проводки.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Провести мероприятия по погашению просроченной задолженности и проконсультировать клиента по поводу реструктуризации или рефинансирования кредита. - Проконсультировать клиента по вопросу его действий при полном погашении кредита, отразить погашение кредита по счетам бухгалтерского учета. - Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления кредитных договоров. 	
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Оценивание результатов защиты дипломной работы осуществляется по пятибалльной системе: 5 «отлично», 4 «хорошо», 3 «удовлетворительно», 2 «неудовлетворительно» и объявляется в день защиты после оформления в установленном порядке протокола заседания государственной экзаменационной комиссии.

2.1. Критерии оценки выполнения задания демонстрационного экзамена (квалификация «Специалист банковского дела»)

Процедура оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется членами экспертной группы по 100-балльной системе в соответствии с требованиями комплекта оценочной документации.

Порядок оценки демонстрационного экзамена определяется в ходе выбора стандартов его проведения.

В случае проведения демонстрационного экзамена точные критерии оценки главный эксперт получает в предварительный день проведения демонстрационного экзамена.

№ п/п	Демонстрируемые результаты	Количественные показатели
1	Произвести построение презентации банковского продукта (услуги), используя графические редакторы с количеством слайдов не более 20 (общее представление о кредитной организации, ее финансовых показателях, рейтингах, а также подробная карта банковских продуктов)	До 4
2	Подобрать клиенту необходимый банковский продукт с учетом его потребностей	До 4
3	Осуществлять коммуникацию с клиентом, верно используя общепринятую терминологию по компетенции	До 4
4	Пользоваться персональным компьютером и программными продуктами	До 4
5	Проконсультировать клиента – представителя	До 4

	юридического лица по вопросу открытия расчетного счета: по условиям открытия и ведения счета, документам, необходимым для открытия счета, ознакомить с тарифами, рассчитать плату за открытие расчетного счета, проверить правильность заполнения карточки с образцами подписи и оттиска печати, найти ошибки и объяснить клиенту правила заполнения. Проконсультировать клиента по технологии блокчейн на рынке безналичных расчетов	
6	Разъяснить клиенту преимущества дистанционного обслуживания	До 4
7	Найти ошибки в платежном поручении, которое клиент отправил по системе «Клиент – банк» и разъяснить клиенту правила составления платежных документов. Поставить платежное требование без акцепта на картотеку №1, после получения акцепта поставить документ на картотеку №2 в связи с отсутствием средств на счете клиента и отразить операции по счетам бухгалтерского учета	До 4
8	Посчитать доход банка от расчетно – кассового обслуживания за определенный период по тарифам	До 4
9	Оформить клиенту налоговое платежное поручение. Проконсультировать клиента по вопросу возврата излишне начисленных налогов и других бюджетных платежей	До 4
10	Проконсультировать клиента (то же юридическое лицо), который начинает внешнеторговую деятельность по вопросу особенностей открытия валютного счета, помочь клиенту определиться с условием поставки (ИНКОТЕРМС) и условием платежа во внешнеторговом контракте. Оформить валютное платежное поручение или аккредитив, в зависимости от запроса клиента. Рассчитать плату за данную операцию	До 4
11	Проконсультировать клиента по вопросу открытия «зарплатного проекта»: объяснить условия, тарифы, преимущества для сотрудников организации, оформить документы по операции	До 4
12	Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на открытие счетов ЛОРО и НОСТРО	До 4

13	Оформить кассовые документы по приему и выдаче денежной наличности в валюте Российской Федерации и иностранной валюте	До 4
14	Осуществить правильный алгоритм действий кассовых сотрудников банка при выполнении обменных операций купли-продажи валюты	До 4
15	Осуществить продажу банковского продукта	До 4
16	Провести кросс-продажу банковского продукта или сопутствующих продуктов и услуг банка	До 4
17	Следовать правильному порядку оформления продажи и расчета стоимости оказания банковских продуктов и услуг	До 4
18	Подбирать необходимый клиенту банковский продукт (услугу) в соответствии с выявленными потребностями	До 4
19	Проконсультировать клиента- физическое лицо по вопросу получения ипотечного кредита (автокредита, образовательного кредита, потребительского кредита под поручительство) разъяснить условия выдачи кредита и подобрать продукт в соответствии с потребностью клиента, определить пакет документов, которые должен предоставить клиент в соответствии с выбранным кредитом, объяснить условия обязательного страхования имущества (ипотека, автокредит), предложить клиенту сопутствующие банковские продукты и услуги.	До 4
20	Рассчитать платежеспособность заемщика, максимальный размер кредита и составить график аннуитетных платежей.	До 4
21	Оформить кредитный и сопутствующие договоры (залога, поручительства), отразить данные операции в бухгалтерском учете и составить перечень документов, находящихся в кредитном досье клиента	До 4
22	Сформировать резервы на возможные потери по ссудам (далее – РВПС) и пересчитать РВПС при условии перехода ссуды в другую категорию качества, в связи с просроченной задолженностью составить бухгалтерские проводки	До 4
23	Провести мероприятия по погашению просроченной задолженности и проконсультировать клиента по поводу реструктуризации или рефинансирования кредита	До 4

24	Проконсультировать клиента по вопросу его действий при полном погашении кредита, отразить погашение кредита по счетам бухгалтерского учета	До 4
25	Провести переговоры с контрагентом на межбанковском рынке и разъяснить ему порядок, процедуры и условия заключения и оформления кредитных договоров	До 4
	ИТОГО:	100

Порядок перевода баллов в систему оценивания.

При проведении демонстрационного экзамена используется методика перевода баллов в систему оценок, предложенную в методических рекомендациях Министерства просвещения Российской Федерации (распоряжение № р-42 от 01.04.2019).

Баллы по 100-балльной шкале, полученные обучающимися по образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело на демонстрационном экзамене, переводятся в систему оценивания:

85-100 баллов - 5 («отлично»);
 70-84,99 баллов - 4 («хорошо»);
 50-69,99 балла - 3 («удовлетворительно»);
 0-49,99 баллов - 2 («неудовлетворительно»).

Баллы по 58-балльной шкале (Т48 Банковское дело), полученные обучающимися по образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело на демонстрационном экзамене, переводятся в систему оценивания:

40,6-58 баллов - 5 («отлично»);
 23,2-40,59 баллов - 4 («хорошо»);
 11,6-23,19 балла - 3 («удовлетворительно»);
 0-11,59 баллов - 2 («неудовлетворительно»).

Баллы по 42-балльной шкале (Т48 Банковское дело), полученные обучающимися по образовательной программе среднего профессионального образования по специальности 38.02.07 Банковское дело на демонстрационном экзамене, переводятся в систему оценивания:

29,4-42 баллов - 5 («отлично»);
 16,8-29,39 баллов - 4 («хорошо»);
 8,4-16,79 балла - 3 («удовлетворительно»);
 0-8,39 баллов - 2 («неудовлетворительно»).