

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Волхонов Михаил Сергеевич

Должность: Врио ректора

Дата подписания: 25.11.2022 09:50:38

Уникальный программный ключ:

b2dc75470204bc2bfec58d577a1b983ee223ea27539d47aadc272d#0610c6e81

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КОСТРОМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Утверждаю:

Декан экономического факультета

_____/ Середа Н.А. /

15 июня 2022 года

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
КВАЛИФИКАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА
ПО МОДУЛЮ
ОСВОЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО «АГЕНТ БАНКА»**

Направление подготовки

/специальность/ 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) Корпоративные финансы

Квалификация выпускника магистр

Форма обучения очно-заочная

Срок освоения ОПОП ВО 2 года 4 месяца

Караваево 2022

Фонд оценочных средств предназначен для проведения квалификационного экзамена по модулю «Освоение должности служащего «Агент банка»

Разработчик:

доцент Зорин А.В. _____

Утвержден на заседании кафедры «Финансы и кредит»,
протокол №10 от 31.05.2022 г.

Заведующий кафедрой Исина Н.Ю. _____

Согласовано:

Председатель методической комиссии экономического факультета

Королева Е.В. _____

Протокол №3 08.06.2022 г.

Паспорт фонда оценочных средств

Таблица 1

Модуль дисциплины	Формируемые компетенции или их части	Оценочные материалы и средства	Количество
Освоение должности служащего «Агент банка»	ПКос-1 Способен проводить финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	Вопросы экзаменационного билета	20
	ПКос-2 Способен разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель	Практико-ориентированные задания	8

1 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 2 – Формируемые компетенции

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Оценочные материалы и средства
ПКос-1 Способен проводить финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг ПКос-2 Способен разрабатывать финансовый план и целевой инвестиционный портфель	ИД-1 _{ПКос-1} Формирует и анализирует информацию о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам ИД-2 _{ПКос-1} Понимает и разъясняет суть, юридические и экономические характеристики финансовых продуктов и услуг ИД-1 _{ПКос-2} Осуществляет финансовый анализ и финансовое планирование, мониторинг выполнения финансового плана ИД-2 _{ПКос-2} Моделирует параметры целевого инвестиционного портфеля, разрабатывает рекомендации по управлению инвестициями	Вопросы экзаменационного билета Практико-ориентированные задания

Оценочные материалы и средства для проверки сформированности компетенций

1. Экзаменационные вопросы

1. Современные банковские продукты и услуги
2. Классификация банковских услуг
3. Потребители банковских продуктов и услуг
4. Установление оптимального соотношения между ценой и качеством услуг в банке.
5. Перечень и характеристика продуктов для vip-клиентов.
6. Технологии и способы привлечения клиентов в банк
7. Методы привлечения клиентов в банк.
8. Мероприятия по привлечению дополнительных клиентов
9. Основные виды продаж банковских продуктов и услуг. Массовые продажи («финансовый супермаркет»). Индивидуальные продажи («финансовый бутик»).
10. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Пакетный метод продаж и его применение. Перекрестные продажи и кросс-продажи.
11. Методы продажи банковской продукции.
12. Этапы продаж банковских продуктов и услуг.
13. Этапы продажи банковской продукции
14. Послепродажное обслуживание клиентов.
15. Разработка и внедрение новых банковских продуктов и услуг на рынке.
16. Методика разработки новых банковских продуктов и услуг и ее практическое применение
17. Этапы создания нового депозитного продукта
18. Основные риски массовых и индивидуальных продаж
19. Формирование финансового плана клиента
20. Формирование инвестиционного портфеля

2. Примерные практико-ориентированные задания

Задание 1

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

Исходные данные:

Данные прейскурантов на услуги для юридических лиц, предпринимателей.

Рекомендации по выполнению:

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

Задание 2

Проведите анализ регионального рынка банковских услуг для – физических лиц.

Исходные данные:

Данные прейскурантов на услуги для физических лиц.

Рекомендации по выполнению:

На основе информации сделайте анализ банковской системы региона, выделите результаты деятельности банков. На основе данных прейскурантов на услуги 3–4

коммерческих банков определите состав основных услуг для населения. Составьте таблицу основных услуг. Проведите сравнительный анализ условий по вкладам по банкам. Подготовьте заключение о том, какие депозитные продукты и на каких условиях предоставляют банки. Определите среднюю цену по услугам на рынке. Сделайте вывод о том, в каких банках цена выше среднерыночных, в каких ниже.

Задание 3

Разработайте три вида вкладов:

- для VIP-клиентов,
- для пенсионеров;
- для населения.

Определите первоначальную сумму вноса, срок, порядок пополнения вклада, порядок начисления и выплаты процентов с тем, чтобы условия по новым видам вклада были конкурентными на рынке.

Исходные данные:

Коммерческий банк испытывает потребность в долгосрочных ресурсах для кредитования инвестиционного проекта. С целью привлечения средств населения в качестве ресурса необходимы новые виды вкладов сроком свыше одного года.

Рекомендации по выполнению:

Изучите условия по вкладам, предлагаемые на региональном рынке.

Задание 4

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

Перечень услуг в системе «Интернет-Банк».

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

Исходные данные:

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

Рекомендации по выполнению:

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

Задание 5

Составьте классификацию банковских услуг для

- юридических лиц,
- физических лиц.

Исходные данные:

Данные прейскурантов на услуги для юридических лиц и для физических лиц.

Рекомендации по выполнению:

Для выполнения задания используйте прейскуранты 3–4 коммерческих банков и 3–4 филиалов иногородних банков. Сгруппируйте услуги по видам отдельно по

коммерческим банкам и по филиалам иногородних банков. Сравните. Сделайте вывод об ассортименте услуг

Задание 6

Требуется определить, какой этап жизненного цикла переживает в настоящее время приведенный ниже список банковских услуг. Ответ оформить в таблицу.

- а) интернет-банк-клиент;
- б) смс-банкинг;
- в) банк-клиент;
- г) пластиковые карточки;
- д) трастовые операции.

Таблица – Примеры товаров, переживающих обозначенную стадию жизненного цикла

Этапы жизненного цикла			
Выведение на рынок	Рост	Зрелость	Спад

Задание 7

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

Таблица – Средства стимулирования продаж банковских продуктов по направлениям

Направления стимулирования	Средства стимулирования
Стимулирование клиентов	
Стимулирование персонала банка	
Стимулирование посредников	

Задание 8

Дайте характеристику возрастным группам индивидуальных клиентов и предложите возможные виды банковского обслуживания для них. Заполните таблицу. Сегментация рынка индивидуальных клиентов в зависимости от этапов жизненного цикла

Группа клиентов	Характеристика клиентов	Банковские и услуги	Банковские продукты
От 17 до 20 лет	Студенты, лица, впервые нанимающиеся на работу; люди, готовящиеся вступить в брак. Для них характерны повышенная мобильность, частые переезды.	Услуги по переводу денег, банковские услуги, связанные с туризмом, страхованием и т.п.	Краткосрочные ссуды, вклады на обучение и т.п.
От 21 до 35 лет			
От 36 до 45 лет			
От 46 до 60 лет			
От 61 и старше			

Таблица 3 – Критерии оценки сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла
<p>ИД-1_{ПКос-1} Формирует и анализирует информацию о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам</p> <p>ИД-2_{ПКос-1} Понимает и разъясняет суть, юридические и экономические характеристики финансовых продуктов и услуг</p> <p>ИД-1_{ПКос-2} Осуществляет финансовый анализ и финансовое планирование, мониторинг выполнения финансового плана</p> <p>ИД-2_{ПКос-2} Моделирует параметры целевого инвестиционного портфеля, разрабатывает рекомендации по управлению инвестициями</p>	<p>Демонстрирует общее представление и элементарное понимание существа поставленных вопросов и понятийного аппарата, допускает неполные и слабо аргументированные ответы, выполнено более 50% экзаменационного задания в билете</p>	<p>Демонстрирует знания понятийного аппарата и литературы по теме при незначительных упущениях при ответах, показывает верное решение задачи билета с неточностями, не искажающими решение, полных, исчерпывающих, аргументированных ответов на все основные и дополнительные экзаменационные вопросы.</p>	<p>Демонстрирует знание нормативно-правовых актов, литературы, понятийного аппарата и умения пользоваться ими при ответе, показывает верное решение задачи билета, полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на все основные и дополнительные экзаменационные вопросы.</p>