

Министерство образования и науки РФ  
ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет»

Колледж ПсковГУ

СОГЛАСОВАНО  
Директор Колледжа ПсковГУ

В.В. Однобоков

« 31 » 08 2017 г.

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе и  
международной деятельности

М.Ю. Махотаева

« 31 » 08 2017 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ  
ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

по профессиональным модулям:

**ПМ. 01 Ведение расчетных операций, ПМ. 02 Осуществление кредитных операций, ПМ. 03 Выполнение работ по профессии «Агент банка»**

Для специальности  
**38.02.07 Банковское дело**

Очная, заочная  
(форма обучения)

Квалификация выпускника **Специалист банковского дела**

**Псков  
2017**

Программа рассмотрена и рекомендована к утверждению на заседании  
цикловой комиссии экономических дисциплин

протокол № 1 от 31. 08 2017 г.

Председатель цикловой комиссии  Е.В. Гончарова

« 31 » 08 2017 г.

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора  
по учебной работе  
Колледжа ПсковГУ

 О.В.Ефимова

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

## 1.1. Область применения программы преддипломной практики

Программа преддипломной практики является составной частью ОПОППССЗ СПО, обеспечивающей реализацию ФГОС СПО.

Преддипломная практика является частью учебного процесса и направлена на формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.
ПК 1.2.	Осуществлять безналичные платежи с использованием.
ПК 1.3.	Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.
ПК 1.4	Осуществлять межбанковские расчеты.
ПК 1.5	Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.
ПК 2.1.	Оценивать кредитоспособность клиентов.
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.
ПК 2.3.	Осуществлять сопровождение выданных кредитов.
ПК 2.4.	Проводить операции на рынке межбанковских кредитов.
ПК 2.5	Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.
ПК 3.1	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.
ПК 3.2	Устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 3.3	Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.
ПК 3.4.	Осуществлять характеристику банковских продуктов и услуг.
ПК 3.5.	Производить продажу банковских продуктов и услуг.
ПК 3.6.	Осуществлять информационное сопровождение клиентов

## 1.2. Цели и задачи преддипломной практики, требование к результатам освоения практики, формы отчетности

Задачей практики по специальности 38.02.07 Банковское дело является освоение видов профессиональной деятельности: ведение расчетных

операций, осуществление кредитных операций, выполнение работ по профессии «Агент банка», т. е. систематизация, обобщение, закрепление и углубление знаний и умений, формирование общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессиональных модулей: ПМ. 01 Ведение расчетных операций, ПМ. 02 Осуществление кредитных операций, ПМ. 03 Выполнение работ по профессии «Агент банка», предусмотренных ФГОС СПО

В ходе освоения программы преддипломной практики обучающийся должен:

**Знать:**

нормативные правовые документы, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств;

- способы и порядок предоставления и погашения различных видов кредитов;
- способы обеспечения возвратности кредита, виды залога;
- требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику;
- состав и содержание основных источников информации о клиенте;
- методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скорринга;
- методы определения класса кредитоспособности юридического лица;
- содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения кредитного договора;
- состав кредитного дела и порядок его ведения;
- способы и порядок начисления и погашения процентов по кредитам;
- порядок осуществления контроля своевременности и полноты поступления платежей по кредиту и учета просроченных платежей;
- меры, принимаемые банком при нарушении условий кредитного договора;
- порядок оформления и учета межбанковских кредитов;
- основные условия получения и погашения кредитов, предоставляемых Банком России;
- порядок оценки кредитного риска и определения суммы создаваемого резерва по выданному кредиту;
- отражение в учете формирования и регулирования резервов на возможные потери по кредитам;
- порядок и отражение в учете списания нереальных для взыскания кредитов; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций;
- привлекать клиентов для приобретения банковских продуктов и услуг;
- проводить деловую беседу;
- пользоваться правилами вербального этикета, общения по телефону, деловой переписки;
- формировать имидж делового человека;
- использовать различные технологии привлечения клиентов;
- грамотно доводить до потребителей банковские услуги и продукты;
- продавать банковские продукты и услуги частным лицам и юридическим лицам;
- деловое общение;

- формы и этапы деловой коммуникации;
- профессиональную этику и культуру поведения в банке;
- правила вербального этикета;
- принципы построения делового имиджа;
- специфику банковского продукта, его уровни;
- основные виды банковских продуктов и услуг, факторы их конкурентных особенностей;
- депозитные операции банка и их сущность;
- кредитные операции банка и их сущность;
- прочие банковские операции и услуги;
- стратегию продаж банковских продуктов и услуг;
- основные методы продаж банковских продуктов и услуг;
- послепродажное сопровождение и обслуживание клиента.

**Уметь:**

- консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов;
- анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита;
- определять платежеспособность физического лица;
- проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов;
- проверять качество и достаточность обеспечения возвратности кредита;
- составлять заключение о возможности предоставления кредита;
- составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей;
- оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов;
- формировать и вести кредитные дела;
- составлять акты по итогам проверок сохранности обеспечения;
- определять возможность предоставления межбанковского кредита с учетом финансового положения контрагента;
- определять достаточность обеспечения возвратности межбанковского кредита;
- пользоваться оперативной информацией по ставкам по рублевым и валютным межбанковским кредитам, получаемой по телекоммуникационным каналам;
- оформлять и отражать в учете операции по выдаче кредитов физическим и юридическим лицам, погашению ими кредитов;
- оформлять и вести учет обеспечения по предоставленным кредитам;
- оформлять и отражать в учете сделки по предоставлению и получению кредитов на рынке межбанковского кредита;
- оформлять и отражать в учете начисление и взыскание процентов по кредитам;
- вести мониторинг финансового положения клиента;

- оценивать качество обслуживания долга и оценивать кредитный риск по выданным кредитам;
- рассчитывать и отражать в учете сумму формируемого резерва;
- рассчитывать и отражать в учете резерв по портфелю однородных кредитов;
- оформлять и вести учет просроченных кредитов и просроченных процентов;
- оформлять и вести учет списания просроченных кредитов и просроченных процентов;
- использовать специализированное программное обеспечение для совершения операций по кредитованию;
- привлекать клиентов для приобретения банковских продуктов и услуг;
- проводить деловую беседу;
- пользоваться правилами вербального этикета, общения по телефону, деловой переписки;
- формировать имидж делового человека;
- использовать различные технологии привлечения клиентов;
- грамотно доводить до потребителей банковские услуги и продукты;
- продавать банковские продукты и услуги частным лицам и юридическим лицам;
- осуществлять этапы и методы продажи банковских продуктов и услуг;
- проводить рекламу своего банка.

***Иметь практический опыт:***

- осуществления операций по кредитованию физических и юридических лиц;
- ведение расчетных операций;
- осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

Результатом практики является освоение профессиональных и общих (ПК, ОК) компетенций:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.
ПК 1.2.	Осуществлять безналичные платежи с использованием.
ПК 1.3.	Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.
ПК 1.4	Осуществлять межбанковские расчеты.
ПК 1.5	Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.
ПК 2.1.	Оценивать кредитоспособность клиентов.
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.

ПК 2.3.	Осуществлять сопровождение выданных кредитов.
ПК 2.4.	Проводить операции на рынке межбанковских кредитов.
ПК 2.5	Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.
ПК 3.1	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.
ПК 3.2	Устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 3.3	Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.
ПК 3.4.	Осуществлять характеристику банковских продуктов и услуг.
ПК 3.5.	Производить продажу банковских продуктов и услуг.
ПК 3.6.	Осуществлять информационное сопровождение клиентов

### **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПЕРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ**

**3.1. Тематический план переддипломной практики по ПМ. 01 Ведение расчетных операций, ПМ. 02 Осуществление кредитных операций, ПМ. 03 Выполнение работ по профессии «Агент банка»**

Код профессиональной компетенции	Наименования разделов профессиональных модулей	Переддипломная практика (час.)
ПМ 01. Ведение расчетных операций		144 (по одному из профессиональных модулей в соответствии с выбранной темой выпускной квалификационной работы)
ПК 1.1.-1.6.	Организация безналичных расчетов	
ПМ 02. Осуществление кредитных операций		
ПК 2.1.-2.5.	Организация кредитной работы	
ПМ 03. Выполнение работ по профессии «Агент банка»		
ПК 3.1-3.6	Выполнение работ по профессии «Агент банка»	
Итого		144

**Итоговая аттестация по практике – дифференцированный зачет.**

### 3.2. Содержание обучения по преддипломной практике

Виды работ	Содержание работ	Количество часов	Коды компетенций
2	3	4	ПК
ПМ. 01 Ведение расчетных операций МДК 01.01 Организация безналичных расчетов, ПМ 02 Осуществление кредитных операций МДК 02.01 Организация кредитной работы, ПМ. 03 Выполнение работ по профессии «Агент банка» МДК 03.01 Выполнение работ по профессии «Агент банка»			ПК 1.1-1.6 ПК 2.1-2.5 ПК 3.1-3.6
Организационная деятельность коммерческого банка	1. Прохождение инструктажа по технике безопасности и охране труда. 2. Изучение внутреннего распорядка и правил работы в банке. 3. Ознакомление с организацией как с объектом преддипломной практики: изучение уставной деятельности банка, лицензии, нормативно – законодательных документов, структуры банка, функций отделов и служб, должностных обязанностей специалистов, изучение внутренней среды банка, изучение конкурентов, пользователей банковскими услугами, результатов финансово – хозяйственной деятельности банка.	16	
Ведение расчетных операций Осуществление кредитных операций Выполнение работ по профессии «Агент банка»	1. Выполнение индивидуального задания научного руководителя в соответствии с выбранной и утвержденной темой выпускной квалификационной работы.	124	ПК 1.1-1.6 ПК 2.1-2.5 ПК 3.1-3.6
Подготовка отчета по практике	Оформление отчета по преддипломной практике	4	
	Итого	144	

Итоговая аттестация по практике – дифференцированный зачет.

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ**

### **4.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение производственной практики.**

#### **а) Основные источники, в т.ч. из ЭБС:**

1. Банковские операции: учебное пособие/коллектив авторов; под редакцией О.И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб.- Москва: КНОРУС,2018.-384 с.- (Среднее профессиональное образование).
2. Ведение расчетных операций: учебник/коллектив авторов: под. Ред. О.И. Лаврушина.- Москва: КНОРУС, 2017- 246 с. - (Среднее профессиональное образование).
3. Основы банковского дела: учебное пособие/коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина.-4-е изд. перераб. и доп.- Москва:КНОРУС, 2018.-386 с. (Среднее профессиональное образование).
4. Ларина О. И. Банковское регулирование и надзор. Практикум: учебное пособие для СПО / О. И. Ларина. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 251 с. — (Серия: Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04280-1. — Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/75BD827F-5432-4C3D-89A1-506F3B37001A](http://www.biblio-online.ru/book/75BD827F-5432-4C3D-89A1-506F3B37001A). - ЭБС «Юрайт», по паролю.
5. Ларина О. И. Банковское регулирование и надзор. Практикум: учебное пособие для СПО / О. И. Ларина. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 251 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04280-1. — Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/75BD827F-5432-4C3D-89A1-506F3B37001A](http://www.biblio-online.ru/book/75BD827F-5432-4C3D-89A1-506F3B37001A). - ЭБС «Юрайт», по паролю.

#### **б) Дополнительная литература, в т.ч. из ЭБС**

1. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для СПО / В. А. Боровкова [и др.] ; под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 390 с. — (Серия: Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02138-7. — Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/F0D5557F-F5E2-4635-B71E-09512868588D](http://www.biblio-online.ru/book/F0D5557F-F5E2-4635-B71E-09512868588D). - ЭБС «Юрайт», по паролю.
2. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для СПО / В. А. Боровкова [и др.]; под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 159 с. — (Серия: Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02140-0. — Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/F0D5557F-F5E2-4635-B71E-09512868588D](http://www.biblio-online.ru/book/F0D5557F-F5E2-4635-B71E-09512868588D).

online.ru/book/7E230F1F-F6BD-4171-B0AB-6E9715A747E1. - ЭБС «Юрайт», по паролю.

**в) Информационное обеспечение дисциплины:**

1. <https://e.lanbook.com/> – Электронно-библиотечная система издательства Лань.
2. <http://www.iprbookshop.ru/> – Электронно-библиотечная система IPRbooks.
3. <https://www.biblio-online.ru/> – Электронная библиотека ЮРАЙТ.
4. <http://znanium.com/> – Электронно-библиотечная система Znanium.com.

**г) Ресурсы сети «Интернет»**

1. [www.gov.ru](http://www.gov.ru)
2. [www.minjust.ru](http://www.minjust.ru).
3. [www.scli.ru](http://www.scli.ru).
4. [www.supcourt.ru](http://www.supcourt.ru).
5. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
6. [www.art.thelib.ru](http://www.art.thelib.ru)
7. [www.klerk.ru](http://www.klerk.ru)
8. [www.lenust.ru](http://www.lenust.ru)
9. [www.reglament.net](http://www.reglament.net)
10. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
11. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
12. [www.ifac.org](http://www.ifac.org)

**4.2. Материально-техническое обеспечение**

Для освоения программы производственной практики необходима база практики.

Оборудование оснащение рабочих мест:

1. Компьютеры.
2. Калькуляторы.
3. Принтер.

Технологическое оснащение рабочих мест:

1. Счетчик банкнот.
2. Сортировщик монет.
3. Сигнальные устройства.

Программное обеспечение рабочих мест:

1. Операционная система Windows.
2. Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

5.

Формой отчетности по практике является письменный отчет о выполнении работ и приложений к отчету, свидетельствующих о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций, освоении профессионального модуля.

По результатам защиты обучающимся отчета выставляется оценка по практике.

Работа над отчетом по практике должна позволить руководителю оценить уровень развития следующих профессиональных компетенций выпускника:

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК. 1.1 Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.	Правильность оформления договоров банковского счета. Правильность приема и обработки документов, предоставляемых клиентами для открытия счетов. Правильность открытия счетов клиентов. Правильность оформления выписок из лицевых счетов клиентов. Безошибочность проведения операций по счетам клиентов. Правильность расчета и взимания сумм вознаграждений за расчетное обслуживание. Точность установления клиентам лимита остатка денежной наличности в кассах. Оперативность и правильность проведения проверок соблюдения клиентами кассовой дисциплины.	Индивидуальный: устный опрос, практическая работа.
ПК. 1.2 Осуществлять безналичные платежи с использованием различных форм расчетов в национальной и иностранной валютах.	Безошибочность в выполнении и оформлении платежей при помощи различных форм расчетов. Правильность оформления и отражения в бухгалтерском учёте операций по расчетным счетам клиентов. Оперативность и безошибочность оформления операций по возврату сумм неправильно зачисленных на счета клиентов.	Индивидуальный: устный опрос.

<p>ПК. 1.3 Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.</p>	<p>Правильность оформления открытия счетов по учету доходов и средств бюджетов всех уровней. Правильность оформления и отражения в бухгалтерском учёте операций по зачислению средств на счета бюджетов различных уровней. Оперативность оформления и отражения в учете возврата налогоплательщикам ошибочно перечисленных налогов и других платежей.</p>	<p>Индивидуальный устный опрос.</p>
<p>ПК. 1.4 Осуществлять межбанковские расчеты.</p>	<p>Правильность оформления операций по корреспондентскому счету, открытому в РКЦ Банка России. Правильность оформления и отражения в бухгалтерском учёте межбанковских расчетов. Правильность проведения расчетов между кредитными организациями через счета. Безошибочность оформления расчетов банков со своими филиалами.</p>	<p>Индивидуальный: устный опрос,</p>
<p>ПК. 1.5 Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.</p>	<p>Правильность осуществления международных расчетов различными способами платежа. Точность проведения конверсионных операций по счетам клиентов. Правильность в расчетах сумм вознаграждений за проведение международных расчетов и конверсионных операций. Правильность оформления и отражения в бухгалтерском учёте расчетов по экспортно-импортным операциям</p>	<p>Индивидуальный устный опрос.</p>
<p>ПК. 1.6 Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт</p>	<p>Правильность консультирования клиентов по вопросам открытия карточных счетов и «зарплатных проектов». Правильность оформления клиентам платежных карт. Правильность идентификации платежных систем. Правильность проведения отражения в учете операций с платежными картами.</p>	<p>Индивидуальный устный опрос.</p>
<p>ПК 2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов</p>	<p>Наблюдение за деятельностью клиента. Оценка кредитоспособности клиента на основе финансовых коэффициентов.</p>	<p>Индивидуальный: устный опрос, практическая работа. Фронтальный контрольная работа, тест, практическая работа.</p>

	<p>Оценка кредитоспособности клиента на основе анализа денежных потоков.</p> <p>Оценка кредитоспособности клиента на основе анализа деловой репутации.</p>	
<p><b>ПК 2.2.</b> Осуществлять и оформлять выдачу кредитов</p>	<p>Рассмотрение кредитной заявки.</p> <p>Оценка кредитоспособности клиент.</p> <p>Оформление кредитного договора;</p> <p>Расчет и выдача ссуды;</p> <p>Отражение в учете операций по выдаче кредитов.</p>	<p>Индивидуальный: устный опрос, практическая работа.</p> <p>Фронтальный контрольная работа, тест, практическая работа.</p>
<p><b>ПК 2.3.</b> Осуществлять сопровождение выданных кредитов</p>	<p>Наблюдение за исполнением заемщиком условий договора.</p> <p>Проверка отчетов об израсходовании средств, предусмотренных договором.</p> <p>Применение мер к погашению просроченной задолженности.</p> <p>Оформление изменений условий кредитного договора.</p> <p>Формирование резерва на возможные потери по кредиту.</p>	<p>Индивидуальный: устный опрос.</p> <p>Фронтальный: тест.</p>
<p><b>ПК 2.4.</b> Проводить операции на рынке межбанковских кредитов</p>	<p>Определение возможности предоставления межбанковских кредитов.</p> <p>Оценка достаточности обеспечения межбанковских кредитов.</p> <p>Отражение в учете выдачи и погашения межбанковских кредитов.</p>	<p>Индивидуальный устный опрос.</p> <p>Фронтальный тест.</p>
<p><b>ПК 2.5.</b> Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам</p>	<p>Расчет резерва на возможные потери по кредитам;</p> <p>Корректировка резерва.</p> <p>Списание резерва.</p> <p>Отражение в учете операций по формированию и списанию резерва на возможные потери по кредитам.</p>	<p>Индивидуальный: устный опрос, практическая работа.</p> <p>Фронтальный тест, практическая работа.</p>
<p><b>ПК 3.1</b> Осуществлять поиск потенциальных клиентов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Уметь ликвидировать барьеры в общении с клиентами банка.</li> <li>- Правильность проведения деловых переговоров.</li> <li>- Правильность формирования имиджа делового человека.</li> </ul>	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- защиты практических занятий;</li> <li>- выполнения заданий по темам самостоятельной работы;</li> <li>- тестирование;</li> <li>- доклады и рефераты</li> </ul> <p>Зачеты по разделам профессионального модуля</p> <p>Комплексный экзамен по профессиональному модулю.</p>

<p>ПК 3.2 Устанавливать деловые контакты с клиентами.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Правильность применения различных форм деловой коммуникации в банке.</li> <li>- Изучение потребителей банковских услуг.</li> <li>- Правильное использование различных технологий привлечения клиентов.</li> </ul>	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- защиты практических занятий;</li> <li>- выполнения заданий по темам самостоятельной работы;</li> <li>- тестирование;</li> <li>- доклады и рефераты</li> </ul> <p>Зачеты по разделам профессионального модуля Комплексный экзамен по профессиональному модулю.</p>
<p>ПК 3.3 Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Правильно сегментировать клиентскую базу коммерческого банка.</li> <li>- Уметь анализировать клиентскую базу банка.</li> <li>- Правильно мотивировать клиента при выборе банковского продукта.</li> <li>- Умение исследовать спрос на различные виды банковских услуг.</li> </ul>	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- защиты практических занятий;</li> <li>- выполнения заданий по темам самостоятельной работы;</li> <li>- тестирование;</li> <li>- доклады и рефераты</li> </ul> <p>Зачеты по разделам профессионального модуля Комплексный экзамен по профессиональному модулю.</p>
<p>ПК 3.4. Осуществлять характеристику банковских продуктов и услуг.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знать основные виды банковских продуктов и услуг.</li> <li>- Знать и применять в работе с клиентами характеристику банковских продуктов и услуг.</li> <li>- Правильно анализировать рынок банковских продуктов и услуг.</li> <li>- Уметь разработать и внедрить новый банковский продукт и услугу на рынке.</li> <li>- Знать и характеризовать основные понятия о банковских рисках.</li> <li>- Знание Депозитов физических и юридических лиц.</li> <li>- Знание Кредитов физических и юридических лиц.</li> <li>- Знать и уметь охарактеризовать прочие банковские продукты.</li> </ul>	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- защиты практических занятий;</li> <li>- выполнения заданий по темам самостоятельной работы;</li> <li>- тестирование;</li> <li>- доклады и рефераты</li> </ul> <p>Зачеты по разделам профессионального модуля Комплексный экзамен по профессиональному модулю.</p>
<p>ПК 3.5. Производить продажу банковских продуктов и услуг.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знать основные виды продаж банковских продуктов и услуг.</li> <li>- Уметь определять риски массовых и индивидуальных продаж.</li> <li>- Владеть инструментами массовых</li> </ul>	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- защиты практических занятий;</li> <li>- выполнения заданий по</li> </ul>

	<p>продаж.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Владеть инструментами Индивидуальных продаж.</li> <li>- Владеть методами продаж банковских продуктов и услуг.</li> </ul>	<p>темам самостоятельной работы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тестирование;</li> <li>- доклады и рефераты</li> </ul> <p>Зачеты по разделам профессионального модуля Комплексный экзамен по профессиональному модулю.</p>
<p>ПК 3.6. Осуществлять информационное сопровождение клиентов</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Правильность работы с отказами клиентов банка.</li> <li>- Правильность организации послепродажного обслуживания клиентов.</li> </ul>	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- защиты практических занятий;</li> <li>- выполнения заданий по темам самостоятельной работы;</li> <li>- тестирование;</li> <li>- доклады и рефераты</li> </ul> <p>Зачеты по разделам профессионального модуля Комплексный экзамен по профессиональному модулю.</p>

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений:

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ОК 1. Способность понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Видение сущности и социальной значимости профессии банковского служащего.</p>	<p>Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа.</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>Умение организовать собственную деятельность, владеть информацией, определять задачи и выбирать пути их решения.</p>	<p>Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа.</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Обладать способностью разрешать социально значимые проблемы.</p>	<p>Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации для эффективного выполнения</p>	<p>Применение в своей профессиональной деятельности нормативно-правовых документов.</p>	<p>Отчеты по практике.</p>

<p>профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>		
<p>ОК 5. Использовать информационно коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Активно владеть информационно-коммуникационными технологиями в профессиональной деятельности</p>	<p>Отчеты по практике.</p>
<p>ОК 6. Способность работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>Выполнять коллективные поручения, помогать коллегам для достижения эффективного результата работы, знать нормы этики и психологии делового общения.</p>	<p>Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа.</p>
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p>	<p>Обладать чувством ответственности за принятие решений в различных ситуациях.</p>	<p>Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа.</p>
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, планировать повышение квалификации.</p>	<p>Умение определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием. Проводить самоанализ и коррекцию собственной работы.</p>	<p>Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа.</p>
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p>	<p>Оперативно реагировать на смену технологий, стремиться к повышению квалификации, уметь работать с информационными и справочными системами, знать методику поиска и использования информации в профессиональной деятельности.</p>	<p>Отчеты по практике</p>
<p>ОК 10. Развивать культуру межличностного общения, взаимодействия между людьми, устанавливать психологические контакты с учетом межкультурных и этнических различий.</p>	<p>Обладать чувством толерантности.</p>	<p>Рефераты, доклады, эссе, внеаудиторная работа.</p>
<p>ОК 11. Знать правила техники безопасности, нести ответственность за организацию мероприятий по обеспечению безопасности труда.</p>	<p>Умение нести ответственность за организацию мероприятий по обеспечению безопасности труда.</p>	<p>Отчеты по практике</p>

## 6. Формы промежуточной аттестации

Назначение	Промежуточная аттестация – проведение дифференцированного зачета с оценкой в устной форме
Время приема зачета с оценкой-собеседование по отчетной документации	<i>0,3 академического часа на одного обучающегося</i>
Количество вариантов контрольных заданий	<i>Один теоретический вопрос и собеседование по отчетной документации</i>
Применяемые технические средства	Технические средства не применяются
Использование информационных источников	Не допускается
Дополнительная информация	<i>В аудитории могут одновременно находиться не более 1 академической группы</i>

## 7. КОМПЛЕКС ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКЕ

### 7.1. Перечень осваиваемых компетенций

Конечными результатами освоения преддипломной практики являются следующие компетенции:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.
ПК 1.2.	Осуществлять безналичные платежи с использованием.
ПК 1.3.	Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.
ПК 1.4	Осуществлять межбанковские расчеты.
ПК 1.5	Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.
ПК 2.1.	Оценивать кредитоспособность клиентов.
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.
ПК 2.3.	Осуществлять сопровождение выданных кредитов.
ПК 2.4.	Проводить операции на рынке межбанковских кредитов.
ПК 2.5	Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.
ПК 3.1	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.
ПК 3.2	Устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 3.3	Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.

ПК 3.4.	Осуществлять характеристику банковских продуктов и услуг.
ПК 3.5.	Производить продажу банковских продуктов и услуг.
ПК 3.6.	Осуществлять информационное сопровождение клиентов

## 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, шкалы оценивания

Результаты обучения	Показатели сформированности компетенций	Шкала оценивания, критерии оценивания компетенции				Оценочные средства / процедуры оценивания
		Не освоена (неудовлетворительно)	Освоена частично (удовлетворительно)	Освоена в основном (хорошо)	Освоена (отлично)	
1	2	3	4	5	6	7
Знать: нормативные правовые документы, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств; - способы и порядок предоставления и погашения различных видов кредитов; - способы обеспечения возвратности кредита, виды залога; - требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику; - состав и содержание основных источников информации о клиенте; - методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скорринга; - методы определения класса кредитоспособности юридического	Знает основные нормативные правовые документы, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств; - способы и порядок предоставления различных видов кредитов; - способы обеспечения возвратности кредита, виды залога; - требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику; - состав и содержание основных источников информации о клиенте; - методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скорринга; - методы определения класса кредитоспособности	Затрудняется сформулировать основные нормативные правовые документы, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств; - способы и порядок предоставления различных видов кредитов; - способы обеспечения возвратности кредита, виды залога; - требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику; - состав и содержание основных источников информации о клиенте; - методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скорринга; - методы определения класса кредитоспособности	Не демонстрирует глубокого понимания материала, частично формулирует основные нормативные правовые документы, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств; - способы и порядок предоставления и погашения различных видов кредитов; - способы обеспечения возврата различных видов кредитов; - способы обеспечения возвратности кредита, виды залога; - требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику; - состав и содержание основных источников информации о клиенте; - методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скорринга; - методы определения	Формулирует с некоторыми ошибками основные нормативные правовые документы, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств; - способы и порядок предоставления различных видов кредитов; - способы обеспечения возврата кредита, виды залога; - требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику; - состав и содержание основных источников информации о клиенте; - методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скорринга; - методы определения	Формулирует без ошибок основные нормативные правовые документы, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств; - способы и порядок предоставления различных видов кредитов; - способы обеспечения возврата кредита, виды залога; - требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику; - состав и содержание основных источников информации о клиенте; - методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скорринга; - методы определения	Устный опрос, тестирование, экзамен



кредитам; - порядок и отражение в учете списания нерезальных для взыскания кредитов; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций.	потери по кредитам; - порядок и отражение в учете списания нерезальных для взыскания кредитов; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций	возможные потери по кредитам; - порядок и отражение в учете списания нерезальных для взыскания кредитов; типичные нарушения при осуществлении и кредитных операций	- порядок и отражение в учете списания нерезальных для взыскания кредитов; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций	регулирования резервов на возможные потери по кредитам; - порядок и отражение в учете списания нерезальных для взыскания кредитов; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций	резервов на возможные потери по кредитам; - порядок и отражение в учете списания нерезальных для взыскания кредитов; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций	
Уметь: - консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов; - анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита; - определять платежеспособность физического лица; - проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов; - проверять качество и достаточность обеспечения возвратности кредита; - составлять заключение о возможности предоставления кредита; - составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей;	Решает типовые задачи, доказывает утверждения, применяет знания на практике, - консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов; - анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита; - определять платежеспособность физического лица; - проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов; - проверять качество и достаточность обеспечения возврата кредита; - проверять качество и достаточность обеспечения возврата кредита; - составлять заключение о возможности предоставления кредита; - составлять график платежей по кредиту и	Не демонстрирует основные умения консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов; - анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита; - определять платежеспособность физического лица; - проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов; - проверять качество и достаточность обеспечения возврата кредита; - составлять заключение о возможности предоставления кредита; - составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту	В основном демонстрирует основные умения консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов; - анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита; - определять платежеспособность физического лица; - проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов; - проверять качество и достаточность обеспечения возврата кредита; - составлять заключение о возможности предоставления кредита; - составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей; - оформлять комплект документов на открытие счетов	Демонстрирует умения в стандартных ситуациях консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов; анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита; определять платежеспособность физического лица; проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов; проверять качество и достаточность обеспечения возврата кредита; составлять заключение о возможности предоставления кредита; составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей; оформ	Свободно демонстрирует умение, в том числе, в нестандартных ситуациях - консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов; - анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита; - определять платежеспособность физического лица; - проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов; - проверять качество и достаточность обеспечения возврата кредита; - составлять заключение о возможности предоставления кредита; - составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать	Тестирование, экзамен





кредитованию физических и юридических лиц; - ведение расчетных операций; - осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг	операций по кредитованию физических и юридических лиц; - ведения расчетных операций; - формирования имиджа делового человека; - использования различных технологий привлечения клиентов; - продаж банковских продуктов и услуг частным лицам и юридическим лицам; - осуществления этапов и методов продажи банковских продуктов и услуг; - проведения рекламы своего банка	осуществления операций по кредитованию физических и юридических лиц; - ведение расчетных операций; - формирования имиджа делового человека; - использования различных технологий привлечения клиентов; - продаж банковских продуктов и услуг частным лицам и юридическим лицам; - осуществления этапов и методов продажи банковских продуктов и услуг; - проведения рекламы своего банка	осуществления операций по кредитованию физических и юридических лиц; - ведение расчетных операций; - формирования имиджа делового человека; - использования различных технологий привлечения клиентов; - продаж банковских продуктов и услуг частным лицам и юридическим лицам; - осуществления этапов и методов продажи банковских продуктов и услуг; - проведения рекламы своего банка	навыками осуществления операций по кредитованию физических и юридических лиц; - ведение расчетных операций; - формирования имиджа делового человека; - использования различных технологий привлечения клиентов; - продаж банковских продуктов и услуг частным лицам и юридическим лицам; - осуществления этапов и методов продажи банковских продуктов и услуг; - проведения рекламы своего банка	навыками - осуществления операций по кредитованию физических и юридических лиц; - ведение расчетных операций; - формирования имиджа делового человека; - использования различных технологий привлечения клиентов; - продаж банковских продуктов и услуг частным лицам и юридическим лицам; - осуществления этапов и методов продажи банковских продуктов и услуг; - проведения рекламы своего банка	
---	--	--	--	---	---	--

### 7.3. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по преддипломной практике проводится в виде собеседования по отчетной документации практики: дневник практики, отчет по практике, отзыв руководителя от организации с проставлением зачета с оценкой.

### 7.4. Критерии оценки итогов преддипломной практики

Оценка «отлично» ставится при условии, что обучающийся-практикант добросовестно и на должном уровне овладел практическими навыками, предусмотренными программой преддипломной практики; аккуратно оформил дневник, содержание которого полноценно отражает объем информации и практических навыков, которые изучил обучающийся.

Практические навыки освоены полностью: обучающийся знает ПМ. 01 Ведение расчетных операций, ПМ. 02 Осуществление кредитных операций, ПМ. 03 Выполнение работ по профессии «Агент банка», объем, и уровень освоения практических навыков полный и соответствует уровню 91-100%. Таким образом, у обучающегося сформированы основы соответствующих профессиональных компетенций.

**Оценка «хорошо»** ставится при условии, когда программа преддипломной практики обучающимся-практикантом выполнена, но имеются некоторые замечания по оформлению и по содержанию дневника практики (неаккуратное, небрежное, недостаточное полное описание проделанной работы, освоенных навыков). Обучающийся не проявлял должной активности в приобретении практических навыков.

Обучающийся-практикант в целом овладел практическими навыками, но при их выполнении отмечаются определенная медлительность, неуверенность.

В целом у обучающегося основы соответствующих профессиональных компетенций сформированы на среднем уровне.

**Оценка «удовлетворительно»** ставится обучающемуся-практиканту при условии, что он в целом выполнил программу преддипломной практики, но при этом овладел минимальным количеством практических навыков с неполным уровнем их освоения; имел ряд замечаний в процессе прохождения практики, текущий контроль освоения практических навыков показывал низкие результаты, регулярно имели место задолженности, которые обучающий ликвидировал к моменту сдачи дифференциального зачета по практике. Оформление отчетной документации по практике небрежное, содержание отчета по практике недостаточно четко соответствует программе преддипломной практики и неполно отражает работу обучающегося в ходе прохождения практики. Имеют место нарушение обучающимся программы преддипломной практики, элементов этики и, имеют место замечания от руководителя практики от предприятия, в котором обучающийся проходил практику.

На устные вопросы по преддипломной практике отвечает неуверенно и не полно. Основы профессиональных компетенций у обучающегося плохо сформированы.

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся-практиканту, если он не выполнил программу преддипломной практики, не овладел большинством необходимых практических навыков, не подготовил отчет по практике, либо качество отчета по практике (т.е. его содержание, структура и оформление) не соответствуют установленным требованиям.

### **7.5 Особенности освоения практики инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья**

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями учебный процесс осуществляется в соответствии с Положением о порядке организации и осуществления образовательной деятельности для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, обучающихся по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования в ФГБОУ ВПО «Псковский государственный университет», утвержденным приказом ректора 15.06.2015 № 141.

**Аннотация рабочей программы преддипломной практики  
по профессиональным модулям  
ПМ. 01 Ведение расчетных операций  
ПМ. 02 Осуществление кредитных операций  
ПМ. 03 Выполнение работ по профессии «Агент банка»**

**1. Цель практики:**

Выполнение преддипломной практики ориентировано на закрепление знаний, позволяющих детально формировать у обучающихся следующие профессиональные компетенции:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.
ПК 1.2.	Осуществлять безналичные платежи с использованием.
ПК 1.3.	Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.
ПК 1.4	Осуществлять межбанковские расчеты.
ПК 1.5	Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.
ПК 2.1.	Оценивать кредитоспособность клиентов.
ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.
ПК 2.3.	Осуществлять сопровождение выданных кредитов.
ПК 2.4.	Проводить операции на рынке межбанковских кредитов.
ПК 2.5	Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.
ПК 3.1	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.
ПК 3.2	Устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 3.3	Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.
ПК 3.4.	Осуществлять характеристику банковских продуктов и услуг.
ПК 3.5.	Производить продажу банковских продуктов и услуг.
ПК 3.6.	Осуществлять информационное сопровождение клиентов

## **2. Место практики в структуре ОПОПССЗ СПО:**

Преддипломная практика входит в профессиональные модули: ПМ.01 Ведение расчетных операций, ПМ 02 Осуществление кредитных операций, ПМ.03 Выполнение работ по профессии «Агент банка».

Преддипломная практика входит в обязательную часть в профессиональный цикл (профессиональные модули) по специальности 38.02.07 Банковское дело.

## **3. Требования к результатам освоения практики:**

Обучающийся в ходе освоения практики должен:

### ***Знать:***

- нормативные правовые документы, регулирующие осуществление кредитных операций и обеспечение кредитных обязательств;
- способы и порядок предоставления и погашения различных видов кредитов;
  - способы обеспечения возвратности кредита, виды залога;
  - требования, предъявляемые банком к потенциальному заемщику;
  - состав и содержание основных источников информации о клиенте;
  - методы оценки платежеспособности физического лица, системы кредитного скорринга;
  - методы определения класса кредитоспособности юридического лица;
  - содержание кредитного договора, порядок его заключения, изменения условий и расторжения кредитного договора;
  - состав кредитного дела и порядок его ведения;
  - способы и порядок начисления и погашения процентов по кредитам;
  - порядок осуществления контроля своевременности и полноты поступления платежей по кредиту и учета просроченных платежей;
  - меры, принимаемые банком при нарушении условий кредитного договора;
  - порядок оформления и учета межбанковских кредитов;
  - основные условия получения и погашения кредитов, предоставляемых Банком России;
  - порядок оценки кредитного риска и определения суммы создаваемого резерва по выданному кредиту;
  - отражение в учете формирования и регулирования резервов на возможные потери по кредитам;
  - порядок и отражение в учете списания нереальных для взыскания кредитов; типичные нарушения при осуществлении кредитных операций;
  - привлекать клиентов для приобретения банковских продуктов и услуг;
  - проводить деловую беседу;
  - пользоваться правилами вербального этикета, общения по телефону, деловой переписки;
  - формировать имидж делового человека;
  - использовать различные технологии привлечения клиентов;
  - грамотно доводить до потребителей банковские услуги и продукты;
  - продавать банковские продукты и услуги частным лицам и юридическим лицам;
  - деловое общение;

- формы и этапы деловой коммуникации;
- профессиональную этику и культуру поведения в банке;
- правила вербального этикета;
- принципы построения делового имиджа;
- специфику банковского продукта, его уровни;
- основные виды банковских продуктов и услуг, факторы их конкурентных особенностей;
- депозитные операции банка и их сущность;
- кредитные операции банка и их сущность;
- прочие банковские операции и услуги;
- стратегию продаж банковских продуктов и услуг;
- основные методы продаж банковских продуктов и услуг;
- послепродажное сопровождение и обслуживание клиента.

**Уметь:**

- консультировать заемщиков по условиям предоставления и порядку погашения кредитов;
- анализировать финансовое положение заемщика - юридического лица и технико-экономическое обоснование кредита;
- определять платежеспособность физического лица;
- проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредитов;
- проверять качество и достаточность обеспечения возвратности кредита;
- составлять заключение о возможности предоставления кредита;
- составлять график платежей по кредиту и процентам, контролировать своевременность и полноту поступления платежей;
- оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов;
- формировать и вести кредитные дела;
- составлять акты по итогам проверок сохранности обеспечения;
- определять возможность предоставления межбанковского кредита с учетом финансового положения контрагента;
- определять достаточность обеспечения возвратности межбанковского кредита;
- пользоваться оперативной информацией по ставкам по рублевым и валютным межбанковским кредитам, получаемой по телекоммуникационным каналам;
- оформлять и отражать в учете операции по выдаче кредитов физическим и юридическим лицам, погашению ими кредитов;
- оформлять и вести учет обеспечения по предоставленным кредитам;
- оформлять и отражать в учете сделки по предоставлению и получению кредитов на рынке межбанковского кредита;
- оформлять и отражать в учете начисление и взыскание процентов по кредитам;
- вести мониторинг финансового положения клиента;

- оценивать качество обслуживания долга и оценивать кредитный риск по выданным кредитам;
- рассчитывать и отражать в учете сумму формируемого резерва;
- рассчитывать и отражать в учете резерв по портфелю однородных кредитов;
- оформлять и вести учет просроченных кредитов и просроченных процентов;
- оформлять и вести учет списания просроченных кредитов и просроченных процентов;
- использовать специализированное программное обеспечение для совершения операций по кредитованию;
- привлекать клиентов для приобретения банковских продуктов и услуг;
- проводить деловую беседу;
- пользоваться правилами вербального этикета, общения по телефону, деловой переписки;
- формировать имидж делового человека;
- использовать различные технологии привлечения клиентов;
- грамотно доводить до потребителей банковские услуги и продукты;
- продавать банковские продукты и услуги частным лицам и юридическим лицам;
- осуществлять этапы и методы продажи банковских продуктов и услуг;
- проводить рекламу своего банка.

***Иметь практический опыт:***

- осуществления операций по кредитованию физических и юридических лиц;
- ведение расчетных операций;
- осуществления продвижения и продажи банковских продуктов и услуг.

***Обладать:***

ПК 1.1	Осуществлять расчетно-кассовое обслуживание клиентов.
ПК 1.2.	Осуществлять безналичные платежи с использованием.
ПК 1.3.	Осуществлять расчетное обслуживание счетов бюджетов различных уровней.
ПК 1.4	Осуществлять межбанковские расчеты.
ПК 1.5	Осуществлять международные расчеты по экспортно-импортным операциям.
ПК 1.6.	Обслуживать расчетные операции с использованием различных видов платежных карт.
ПК 2.1.	Оценивать кредитоспособность клиентов.

ПК 2.2.	Осуществлять и оформлять выдачу кредитов.
ПК 2.3.	Осуществлять сопровождение выданных кредитов.
ПК 2.4.	Проводить операции на рынке межбанковских кредитов.
ПК 2.5	Формировать и регулировать резервы на возможные потери по кредитам.
ПК 3.1	Осуществлять поиск потенциальных клиентов.
ПК 3.2	Устанавливать деловые контакты с клиентами.
ПК 3.3	Выявлять и формировать спрос со стороны клиентов на банковские продукты и услуги.
ПК 3.4.	Осуществлять характеристику банковских продуктов и услуг.
ПК 3.5.	Производить продажу банковских продуктов и услуг.
ПК 3.6.	Осуществлять информационное сопровождение клиентов

**4. Общая трудоемкость практики по формам обучения составляет: всего –144 часов.**

**5. Дополнительная информация:**

Реализация программы преддипломной практики предполагает наличие мест прохождения преддипломной практики – предприятия и организации города и области.

Реализация программы также предполагает наличие учебно-методического комплекса по преддипломной практике и технических средств - ПК.

Разработчик:

А.П. Пантелеева  
Колледж ПсковГУ



преподаватель

Эксперты:

И.В. Кузьмина  
Санкт – Петербургский  
филиал №2  
ПАО «БИНБАНК»



управляющий

Е.А. Юга  
Операционный офис  
«Псковский»  
Филиала № 7806 ВТБ 24  
(публичное акционерное  
общество)



главный менеджер  
отдела ипотечного  
кредитования