

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 28.10.2025 08:24:35
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfc392f7224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

КАФЕДРА БАНКОВСКОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебно-методической работе



Л.В.Крылова

« 26 » 10 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б.1.В.20 БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

(название учебной дисциплины)

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление
(код, наименование)

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
(код, наименование)

Профиль: Банковское дело
(наименование)

Институт учета и финансов

Курс, форма обучения:

очная форма обучения 4 курс

очно-заочная форма обучения 4 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

**Донецк
2025**

Рабочая программа учебной дисциплины «Банковские продукты и услуги» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профилю Банковское дело,

разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом Университета:

- в 2025 г. - для очной формы обучения;
- в 2025 г. - для очно-заочной формы обучения.

Разработчик: Жильцова Кристина Игоревна, к.э.н., доцент кафедры банковского дела

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры банковского дела

Протокол от «17» февраля 2025 года № 14

Зав. кафедрой банковского дела

(подпись)

И.В.Попова

(инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО

Директор института учета и финансов

(подпись)

Л.И. Тымчина

(инициалы, фамилия)

«24» февраля 2025 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом Университета

Протокол от «26» февраля 2025 года № 7

Председатель

(подпись)

Л.В. Крылова

(инициалы, фамилия)

© Жильцова К.И., 2025 год
© ФГБОУ ВО «Донецкий
национальный университет экономики и
торговли имени
Михаила Туган-Барановского», 2025 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 3	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	Вариативная	
	Направление подготовки 38.03.01 Экономика		
Модулей – 1	Профиль Банковское дело	Год подготовки	
Смысловых модулей – 2		4-й	4-й
Общее количество часов – 72		Семестр	
		7-й	8-й
		Лекции	
	36 час.	20 час.	
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных –3 самостоятельной работы обучающегося – 2,5	Программа высшего образования – программа бакалавриата	Практические, семинарские занятия	
		36 час.	20 час.
		Лабораторные занятия	
		час.	час.
		Самостоятельная работа	
		7,2 час.	45,6 час.
		Индивидуальные задания*:	
		2 ТМК	Контрольная работа
	Форма промежуточной аттестации: (дифференцированный зачет, экзамен)		
	экзамен	экзамен	

* для очной формы обучения указывается количество проводимых текущих модульных контролей (например, 2ТМК), при наличии – курсовая работа/проект (КР/КП)

для заочной формы обучения указывается, при наличии, аудиторная письменная работа/контрольная работа (АПР), курсовая работа/проект (КР/КП)

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 76,2/7,2

для очно-заочной формы обучения – 44,4/45,6

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной дисциплины:

формирование у студентов целостного представления о закономерностях и современных тенденциях развития банковских продуктов и услуг, основных направлениях деятельности банков по продвижению продуктов и услуг на рынке банковских услуг.

Задачи учебной дисциплины:

дать студентам совокупность знаний по определению и классификации банковских продуктов и услуг; раскрыть особенности разработки и продвижения банковских продуктов и услуг в ДНР.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

Учебная дисциплина Б.1.В.20 «Банковские продукты и услуги» относится к вариативной части ОПОП ВО.

Изучение данной учебной дисциплины базируется на знаниях таких учебных дисциплин: Банковское дело, Финансы, Деньги, кредит, банки, Микроэкономики и Макроэкономика

Учебная дисциплина является основополагающей для изучения таких учебных дисциплин: Организация деятельности банка, Центральный банк и денежно-кредитная политика, Банковские риски и методика их измерения, Стандарты качества банковское деятельности, Инновационные технологии банковского обслуживания, Банковский менеджмент.

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ПК-1. Способен осуществлять подготовку, заключение и сопровождение сделок ипотечного кредитования	ИДК-1 _{ПК-1} Взаимодействует с участниками при подготовке сделки ипотечного кредитования ИДК-2 _{ПК-1} Осуществляет подготовку и подписание кредитно-обеспечительной документации, документальное оформление операций ИДК-3 _{ПК-1} Организует открытие счетов, предоставление средств
ПК-2. Способен осуществлять подготовку, заключение и сопровождение сделок кредитования корпоративных заемщиков	ИДК-1 _{ПК-2} Взаимодействует с участниками при подготовке сделки корпоративного кредитования ИДК-2 _{ПК-2} Осуществляет подготовку и подписание кредитно-обеспечительной документации, документальное оформление операций ИДК-3 _{ПК-2} Организует открытие счетов, предоставление средств
ПК-3. Способен организовать эффективную деятельность подразделения банка, осуществляющего потребительское кредитование	ИДК-4 _{ПК-3} Оценивает конкурентную позицию кредитной организации на рынке потребительского кредитования, разрабатывает предложения по совершенствованию бизнес-процессов и кредитной политики
ПК-5. Способен организовать взаимодействия с подразделениями банка по внедрению и развитию платежных услуг	ИДК-4 _{ПК-5} Координирует проведение рекламных кампаний и промоакций для платежных услуг

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-6. Способен обеспечить продвижение услуг дистанционного банковского обслуживания (ДБО) для юридических и физических лиц	ИДК-2 _{ПК6} Организует образовательные и просветительские мероприятия
ПК-13. Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты с целью консультирования клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг	ИДК-1 _{ПК-13} Осуществляет сбор, обработку и анализ информации о состоянии финансового рынка, изучает спрос и предложения на рынке финансовых услуг ИДК-3 _{ПК-13} Осуществляет сбор данных и ведение базы по клиентам, составляет паспорта финансовых продуктов
ПК-14. Способен осуществлять подбор поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов	ИДК-3 _{ПК-14} Выбирает формы и методы взаимодействия с клиентами, потенциальными контрагентами, инвесторами, средствами массовой информации, проводит деловые встречи и переговоры ИДК-5 _{ПК-14} Осуществляет операционное и информационное обслуживание клиентов, обратившихся за финансовой консультацией

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать: теоретические основы функционирования банков и специфику управления кредитной организацией; методы и инструменты в практике управления и анализа деятельности банка; основы управления банковскими рисками;

уметь: проводить анализ банка, использовать экономические модели и методы для оценки кредитоспособности заемщика, оценивать кредитный портфель банка, ликвидную позицию, стратегии управления и т.д.;

владеть: навыками под руководством осуществлять подготовку заданий и разработку экономических и финансовых аспектов проектных решений и соответствующих нормативных и методических документов, предлагать конкретные мероприятия по реализации подготовленных проектов.

5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

МОДУЛЬ 1. Банковские продукты и услуги

СМЫСЛОВЫЙ МОДУЛЬ 1. Экономические основы банковских продуктов.

Тема 1. Банковский продукт, банковская услуга и банковская операция – их основные отличия и соотношение понятий.

Тема 2. Продукты коммерческого банка и их характеристика: кредитные продукты, депозитные продукты, расчетные продукты, инвестиционные продукты.

Тема 3. Планирование порядка и способов продвижения банковского продукта на рынок, объемов продаж банковского продукта.

СМЫСЛОВЫЙ МОДУЛЬ 2. Инновационные банковские продукты

Тема 4. Содержание розничного банковского бизнеса: услуг по расчетному обслуживанию населения, по хранению сбережений, потребительскому и ипотечному кредитованию, осуществлению денежных переводов, предоставлению услуг с использованием банковских карт.

Тема 5. Банковские продукты и услуги для юридических лиц.

Тема 6. Особенности современной практики краткосрочного кредитования.

Тема 7. Роль банков в секьюритизации активов.

Тема 8. Схемы и инструменты секьюритизации на развитых рынках.

6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						очно-заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СРС ⁵		л	п	лаб	инд	СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
МОДУЛЬ 1. Банковские продукты и услуги												
СМЫСЛОВОЙ МОДУЛЬ 1. Экономические основы банковских продуктов.												
Тема 1. Банковский продукт, банковская услуга и банковская операция – их основные отличия и соотношение понятий.	9	4	4			1	9	2	2			5
Тема 2. Продукты коммерческого банка и их характеристика: кредитные продукты, депозитные продукты, расчетные продукты, инвестиционные продукты.	13	6	6			1	13	4	4			5
Тема 3. Планирование порядка и способов продвижения банковского продукта на рынок, объемов продаж банковского продукта.	13	6	6			1	13	4	4			5
Итого по смысловому модулю 1:	35	16	16			3	35	10	10			15
СМЫСЛОВОЙ МОДУЛЬ 2. Инновационные банковские продукты												
Тема 4. Содержание розничного банковского бизнеса: услуг по расчетному обслуживанию населения, по	9	4	4			1	9	2	2			5

хранению сбережений, потребительскому и ипотечному кредитованию, осуществлению денежных переводов, предоставлению услуг с использованием банковских карт.												
Тема 5. Банковские продукты и услуги для юридических лиц.	9	4	4			1	9	2	2			5
Тема 6. Особенности современной практики краткосрочного кредитования.	9	4	4			1	9	2	2			5
Тема 7. Роль банков в секьюритизации активов.	9	4	4			1	14	2	2			10
Тема 8. Схемы и инструменты секьюритизации на развитых рынках.	8,2	4	4			0,2	9,6	2	2			5,6
Итого по смысловому модулю 2:	40,2	20	20			4,2	50,6	10	10			30,6
Катт				1,8						2		
СРэк				24,6						18		
КЭ				2						2		
Каттэк				0,4						0,4		
Всего:	108	36	36	28,8		7,2	108	20	20	22,4		45,6

Примечания: 1. л – лекции;

2. п – практические (семинарские) занятия;

3. лаб – лабораторные занятия;

4. инд – индивидуальные занятия;

5. СРС – самостоятельная работа;

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Тема 1. Банковский продукт, банковская услуга и банковская операция – их основные отличия и	4	2

	соотношение понятий.		
2	Тема 2. Продукты коммерческого банка и их характеристика: кредитные продукты, депозитные продукты, расчетные продукты, инвестиционные продукты.	6	4
3	Тема 3. Планирование порядка и способов продвижения банковского продукта на рынок, объемов продаж банковского продукта.	6	4
4	Тема 4. Содержание розничного банковского бизнеса: услуг по расчетному обслуживанию населения, по хранению сбережений, потребительскому и ипотечному кредитованию, осуществлению денежных переводов, предоставлению услуг с использованием банковских карт.	4	2
5	Тема 5. Банковские продукты и услуги для юридических лиц.	4	2
6	Тема 6. Особенности современной практики краткосрочного кредитования.	4	2
7	Тема 7. Роль банков в секьюритизации активов.	4	2
8	Тема 8. Схемы и инструменты секьюритизации на развитых рынках.	4	2
Всего:		36	20

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ – не предусмотрены

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Тема 1. Банковский продукт, банковская услуга и банковская операция – их основные отличия и соотношение понятий.	1	5
2	Тема 2. Продукты коммерческого банка и их характеристика: кредитные продукты, депозитные продукты, расчетные продукты, инвестиционные продукты.	1	5
3	Тема 3. Планирование порядка и способов продвижения банковского продукта на рынок, объемов продаж банковского продукта.	1	5
4	Тема 4. Содержание розничного банковского бизнеса: услуг по расчетному обслуживанию населения, по хранению сбережений, потребительскому и ипотечному кредитованию, осуществлению денежных переводов, предоставлению услуг с использованием банковских карт.	1	5
5	Тема 5. Банковские продукты и услуги для юридических лиц.	1	5

6	Тема 6. Особенности современной практики краткосрочного кредитования.	1	5
7	Тема 7. Роль банков в секьюритизации активов.	1	10
8	Тема 8. Схемы и инструменты секьюритизации на развитых рынках.	0,2	5,6
Всего:		7,2	45,6

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации учебной дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- 1) для слепых и слабовидящих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом или заменяются устным ответом;
- 2) для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования с использованием дистанционной системы Moodle;
- 3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа;
 - письменные задания заменяются устным ответом;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- 1) для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа.
- 2) для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- 3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.

11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы для текущего модульного контроля (ТМК)

Смысловой модуль 1. Экономические основы банковских продуктов.

1. Единство и различие понятий «банковский продукт», «банковская услуга», «банковская операция».
2. Основные виды банковских продуктов.
3. Специфика клиентоориентированного банковского продукта.
4. Основные виды банковских услуг.
5. Классификация банковских операций.
6. Технологии проведения основных банковских операций.
7. Жизненный цикл банковского продукта.
8. Технология создания нового банковского продукта.
9. Риски внедрения и сопровождения продукта.
10. Мероприятия по продвижению продукта на рынок.
11. Этапы установления цены на продукты и услуги банков.
12. Рентабельность банковского продукта и способы ее оценки.
13. Бизнес-процессы продажи продукта.
14. Сегментация рынка банковских услуг.
15. Маркетинговый анализ клиентов и продуктов банка.
16. Управление спросом на банковские продукты и услуги.
17. Стратегии продаж банковских продуктов и услуг.
18. Банковская инфраструктура по обслуживанию рынка продаж.
19. Личная продажа, особенности ее использования в банках.
20. Зарубежные технологии продаж банковских продуктов

Смысловой модуль 2. Инновационные банковские продукты

1. Содержание стратегии продаж банковских продуктов и услуг в условиях глобализации экономики.
2. Управление спросом на банковские продукты: проблемы и направления повышения эффективности.
3. Влияние бренда на установление цены банковских продуктов.
4. Коммуникационная стратегия банка: проблемы разработки и реализации.
5. Задачи и функции участников продаж банковских продуктов.
6. Лояльность клиентов банка и показатели, отражающие ее уровень.
7. Специфика клиентоориентированного банковского продукта.
8. Особенности взаимоотношений банка с клиентами.
9. Охарактеризуйте основные виды дистанционного банковского обслуживания.
10. Что такое виртуальные банки и каковы перспективы их появления развития в России?
11. Какие услуги и каким образом банки предоставляют по телефону?
12. В чем преимущества и недостатки систем «Клиент-банк»? Каковы основные разновидности этих систем?
13. Какие дополнительные преимущества дает обслуживание банком клиентов через Интернет?
14. Какие платежные инструменты могут использоваться для расчетов в сфере электронной коммерции? Какова роль банков в обслуживании этих расчетов?
15. Охарактеризуйте направления деятельности персонального менеджера банка.
16. В чем заключаются задачи и функции персональных менеджеров
17. Каким образом строится работа персональных менеджеров с клиентами?
18. В чем преимущества наличия в организационной структуре банка подразделения персональных менеджеров?
19. Охарактеризуйте основные виды банковского консалтинга.
20. Что такое финансовый консалтинг и каковы перспективы его развития в российских банках?

12. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные средства детализируются по видам работ в оценочных материалах по учебной дисциплине, которые утверждаются на заседании кафедры.

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения*

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- дискуссия, собеседование (темы 1, 2, 3)	15	10
- разноуровневые задачи и задания (темы 4,5,6)	15	10
- текущий модульный контроль (тест)	10	20
Итого за семестр	40	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине на очно-заочной форме обучения

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- Контрольная работа	40	40
Итого за семестр	40	

Вопросы для подготовки к экзамену:

1. Единство и различие понятий «банковский продукт», «банковская услуга», «банковская операция».
2. Основные виды банковских продуктов.
3. Специфика клиентоориентированного банковского продукта.
4. Основные виды банковских услуг.
5. Классификация банковских операций.
6. Технологии проведения основных банковских операций.
7. Жизненный цикл банковского продукта.
8. Технология создания нового банковского продукта.
9. Риски внедрения и сопровождения продукта.
10. Мероприятия по продвижению продукта на рынок.
11. Этапы установления цены на продукты и услуги банков.
12. Рентабельность банковского продукта и способы ее оценки.
13. Бизнес-процессы продажи продукта.
14. Сегментация рынка банковских услуг.
15. Маркетинговый анализ клиентов и продуктов банка.
16. Управление спросом на банковские продукты и услуги.
17. Стратегии продаж банковских продуктов и услуг.
18. Банковская инфраструктура по обслуживанию рынка продаж.
19. Личная продажа, особенности ее использования в банках.
20. Зарубежные технологии продаж банковских продуктов
21. Содержание стратегии продаж банковских продуктов и услуг в условиях глобализации экономики.
22. Управление спросом на банковские продукты: проблемы и направления повышения эффективности.
23. Влияние бренда на установление цены банковских продуктов.
24. Коммуникационная стратегия банка: проблемы разработки и реализации.

25. Задачи и функции участников продаж банковских продуктов.
26. Лояльность клиентов банка и показатели, отражающие ее уровень.
27. Специфика клиентоориентированного банковского продукта.
28. Особенности взаимоотношений банка с клиентами.
29. Охарактеризуйте основные виды дистанционного банковского обслуживания.
30. Что такое виртуальные банки и каковы перспективы их появления развития в России?
31. Какие услуги и каким образом банки предоставляют по телефону?
32. В чем преимущества и недостатки систем «Клиент-банк»? Каковы основные разновидности этих систем?
33. Какие дополнительные преимущества дает обслуживание банком клиентов через Интернет?
34. Какие платежные инструменты могут использоваться для расчетов в сфере электронной коммерции? Какова роль банков в обслуживании этих расчетов?
35. Охарактеризуйте направления деятельности персонального менеджера банка.
36. В чем заключаются задачи и функции персональных менеджеров
37. Каким образом строится работа персональных менеджеров с клиентами?
38. В чем преимущества наличия в организационной структуре банка подразделения персональных менеджеров?
39. Охарактеризуйте основные виды банковского консалтинга.
40. Что такое финансовый консалтинг и каковы перспективы его развития в российских банках?

Вопросы для подготовки к зачету:

13. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа								экзамен	Сумма, балл
Смысловой модуль 1			Смысловой модуль 2						
T1	T2	T 3	T4	T5	T6	T7	T 8		
5	5	5	5	5	5	5	5	60	100

Примечание. T1, T2, ... T12 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Оценки по результатам промежуточной аттестации выставляются в соответствии со следующими критериями:

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	5 «отлично» / «зачтено»	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
75-89	4 «хорошо» / «зачтено»	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок
60-74	3 «удовлетворительно» / «зачтено»	удовлетворительное выполнение со значительным количеством недостатков
менее 60	2 «неудовлетворительно» / «не зачтено»	с возможностью повторной аттестации

14. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Банковское дело: учебное пособие / И. В. Попова, С. В. Салита, А. В. Петренко, Д. С. Чайкин [и др.]; – Донецк: Изд-во «Ноулидж», 2023. – 300 с. – Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ.

2. Левитан, В. Г. Банковское дело [Электронный ресурс] : учебное пособие : рекомендовано ... для обучающихся по основным образовательным программам высшего образования по направлениям подготовки 38.03.01 Экономика, 38.03.02 Менеджмент / В. Г. Левитан, Я. С. Мязова ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации (РФ), Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева» . – Самара : Изд-во Самарского университета, 2021 . — Локальная компьютерная сеть НБ ДОННУЭТ.

Учебно-методические издания:

1. Попова, И. В. Банковские продукты и услуги [Электронный ресурс] : конспект лекций, профиль Банковское дело, / И. В. Попова, Е. В. Грицак, К. И. Жильцова; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ДОННУЭТ, Кафедра банковского дела. - Электрон. текст. дан. (1 файл: 1,21 МБ). - Донецк : ДОННУЭТ, 2021. - Локальная компьютерная сеть НБ ДОННУЭТ.

2. Жильцова, К. И. Банковские продукты и услуги [Электронный ресурс] : методические рекомендации для проведения практических занятий для студентов института учета и финансов, укрупненная группа 38.00.00 «Экономика и управление», направление подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Банковское дело», очной и заочной форм / К. И. Жильцова ; Министерство образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Институт учета и финансов, Кафедра банковского дела . — Донецк : ДонНУЭТ, 2023 . — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ.

3. Попова, И. В. Банковские продукты и услуги [Электронный ресурс] : методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся направления подготовки 38.03.01 Экономика, профиль Банковское дело, очной и заочной форм обучения / И. В. Попова, Е. В. Грицак, К. И. Жильцова ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Кафедра банковского дела . — Донецк : ДОННУЭТ, 2022 . — Локальная компьютерная сеть НБ ДОННУЭТ.

4. Жильцова, К.И. Банковские продукты и услуги/Учебно-методический комплекс учебной дисциплины/К.И.Жильцова. – Донецк, 2024

5. Дистанционный курс в системе Moodle. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://distant.donnuet.education/>

15. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021–]. – Текст : электронный.

2. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL:<http://catalog.donnuet.ru>. – Текст : электронный.

3. Автоматизированная интегрированная библиотечная система (АИБС) «МегаПро». – Москва : ООО «Дата Экспресс», 2024– . – Текст : электронный.

4. IPR SMART : весь контент ЭБС Ipr books : цифровой образовательный ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2007 –. – URL:<http://www.iprbookshop.ru>. –

Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

5. Лань : электронная-библиотечная система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2024. – URL:<https://e.lanbook.com/> – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

6. СЭБ : Консорциум сетевых электронных библиотек / Электронная-библиотечная система «Лань» при поддержке Агентства стратегических инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2024. – URL:<https://seb.e.lanbook.com/> – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань». – Текст : электронный.

7. Polpred : электронная библиотечная система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2024. – URL:<https://polpred.com>. – Текст : электронный.

8. Book on lime : дистанционное образование : электронная библиотечная система / издательство КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017 –. – URL:<https://bookonline.ru>. – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

9. Информιο : электронный справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издательский дом «Информιο», 2009 –. – URL: <https://www.informio.ru>. – Текст : электронный.

10. Университетская библиотека онлайн : электронная библиотечная система. – ООО «Директ-Медиа», 2006–. – URL:<https://biblioclub.ru/> – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина / Российский экономический университет имени В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL:<http://liber.rea.ru/login.php>. – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

12. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL:<http://library.fa.ru/> – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

13. Зональная научная библиотека имени Ю.А. Жданова / Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону : Южный федеральный университет, 2016 – . – URL:<https://library.lib.sfedu.ru/> – Режим доступа: для авторизованных пользователей. – Текст : электронный.

14. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU: информационно- аналитический портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Научная электронная библиотека, сор. 2000–2024. – URL:<https://elibrary.ru>. – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.

15. CYBERLENINKA : Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012 – . – URL:<http://cyberleninka.ru>. – Текст : электронный.

16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Минимально необходимый для реализации ООП бакалавриата перечень материально-технического обеспечения включает аудиторный фонд в соответствии с утвержденным расписанием с использованием мультимедийного демонстрационного комплекса кафедры банковского дела (проектор, ноутбук).

17. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчества	Условия привлечения (по основному месту работы, на	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности,	Сведения о дополнительном профессиональном образовании
------------------------	--	--	--	--

	условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско- правового характера (далее – договор ГПХ)		направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	
Жильцова Кристина Игоревна	По основному месту работы	Доцент, к.э.н., ученое звание отсутствует	Высшее, финансы и кредит, профессионал в сфере финансовой деятельности, магистр, диплом кандидата наук КА №000413	1. Удостоверение о ПК №771802829956, 27.05.2022 «Работа в электронной информационно- образовательной среде», 16 ч. ФГБОУВО "Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова", Москва. 2. Сертификат о ПК №2557, 07.07.2022 «Инновационные технологии в профессиональном образовании», 36 ч. УО "Республиканский институт профессионального образования", Минск. 3. Удостоверение о ПК №612400026348, 21.09.2022 «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно- правовое, психолого- педагогическое и методическое сопровождение», 24 ч. ФГБОУ ВО "Донской государственный технический университет", Ростов-на-Дону 4. Удостоверение о ПК №612400036367, 08.09.2023 «Организационно- методические аспекты разработки и реализации программ высшего образования по направлению подготовки Экономика и управление», 36 ч. ФГБОУ ВО "Донской

				государственный технический университет", Ростов-на-Дону 5. Удостоверение о ПК 0068- 02/2023, 20.11.2023 «Финансово-здоровое поведение населения как драйвер устойчивого роста экономики», 36 ч. Ассоциация развития финансовой грамотности, Москва
--	--	--	--	--

АННОТАЦИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б.1.В.20 БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль: Банковское дело

Трудоемкость учебной дисциплины: 3 з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине:

знать: теоретические основы функционирования банков и специфику управления кредитной организацией; методы и инструменты в практике управления и анализа деятельности банка; основы управления банковскими рисками;

уметь: проводить анализ банка, использовать экономические модели и методы для оценки кредитоспособности заемщика, оценивать кредитный портфель банка, ликвидную позицию, стратегии управления и т.д.;

владеть: навыками под руководством осуществлять подготовку заданий и разработку экономических и финансовых аспектов проектных решений и соответствующих нормативных и методических документов, предлагать конкретные мероприятия по реализации подготовленных проектов.

Обладать компетенциями:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-1. Способен осуществлять подготовку, заключение и сопровождение сделок ипотечного кредитования	ИДК-1 _{ПК-1} Взаимодействует с участниками при подготовке сделки ипотечного кредитования ИДК-2 _{ПК-1} Осуществляет подготовку и подписание кредитно-обеспечительной документации, документальное оформление операций ИДК-3 _{ПК-1} Организует открытие счетов, предоставление средств
ПК-2. Способен осуществлять подготовку, заключение и сопровождение сделок кредитования корпоративных заемщиков	ИДК-1 _{ПК-2} Взаимодействует с участниками при подготовке сделки корпоративного кредитования ИДК-2 _{ПК-2} Осуществляет подготовку и подписание кредитно-обеспечительной документации, документальное оформление операций ИДК-3 _{ПК-2} Организует открытие счетов, предоставление средств
ПК-3. Способен организовать эффективную деятельность подразделения банка, осуществляющего потребительское кредитование	ИДК-4 _{ПК-3} Оценивает конкурентную позицию кредитной организации на рынке потребительского кредитования, разрабатывает предложения по совершенствованию бизнес-процессов и кредитной политики
ПК-5. Способен организовать взаимодействия с подразделениями банка по внедрению и развитию платежных услуг	ИДК-4 _{ПК-5} Координирует проведение рекламных кампаний и промоакций для платежных услуг
ПК-6. Способен обеспечить продвижение услуг дистанционного банковского обслуживания (ДБО) для юридических и физических лиц	ИДК-2 _{ПК-6} Организует образовательные и просветительские мероприятия
ПК-13. Способен осуществлять мониторинг конъюнктуры рынка	ИДК-1 _{ПК-13} Осуществляет сбор, обработку и анализ информации о состоянии финансового рынка, изучает

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты с целью консультирования клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг	спрос и предложения на рынке финансовых услуг ИДК-3 _{пк-13} Осуществляет сбор данных и ведение базы по клиентам, составляет паспорта финансовых продуктов
ПК-14. Способен осуществлять подбор поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов	ИДК-3 _{пк-14} Выбирает формы и методы взаимодействия с клиентами, потенциальными контрагентами, инвесторами, средствами массовой информации, проводит деловые встречи и переговоры ИДК-5 _{пк-14} Осуществляет операционное и информационное обслуживание клиентов, обратившихся за финансовой консультацией

Смысловые модули и темы учебной дисциплины:

СМЫСЛОВОЙ МОДУЛЬ 1. Экономические основы банковских продуктов.

Тема 1. Банковский продукт, банковская услуга и банковская операция – их основные отличия и соотношение понятий.

Тема 2. Продукты коммерческого банка и их характеристика: кредитные продукты, депозитные продукты, расчетные продукты, инвестиционные продукты.

Тема 3. Планирование порядка и способов продвижения банковского продукта на рынок, объемов продаж банковского продукта.

СМЫСЛОВОЙ МОДУЛЬ 2. Инновационные банковские продукты

Тема 4. Содержание розничного банковского бизнеса: услуг по расчетному обслуживанию населения, по хранению сбережений, потребительскому и ипотечному кредитованию, осуществлению денежных переводов, предоставлению услуг с использованием банковских карт.

Тема 5. Банковские продукты и услуги для юридических лиц.

Тема 6. Особенности современной практики краткосрочного кредитования.

Тема 7. Роль банков в секьюритизации активов.

Тема 8. Схемы и инструменты секьюритизации на развитых рынках.

Форма промежуточной аттестации: зачет

Разработчик

Жильцова Кристина Игоревна, к.э.н.,
доцент кафедры банковского дела

Заведующий кафедрой банковского дела

Попова Ирина Витальевна, д.э.н., доцент


