

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Колмыкова Татьяна Сергеевна  
Должность: Заведующий кафедрой  
Дата подписания: 23.09.2022 15:43:04  
Уникальный программный ключ:  
fe4e5f10bedae8b822cb69a3b8f9b5fdb7e47e1


МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Зав.кафедрой финансов и кредита

*(наименование кафедры полностью)*

 Т.С. Колмыкова  
*(подпись, инициалы, фамилия)*

«08» декабря 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА  
для текущего контроля успеваемости  
и промежуточной аттестации обучающихся  
по учебной дисциплине

Современные банковские продукты и банковские  
технологии

*(наименование дисциплины)*

38.04.08 Финансы и кредит  
*(код и наименование ОПОП ВО)*

Курск – 2021

# 1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

## 1.1 ВОПРОСЫ ДЛЯ УСТНОГО ОПРОСА

*Тема 1 «Современные банковские продукты и технологии: понятие, виды и направления развития»*

- 1 Банковские инновации: понятие, сущность и их классификация.
- 2 Инновационный банковский продукт.
- 3 Банковские технологии и тенденции их развития в условиях цифровой экономики.

*Тема 2 «Современные кредитные продукты и технологии»*

- 1 Инновационные кредитные продукты.
- 2 Общемировые и российские тенденции развития кредитования домашних хозяйств.
- 3 Кредитные карты.
- 4 Современные методы кредитования юридических лиц.
- 5 Кредитный брокеридж.
- 6 Методы анализа кредитных продуктов.

*Тема 3 «Современные депозитные и платежные продукты и технологии»*

- 1 Инновационные депозитные и платежные продукты.
- 2 Гибридные депозиты.
- 3 (ОМС) Обезличенные металлические счета.
- 4 Депозиты онлайн
- 5 Электронные деньги.
- 6 Современные технологии перевода денег.
- 7 Депозитная политика в условиях высокой конкуренции.
- 8 Интернет – банкинг.
- 9 Методы анализа депозитных и платежных продуктов.

*Тема 4 «Секьюритизация в банковском деле, ее направления»*

- 1 Секьюритизация финансовых рынков.
- 2 Секьюритизация финансовых активов.
- 3 Условие эффективности секьюритизации.
- 4 Особенности секьюритизации ипотечных активов.

*Тема 5 «Инновационные банковские технологии при обслуживании клиентов»*

- 1 Диджитал-каналы и технологии удаленной работы сотрудников.
- 2 Искусственный интеллект и его сфера применения при обслуживании клиентов банка

*Тема 6 «Взаимоотношения клиента и банка при пользовании современными банковскими продуктами и услугами»*

- 1 Современные инструменты, методы и технологий взаимодействия банка и клиента.
- 2 Многофункциональные платформы и онлайн сервис «Маркетплейс».
- 3 Торговая b2bплощадка для малого и среднего бизнес

*Тема 7 «Современные каналы и способы продаж банковских продуктов»*

- 1 Каналы продаж банковских продуктов.
- 2 CRM-менеджмент, NPS подход.
- 3 Геймификация.

**Шкала оценивания:** 3 балльная.

**Критерии оценивания:**

**3 балла** (или оценка **«отлично»**) выставляется обучающемуся, если он демонстрирует глубокое знание содержания вопроса; дает точные определения основных понятий; аргументированно и логически стройно излагает учебный материал; иллюстрирует свой ответ актуальными примерами (типовыми и нестандартными), в том числе самостоятельно найденными; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**2 балла** (или оценка **«хорошо»**) выставляется обучающемуся, если он владеет содержанием вопроса, но допускает некоторые недочеты при ответе; допускает незначительные неточности при определении основных понятий; недостаточно аргументированно и (или) логически стройно излагает учебный материал; иллюстрирует свой ответ типовыми примерами.

**1 балл** (или оценка **«удовлетворительно»**) выставляется обучающемуся, если он освоил основные положения контролируемой темы, но недостаточно четко дает определение основных понятий и дефиниций; затрудняется при ответах на дополнительные вопросы; приводит недостаточное количество примеров для иллюстрирования своего ответа; нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**0 баллов** (или оценка **«неудовлетворительно»**) выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием вопроса или допускает грубые ошибки; затрудняется дать основные определения; не может привести или приводит неправильные примеры; не отвечает на уточняющие и (или) дополнительные вопросы преподавателя или допускает при ответе на них грубые ошибки.

## **1.2 ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ**

*Тема 1 «Современные банковские продукты и технологии: понятие, виды и направления развития»*

- 1 Дайте определение понятиям «инновации» и «банковские инновации».
- 2 В чем заключаются особенности банковских инноваций?
- 3 Приведите классификацию инноваций (по сущности нововведения, по уровню рынка, по степени новизны и т.д.).
- 4 В чем сущность организационно-экономических инноваций?
- 5 В чем заключается сущность финансового инжиниринга?
- 6 Назовите основные тенденции развития банковских продуктов в конце XX- начале XXI века.
- 7 Назовите основные тенденции развития банковских технологий в конце XX- начале XXI века.
- 8 Приведите примеры современных банковских продуктов.
- 9 Какова роль современных банковских продуктов в укреплении конкурентоспособности кредитных организаций?
- 10 Охарактеризуйте мировой опыт внедрения новых банковских технологий.

*Тема 2 «Современные кредитные продукты и технологии».*

- 1 Раскройте сущность банковского продукта и услуги, приведите их классификацию.
- 2 Дайте определение понятию «кредитный продукт»?
- 3 В чем заключается сущность кредитной услуги и кредитной операции?
- 4 Перечислите основные отличия кредитной карты от потребительского кредита?
- 5 Какие банковские риски можно отнести к основным?
- 6 Приведите классификацию основных банковских рисков, связанных с кредитными продуктами.
- 7 Назовите основные элементы кредитной технологии.
- 8 Назовите современные кредитные продукты, предлагаемые отечественными банками.
- 9 Дайте определение понятию «кредитный брокеридж».
- 10 Перечислите и охарактеризуйте методы анализа кредитных продуктов.

*Тема 3 «Современные депозитные и платежные продукты и технологии».*

- 1 Что такое пластиковая карта?
- 2 На какие основные виды подразделяют пластиковые карты?
- 3 Каковы отличительные особенности банковской кредитной карты?
- 4 Какие проблемы возникают при использовании банковских карт?

- 5 В каких целях используются платежные, или дебетовые, карты?
- 6 Что характерно для российской практики развития электронных банковских услуг на основе применения пластиковых карт?
- 7 Какие карты выпускают российские банки?
- 8 Перечислите основные виды электронных денег.
- 9 Назовите основные тенденции отечественном интернет-банкинге?
- 10 Перечислите и охарактеризуйте методы анализа депозитных и платежных продуктов.

*Тема 4 «Секьюритизация в банковском деле, ее направления».*

- 1 Что такое форфейтирование?
- 2 Дайте определение понятию «секьюритизация».
- 3 Каково экономическое содержание хеджирования?
- 4 Что понимают под форвардным опционом?
- 5 Что означает термин «фьючерсный контракт»?
- 6 Назовите условие эффективности секьюритизации.
- 7 Что такое операции СВОП?
- 8 Какие виды операций СВОП вам известны?
- 9 Назовите особенности секьюритизации ипотечных активов.
- 10 Перечислите основные направления секьюритизации в банковском деле.

*Тема 5 «Инновационные банковские технологии при обслуживании клиентов»*

1. Что представляют собой банковские технологии?
2. Охарактеризуйте современные технологии, применяемые в банковском пространстве.
3. Какие факторы, оказывают воздействие на внедрение инновационных банковских технологий в коммерческий банк?
4. Назовите проблемы и перспективы внедрения инновационных технологий в банковский бизнес.
5. Назовите критерии выбора коммерческого банка для клиента.
6. Что представляют собой инновационные банковские технологии?
7. Охарактеризуйте, насколько в современных условиях цифровизации, развиты удаленные каналы обслуживания клиентов.
8. Что представляет собой дистанционное банковское обслуживание?
9. Какие финансовые технологии вы знаете?
10. Какие инновационные технологии применяются в зарубежной практике функционирования финансово-кредитных институтов?

*Тема 6 «Взаимоотношения клиента и банка при пользовании современными банковскими продуктами и услугами»*

1 Что представляют собой банковский продукт?

2 Что такое банковская услуга?

3 Как осуществляется взаимодействие клиента и банка?

4 Охарактеризуйте методы и технологии взаимодействия банка и клиента.

5 Что представляет собой многофункциональная платформа?

6 Какие онлайн сервисы вы знаете?

7 Какие онлайн сервисы наиболее прогрессивны в использовании в банковском пространстве?

8 Что представляет собой «Маркетплейс»?

9 Каковы перспективы развития экосистем в современных условиях цифровизации банковского пространства?

10 В чем сущность торговой b2b-площадки для малого и среднего бизнеса?

*Тема 7 «Современные каналы и способы продаж банковских продуктов»*

1 С какой целью проводится маркетинговый анализ клиентов и продуктов банка?

2 Какова информационная база маркетингового анализа клиентов банка?

3 Почему важно учитывать мотивацию клиентов в маркетинговом исследовании?

4 Каким образом учитывается мотивация клиентов банка?

5 Каковы основные теории покупательского поведения?

6 Какие факторы влияют на состояние спроса на банковские продукты?

7 Перечислите каналы продаж банковских продуктов

8 Дайте понятие определению «CRM-менеджмент»?

9 В чем заключается сущность NPS подхода?

10 Что такое геймификация?

**Шкала оценивания:** 2 балльная.

**Критерии оценивания:**

**2 балла** (или оценка **«отлично»**) выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и

заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**1,5баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**1балл** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя

### **1.3 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАДАЧИ**

#### *Производственная задача №1*

Акция обладает доходностью 20% со стандартным отклонением равным 10, а безрисковая доходность составляет 7%. Вычислите коэффициент Шарпа (ответ округлите до десятых).

#### *Производственная задача №2*

Инвестор приобрел миноритарный пакет акций при цене 60 руб. за акцию, через 240 дней продал весь пакет при цене 75 руб. за акцию, получив за время владения акциями дивиденды в размере 3-х руб. на каждую акцию. Рассчитайте годовую доходность акции из расчета 365 дней в году.

#### *Производственная задача №3*

Цифровизация банковского пространства позволила увеличить скорость обращения денег в Спарте на 5%. Рост производства обусловил возрастание объёма продаж в 1,2 раза. Предложение денег не изменилось. Как и во сколько % изменилась средняя цена товаров и услуг?

#### *Производственная задача №4*

Физическому лицу выдан потребительский кредит на сумму 200000 руб. Процентная ставка по кредитному договору 10%. Комиссия за обслуживание кредитной карты в год 600 руб., комиссия за обслуживание карты – 0,1% в месяц от суммы кредита. Кредит был возвращен через 6 месяцев. Рассчитать полную стоимость кредита (ПСК).

#### *Производственная задача №5*

Организация компьютерной связи между банками позволила увеличить скорость обращения денег на 5%. Рост производства обусловил возрастание объёма продаж в 1,2 раза. Предложение денег не изменилось. Как и во сколько % изменилась средняя цена товаров и услуг?

#### *Производственная задача №5*

Допустим, что ЦБ РФ требует от коммерческих банков держать 15 руб. в резерве на каждые 100 руб. их привлеченных средств. Население на каждые 100 руб. вкладов на счетах в коммерческих банках держит на руках 30 руб. наличными. ЦБ РФ покупает у населения государственные ценные бумаги на сумму 500 млн. руб. Чему равен денежный мультипликатор?

Каков будет конечный эффект операции Центрального банка на открытом рынке (в млрд. руб.)?

#### *Производственная задача №6*

Акция обладает доходностью 30% со стандартным отклонением равным 20, а безрисковая доходность составляет 8%. Вычислите коэффициент Шарпа (ответ округлите до десятых).



*Производственная задача №7*

Величина денежного мультипликатора 2,6, норматив обязательных резервов 0,2. Как изменилось отношение наличность/депозиты, если мультипликатор увеличился до 3?

*Производственная задача №8*

Какая сумма предпочтительнее при ставке 7 % - 1 000 руб. сегодня или 2 000 руб. через 6 лет.

*Производственная задача №9*

Во что превратилась бы через 4 года сумма в 1000 рублей, если бы банк начисляла ежегодно 10%?

*Производственная задача №10*

Сравните долю населения, не охваченного банковскими услугами и слабо взаимодействующего с денежной системой в развитых странах (таблица 1). Оцените перспективы развития национальной системы в рамках расширения карточного обслуживания населения.

Таблица 1 - Доля населения, не охваченного банковскими услугами

Страна	Доля населения, %
Германия	2
Великобритания	9
Турция	60
Бразилия	50
Россия	40

*Производственная задача №11*

Депозитный сертификат номинальной стоимостью 10000 рублей продан сроком на 60 дней. Процентная ставка составляла в период хранения 20% годовых. Определить доход поддепозитному сертификату. Если представители юридического лица предъявили его к оплате всрок, указанный на депозитном сертификате. При расчете дохода учитывать, что доход поддепозитному сертификату облагается налогом у источника выплаты (т. е. банка по ставке 15%).

*Производственная задача №12*

Клиент внес депозит в сумме 1000 тыс. рублей под 7,5 % годовых сроком на 12 месяцев. Требуется определить сумму денег, которую клиент получит в банке через 12 месяцев.

*Производственная задача №13*

Банк принимает депозиты на полгода по ставке 10% годовых. Определите проценты, выплаченные банком на вклад 500000 рублей.

#### *Производственная задача №14*

Клиенту выдан кредит в размере 400 тысяч рублей на 4 месяца под 25 % годовых. Фактически ссуда погашена на 10 дней раньше. Рассчитать сумму процентов на весь период пользования ссудой и сумму процентов за время фактического пользования.

#### *Производственная задача №15*

Клиенту выдан кредит в размере 500 тысяч рублей на 3 месяца под 29 % годовых. Фактически ссуда погашена на 14 дней раньше. Рассчитать сумму процентов на весь период пользования ссудой и сумму процентов за время фактического пользования.

#### *Производственная задача №16*

200тыс. руб. выдается на 3,5 года. Ставка процентов за 1 год равна 20%, а за каждое последующее полугодие она увеличивается на 1%. Определить множитель наращенную сумму.

#### *Производственная задача №17*

400тыс. руб. выдается на 4 года. Ставка процентов за 1 год равна 17%, а за каждое последующее полугодие она увеличивается на 1%. Определить множитель наращенную сумму.

#### *Производственная задача №18*

Форфейтор купил у клиента партию из четырех векселей, каждый из которых имеет номинал 250 тыс. долларов. Платеж по векселям производится два раза в год, т. е. через каждые 180 дней. При этом форфейтор предоставляет клиенту три льготных дня для расчета. Учетная ставка по векселям – 5% годовых. Рассчитайте величину дисконта и сумму платежа форфейтора клиенту за векселя, приобретенные у него, используя процентные номера.

#### *Производственная задача №19*

Форфейтор купил у клиента партию из четырех векселей, каждый из которых имеет номинал 5000 долларов. Платеж по векселям производится два раза в год, т. е. через каждые 180 дней. При этом форфейтор предоставляет клиенту 3 льготных дня для расчета. Учетная ставка по векселям – 7% годовых. Рассчитайте величину дисконта и сумму платежа форфейтора клиенту за векселя, приобретенные у него, используя формулу дисконта.

#### *Производственная задача №20*

Сравните банковские системы России и Японии, учитывая исторические и современные аспекты цифрового развития в научных публикациях журналов, на сайтах в Интернете.

### Производственная задача №21

Сравните роль банков и других (небанковских) кредитных организаций в странах Европы и США, выделите группы банков по их взаимоотношениям с центральным банком. Оцените степень цифровизации банковского пространства в исследуемых странах, используя официальную статистическую отчетность.

### Производственная задача №22

Определите кредитоспособность ссудозаемщика с помощью основных финансовых

коэффициентов, на основании следующих показателей отчетности:

- собственный капитал – 2983,9 млн. руб.
- итог баланса – 3227,5 млн. руб.
- дебиторская задолженность – 182,7 млн. руб.
- запасы и затраты -1897,1 млн. руб.
- денежные средства – 341,1млн. руб.
- краткосрочные финансовые вложения – 1113,6 млн. руб.
- краткосрочные обязательства – 1500,0 млн. руб.

### Производственная задача №23

Чистая прибыль после уплаты налогов равна 150 000 руб., а число обыкновенных акций равно 6000. Определите прибыль на акцию.

### Производственная задача №24

Процентный доход банка равен 1,5 млрд. руб., процентные расходы – 1,3 млрд. руб. средний размер активов банка составил 8 млрд. руб. определите чистую процентную маржу.

### Производственная задача №25

На основе данных таблицы 1 проанализируйте динамику и структуру операций, совершенных с использованием пластиковых карт. Сделайте соответствующие выводы. Как процесс цифровизации оказывает влияние на безналичный оборот страны?

Таблица 1 – Динамика и структура операций, совершенных физическими и юридическими лицами с использованием пластиковых карт, эмитированных кредитными организациями

Наименование показателя	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022	2021 год к 2019 году	
				(+;-)	%
Физические лица					
Общий объем операций, совершенных физическими лицами с помощью карт, млрд. руб., в том числе	89 107,4	102 792,5	129 133,8		

- по получению наличных денег	27 241,8	26 791,6	28 010,7		
удельный вес, %					
- по оплате товаров, работ, услуг	26 253,0	31 193,4	41 367,1		
удельный вес, %					
- по прочим операциям	35 612,6	44 807,5	59 756,0		
удельный вес, %					
<b>Юридические лица</b>					
Общий объем операций, совершенных юридическими лицами с помощью карт, млрд. руб., в том числе	3 477,7	3 904,8	5 732,5		
- по получению наличных денег	1 604,7	1 624,7	1 802,7		
удельный вес, %					
- по оплате товаров, работ, услуг	1 852,6	2 180,7	3 710,0		
удельный вес, %					
- по прочим операциям	20,4	99,4	219,5		
удельный вес, %					

#### *Производственная задача №26*

Определите кредитоспособность заемщика с помощью основных финансовых

коэффициентов, на основании следующих показателей отчетности

- собственный капитал – 4875,5 млн руб.
- итог баланса – 6974,8 млн руб.
- дебиторская задолженность – 136,5 млн руб.
- запасы и затраты – 2375,2 млн руб.
- денежные средства - 146,8 млн руб.
- краткосрочные финансовые вложения – 1354,3 млн руб.
- краткосрочные обязательства – 2856,3 млн руб.

#### *Производственная задача №27*

Существует два варианта накопления средств по схеме аннуитета постнумерандо, согласно которой поступление денежных средств производится в конце соответствующего временного интервала.

Вариант 1: в банк каждые полгода вносится вклад 500 дол. при условии, что банк начисляет 8% годовых. Проценты начисляются каждые

полгода.

Вариант 2: в банк ежегодно вносится вклад в размере 1000 дол. под 9% годовых при ежегодном начислении процентов.

Определите:

- А какая сумма будет на счете через 12 лет при реализации каждого варианта;
- В какой вариант предпочтительнее;
- С изменится ли ваш выбор, если процентная ставка в варианте 2 будет снижена до 8,5%.

*Производственная задача №28*

Организация компьютерной связи между банками позволила увеличить скорость обращения денег на 5%. Рост производства обусловил возрастание объёма продаж в 1,2 раза. Предложение денег не изменилось. Как и во сколько % изменилась средняя цена товаров и услуг?

*Производственная задача №29*

Клиент получил кредит сроком на три месяца в 6 млн. руб. Сумма возврата кредита 7,5 млн. руб. Определите процентную ставку банка.

*Производственная задача №30*

При прогнозировании ликвидности финансовый менеджер обнаружил, что в следующем месяце банк будет испытывать нехватку высоколиквидных активов для осуществления текущих платежей клиентов в сумме 5 миллиона рублей, сроком 60 дней. Следовательно, банку необходимо восполнить этот недостаток дополнительным привлечением. Возможно привлечение ресурса в следующих вариантах:

- 1) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 70 дней по ставке 20% годовых;
- 2) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 60 дней по ставке 25% годовых. Но кредитор не уверен, что у него не возникнет необходимости в средствах раньше срока договора, что будет закреплено в условиях договора;
- 3) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 20 дней по ставке 15% годовых и возможность по окончании срока договора привлечь межбанковский займ в сумме 5 млн. на срок 40 дней по ставке 10% годовых.
- 4) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 30 дней по ставке 13% годовых и возможность по окончании срока договора продлить договор на срок 40 дней по ставке 19% годовых.
- 5) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 35 дней по ставке 12% годовых и возможность по окончании срока договора продлить его при ставке 17% на срок 25 дней.

Проанализировать каждый вариант и принять решение.

**Шкала оценивания:** 3 балльная.

**Критерии оценивания:**

**3 балла** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если задача решена правильно, в установленное преподавателем время или с

опережением времени, при этом обучающимся предложено оригинальное (нестандартное) решение, или наиболее эффективное решение, или наиболее рациональное решение, или оптимальное решение.

**2 балла** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если задача решена правильно, в установленное преподавателем время, типовым способом; допускается наличие несущественных недочетов.

**1 балл** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если при решении задачи допущены ошибки не критического характера и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если задача не решена или при ее решении допущены грубые ошибки.

*Тема 1 «Современные банковские продукты и технологии: понятие, виды и направления развития»*

*Кейс-задача.*

Шведская компания BehavioSec разработала технологию онлайн-идентификации для мобильных устройств. Подтверждение личности основано на поведенческой биометрике. Программное обеспечение от BehavioSec, встроенное в мобильное приложение, распознает пользователя по его «цифровым отпечаткам»: силе нажатия на клавиши, ритму и скорости набора текста др. Как и отпечатки пальцев эти характеристики уникальны для каждого человека. Теперь даже если кто-то подсмотрел пароль входа в приложение и смог украсть смартфон, войти в приложение не получится – система «поймет», что это другой пользователь.

Скандинавские банки, включая DanskeBank, убедились в надежности системы BehavioSec, и теперь каждый пользователь мобильного приложения интернет-банкинга в Швеции, Норвегии и Дании работает с BehavioSec в дополнение к стандартной системе логин/пароль.

Задание: оцените перспективы использования этой инновации на российском рынке.

*Тема 2 «Современные кредитные продукты и технологии».*

*Кейс-задача.*

Сгенерируйте несколько идей для интернет-бизнеса (3 или более), выберите из них наиболее перспективную и обоснуйте ее, оценив доступный рынок, опираясь на открытые источники информации.

В соответствии со своей идеей бизнеса (продукта или услуги) определите каких данных недостает для принятия решения по продукту, объему реализации и его цене; какие данные возможно получить путем интернет-опроса потенциальных потребителей товара.

Далее составьте анкету для опроса потенциальных потребителей с помощью GoogleForms (ссылка ниже). Определите круг потенциальных потребителей и возможность привлечения их к участию в опросе. Проведите опрос нескольких потенциальных покупателей (достаточно 5–7 анкет).

Оформите результат (сформулированная идея и оценка рынка) в виде документа MS Word или презентации MS PowerPoint. А также представить анкету и результаты опроса в виде ссылки на GoogleForms.

Для выполнения задания можно использовать следующие открытые материалы:

- 1 Google Forms – <http://www.google.com/intl/ru/forms/about/>
- 2 Примеры и шаблоны анкет на <http://www.createsurvey.ru/demo.htm>
- 3 Шаблоны на <http://powerbranding.ru/shablony/>

*Тема 3 «Современные депозитные и платежные продукты и технологии».*

*Кейс-задача.*

Проблема. Мошенники изобрели массу способов изъятия денег с чужой банковской карты. Как в современных условиях максимально обезопасить свои средства?

Задание: составьте десять правил безопасной работы клиента с пластиковыми картами.

Вопросы для обсуждения:

- 1) что такое скимминг?
- 2) какие страны являются наиболее опасными в отношении скимминга?
- 3) как мошенники похищают деньги с карт через банкоматы?
- 4) какие способы мошенники предпочитают в России, а какие в Западной Европе?
- 5) что должна содержать выписка, которую банк обязан предоставлять владельцу банковской карты?
- 6) как оформить претензию при похищении денег с пластиковой карты?
- 7) что нужно делать, если карту украли?

*Тема 4 «Секьюритизация в банковском деле, ее направления».*

*Кейс-задача.*

Банку в соответствии со стратегическим планом развития, одобренным Советом директоров, предстоит в следующем году обеспечить прирост собственного капитала в размере не менее 10%.

На заседании Правления банка между руководящими менеджерами выявились разногласия по поводу источников наращивания капитала.

Иван Сергеевич, заместитель Председателя Правления банка, предлагает изучить целесообразность использования внешних источников: т.е. дополнительной эмиссии обыкновенных акций или субординированных долговых обязательств (облигаций).

Петр Васильевич, начальник финансового управления, настаивает на рассмотрении вопроса о возможности первоочередного использования внутренних источников финансирования прироста собственного капитала банка, т.е. прибыли. Он приводит аргументы, что этот способ является более дешевым и безопасным для действующих акционеров (в виде угрозы потери контроля).

Одно из возражений Ивана Сергеевича сводится к тому, что в случае финансирования прироста капитала за счет прибыли, скорее всего, придется пойти на сокращение уровня выплачиваемых акционерам дивидендов.

Петр Васильевич предлагает провести соответствующие расчеты, используя следующие исходные данные.

Прибыльность капитала (ЧП/К) в текущем году составляла 15%. В будущем году может быть обеспечена в размере 20%. Уровень дивидендов



предлагается сохранить в размере 40%, следовательно, доля удерживаемой прибыли составит 60%.

Какой при этих условиях может быть обеспечен уровень коэффициента внутреннего роста капитала? Достаточен ли он для выполнения стратегического плана? Петр Васильевич дает на этот вопрос положительный ответ.

Задание:

1 Попробуйте с помощью расчетов обосновать позицию Петра Васильевича, укажите ее сильные и слабые стороны?

2 Подумайте, за счет каких факторов может быть обеспечен в будущем году рост показателя ЧП/К на 5%?

3 Решите, как быстро должны расти активы банка, чтобы текущее достигнутое соотношение капитала и его активов было сохранено?

4 Каковы могут быть комбинации ЧП/К и доли удержания, чтобы обеспечить запланированный уровень внутреннего роста капитала? Укажите несколько вариантов.

*«Инновационные банковские технологии при обслуживании клиентов»  
Кейс-задача*

Внимательно прочитайте текст и ответьте на вопросы, представленные ниже.

Пытаясь выстроить доверительные отношения с клиентом, различные банки пребывают в постоянном поиске оптимального решения. При этом важно учитывать, что часто клиенты ценят не только удобство и простоту сервиса, но и персонифицированный подход, пишет The Financial Brand.

По данным, предоставленным компаниями GfK и Personetics, в США лишь 27% клиентов считают свой банк надежным партнером, для 40% опрошенных использование услуг кредитных организаций является необходимостью. Согласно исследованию, проведенному в апреле 2015 года, всего лишь 31% клиентов говорят о том, что банк хорошо знает их лично и их финансовые потребности. Примерно столько же опрошенных (28%) заявили, что у их банка собственные интересы имеют приоритет перед интересами клиентов.

Все респонденты, принимавшие участие в исследовании (1 тысяча американцев-клиентов разных банков), были поделены на три условные группы. В первую вошли участники, использующие банк по необходимости для осуществления текущих операций.

Во вторую — те, кто находит сервис полезным, но неперсонифицированным. В третью — клиенты, считающие банк надежным помощником и партнером.

Большинство отметили, что относятся к банку как к поставщику необходимых услуг.

Треть опрошенных с безразличием отнеслись к своему фининституту из-за полезного, но не учитывающего индивидуальные особенности сервиса.

Лишь один из четырех респондентов заявил, что банк помогает ему в решении проблем.

Ситуация кардинально меняется, когда речь идет о персонифицированном сервисе. Исследование показывает, что для клиента ценность заключается не только в удобстве и простоте использования цифрового банкинга. Результаты опроса говорят о более высокой степени удовлетворенности активных пользователей интернет- и мобильного банка, которые дополнительно получают персональный сервис. Так, количество клиентов, готовых рекомендовать свой банк другим, вырастает с 35% до 74%. Доля желающих сменить банк сокращается с 34% до 7%. Количество клиентов, которые испытывают положительные эмоции от общения с банком, увеличивается с 36% до 66%. При персонификации сервиса доля тех, кто испытывает чувство благодарности к своему фининституту, вырастает с 34% до 63%. А количество клиентов, которые приятно удивлены качеством сервиса, увеличивается с 20% до 39%.

Что примечательно, люди, которые довольны качеством обслуживания своего банка, в целом чувствуют себя более счастливыми. В ходе исследования было отмечено, что хороший банковский сервис положительно влияет на общее эмоциональное состояние клиентов: число тех, кто уверенно смотрит в будущее, вырастает с 35% до 59%, а количество респондентов, чувствующих контроль над ситуацией, — с 52% до 73%.

Лишь 5% клиентов банков планируют поменять финансовое учреждение в течение следующих шести месяцев. Такой низкий показатель говорит о том, что потребитель не видит большой разницы между разными банками и считает, что в новом банке лучше не будет. Именно в силу безразличного отношения абсолютное большинство клиентов не станет переходить в другую кредитную организацию. Поэтому у банков еще есть время на то, чтобы выстроить правильные отношения со своим потребителем.

Российские фининституты в настоящее время в большей степени заняты привлечением новых клиентов. Общемировой опыт показывает, что приоритеты между привлечением и удержанием расставляются в зависимости от рынка и положения банка на нем. По данным аналитиков KPMG, большинство российских банков детально анализирует факторы, влияющие на удержание клиентов, однако неактивно использует полученные данные для развития взаимоотношений и дополнительных продаж.

По словам генерального директора Personetics Дэвида Сосны (David Sosna), схема взаимодействия банков с клиентами меняется очень быстро из-за молниеносного перехода от очного общения к цифровым каналам.

Современные возможности, которые ранее были недоступны, поэтому стоит правильно их использовать и выстраивать доверительные отношения со своим клиентом, помогая ему в управлении своими финансами.

Как отметил старший вице-президент компании GfK Кит Босси (Keith Bossey), у потребителя сегодня есть множество вариантов при выборе финансовой организации. При этом наблюдается снижение лояльности

клиентов, поскольку они считают, что банки не способны помочь им в улучшении финансового благополучия. Поэтому сейчас важно направить усилия на то, чтобы сломать этот стереотип и завоевать расположение своего потребителя.

Задания к кейсу:

- 1 Оцените ситуацию.
- 2 Выберите ключевую информацию.
- 3 Сформулируйте запрос.
- 4 Определите возможности.
- 5 Спрогнозируйте пути развития ситуации.

*Тема 6 «Взаимоотношения клиента и банка при пользовании современными банковскими продуктами и услугами»*

*Кейс-задача*

Банк 24.ру решил официально отметить Международный день объятий. Сотрудники банка обнимают всех клиентов, пришедших в отделение.

Промсвязьбанк презентовал первое отделение нового формата для физических лиц в концепции «Семейный офис». Предполагается, что новый офис станет центром притяжения для клиентов банка, проживающих в районе станции метро Октябрьское поле в Москве.

Здесь посетителям не только предложат чашечку кофе, но и найдут, чем занять детей, пока родители получают консультации или оформляют кредиты.

Кредитный союз Summit решил визуализировать мечты своих клиентов, оформив отделение соответствующими декорациями.

Посетитель InspirationBranch в Фитчбурге (штат Висконсин) может выбрать любой уголок, вдохновляющий его на достижение своих целей, и переместиться на отдых, в университет или в уютный дом.

Также в помещении воспроизведена историческая улица в Англии, Пизанская башня, секция авиалайнера в натуральную величину с реальными дверями и креслами из самолета, пляж с шезлонгами, зонтиком и парусником. В отделении нет традиционных стоек для кассиров и операционистов. Клиент может пообщаться с операционистом в обстановке английского паба или в кабине пилота самолета. Детей во время переговоров можно занять авиасимулятором.

Проанализируйте данные способы привлечения потребителей.

Предложите собственные варианты.

*Тема 7 «Современные каналы и способы продаж банковских продуктов»*

*Кейс-задача.*

Внимательно прочтите кейс и дополните предложения. Ответьте на представленные ниже вопросы.

Лидер российского банковского рынка — (ВАШ БАНК) — разработал масштабный проект создания крупнейшего в стране private banking-сервиса

мирового уровня. ВАШ БАНК в рамках реализации концепции Private banking предлагает состоятельным частным клиентам индивидуальные финансовые решения для удовлетворения потребностей в различных сферах. Открытая архитектура позволяет клиентам банка получать доступ к лучшим продуктам и услугам в Группе ВАШ БАНК и у партнеров банка по всему миру.

ВАШ БАНК помогает Клиентам и Family office (семейному офису) в вопросах структурирования благосостояния в России и за рубежом, сохранения и преумножения сбережений, развития и финансирования бизнеса.

ВАШ БАНК Private banking предлагает свои клиентам полный спектр универсальных банковских продуктов и услуг на привлекательных условиях. В линейке банковских вкладов представлен широкий выбор многофункциональных продуктов, отвечающих самым взыскательным потребностям, в том числе, у клиента есть возможность оформить:

- ОнЛ@йн вклады с повышенной ставкой в удаленных каналах обслуживания;
- специальные вклады в составе комплексных продуктов;
- сберегательный сертификат на предъявителя с более высокой в сравнении с вкладами ставкой;
- вклад в фунтах стерлингов соединенного королевства, швейцарских франках, японских йенах (вклад «Международный»);
- продолжите список продуктов, которые будут, наш взгляд, востребованы клиентами Private banking.....
- .....
- .....

Клиентам предоставляется также полный набор услуг по расчетно-кассовому обслуживанию, как в банковском офисе, так и дистанционно:

- открытие и ведение счетов, в том числе, обезличенных металлических счетов;
- продолжите список услуг, которые будут, наш взгляд, востребованы клиентами Private banking.....
- .....
- .....

В разделе «кредитование» банк предлагает кредитные программы на особых условиях, включающих в себя в том числе:

- привлекательные суммы кредитов;
- продолжите список условий, которые будут, наш взгляд, привлекательны для клиентов Private banking .....
- .....

Для обеспечения первоклассного обслуживания по всему миру предлагаются премиальные карты - Visa Infinite + Visa/MasterCard Platinum , в том числе, Visa Platinum "Подари жизнь" , владея которыми можно воспользоваться:

- привилегиями в путешествиях: скидки при бронировании авиабилетов и аренде автомобилей, бесплатный доступ (для владельцев карты и сопровождающих лиц) в VIP-залы аэропортов в более чем 600 аэропортах мира, страховая поддержка в случае потери багажа или задержки рейса и многое другое;

- высокопрофессиональной круглосуточной консьерж-службой;

- продолжите список привилегий, которые будут, наш взгляд, интересны клиентам Private banking .....

- .....

- .....

Задание: по представленному выше алгоритму проанализируйте продукты Private banking исследуемого банка.

**Шкала оценивания:** 3 бальная.

**Критерии оценивания:**

**3 балла** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если кейс-задача решена правильно, в установленное преподавателем время или с опережением времени, представлен наглядный материал, получены полные обоснованные ответы и представлено оригинальное (нестандартное) решение, результаты которого могут быть эффективными и реально применимыми в практике исследуемого кредитного учреждения.

**2 балла** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если кейс-задача решена правильно, в установленное преподавателем время; но личные разработки и предложения недостаточно обоснованы.

**1 балл** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если при решении кейс-задачи допущены ошибки, отсутствуют конкретные рекомендации и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если кейс-задача не решена или при ее решении допущены грубые ошибки.

## 1.4 ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

Тема 1 «Современные банковские продукты и технологии: понятие, виды и направления развития»

1. От внедрения новых банковских продуктов и услуг на рынке во многом зависит:

- А достаточность капитала банка;
- В эффективность работы банка;
- С величина активов банка;
- Д качество управления банка.

2. Новая деятельность банка по оказанию помощи или содействию клиенту в получении прибыли, способная приносить дополнительный комиссионный доход – это:

- А новая банковская услуга;
- В новый банковский продукт;
- С новая банковская операция;
- Д новация.

3. Основными причинами возникновения новых банковских продуктов и услуг являются:

- А реформирование банковской системы;
- В повышение устойчивости банковской системы;
- С банковская конкуренция;
- Д развитие платежной системы.

4. По экономическому содержанию банковские инновации подразделяются на:

- А технические;
- В технологические;
- С экономические;
- Д социальные.

5. К продуктовым инновациям относятся:

- А электронные переводы денежных средств;
- В банковские карты;
- С форфейтинговые операции;
- Д ведение банковских операций на дому.

6. Электронный банкинг включает в себя такие направления:

- А эмиссию денег;
- В кассовое обслуживание;
- С инкассацию денежной наличности;
- Д электронные платежи и расчеты.

7. Под розничными электронными банковскими услугами необходимо понимать:

- А управление финансами посредством системы «Банк-Клиент»;
- В выпуск и обслуживание банковских пластиковых карт;
- С предоставление услуг по межбанковским электронным расчетам;
- Д процессинговые услуги.

8 Доступ клиента к счету с помощью персонального компьютера, посредством прямого модемного соединения с банковской сетью - это:

- A PC-банкинг;
- B WAP-банкинг;
- C Интернет-банкинг;
- D телебанкинг.

9. К видам дистанционного банковского обслуживания относится:

- A телефонный банкинг;
- B пластиковые карты;
- C операции с драгоценными металлами;
- D форфейтинг.

10. Ведение банковских операций посредством Интернетбанкинга позволяет:

- A зачислять наличные на счет;
- B производить покупку-продажу наличной иностранной валюты;
- C производить покупку-продажу безналичной иностранной валюты;
- D изменять параметры счета.

### *Тема 2 «Современные кредитные продукты и технологии»*

1. К этапу предварительной работы по предоставлению кредита относится:

- A оценка кредитоспособности заёмщиков;
- B технологическая процедура выдачи кредита;
- C контроль за правильным оформлением кредита;
- D управление кредитным портфелем.

2. По степени риска кредиты подразделяются на:

- A стандартные и нестандартные;
- B целевые и гарантированные;
- C внутренние и внешние;
- D краткосрочные и долгосрочные.

3. В российской банковской практике в основном используются ... кредитные линии.

- A рамочные и специализированные;
- B возобновляемые и невозобновляемые;
- C общие и текущие;
- D сезонные и долгосрочные.

4. Одним из возможных методов оценки репутации заёмщика является:

- A симулирование;
- B рентинг;
- C скоринг;
- D дандеррайтинг.

5. Формой ограничения в предоставлении кредита по возобновляемой кредитной линии является:

- A лимит выдачи;

- В лимит задолженности;
  - С лимит кредитования;
  - Д выходной лимит.
6. ... – это форма ссудного счёта, используемая в настоящее время в российской банковской практике.
- А специальный ссудный счёт;
  - В контокоррентный счёт;
  - С онкольный счёт;
  - Д простой ссудный счёт.
7. Кредит по овердрафту погашается:
- А по окончании срока действия кредитного договора;
  - В ежедневно за счет остатка средств на расчётном счёте заёмщика;
  - С один раз в неделю;
  - Д периодически, в согласованные с банком сроки.
8. Бланковые ссуды обеспечиваются:
- А гарантией;
  - В поручительством;
  - С цессией;
  - Д только кредитным договором.
9. Объектом сделки банковского кредита является процесс передачи в ссуду:
- А денежных средств;
  - В недвижимости;
  - С драгоценных металлов;
  - Д товарно-материальных ценностей.
10. ... банковские ссуды используются, как правило, для инвестиционных целей.
- А краткосрочные;
  - В среднесрочные;
  - С долгосрочные;
  - Д бессрочные.

*Тема 3 «Современные депозитные и платежные продукты и технологии»*

1. Депозит - это:
- А денежные средства физических лиц;
  - В денежные средства юридических лиц;
  - С сберегательные сертификаты, векселя и облигации;
  - Д вклады юридических и физических лиц.
2. Коммерческим банкам одновременный выпуск акций и облигаций:
- А разрешается только с согласия Банка России;
  - В разрешается только после пяти лет работы;
  - С не разрешается;
  - Д разрешается только после одного года работы.



3. Банковские векселя могут быть:
- А процентными и дисконтными;
  - В именными и на предъявителя;
  - С конвертируемыми в другие ценные бумаги;
  - Д домицилированными.
6. В качестве привлечённых средств коммерческого банка выступает:
- А межбанковский кредит;
  - В эмиссионный доход банка;
  - С нераспределённая прибыль;
  - Д уставный капитал.
7. Сберегательный сертификат не может быть:
- А на предъявителя;
  - В срочным;
  - С бессрочным;
  - Д именным.
8. Банковская ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада и право вкладчика на получение определённого дохода по истечении оговоренного срока, именуется:
- А сертификатом;
  - В векселем;
  - С облигацией;
  - Д акцией.
9. ... операции – это операции по привлечению средств банками с целью формирования их ресурсной базы.
- А активные;
  - В пассивные;
  - С комиссионно-посреднические;
  - Д трастовые.
10. Распоряжение денежными средствами в пределах расходного лимита, установленного коммерческим банком, предусматривает:
- А клубная карта;
  - В кредитная карта;
  - С дебетовая карта;
  - Д скретч-карта.

#### *Тема 4 «Секьюритизация в банковском деле, ее направления»*

1. Созданию национальных резервных фондов способствовали следующие факторы:
- А стагнация экономик развивающихся стран;
  - В дефицит бюджета;
  - С формирование профицитных бюджетов развивающихся стран;
  - Д все выше перечисленное.
2. Термин «секьюритизация финансовых рынков» означает:
- А повышение роли центральных банков в финансовой системе;
  - В усиление роли ценных бумаг на финансовых рынках;

С создание резервных фондов в развивающихся странах;

D безопасность финансовых рынков.

3. Финансирование путем трансформации неликвидных финансовых активов в ценные бумаги – это:

A секьюритизация финансовых рынков;

B секьюритизация финансовых активов;

C секьюритизация денежного рынка;

D секьюритизация банковских депозитов.

4. Какой метод выплаты процентов по банковскому кредиту для заемщика является наиболее выгодным:

A ежемесячно;

B ежеквартально;

C по полугодиям;

D один раз по истечении года.

5. Отметьте правильные утверждения относительно сделок по секьюритизации ипотечных кредитов (выберите несколько правильных ответов):

A процентные ставки по ипотечным кредитам, как правило, выше процентных ставок по ипотечным облигациям;

B ипотечные кредиты без первоначального взноса являются более рискованными, чем кредиты, по которым предусмотрен первоначальный взнос;

C процентные ставки по ипотечным кредитам категории Subprime ниже, чем по кредитам для первоклассных заемщиков;

D процентные ставки по ипотечным кредитам, как правило, ниже процентных ставок по ипотечным облигациям.

6. Вероятность получения только отрицательного результата (потери) – это:

A чистый риск;

B спекулятивный риск.

7. Вероятность получения отрицательного или положительного результата – это:

A спекулятивный риск;

B чистый риск.

8. Виды доходности по акциям бывают (выберите несколько правильных ответов):

A полная доходность;

B дивидендная доходность;

C купонная доходность;

D рыночная доходность;

E годовая доходность;

F текущая доходность.

9. Если коэффициент бета равен 1, то:

A ценная бумага и рыночный портфель обладают одинаковым уровнем риска;

- В ценная бумага менее волатильна, чем рыночный портфель;
- С ценная бумага рискованнее, чем рыночный портфель.
- 10. Если коэффициент бета по акции больше 1, то:
  - А ценная бумага рискованнее, чем рыночный портфель;
  - В ценная бумага менее волатильна, чем рыночный портфель;
  - С ценная бумага и рыночный портфель обладают одинаковым уровнем риска.

*Тема 5 «Инновационные банковские технологии при обслуживании клиентов»*

1. Дайте определение маркетинговых инноваций:
  - А. Внедрение нового метода маркетинга, включая значительные изменения в дизайне или упаковке продукта, его размещении и продвижении на рынок или методах формирования цены;
  - Б. Внедрение проверенного метода маркетинга, включая некоторые изменения в дизайне или упаковке продукта, его размещении и продвижении на рынок или методах формирования цены;
  - В. Внедрение нового инструментария маркетинга, включая изменения в дизайне продукта и его размещении, продвижении на рынок;
  - Г. Внедрение нового метода инновационного маркетинга, включая значительные изменения в упаковке продукта и его продвижении на рынок.
2. Совокупность инструментов банковского маркетинга называется:
  - А маркетинговой философией;
  - В маркетинговым управлением;
  - С маркетинговыми коммуникациями;
  - Д маркетинг-миксом.
3. Основной отличительной чертой банковского продукта является то, что он:
  - А абстрактен;
  - В несохраняем;
  - С не удовлетворяет потребности непосредственно;
  - Д неотделим от источника.
4. Характерным признаком ... является ориентация на эмоции, чувства и подсознание потребителей.
  - А рекламы;
  - В работы с клиентами;
  - С эмпирического маркетинга;
  - Д социально-этического маркетинга.
5. В маркетинге концепция четырех «р» (пи) включает в себя сочетание четырех элементов:
  - А product (товар), price (цена), place (место, доведение товара до потребителя), promotion (продвижение товара);
  - В product (товар), price (цена), place (место, доведение товара до потребителя), public relations (связи с общественностью);

Cproduct (товар), price (цена, positioning (позиционирование товарА, promotion (продвижение товарА;

Dproduct (товар), price (цена, place (место, доведение товара до потребителя), package (упаковка товарА.

6. Если банковская услуга может быть заменена другой услугой или продуктом, то это означает, что на рынке имеются:

- A конкуренты;
- B продукты-субституты;
- C незанятые рыночные ниши;
- D потенциальные клиенты.

7. К входным барьерам в банковской отрасли не относится:

- A потребность в значительном капитале;
- B дифференциация банковского продукта;
- C лицензионное ограничение;
- D технологически сложное производство банковских продуктов.

8. Понятие банковского продукта отличается от понятия банковской услуги тем, что оно:

- A более узкое;
- B более конкретное и отражает наличие конкретных качественных и количественных характеристик;
- C более современное;
- D отражает специфику банковской деятельности.

9. Понятие банковской операции отражает совокупность:

- A технических и технологических процедур, сопровождающих создание и реализацию банковского продукта;
- B норм банковской деятельности в отношении реализации конкретных услуг;
- C действий банка при создании и реализации банковской услуги;
- D регламентированной последовательности действий при создании и реализации банковского продукта.

10. Одним из входных барьеров на рынок банковских продуктов является:

- A лицензирование банковской деятельности;
- B наличие высоких требований к качеству банковских продуктов;
- C необходимость открытия на определённой территории представительства или филиала банка;
- D наличие множества конкурентов.

*Тема 6 «Взаимоотношения клиента и банка при пользовании современными банковскими продуктами и услугами»*

1 Совокупность свойств, характеризующих радикальность изменения объекта и дающих ему право считаться новым, называется ...

- A. Инновационная деятельность;
- B. Инновационный продукт;
- C. Новизна;

D. Товары – имитаторы.

2 Предпосылки инновационного развития определяются факторами:

A. Усилением уровня конкуренции между российскими и иностранными товарами на внутреннем рынке;

B. Тенденцией глобализации экономических процессов, обусловленной интеграцией российской экономики в мировое экономическое общество;

C. Изменением приоритетов развития российской экономики, стимулированием инновационной деятельности, построением цифровой экономики.

D. Все вышеперечисленное.

3 Количественные данные для анализа рынка инноваций включают:

A. Емкость и доля рынка;

B. Рост рынка;

C. Стабильность спроса;

D. Все вышеперечисленное.

4 Если вы знаете человека, который определяет мнение вашей целевой аудитории, вы можете предложить ему пробную версию продукта в обмен на положительный отзыв о вашей работе, продукте и т.д. Описанный инструмент относится к какому маркетингу?

A. Социальный маркетинг;

B. Рекомендательный маркетинг;

C. Виртуальный маркетинг;

D. Партизанский маркетинг;

E. Agile-маркетинг.

5 К какому виду инноваций относится следующая: инновация связана со способом реализации и продвижения на рынок продукта, она способствует увеличению маркетинговых и сбытовых затрат и не требует перестройки производства, лишь в некоторых случаях необходима небольшая переналадка оборудования.

A. Товарные инновации;

B. Продуктовые инновации;

C. Технологические инновации;

D. Технические инновации.

6 Отметьте фактор, способствующий возникновению периода трансформации бизнес-модели:

A. Развитие Интернета как средства создания бизнес-модели на основе веб-технологий;

B. Рост знаний о бизнес-моделях, их обширная дифференциация.

C. Ускорение распространения и внедрения за счет появления мобильных устройств и карманных ПК;

D. Необходимость корреляции модели ведения бизнеса с информационной моделью и осторожный характер инвестирования, использование отложенных инноваций.

7 Диджитализация - это...

А. Глубокая трансформация бизнеса, подразумевающая использование цифровых технологий для оптимизации бизнес- процессов, с целью удовлетворения нужд потребителя, которые меняются вместе с развитием технологий, а именно - создание более комфортного и оперативного взаимодействия клиента с компанией;

В. Активное использование облачных технологий на современном предприятии формируют систему доступа клиентов на всех стадиях создания и производства продукции;

С. Нацеленность на бесперебойную работу, что требует совместной проработки графиков товародвижения, и обеспечение реализации принципа относительно удобства и быстроты доставки;

Г. Нет правильного ответа.

8 Специфические требования к качеству услуг банка:

А. Надежность услуги;

В. Цена услуги;

С. Легкость и оперативность ее получения в банке.

Д. Нет верного ответа.

9 Какие запросы клиентов удовлетворяет услуга банка «предоставления кредиту»:

А. Своевременность предоставления;

В. Новость;

С. Качество.

Д. Нет верного ответа.

10 Специфическое требование к качеству услуги, которую предоставляет банк:

А. Надежность;

В. Цена;

С. Легкость и оперативность ее получения;

Д. Нет верного ответа.

*Тема 7 «Современные каналы и способы продаж банковских продуктов»*

1 Факторы, определяющие новизну продукции:

А. Оригинальность идеи и величина ассигнований на НИОКР;

В. Коэффициент обновления основных фондов;

С. Расходы по маркетингу нормы прибыли величину (объем) продаж;

Д. Все вышеперечисленное

2 Какое из утверждений не относится к трендам на B2B-рынках?

А. Издержки производства падают, рентабельность производственных издержек растет;

В. Возрастает важность конкурентных преимуществ, основанных на компетенциях;

С. Ускорение и упрощение копирования продукции приводит к тому, что защитить решения и технологии становится сложнее;

D. Прозрачность бизнеса приводит к тому, что компании знают все больше о других компаниях, снижается возможность утаить условия сделок.

3 Организации, занимающиеся инновационной деятельностью, научными исследованиями и разработками – это...

- A. Организационные структуры инновационного маркетинга;
- B. Научно-технологический парк;
- C. Экономические структуры инновационного маркетинга;
- D. Нет верного ответа

4 Формализованная система управленческих решений, направленная на осуществление проникновения новшества на рынок. Реклама выступает как:

- A. Средство живого общения с покупателями;
- B. Способ диалога с аудиторией;
- C. Средство увещания;
- D. Средство установления тесных контактов с потребителями.

5 К какой концепции маркетинга относится проектирование и производство наиболее подходящего для потребителя продукта?

- A. Agile-маркетинг;
- B. Цифровой маркетинг;
- C. Customization;
- D. Sharing.

6 Процесс передачи технологий от одного подразделения организации к другому – это:

- A. Квазивнутренний трансферт;
- B. Внутренний трансферт;
- C. Внешний трансферт;
- D. Нет верного ответа.

7 Контекстная реклама – это ...

A. Текстовые объявления, которые показываются по запросам в поиске;  
B. Графические объявления на сайтах партнерах поисковой системы;  
C. Текстовые объявления, которые показываются по запросам в поиске и графические объявления на сайтах партнерах поисковой системы;

D. Баннерные объявления на сайтах, места для которых вы покупаете сами;

E. Текстовые объявления, которые показываются по запросам в поиске, графические объявления на сайтах партнерах поисковой системы, баннерные объявления на сайтах, места для которых вы покупаете сами.

8 Данный вид маркетинга связан с бизнес-процессами предприятия и их реорганизацией, в большей степени с реинжинирингом:

- A. Санационный;
- B. Регулярный;
- C. Tактический;
- D. Стратегический.

9 Технология публичных релейшнз включает:

- A. Анализ, исследования и постановку задач;
- B. Разработку программы и сметы;

С. Осуществление программы оценку результатов и доработку программы;

D. Все вышеперечисленное

10 Стратегия Marketing Pull предполагает, что ...

A. инновации возникают в результате маркетинговых исследований и выявления потребностей рынка. Разработка и производство подстраиваются под рыночный спрос;

B. На фоне появления все большего количества фундаментальных исследований, прикладных разработок, а следовательно, инноваций и передовых технологий, предприятие использует оборонительную стратегию;

C. Нет верного ответа.

***Шкала оценивания:*** 10 балльная.

***Критерии оценивания:***

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале:

выполнено – 1 балл, не выполнено – 0 баллов.

Применяется следующая шкала перевода баллов в оценку по 5-балльной шкале:

**10-9 баллов** соответствуют оценке «отлично»;

**8-7 баллов** – оценке «хорошо»;

**6-5 баллов** – оценке «удовлетворительно»;

**4 баллов и менее** – оценке «неудовлетворительно».



## **1.5 ТЕМЫ ДОКЛАДОВ**

*Тема 1 «Современные банковские продукты и технологии: понятие, виды и направления развития»*

1. Банковский продукт и банковская технология, сущность понятий.
2. Понятия «инновации», «банковские инновации». Особенности банковских инноваций.
3. Финансовые инновации. Финансовый инжиниринг.
4. Основные тенденции развития банковских продуктов в конце XX-начале XXI века.
5. Основные тенденции развития банковских технологий в конце XX-начале XXI века.

*Тема 2 «Современные кредитные продукты и технологии»*

1. Тенденции развития рынка банковских кредитов в РФ.
2. Кредитные услуги и кредитные продукты банков.
3. Краткосрочные кредитные продукты и их значение.
4. Перспективные инвестиционные кредитные продукты.
5. Стандарты качества кредитных продуктов банков.

*Тема 3 «Современные депозитные и платежные продукты и технологии»*

1. Инновационная стратегия банка в сфере оказания депозитных услуг.
2. Комбинированные депозиты, их сущность, виды, преимущества для потребителей банковских услуг.
3. Обезличенные металлические счета, расчет их дохода и доходности.
4. Электронные денежные средства. Электронные платежные системы.
5. Современные платежные технологии.

*Тема 4 «Секьюритизация в банковском деле, ее направления»*

1. Секьюритизация финансовых рынков.
2. Секьюритизация финансовых активов. Одноуровневая схема секьюритизации.
3. Принципы и схема классической секьюритизации.
4. Условие эффективности проведения секьюритизации.
5. Особенности секьюритизации ипотечных кредитов.

*Тема 5 «Инновационные банковские технологии при обслуживании клиентов»*

1. Современные инновационные технологии, применяемые в цифровом банковском пространстве.
2. Тенденции развития дистанционного банковского обслуживания: проблемы и перспективы.
3. Особенности создания инновационного банковского продукта.
4. Зарубежный опыт использования инновационных банковских технологий при обслуживании клиентов.

5 Интернет как триггер инновационного обслуживания клиентов банка.

*Тема 6 «Взаимоотношения клиента и банка при пользовании современными банковскими продуктами и услугами»*

1 Современные тенденции развития банковских продуктов и услуг.

2 Особенности взаимоотношения клиента и банка при пользовании современными банковскими продуктами и услугами: проблемы и пути решения.

3 Необходимость инновационных подходов к построению взаимоотношений клиента и банка.

4 Факторы, оказывающие воздействие на взаимоотношения клиента и банка при пользовании современными банковскими продуктами и услугами.

5 Особенности функционирования маркетплейса и его роль при построении цифрового банковского пространства.

*Тема 7 «Современные каналы и способы продаж банковских продуктов»*

1. Социальные сети как инструмент маркетинга.

2. Организация обслуживания VIP-клиентов банка.

3. Развитие CRM-систем и баз данных, ориентированных на клиента, в коммерческих банках.

4. Нейротехнологии в банковском маркетинге.

5. Скрытое продвижение банковских продуктов.

***Шкала оценивания:*** 3бальная.

***Критерии оценивания:***

**3 балла** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если тема доклада всесторонне и полно раскрыта, при этом убедительно и аргументированно изложена собственная позиция автора по рассматриваемому вопросу; структура доклада логична; изучено большое количество актуальных источников отечественных и зарубежных авторов, грамотно сделаны ссылки на источники; представлен актуальный статистический и правильно подобран иллюстративный материал; сделан обоснованный убедительный вывод; отсутствуют замечания по оформлению доклада.

**2 балла** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта полно и глубоко, сделана попытка самостоятельного осмысления темы; структура доклада логична; изучено достаточное количество источников, имеются ссылки на источники; приведены статистические данные и уместные примеры; сделан обоснованный вывод; имеют место незначительные недочеты в содержании и (или) оформлении доклада.

**1 балла** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если тема доклада раскрыта неполно и (или) в изложении темы имеются недочеты и ошибки; структура доклада логична; количество

изученных источников менее рекомендуемого, сделаны ссылки на источники; приведены общие примеры; вывод сделан, но имеет признаки неполноты и неточности; имеются замечания к содержанию и (или) оформлению доклада.

**0 балл(или оценка «неудовлетворительно»)** выставляется обучающемуся, если содержание доклада имеет явные признаки плагиата и (или) тема доклада не раскрыта и (или) в изложении темы имеются грубые ошибки; материал не структурирован, излагается непоследовательно и сбивчиво; количество изученных источников значительно менее рекомендуемого, неправильно сделаны ссылки на источники или они отсутствуют; не приведены примеры или приведены неверные примеры; отсутствует вывод или вывод расплывчат и неконкретен; оформление доклада не соответствует требованиям.

## **1.6 КОНТРОЛЬНЫЕ РАБОТЫ**

*Тема 2 «Современные кредитные продукты и технологии»*

*Контрольная работа №1*

*Вариант 1*

Задание №1. Дайте определение следующим терминам и понятиям:

- финансовые инновации;
- кредитная карта;
- стратегия банка;
- банковский маркетинг;
- управление банковскими инновациями;
- финансовый инжиниринг.

Задание №2. Сформулируйте основные отличия кредитных карт от потребительских кредитов. Заполните соответствующие графы приведенной ниже таблицы.

Кредитные карты	Потребительские кредиты
...	...

Задание №3. Определите наиболее типичные для отечественных банков в настоящее время тарифы потребительских кредитов. Подберите 2-3 примера продуктового ряда по нескольким коммерческим банкам и сравните их.

Задание №4. Выберите кредитную банковскую операцию. Назовите участников данного направления менеджмента и изобразите схему технологии управления данной операцией в конкретном коммерческом банке. Если доступа к реальной кредитной организации нет, сделайте схему для абстрактного банка.

*Тема 5 «Инновационные банков-ские технологии при об-служивании клиентов»*

*Контрольная работа №1*

*Вариант 1*

Задание №1. Дайте определение следующим терминам и понятиям:

- диджитал-каналы;
- искусственный интеллект;
- кредитные операции;
- скоринг;
- ссуда;
- NPS-подход;
- CRM-менеджмент;
- геймификация.

Задание №2. Мошенники изобрели массу способов изъятия денег с чужой банковской карты. Как в современных условиях максимально обезопасить свои средства?

Задание: составьте десять правил безопасной работы клиента с пластиковыми картами.

Задание №3. На примере конкретного банка проведите способы привлечения клиентов, и сделайте соответствующие выводы.

Задание №4. Провести Анализ банковской рекламы российских и зарубежных коммерческих банков, а также выявить возможности использования геймификации в банковском бизнесе.

Задание № 5. Установите соответствие обозначенных групп банковских клиентов критериям их сегментации.

Критерий сегментации	Группа банковских клиентов
Характер индивидуальности 2. Склонность к риску 3. Образ жизни	Консервативные, умеренные спекулянты и радикальные спекулянты Податливые, агрессивные и независимые Высший класс, низший класс и средний класс Консервативные, искушенные и колеблющиеся Е. Массовая клиентура и VIP-клиенты

**Шкала оценивания:** 6 балльная.

**Критерии оценивания:**

**6-5 баллов** (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если правильно выполнено 100-90% заданий.

**4-3 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если правильно выполнено 89-75% заданий.

**2-3 баллов** (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если правильно выполнено 74-60% заданий.

**1 балл** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если правильно решено 59% и менее % заданий.

## **2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

### ***1.1 БАНК ВОПРОСОВ И ЗАДАНИЙ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ***

1 Вопросы в закрытой форме.

1.1. От внедрения новых банковских продуктов и услуг на рынке во многом зависит:

- A достаточность капитала банка;
- B эффективность работы банка;
- C величина активов банка;
- D качество управления банка.

1.2. Новые продукты и услуги, реализуемые на рынке, представляют собой:

- A новацию;
- B эволюцию;
- C инновацию;
- D домициляцию.

1.3. Новая деятельность банка по оказанию помощи или содействию клиенту в получении прибыли, способная приносить дополнительный комиссионный доход – это:

- A новая банковская услуга;
- B новый банковский продукт;
- C новая банковская операция;
- D новация.

1.4. Основными причинами возникновения новых банковских продуктов и услуг являются:

- A реформирование банковской системы;
- B повышение устойчивости банковской системы;
- C банковская конкуренция;
- D развитие платежной системы.

1.5. По экономическому содержанию банковские инновации подразделяются на:

- A технические;
- B технологические;
- C экономические;
- D социальные.

1.6. К продуктовым инновациям относятся:

- A электронные переводы денежных средств;
- B банковские карты;
- C форфейтинговые операции;
- D ведение банковских операций на дому.

1.7. В отечественной банковской практике выделяют следующие виды банковских инноваций:

- A управление денежной наличностью;
- B инвестиции в недвижимость;

С счета НАУ;

Д операции с драгоценными металлами.

1.8. В мировой банковской практике выделяют следующие виды банковских инноваций:

А счета НАУ;

В операции с пластиковыми картами;

С операции с драгоценными металлами;

Д выдача поручительств.

1.9. Электронный банкинг включает в себя такие направления:

А эмиссию денег;

В кассовое обслуживание;

С инкассацию денежной наличности;

Д электронные платежи и расчеты.

1.10. Применение электронной цифровой подписи при проведении электронных безналичных расчетов предписывается:

А внутренней инструкцией коммерческого банка;

В распоряжением правительства;

С федеральным законом;

Д указом президента.

1.11. Под розничными электронными банковскими услугами необходимо понимать:

А управление финансами посредством системы «Банк-Клиент»;

В выпуск и обслуживание банковских пластиковых карт;

С предоставление услуг по межбанковским электронным расчетам;

Д процессинговые услуги.

1.12. Доступ клиента к счету с помощью персонального компьютера, посредством прямого модемного соединения с банковской сетью - это:

А РС-банкинг;

В WAP-банкинг;

С Интернет-банкинг;

Д телебанкинг.

1.13. Какая из операций не может быть произведена посредством SMS-банкинга:

А получение выписки по картсчету;

В оплата услуг мобильной связи;

С пополнение картсчета наличными деньгами;

Д получение рекламно-справочной информации.

1.14. Для получения банковских услуг посредством телебанкинга необходимо иметь следующее оборудование:

А персональный компьютер;

В телефон;

С электронный терминал;

Д димпринтер.

1.15. Стоимость платежных услуг для клиента при использовании электронного банкинга:

- А возрастает многократно;
- В остается неизменной;
- С возрастает незначительно;
- Д снижается.

1.16. В унифицированный пакет услуг электронного банкинга не входит:

- А дистанционное проведение платежей;
- В выдача потребительского кредита;
- С получение информации о проведенных операциях;
- Д конверсионные операции.

1.17. К видам дистанционного банковского обслуживания относится:

- А телефонный бандинг;
- В пластиковые карты;
- С операции с драгоценными металлами;
- Д форфейтинг.

1.18. Система «Банк-Клиент» включает следующие функциональные подсистемы:

- А подсистему информационного обмена;
- В терминалы;
- С банкоматы;
- Д процессинговый центр.

1.19. Система «Банк-Клиент» выполняет следующие функции:

- А платежные;
- В универсальные;
- С консультационные;
- Д специализированные.

1.20. Ведение банковских операций посредством Интернет-банкинга позволяет:

- А зачислять наличные на счет;
- В производить покупку-продажу наличной иностранной валюты;
- С производить покупку-продажу безналичной иностранной валюты;
- Д изменять параметры счета.

1.21. К этапу предварительной работы по предоставлению кредита относится:

- А оценка кредитоспособности заёмщиков;
- В технологическая процедура выдачи кредита;
- С контроль за правильным оформлением кредита;
- Д управление кредитным портфелем.

1.22. По степени риска кредиты подразделяются на:

- А стандартные и нестандартные;
- В целевые и гарантированные;



- С внутренние и внешние;
- Д краткосрочные и долгосрочные.

1.23. В российской банковской практике в основном используются ... кредитные линии.

- А рамочные и специализированные;
- В возобновляемые и невозобновляемые;
- С общие и текущие;
- Д сезонные и долгосрочные.

1.24. Одним из возможных методов оценки репутации заёмщика является:

- А симулирование;
- В рентинг;
- С скоринг;
- Д дандеррайтинг.

1.25. Формой ограничения в предоставлении кредита по возобновляемой кредитной линии является:

- А лимит выдачи;
- В лимит задолженности;
- С лимит кредитования;
- Д выходной лимит.

1.26. ... – это форма ссудного счёта, используемая в настоящее время в российской банковской практике.

- А специальный ссудный счёт;
- В контокоррентный счёт;
- С онкольный счёт;
- Д простой ссудный счёт.

1.27. Кредит по овердрафту погашается:

- А по окончании срока действия кредитного договора;
- В ежедневно за счет остатка средств на расчётном счёте заёмщика;
- С один раз в неделю;
- Д периодически, в согласованные с банком сроки.

1.28. Бланковые ссуды обеспечиваются:

- А гарантией;
- В поручительством;
- С цессией;
- Д только кредитным договором.

1.29. Объектом сделки банковского кредита является процесс передачи в ссуду:

- А денежных средств;
- В недвижимости;
- С драгоценных металлов;
- Д товарно-материальных ценностей.

1.30. ... банковские ссуды используются, как правило, для инвестиционных целей.

- А краткосрочные;

- В среднесрочные;
- С долгосрочные;
- Д бессрочные.

1.31. К числу внутрибанковских факторов, определяющих кредитную политику коммерческого банка, относят:

- А способности и опыт персонала;
- В клиентскую базу;
- С наличие банков-конкурентов;
- Д денежно-кредитную политику Банка России.

1.32. ... банковские ссуды подлежат возврату в фиксированный срок после поступления официального уведомления от кредитора.

- А бланковые;
- В онкольные;
- С обеспеченные;
- Д гарантированные.

1.33. Овердрафт представляет собой:

- А срочный разовый кредит;
- В платёжный кредит;
- С бланковый кредит;
- Д кредит до востребования в оборотные средства.

1.34. Одним из методов управления кредитным риском является ... портфеля активов.

- А дестабилизация;
- В уменьшение;
- С увеличение;
- Д диверсификация.

1.35. Укажите, что может служить источником погашения кредита при проектном финансировании без права регресса:

- А денежные потоки после завершения инвестиционного проекта;
- В выручка от реализации залога;
- С денежные потоки от производственно-хозяйственной деятельности предприятия-заемщика.

1.36. Способ кредитования проектов, при котором возврат денежных средств осуществляется только за счет денежного потока после завершения проекта, называется:

- А инвестиционное кредитование;
- В проектное финансирование;
- С ипотечное кредитование.

1.37. Основными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются:

- А облигации;
- В акции;
- С векселя;
- Д сертификаты.

1.38. К этапам форфейтинговой сделки относится:

- А предоставление заявки;
- В заключение договора;
- С оценка кредитоспособности;
- Д контроль за совершением сделки.

1.39. Форфетируемые векселя могут быть номинированы:

- А только в рублях;
- В только в долларах США;
- С только в ЕВРО;
- Д в любой валюте.

1.40. Затраты экспортера по форфейтинговой сделке состоят из:

- А ставки дисконта;
- В платы за кредит;
- С платы за управление;
- Д платы за обслуживание.

1.41. Депозит - это:

- А денежные средства физических лиц;
- В денежные средства юридических лиц;
- С сберегательные сертификаты, векселя и облигации;
- Д вклады юридических и физических лиц.

1.42. Привлеченные средства в структуре банковских ресурсов составляют:

- А до 30%;
- В до 80%;
- С до 20%;
- Д до 50%.

1.43. Коммерческим банкам одновременный выпуск акций и облигаций:

- А разрешается только с согласия Банка России;
- В разрешается только после пяти лет работы;
- С не разрешается;
- Д разрешается только после одного года работы.

1.44. Коммерческие банки могут эмитировать ... сертификаты.

- А только депозитные;
- В депозитные и сберегательные;
- С только сберегательные;
- Д только необращающиеся.

1.45. Банковские векселя могут быть:

- А процентными и дисконтными;
- В именными и на предъявителя;
- С конвертируемыми в другие ценные бумаги;
- Д домицилированными.

1.46. В качестве привлеченных средств коммерческого банка выступает:

- А межбанковский кредит;
- В эмиссионный доход банка;

С нераспределённая прибыль;

Д уставный капитал.

1.47. Вклады физических лиц могут привлекаться банками, которые:

А имеют специальную лицензию Банка России;

В проработали на рынке не менее трех лет;

С имеют разрешение от Правительства РФ;

Д имеют более пяти филиалов.

1.48. Депозитные сертификаты российских коммерческих банков выпускаются:

А как в российской, так и в иностранной валюте;

В только в долларах США;

С только в рублях;

Д только в евро.

1.49. Сберегательный сертификат не может быть:

А на предъявителя;

В срочным;

С бессрочным;

Д именованным.

1.50. К обязательным реквизитам сберегательного сертификата не относится:

А подпись уполномоченного из Банка России;

В размер вклада, оформленного сертификатом;

С фамилия, имя и отчество вкладчика;

Д дата внесения вклада.

1.51. Условия выпуска и обращения сертификатов банк должен зарегистрировать в:

А региональной депозитарии;

В Министерстве финансов РФ;

С Территориальном учреждении Банка России;

Д РКЦ, осуществляющем его обслуживание.

1.52. Банковская ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада и право вкладчика на получение определённого дохода по истечении оговоренного срока, именуется:

А сертификатом;

В векселем;

С облигацией;

Д акцией.

1.53. Размещение средств физическим лицом в коммерческом банке может быть оформлено:

А только сберегательной книжкой;

В только двусторонним договором в письменной форме;

С сберегательной книжкой и договором банковского вклада;

Д договором залога.

1.54. ... операции – это операции по привлечению средств банками с целью формирования их ресурсной базы.

- А активные;
- В пассивные;
- С комиссионно-посреднические;
- Д трастовые.

1.55. Условия выпуска и обращения сертификатов коммерческие банки устанавливают:

- А самостоятельно;
- В по прямому распоряжению Банка России;
- С исходя из договоренностей с другими коммерческими банками;
- Д исходя из договоренностей с региональным депозитарием.

1.56. Распоряжение денежными средствами в пределах расходного лимита, установленного коммерческим банком, предусматривает:

- А клубная карта;
- В кредитная карта;
- С дебетовая карта;
- Д скретч-карта.

1.57. Банковская пластиковая карта, как финансовый инструмент, может предоставлять держателю следующие услуги:

- А трастовые;
- В консультационные;
- С инкассаторские;
- Д сберегательные.

1.58. Деятельность коммерческого банка по выпуску банковских пластиковых карт – это:

- А процессинг;
- В эмиссия;
- С эквайринг;
- Д авторизация.

1.59. Микропроцессорные карты подразделяются на:

- А карты оптической памяти;
- В смарт-карты;
- С магнитные карты;
- Д скретч-карты.

1.60. Расходование денежных средств в размере предоставленной коммерческим банком кредитной линии, предусматривает:

- А кредитная карта;
- В дебетовая карта;
- С предоплаченная карта;
- Д предоплаченная карта.

1.61. Созданию национальных резервных фондов способствовали следующие факторы:

- А стагнация экономик развивающихся стран;
- В дефицит бюджета;

С формирование профицитных бюджетов развивающихся стран;

D все выше перечисленное.

1.62. Термин «секьюритизация финансовых рынков» означает:

A повышение роли центральных банков в финансовой системе;

B усиление роли ценных бумаг на финансовых рынках;

C создание резервных фондов в развивающихся странах;

D безопасность финансовых рынков.

1.63. Финансирование путем трансформации неликвидных финансовых активов в ценные бумаги – это:

A секьюритизация финансовых рынков;

B секьюритизация финансовых активов;

C секьюритизация денежного рынка;

D секьюритизация банковских депозитов.

1.64. Какой метод выплаты процентов по банковскому кредиту для заемщика является наиболее выгодным:

A ежемесячно;

B ежеквартально;

C по полугодиям;

D один раз по истечении года.

1.65. Эффективная процентная ставка в теории финансов учитывает:

A частоту процентных выплат;

B эффект от досрочного погашения займа;

C процентную ставку за минусом инфляции;

D суммарную величину процентов с учетом комиссий банка.

1.66. Отметьте правильное утверждение:

A эффективная ставка всегда равна номинальной процентной ставке;

B эффективная ставка ниже номинальной процентной ставки;

C эффективная ставка может выше или ниже номинальной процентной ставки;

D эффективная ставка равна или выше номинальной процентной ставки.

1.67. Отметьте правильные утверждения относительно сделок по секьюритизации ипотечных кредитов (выберите несколько правильных ответов):

A процентные ставки по ипотечным кредитам, как правило, выше процентных ставок по ипотечным облигациям;

B ипотечные кредиты без первоначального взноса являются более рискованными, чем кредиты, по которым предусмотрен первоначальный взнос;

C процентные ставки по ипотечным кредитам категории Subprime ниже, чем по кредитам для первоклассных заемщиков;

D процентные ставки по ипотечным кредитам, как правило, ниже процентных ставок по ипотечным облигациям.

1.68. Пул активов у банка выкупает:

- A SPV;
- B траст;
- C рейтинговое агентство;
- D страховая компания.

1.69. Вероятность получения только отрицательного результата (потери) – это:

- A чистый риск;
- B спекулятивный риск.

1.70. Вероятность получения отрицательного или положительного результата – это:

- A спекулятивный риск;
- B чистый риск.

1.71. Виды доходности по акциям бывают (выберите несколько правильных ответов):

- A полная доходность;
- B дивидендная доходность;
- C купонная доходность;
- D рыночная доходность;
- E годовая доходность;
- F текущая доходность.

1.72. Мерой систематического риска является:

- A стандартное отклонение;
- B коэффициент вариации;
- C коэффициент бета;
- D дисперсия.

1.73. Технология паблик рилейшнз включает:

- A. Анализ, исследования и постановку задач;
- B. Разработку программы и сметы;
- C. Осуществление программы оценку результатов и доработку программы;
- D. Все вышеперечисленное

1.74. Стратегия Marketing Pull предполагает, что ...

A. инновации возникают в результате маркетинговых исследований и выявления потребностей рынка. Разработка и производство подстраиваются под рыночный спрос;

B. На фоне появления все большего количества фундаментальных исследований, прикладных разработок, а следовательно, инноваций и передовых технологий, предприятие использует оборонительную стратегию;

C. Нет верного ответа.

1.75. Если коэффициент бета по акции больше 1, то:

- A ценная бумага рискованнее, чем рыночный портфель;
- B ценная бумага менее волатильна, чем рыночный портфель;
- C ценная бумага и рыночный портфель обладают одинаковым уровнем риска.

1.76. Если коэффициент бета меньше 1, то:

А ценная бумага и рыночный портфель обладают одинаковым уровнем риска;

В ценная бумага рискованнее, чем рыночный портфель;

С ценная бумага менее волатильна, чем рыночный портфель.

1.77. Контекстная реклама – это ...

А. Текстовые объявления, которые показываются по запросам в поиске;

В. Графические объявления на сайтах партнерах поисковой системы;

С. Текстовые объявления, которые показываются по запросам в поиске и графические объявления на сайтах партнерах поисковой системы;

Д. Баннерные объявления на сайтах, места для которых вы выкупаете сами;

Е. Текстовые объявления, которые показываются по запросам в поиске, графические объявления на сайтах партнерах поисковой системы, баннерные объявления на сайтах, места для которых вы выкупаете сами.

1.78. К какой концепции маркетинга относится проектирование и производство наиболее подходящего для потребителя продукта?

А. Agile-маркетинг;

В. Цифровой маркетинг;

С. Customization;

Д. Sharing

1.79. С целью увеличения уставного капитала компания производит:

А выпуск облигаций;

В выпуск векселей;

С привлечение банковского кредита;

Д эмиссию акций.

1.80. Компания, которая осуществляет выпуск облигаций, является:

А заемщиком;

В инвестором;

С эмитентом;

Д кредитором.

1.81. Банковский маркетинг – это:

А система организации производства и сбыта товаров, направленная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей с целью извлечения прибыли за счёт увеличения сбыта;

В система организации сбыта товаров, направленная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей с учётом их индивидуальных особенностей и нацеленная на рост прибыли банка;

С система организации сбыта товаров, направленная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли, основанная на изучении рынка;

Д система организации производства и сбыта товаров, направленная на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли, основанная на изучении рынка.

1.82. Совокупность инструментов банковского маркетинга называется:

А маркетинговой философией;



- В маркетинговым управлением;
- С маркетинговыми коммуникациями;
- Д маркетинг-миксом.

1.83. Специфика банковского маркетинга в первую очередь заключается в специфике:

- А деятельности коммерческих банков;
- В нормативной базы банковской деятельности;
- С. Банковских продуктов и услуг.
- Д. Потребностей банковских клиентов.

1.84. Абстрактность банковских услуг выражается вих:

- А неосвязаемости и сложности для восприятия;
- Внесохраняемости;
- С неотделимости от источника;
- Д протяженности во времени.

1.85. Вторичность удовлетворяемых банковскими услугами потребностей выражается в том, что они:

А удовлетворяют потребности, следующие за физиологическими потребностями;

В не связаны с первичными потребностями;

С не удовлетворяют потребности человека напрямую, а выступают посредниками;

Д удовлетворяют не первичные, а производные от них финансовые потребности.

1.86. Основной отличительной чертой банковского продукта является то, что он:

А абстрактен;

В несохраняем;

С не удовлетворяет потребности непосредственно;

Д неотделим от источника.

1.87. Сосредоточение усилий банка на отдельной группе клиентов или сегменте рынка характерно для ... маркетинга.

А недифференцированного;

В дифференцированного;

С концентрированного;

Д «кустового».

1.88. Характерным признаком ... является ориентация на эмоции, чувства и подсознание потребителей.

А рекламы;

В работы с клиентами;

С эмпирического маркетинга;

Д социально-этического маркетинга.

1.89. В маркетинге концепция четырех «р» (пи) включает в себя сочетание четырех элементов:

А product (товар), price (цена, place (место, доведение товара до потребителя), promotion (продвижение товара);

В product (товар), price (цена, place (место, доведение товара до потребителя), publicrelations (связи с общественностью);

С product (товар), price (цена, positioning (позиционирование товара), promotion (продвижение товара);

Д product (товар), price (цена, place (место, доведение товара до потребителя), package (упаковка товара).

1.90. Задачей эмпирического маркетинга не является:

А воздействие на подсознание потребителя;

В изменение эмоционального настроения в отношении банковского продукта;

С влияние на холистический опыт потребителя;

Д максимальное повышение качества жизни.

1.91. Дифференцированные услуги преобладают в банковской сфере благодаря:

А договорному характеру взаимоотношений банков с клиентами;

В универсализации банковской деятельности;

С абстрактности банковского продукта;

Д требованиям риск-менеджмента.

1.92. Если банковская услуга может быть заменена другой услугой или продуктом, то это означает, что на рынке имеются:

А конкуренты;

В продукты-субституты;

С незанятые рыночные ниши;

Д потенциальные клиенты.

1.93. К входным барьерам в банковской отрасли не относится:

А потребность в значительном капитале;

В дифференциация банковского продукта;

С лицензионное ограничение;

Д технологически сложное производство банковских продуктов.

1.94. Понятие банковского продукта отличается от понятия банковской услуги тем, что оно:

А более узкое;

В более конкретное и отражает наличие конкретных качественных и количественных характеристик;

С более современное;

Д отражает специфику банковской деятельности.

1.95. Понятие банковской операции отражает совокупность:

А технических и технологических процедур, сопровождающих создание и реализацию банковского продукта;

В норм банковской деятельности в отношении реализации конкретных услуг;

С действий банка при создании и реализации банковской услуги;

Д регламентированной последовательности действий при создании и реализации банковского продукта.

1.96. Возникновение на рынке новых банковских продуктов в

первую очередь обусловлено:

А требованиями Банка России;

В изменениями в законодательстве;

С возможностями банка;

Д изменением спроса и ожиданий потребителей.

1.97. Одним из входных барьеров на рынок банковских продуктов является:

А лицензирование банковской деятельности;

В наличие высоких требований к качеству банковских продуктов;

С необходимость открытия на определённой территории представительства или филиала банка;

Д наличие множества конкурентов.

1.98. Рынок банковских продуктов практически не имеет конкурентов – небанковских организаций по группе:

А расчетно-кассового обслуживания;

В кредитных продуктов;

С трастовых услуг;

Д пластиковых продуктов.

1.99. Высокая дифференциация предлагаемых на рынке услуг приводит к:

А снижению конкуренции между производителями;

В повышению конкуренции между клиентами;

С снижению лояльности банковских клиентов;

Д появлению монополизма.

1.100. Банковская конкуренция – это соперничество между:

А коммерческими банками;

В потребителями банковских услуг;

С коммерческими банками, небанковскими финансово-кредитными институтами и нефинансовыми организациями;

Д коммерческими банками, их поставщиками, потребителями, потенциальными конкурентами и производителями товаров-субститутов

2 Вопросы в открытой форме.

2.1. Банковский менеджмент – это ...

2.2. Стратегия банка – это ...

2.3. Банковский маркетинг – это ...

2.4. Маркетинговая стратегия – это ...

2.5. Конкурентоспособность коммерческого банка – это ...

2.6. Секьюритизация финансовых рынков – это ...

2.7. Интернет-банкинг – это ...

2.8. Финансовые инновации – это ...

2.9. Управление банковскими инновациями – это ...

2.10. Финансовый инжиниринг – это

### 3 Вопросы на установление соответствия.

3.1. Установите соответствие обозначенных характеристик существенным особенностям кредитоспособности и платежеспособности.

Показатели	Характеристика
1.Кредитоспособность 2.Платежеспособность	А. Погашение долговых обязательств перед поставщиками В. Погашение долговых обязательств перед банком С. Погашение долговых обязательств перед поставщиками, банком и другими кредиторами

3.2.Установите соответствие обозначенных характеристик конкретным формам безналичных расчётов.

Форма безналичных расчётов	Характеристика
1. Платёжные поручения 2. Аккредитивы 3. Инкассо 4. Клиринг 5. Чеки	А. Именные, предъявительские, ордерные В. Получение кредита из централизованного резерва Центрального банка РФ С. Открытие корреспондентских отношений с банками-корреспондентами D. Осуществление банком-эмитентом действий по получению от плательщика платежа Е. Наиболее распространённая форма безналичных расчётов в России F. Предварительное депонирование плательщиком средств на счёте для оплаты продукции G. Перечисление сальдо встречных требований

3.3. Установите соответствие между обозначенными категориями лиц и формами обеспечения возвратности кредита, которые они могут предоставить.

Форма обеспечения возвратности кредита	Категория лиц
1. Гарантия 2. Поручительство	А. Физические В. Юридические С. Физические и юридические

### 3.4. Установите соответствие видов маркетинга состоянию спроса на банковские продукты

Состояние спроса на банковские продукты	Вид маркетинга
1. Отрицательный 2. Нулевой 3. Непостоянный 4. Уменьшающийся 5. Латентный 6. Полный 7. Сверхспрос	А. Ремаркетинг В. Развивающий С. Демаркетинг D. Поддерживающий Е. Стимулирующий F. Конверсионный G. Синхронмаркетинг H. Противодействующий

**Шкала оценивания результатов тестирования:** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале следующим образом (привести одну из двух нижеследующих таблиц):

#### Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

Сумма баллов по 100-балльной шкале	Оценка по дихотомической шкале
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

#### **Критерии оценивания результатов тестирования:**

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – **2 балла**, не выполнено – **0 баллов**.

## **2.2 КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ** (производственные (или ситуационные) задачи и (или) кейс-задачи)

### *Компетентностно-ориентированная задача №1*

Акция обладает доходностью 20% со стандартным отклонением равным 10, а безрисковая доходность составляет 7%. Вычислите коэффициент Шарпа (ответ округлите до десятых).

### *Компетентностно-ориентированная задача №2*

Инвестор приобрел миноритарный пакет акций при цене 60 руб. за акцию, через 240 дней продал весь пакет при цене 75 руб. за акцию, получив за время владения акциями дивиденды в размере 3-х руб. на каждую акцию. Рассчитайте годовую доходность акции из расчета 365 дней в году.

### *Компетентностно-ориентированная задача №3*

Цифровизация банковского пространства позволила увеличить скорость обращения денег в Спарте на 5%. Рост производства обусловил возрастание объема продаж в 1,2 раза. Предложение денег не изменилось. Как и во сколько % изменилась средняя цена товаров и услуг?

### *Компетентностно-ориентированная задача №4*

Физическому лицу выдан потребительский кредит на сумму 200000 руб. Процентная ставка по кредитному договору 10%. Комиссия за обслуживание кредитной карты в год 600 руб., комиссия за обслуживание карты – 0,1% в месяц от суммы кредита. Кредит был возвращен через 6 месяцев. Рассчитать полную стоимость кредита (ПСК).

### *Компетентностно-ориентированная задача №5*

Организация компьютерной связи между банками позволила увеличить скорость обращения денег на 5%. Рост производства обусловил возрастание объема продаж в 1,2 раза. Предложение денег не изменилось. Как и во сколько % изменилась средняя цена товаров и услуг?

### *Компетентностно-ориентированная задача №6*

Допустим, что ЦБ РФ требует от коммерческих банков держать 15 руб. в резерве на каждые 100 руб. их привлеченных средств. Население на каждые 100 руб. вкладов на счетах в коммерческих банках держит на руках 30 руб. наличными. ЦБ РФ покупает у населения государственные ценные бумаги на сумму 500 млн. руб. Чему равен денежный мультипликатор?

Каков будет конечный эффект операции Центрального банка на открытом рынке (в млрд. руб.)?

### *Компетентностно-ориентированная задача №7*

Акция обладает доходностью 30% со стандартным отклонением равным 20, а безрисковая доходность составляет 8%. Вычислите коэффициент Шарпа (ответ округлите до десятых).

*Производственная задача №7*

Величина денежного мультипликатора 2,6, норматив обязательных резервов 0,2. Как изменилось отношение наличность/депозиты, если мультипликатор увеличился до 3?

*Компетентностно-ориентированная задача №8*

Какая сумма предпочтительнее при ставке 7 % - 1 000 руб. сегодня или 2 000 руб. через 6 лет.

*Компетентностно-ориентированная задача №9*

Во что превратилась бы через 4 года сумма в 1000 рублей, если бы банк начисляла ежегодно 10%?

*Компетентностно-ориентированная задача №10*

Сравните долю населения, не охваченного банковскими услугами и слабо взаимодействующего с денежной системой в развитых странах (таблица 1). Оцените перспективы развития национальной системы в рамках расширения карточного обслуживания населения.

Таблица 1 - Доля населения, не охваченного банковскими услугами

Страна	Доля населения, %
Германия	2
Великобритания	9
Турция	60
Бразилия	50
Россия	40

*Компетентностно-ориентированная задача №11*

Депозитный сертификат номинальной стоимостью 10000 рублей продан сроком на 60 дней. Процентная ставка составляла в период хранения 20% годовых. Определить доход поддепозитному сертификату. Если представители юридического лица предъявили его к оплате всрок, указанный на депозитном сертификате. При расчете дохода учитывать, что доход поддепозитному сертификату облагается налогом у источника выплаты (т. е. банка по ставке 15%).

*Компетентностно-ориентированная задача №12*

Клиент внес депозит в сумме 1000 тыс. рублей под 7,5 % годовых сроком на 12 месяцев. Требуется определить сумму денег, которую клиент получит в банке через 12 месяцев.

*Компетентностно-ориентированная задача №13*

Банк принимает депозиты на полгода по ставке 10% годовых. Определите проценты, выплаченные банком на вклад 500000 рублей.

*Компетентностно-ориентированная задача №14*

Клиенту выдан кредит в размере 400 тысяч рублей на 4 месяца под 25% годовых. Фактически ссуда погашена на 10 дней раньше. Рассчитать сумму процентов на весь период пользования ссудой и сумму процентов за время фактического пользования.

*Компетентностно-ориентированная задача №15*

Клиенту выдан кредит в размере 500 тысяч рублей на 3 месяца под 29% годовых. Фактически ссуда погашена на 14 дней раньше. Рассчитать сумму процентов на весь период пользования ссудой и сумму процентов за время фактического пользования.

*Компетентностно-ориентированная задача №16*

200тыс. руб. выдается на 3,5 года. Ставка процентов за 1 год равна 20%, а за каждое последующее полугодие она увеличивается на 1%. Определить множитель наращенную сумму.

*Компетентностно-ориентированная задача №17*

400тыс. руб. выдается на 4 года. Ставка процентов за 1 год равна 17%, а за каждое последующее полугодие она увеличивается на 1%. Определить множитель наращенную сумму.

*Компетентностно-ориентированная задача №18*

Форфейтор купил у клиента партию из четырех векселей, каждый из которых имеет номинал 250 тыс. долларов. Платеж по векселям производится два раза в год, т. е. через каждые 180 дней. При этом форфейтор предоставляет клиенту три льготных дня для расчета. Учетная ставка по векселям – 5% годовых. Рассчитайте величину дисконта и сумму платежа форфейтора клиенту за векселя, приобретенные у него, используя процентные номера.

*Компетентностно-ориентированная задача №19*

Форфейтор купил у клиента партию из четырех векселей, каждый из которых имеет номинал 5000 долларов. Платеж по векселям производится два раза в год, т. е. через каждые 180 дней. При этом форфейтор предоставляет клиенту 3 льготных дня для расчета. Учетная ставка по векселям – 7% годовых. Рассчитайте величину дисконта и сумму платежа форфейтора клиенту за векселя, приобретенные у него, используя формулу дисконта.



*Компетентностно-ориентированная задача №20*

Сравните банковские системы России и Японии, учитывая исторические и современные аспекты цифрового развития в научных публикациях журналов, на сайтах в Интернете.

*Компетентностно-ориентированная задача №21*

Сравните роль банков и других (небанковских) кредитных организаций в странах Европы и США, выделите группы банков по их взаимоотношениям с центральным банком. Оцените степень цифровизации банковского пространства в исследуемых странах, используя официальную статистическую отчетность.

*Компетентностно-ориентированная задача №22*

Определите кредитоспособность ссудозаемщика с помощью основных финансовых

коэффициентов, на основании следующих показателей отчетности:

- собственный капитал – 2983,9 млн. руб.
- итог баланса – 3227,5 млн. руб.
- дебиторская задолженность – 182,7 млн. руб.
- запасы и затраты -1897,1 млн. руб.
- денежные средства – 341,1млн. руб.
- краткосрочные финансовые вложения – 1113,6 млн. руб.
- краткосрочные обязательства – 1500,0 млн. руб.

*Компетентностно-ориентированная задача №23*

Чистая прибыль после уплаты налогов равна 150 000 руб., а число обыкновенных акций равно 6000. Определите прибыль на акцию.

*Компетентностно-ориентированная задача №24*

Процентный доход банка равен 1,5 млрд. руб., процентные расходы – 1,3 млрд. руб. средний размер активов банка составил 8 млрд. руб. определите чистую процентную маржу.

*Компетентностно-ориентированная задача №25*

На основе данных таблицы 1 проанализируйте динамику и структуру операций, совершенных с использованием пластиковых карт. Сделайте соответствующие выводы. Как процесс цифровизации оказывает влияние на безналичный оборот страны?

Таблица 1 – Динамика и структура операций, совершенных физическими и юридическими лицами с использованием пластиковых карт, эмитированных кредитными организациями

Наименование показателя	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022	2021 год к 2019 году	
				(+;-)	%
Физические лица					

Общий объем операций, совершенных физическими лицами с помощью карт, млрд. руб., в том числе	89 107,4	102 792,5	129 133,8		
- по получению наличных денег	27 241,8	26 791,6	28 010,7		
удельный вес, %					
- по оплате товаров, работ, услуг	26 253,0	31 193,4	41 367,1		
удельный вес, %					
- по прочим операциям	35 612,6	44 807,5	59 756,0		
удельный вес, %					
<b>Юридические лица</b>					
Общий объем операций, совершенных юридическими лицами с помощью карт, млрд. руб., в том числе	3 477,7	3 904,8	5 732,5		
- по получению наличных денег	1 604,7	1 624,7	1 802,7		
удельный вес, %					
- по оплате товаров, работ, услуг	1 852,6	2 180,7	3 710,0		
удельный вес, %					
- по прочим операциям	20,4	99,4	219,5		
удельный вес, %					

*Компетентностно-ориентированная задача №26*

Определите кредитоспособность заемщика с помощью основных финансовых

коэффициентов, на основании следующих показателей отчетности

- собственный капитал – 4875,5 млн руб.
- итог баланса – 6974,8 млн руб.
- дебиторская задолженность – 136,5 млн руб.
- запасы и затраты – 2375,2 млн руб.
- денежные средства - 146,8 млн руб.
- краткосрочные финансовые вложения – 1354,3 млн руб.
- краткосрочные обязательства – 2856,3 млн руб.

*Компетентностно-ориентированная задача №27*

Существует два варианта накопления средств по схеме аннуитета постнумерандо, согласно которой поступление денежных средств производится в конце соответствующего временного интервала.

Вариант 1: в банк каждые полгода вносится вклад 500 дол.при условии, что банк начисляет 8% годовых. Проценты начисляются каждые полгода.

Вариант 2: в банк ежегодно вносится вклад в размере 1000 дол. под 9% годовых при ежегодном начислении процентов.

Определите:

А какая сумма будет на счете через 12 лет при реализации каждого варианта;

В какой вариант предпочтительнее;

С изменится ли ваш выбор, если процентная ставка в варианте 2 будет снижена до 8,5%.

#### *Производственная задача №28*

Организация компьютерной связи между банками позволила увеличить скорость обращения денег на 5%. Рост производства обусловил возрастание объёма продаж в 1,2 раза. Предложение денег не изменилось. Как и во сколько % изменилась средняя цена товаров и услуг?

#### *Компетентностно-ориентированная задача №29*

Клиент получил кредит сроком на три месяца в 6 млн. руб. Сумма возврата кредита 7,5 млн. руб. Определите процентную ставку банка.

#### *Компетентностно-ориентированная задача №30*

При прогнозировании ликвидности финансовый менеджер обнаружил, что в следующем месяце банк будет испытывать нехватку высоколиквидных активов для осуществления текущих платежей клиентов в сумме 5 миллиона рублей, сроком 60 дней. Следовательно, банку необходимо восполнить этот недостаток дополнительным привлечением. Возможно привлечение ресурса в следующих вариантах:

1) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 70 дней по ставке 20% годовых;

2) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 60 дней по ставке 25% годовых. Но кредитор не уверен, что у него не возникнет необходимости в средствах раньше срока договора, что будет закреплено в условиях договора;

3) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 20 дней по ставке 15% годовых и возможность по окончании срока договора привлечь межбанковский займ в сумме 5 млн. на срок 40 дней по ставке 10% годовых.

4) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 30 дней по ставке 13% годовых и возможность по окончании срока договора продлить договор на срок 40 дней по ставке 19% годовых.

5) привлечение срочного депозита в сумме 5 млн. рублей на срок 35 дней по ставке 12% годовых и возможность по окончании срока договора продлить его при ставке 17% на срок 25 дней.

Проанализировать каждый вариант и принять решение.

### *Компетентностно-ориентированная задача №31*

Шведская компания BehavioSec разработала технологию онлайн-идентификации для мобильных устройств. Подтверждение личности основано на поведенческой биометрике. Программное обеспечение от BehavioSec, встроенное в мобильное приложение, распознает пользователя по его «цифровым отпечаткам»: силе нажатия на клавиши, ритму и скорости набора текста др. Как и отпечатки пальцев эти характеристики уникальны для каждого человека. Теперь даже если кто-то подсмотрел пароль входа в приложение и смог украсть смартфон, войти в приложение не получится – система «поймет», что это другой пользователь.

Скандинавские банки, включая DanskeBank, убедились в надежности системы BehavioSec, и теперь каждый пользователь мобильного приложения интернет-банкинга в Швеции, Норвегии и Дании работает с BehavioSec в дополнение к стандартной системе логин/пароль.

Задание: оцените перспективы использования этой инновации на российском рынке.

### *Компетентностно-ориентированная задача №32*

Сгенерируйте несколько идей для интернет-бизнеса (3 или более), выберите из них наиболее перспективную и обоснуйте ее, оценив доступный рынок, опираясь на открытые источники информации.

В соответствии со своей идеей бизнеса (продукта или услуги) определите каких данных недостает для принятия решения по продукту, объему реализации и его цене; какие данные возможно получить путем интернет-опроса потенциальных потребителей товара.

Далее составьте анкету для опроса потенциальных потребителей с помощью GoogleForms (ссылка ниже). Определите круг потенциальных потребителей и возможность привлечения их к участию в опросе. Проведите опрос нескольких потенциальных покупателей (достаточно 5–7 анкет).

Оформите результат (сформулированная идея и оценка рынка в виде документа MS Word или презентации MS PowerPoint. А также представить анкету и результаты опроса в виде ссылки на GoogleForms.

Для выполнения задания можно использовать следующие открытые материалы:

- 1 Google Forms – <http://www.google.com/intl/ru/forms/about/>
- 2 Примеры и шаблоны анкет на <http://www.createsurvey.ru/demo.htm>
- 3 Шаблоны на <http://powerbranding.ru/shablony/>

### *Компетентностно-ориентированная задача №33*

Проблема. Мошенники изобрели массу способов изъятия денег с чужой банковской карты. Как в современных условиях максимально обезопасить свои средства?

Задание: составьте десять правил безопасной работы клиента с пластиковыми картами.

Вопросы для обсуждения:

- 1) что такое скимминг?
- 2) какие страны являются наиболее опасными в отношении скимминга?
- 3) как мошенники похищают деньги с карт через банкоматы?
- 4) какие способы мошенники предпочитают в России, а какие в Западной Европе?
- 5) что должна содержать выписка, которую банк обязан предоставлять владельцу банковской карты?
- 6) как оформить претензию при похищении денег с пластиковой карты?
- 7) что нужно делать, если карту украли?

#### *Компетентностно-ориентированная задача №34*

Банку в соответствии со стратегическим планом развития, одобренным Советом директоров, предстоит в следующем году обеспечить прирост собственного капитала в размере не менее 10%.

На заседании Правления банка между руководящими менеджерами выявились разногласия по поводу источников наращивания капитала.

Иван Сергеевич, заместитель Председателя Правления банка, предлагает изучить целесообразность использования внешних источников: т.е. дополнительной эмиссии обыкновенных акций или субординированных долговых обязательств (облигаций).

Петр Васильевич, начальник финансового управления, настаивает на рассмотрении вопроса о возможности первоочередного использования внутренних источников финансирования прироста собственного капитала банка, т.е. прибыли. Он приводит аргументы, что этот способ является более дешевым и безопасным для действующих акционеров (в виде угрозы потери контроля).

Одно из возражений Ивана Сергеевича сводится к тому, что в случае финансирования прироста капитала за счет прибыли, скорее всего, придется пойти на сокращение уровня выплачиваемых акционерам дивидендов.

Петр Васильевич предлагает провести соответствующие расчеты, используя следующие исходные данные.

Прибыльность капитала (ЧП/К) в текущем году составляла 15%. В будущем году может быть обеспечена в размере 20%. Уровень дивидендов предлагается сохранить в размере 40%, следовательно, доля удерживаемой прибыли составит 60%.

Какой при этих условиях может быть обеспечен уровень коэффициента внутреннего роста капитала? Достаточен ли он для выполнения стратегического плана? Петр Васильевич дает на этот вопрос положительный ответ.

Задание:

1 Попробуйте с помощью расчетов обосновать позицию Петра Васильевича, укажите ее сильные и слабые стороны?

2 Подумайте, за счет каких факторов может быть обеспечен в будущем

году рост показателя ЧП/К на 5%?

3 Решите, как быстро должны расти активы банка, чтобы текущее достигнутое соотношение капитала и его активов было сохранено?

4 Каковы могут быть комбинации ЧП/К и доли удержания, чтобы обеспечить запланированный уровень внутреннего роста капитала? Укажите несколько вариантов.

### *Компетентностно-ориентированная задача №35*

Банк 24.ру решил официально отметить Международный день объятий. Сотрудники банка обнимают всех клиентов, пришедших в отделение.

Промсвязьбанк презентовал первое отделение нового формата для физических лиц в концепции «Семейный офис». Предполагается, что новый офис станет центром притяжения для клиентов банка, проживающих в районе станции метро Октябрьское поле в Москве.

Здесь посетителям не только предложат чашечку кофе, но и найдут, чем занять детей, пока родители получают консультации или оформляют кредиты.

Кредитный союз Summit решил визуализировать мечты своих клиентов, оформив отделение соответствующими декорациями.

Посетитель InspirationBranch в Фитчбурге (штат Висконсин) может выбрать любой уголок, вдохновляющий его на достижение своих целей, и переместиться на отдых, в университет или в уютный дом.

Также в помещении воспроизведена историческая улица в Англии, Пизанская башня, секция авиалайнера в натуральную величину с реальными дверями и креслами из самолета, пляж с шезлонгами, зонтиком и парусником. В отделении нет традиционных стоек для кассиров и операционистов. Клиент может пообщаться с операционистом в обстановке английского паба или в кабине пилота самолета. Детей во время переговоров можно занять авиасимулятором.

Проанализируйте данные способы привлечения потребителей.

Предложите собственные варианты.

**Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:** в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале следующим образом (привести одну из двух нижеследующих таблиц):

Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

Сумма баллов по 100-балльной шкале	Оценка по дихотомической шкале
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

***Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:***

**6-5 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа; при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

**4-3 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

**2-1 балла** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

**0 баллов** выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

## ***Инструкция по выполнению тестирования на промежуточной аттестации обучающихся***

Необходимо выполнить 16 заданий. На выполнение отводится \_\_\_\_\_ акад. час.

Задания выполняются на отдельном листе (бланке ответа), который сдается преподавателю на проверку. На отдельном листе (бланке ответа) запишите свои фамилию, имя, отчество и номер группы, затем приступайте к выполнению заданий. Укажите номер задания и рядом с ним:

- при выполнении заданий в закрытой форме запишите букву (буквы), которой (которыми) промаркированы правильные ответы;
- при выполнении задания в открытой форме запишите пропущенное слово, словосочетание, цифру или формулу;
- при выполнении задания на установление последовательности рядом с буквами, которыми промаркированы варианты ответов, поставьте цифры так, чтобы они показывали правильное расположение ответов;
- при выполнении задания на установление соответствия укажите соответствия между буквами и цифрами, располагая их парами.

При решении компетентностно-ориентированной задачи (задания) запишите развернутый ответ. Ответ записывайте аккуратно, разборчивым почерком. Количество предложений в ответе не ограничивается.

\*\*\*

Баллы, полученные Вами за выполнение заданий, суммируются. Каждый верный ответ оценивается следующим образом:

- задание в закрытой форме – 2 балла,
- задание в открытой форме – 2 балла,
- задание на установление последовательности – 2 балла;
- задание на установление соответствия – 2 балла,
- решение компетентностно-ориентированной задачи (задания) – 6 баллов.

Максимальное количество баллов на промежуточной аттестации – 36 (для обучающихся по очно-заочной и заочной формам обучения – 60).



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента  
Направление подготовки (специальность)  
38.04.03 Финансы и кредит  
Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль)  
«Современные банковские продукты  
и банковские технологии», 1 курс

Утверждено на заседании кафедры  
финансов и кредита  
от « » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
протокол № \_\_\_\_  
Зав.кафедрой \_\_\_\_\_ Т.С. Колмыкова

**Промежуточная аттестация (зачет)**  
**ВАРИАНТ № 1 для бланкового тестирования**

1 Правовая основа банковского менеджмента включает:

А. Законодательные акты, регламентирующие деятельность банков и нормативные документы Банка России;

В. Нормативные документы Банка России и внутрибанковские положения, инструкции и методики;

С. Законодательные акты, регламентирующие деятельность банков; нормативные документы Банка России; внутрибанковские положения, инструкции и методики.

2 Финансовые инновации – это ...

3 Установите последовательность этапов разработки стратегии:

А. Анализ рыночной ситуации и тенденций развития окружающей среды;

Б. Разработка детального плана реализации целей и способов достижения ожидаемого видения компании

С. Объективная оценка способностей компании и ресурсного обеспечения, выбор направлений развития и определение обоснованных долгосрочных целей;

Д. Поиск возможностей и идентификацию угроз.

4 Установите соответствие обозначенных групп банковских клиентов критериям их сегментации.

Критерий сегментации	Группа банковских клиентов
1. Характер индивидуальности	А. Консервативные, умеренные спекулянты и радикальные спекулянты
2. Склонность к риску	В. Податливые, агрессивные и независимые
3. Образ жизни	С. Высший класс, низший класс и средний класс Д. Консервативные, искушенные и колеблющиеся Е. Массовая клиентура и VIP-клиенты

5 Компания, которая осуществляет выпуск облигаций, является:

- А заемщиком;
- В инвестором;
- С эмитентом;
- Д кредитором

6 К задачам банковского менеджмента относится:

- А. Решение экономических и социальных проблем коллектива;
- В. Поиск новых возможностей банка, новых решений старых проблем;
- С. Обеспечение ликвидности банка;
- Д. Обеспечение прибыльности и рентабельности банка.

7. К видам дистанционного банковского обслуживания относится:

- А телефонный банкинг;
- В пластиковые карты;
- С операции с драгоценными металлами;
- Д форфейтинг.

8. Ведение банковских операций посредством Интернетбанкинга позволяет:

- А зачислять наличные на счет;
- В производить покупку-продажу наличной иностранной валюты;
- С производить покупку-продажу безналичной иностранной валюты;
- Д изменять параметры счета.

9. Финансирование путем трансформации неликвидных финансовых активов в ценные бумаги – это:

- А секьюритизация финансовых рынков;
- В секьюритизация финансовых активов;
- С секьюритизация денежного рынка;
- Д секьюритизация банковских депозитов.

10. Какой метод выплаты процентов по банковскому кредиту для заемщика является наиболее выгодным:

- А ежемесячно;
- В ежеквартально;
- С по полугодиям;
- Д один раз по истечении года.
- Д. Данных ежеквартальной консолидированной отчетности банков.

11. Депозит - это:

- А денежные средства физических лиц;
- В денежные средства юридических лиц;
- С сберегательные сертификаты, векселя и облигации;
- Д вклады юридических и физических лиц.

12. Коммерческим банкам одновременный выпуск акций и облигаций:

- А разрешается только с согласия Банка России;

В разрешается только после пяти лет работы;

С не разрешается;

Д разрешается только после одного года работы.

13. Основными причинами возникновения новых банковских продуктов и услуг являются:

А реформирование банковской системы;

В повышение устойчивости банковской системы;

С банковская конкуренция;

Д развитие платежной системы.

14. По экономическому содержанию банковские инновации подразделяются на:

А технические;

В технологические;

С экономические;

Д социальные.

15. Банковская ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада и право вкладчика на получение определённого дохода по истечении оговоренного срока, именуется:

А сертификатом;

В векселем;

С облигацией;

Д акцией.

16. Компетентностно-ориентированная задача (задание).

Цифровизация банковского пространства позволила увеличить скорость обращения денег в Спарте на 5%. Рост производства обусловил возрастание объёма продаж в 1,2 раза. Предложение денег не изменилось. Как и во сколько % изменилась средняя цена товаров и услуг?

Преподаватель

Третьякова И.Н.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ЮГО-ЗАПАДНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и менеджмента  
Направление подготовки (специальность)  
38.04.03 Экономика  
Учебный предмет, курс, дисциплина (модуль)  
«Современные банковские продукты  
и банковские технологии», 1 курс

Утверждено на заседании кафедры  
финансов и кредита  
от « » 20 г.  
протокол №       
Зав.кафедрой                      Т.С. Колмыкова

***Промежуточная аттестация (зачет)***  
**ВАРИАНТ №1**

Компьютерное тестирование.

1. Коммерческий банк - это:

А. Специфическая организация, которая производит продукт в виде денег и платёжных средств.

В. Коммерческая организация, производящая продукты сферы материального производства.

С. Организация, осуществляющая эмиссию наличных денег в условиях рыночной экономики.

Д. Коммерческая организация при Министерстве финансов РФ, хранилище золотовалютных резервов.

2. Под розничными электронными банковскими услугами необходимо понимать:

А управление финансами посредством системы «Банк-Клиент»;

В выпуск и обслуживание банковских пластиковых карт;

С предоставление услуг по межбанковским электронным расчетам;

Д процессинговые услуги.

3. Доступ клиента к счету с помощью персонального компьютера, посредством прямого модемного соединения с банковской сетью - это:

А РС-банкинг;

В WAP-банкинг;

С Интернет-банкинг;

Д телебанкинг.

4. Конкурентную позицию банка определяет:

А. Рейтинг банка.

В. Доля банка на рынке.

С. Наличие связей с крупным бизнесом.

Д. Масштаб деятельности.

5. В качестве привлечённых средств коммерческого банка выступает:

- А межбанковский кредит;
- В эмиссионный доход банка;
- С нераспределённая прибыль;
- Д уставный капитал.

6. Вклады физических лиц могут привлекаться банками, которые:

- А имеют специальную лицензию Банка России;
- В проработали на рынке не менее трех лет;
- С имеют разрешение от Правительства РФ;
- Д имеют более пяти филиалов.

7. К целям банковского менеджмента относится:

- А. Обеспечение ликвидности банка;
- В. Корректировка целей и задач банка по мере изменения рыночной среды;
- С. Минимизация рисков;
- Д. Поиск новых возможностей банка, новых решений старых проблем.

8. Специфика банковского маркетинга в первую очередь заключается в специфике:

- А. Деятельности банков.
- В. Нормативной базы банковской деятельности.
- С. Банковских продуктов и услуг.
- Д. Потребностей банковских клиентов.

9. К функциям банковского менеджмента относится:

- А. Координация целей, управляющих воздействий и действий всех элементов системы управления;
- В. Ориентация деятельности на рыночный спрос на услуги кредитной организаций;

- С. Учет нормативных требований Центрального банка РФ;
- Д. Управление кредитным портфелем коммерческого банка.

10. ... банковские ссуды подлежат возврату в фиксированный срок после поступления официального уведомления от кредитора.

- А бланковые;
- В онкольные;
- С обеспеченные;
- Д гарантированные.

11. Овердрафт представляет собой:

- А срочный разовый кредит;
- В платёжный кредит;
- С бланковый кредит;
- Д кредит до востребования в оборотные средства.

11. По экономическому содержанию нововведения в банковской сфере можно подразделить на:

- А. Управленческие и организационные;
- В. Технологические и продуктовые;
- С. Технические и информационные;

- D. Улучшающие и радикальные.
12. К задачам банковского менеджмента относится:
- A. Решение экономических и социальных проблем коллектива;
  - B. Поиск новых возможностей банка, новых решений старых проблем;
  - C. Обеспечение ликвидности банка;
  - D. Обеспечение прибыльности и рентабельности банка.
13. К входным барьерам в банковской отрасли не относится:
- A потребность в значительном капитале;
  - B дифференциация банковского продукта;
  - C лицензионное ограничение;
  - D технологически сложное производство банковских продуктов.
14. Понятие банковского продукта отличается от понятия банковской услуги тем, что оно:
- A более узкое;
  - B более конкретное и отражает наличие конкретных качественных и количественных характеристик;
  - C более современное;
  - D отражает специфику банковской деятельности.
15. Компания, которая осуществляет выпуск облигаций, является:
- A заемщиком;
  - B инвестором;
  - C эмитентом;
  - D кредитором
16. Компетентностно-ориентированная задача (задание).
- Физическому лицу выдан потребительский кредит на сумму 200000 руб. Процентная ставка по кредитному договору 10%. Комиссия за обслуживание кредитной карты в год 600 руб., комиссия за обслуживание карты – 0,1% в месяц от суммы кредита. Кредит был возвращен через 6 месяцев. Рассчитать полную стоимость кредита (ПСК).

Преподаватель

Третьякова И.Н.