

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования «Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А.»

Профессионально-педагогический колледж

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Профессионально-педагогического
колледжа СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Т.И. Кузнецова

«19» 2024 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.03 ОСВОЕНИЕ ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИХ ПРОФЕССИЙ
РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЕЙ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)
специальность
38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Рабочая программа рассмотрена
на заседании цикловой методической комиссии
Экономических специальностей
протокол № 14 от «19» июня 2024 г.
Председатель ЦМК _____ Т.Л. Ермак

Саратов 2024

Рабочая программа профессионального модуля разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.07 Банковское дело, утверждённого приказом Минпросвещения России от 14 ноября 2023 г. № 856.

Разработчик: Копченко Д.О., преподаватель первой категории ППК СГТУ имени Гагарина Ю.А.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ. 03 ОСВОЕНИЕ ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИХ ПРОФЕССИЙ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЕЙ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.07 Банковское дело в части освоения основного вида профессиональной деятельности Ведение расчетных операций

1.2. Место профессионального модуля в структуре ППССЗ:

Профессиональный модуль входит в профессиональный цикл ППССЗ.

1.3. Цели и требования к результатам освоения профессионального модуля

Изучение профессионального модуля направлено на освоение основного вида деятельности Ведение расчетных операций и соответствующих ему общих компетенций и профессиональных компетенций.

1.3.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 08	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.3.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	Освоение видов работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих
ПК 3.1	Проводить консультирование клиентов по основным банковским продуктам и услугам
ПК 3.2	Осуществлять продвижение банковских продуктов и услуг

1.3.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Владеть навыками	консультирования и продвижения банковских продуктов и услуг
Уметь	– собирать и использовать информацию с целью поиска потенциальных клиентов; – использовать различные каналы для выявления потенциальных клиентов; – устанавливать деловые контакты с потенциальными клиентами; – мотивировать потенциальных клиентов к сотрудничеству; – использовать технические средства коммуникации; – организовывать деловые встречи с клиентами; – владеть техникой ведения переговоров с клиентами – организовывать презентации банковских продуктов и услуг; – предотвращать и разрешать конфликтные ситуации в переговорах; – формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка; – использовать личное имиджевое воздействие на клиента; – использовать современные офисные технологии для ведения переговоров – информировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах; – компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах; – выявлять потребности клиентов; – стимулировать клиентов повторно обращаться в банк
Знать	– источники и методы сбора информации, приемы коммуникации; – принципы и правила установления контактов с клиентами; – способы мотивирования потенциальных клиентов; – способы работы с различными техническими средствами коммуникации; – психологические типы клиентов; – правила ведения переговоров; – правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг; – технику общения во время ведения переговоров; – правила поведения в конфликтных ситуациях; – политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг; – основы формирования личного имиджа, нормы речевого этикета;

	– потребности клиентов, способы выявления потребностей клиентов; – организационно-управленческую структуру банка; – политику и перспективы развития банка; – банковские продукты и услуги; – способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам
--	---

1.4. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося – 296 часов, в том числе:
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 133 часов;
 самостоятельной работы обучающегося – 7 часов;
 учебной практики – 72 часов;
 производственной практики – 72 часов;
 квалификационный экзамен - 12 часов.

2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ. 03 ОСВОЕНИЕ ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИХ ПРОФЕССИЙ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЕЙ СЛУЖАЩИХ (20002 АГЕНТ БАНКА)

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки и, час. <i>(максимальная учебная нагрузка и практики)</i>	Объем времени, отведенный на освоение МДК								Промежуточная аттестация	Практика		Экзамен квалификационный
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося					Самостоятельная работа обучающегося		Консультации		Учебная <i>(если предусмотрено)</i> часов	Производственная <i>(по профилю специальности)</i> часов	
			Всего часов	в т.ч. лаборатор. занятия <i>(если предусмотрено)</i> часов	в т.ч. практич. занятия <i>(если предусмотрено)</i> часов	в т.ч., курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i> часов	в т.ч. семинар. занятия <i>(если предусмотрено)</i> часов	Всего часов	в т.ч., курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i> часов					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ОК 01-09, ПК 3.1, ПК 3.2	МДК 03.01 Технология выполнения работ по должности 20002 Агент банка	140	133	4	70	-	-	7	-	-	-			
	УП 02.01 Учебная практика	72										72		
	ПП 02.01 Производственная практика	72											72	
	Квалификационный экзамен	12												12
	Всего:	296	133	4	70	-	-	7	-	-	-	72	72	12

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося, курсовая работа (проект) (если предусмотрены), иные виды учебной работы в соответствии с учебным планом	Объем часов	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программ
1	2	3	4	5
Раздел 1. Основы организации банковской деятельности		74		
МДК. 03.01 Технология выполнения работ по должности 20002 Агент банка		74		
4 семестр				
Тема 1.1. Банковская триада. Качество банковских услуг	Содержание учебного материала	20		
	Понятия «банковская операция», «банковский продукт» и «банковская услуга» и их взаимосвязь. Классификация банковских операций. Активные операции. Пассивные операции. Посреднические операции банка. Классификация банковских услуг по критериям: категория клиентов, степень индивидуализации подхода к клиенту, срок предоставления, степень сложности, степень доходности, степень риска, новизна.	2	1	ПК 3.1, ПК 3.2, ОК 01-09
	Особенности банковских услуг. Базовые: неосвязаемость, непостоянство качества, неотделимость от источника предоставления, невозможность хранения. Функциональные: обеспечение экономики платежными средствами, регулирование количества денег в обращении, ориентация на универсальную деятельность, связь со всеми секторами экономики.	2		
	Особенности банковских услуг. Специфические: жесткое государственное регулирование, закрытость для третьих лиц, использование различных форм денег, прибыльность и риск. Характерные: большая протяженность во времени, индивидуализированный характер, дифференцированность, зависимость от доверия клиентов и связь с клиентскими рисками.	2		
	Качество банковских услуг. Ожидание и восприятие качества обслуживания клиентом. Параметры качества банковских услуг. Критерии качества банковской услуги. Продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности.	2		
	Практическое занятие № 1 Продукт, услуга, сервис в банке в	2	2	

	современных условиях			
	Практическое занятие № 2 Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг	2		
	Практическое занятие № 3 Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг: Удовлетворенность клиентов банковским обслуживанием снизилась, число претензий растет	2		
	Практическое занятие № 4 Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг: Персональный подход: какой сервис хотят клиенты	2		
	Практическое занятие № 5 Решение ситуационных задач по выявлению мнений клиентов о качестве банковских услуг: Определение преимуществ банковских продуктов для потребителей	2		
	Самостоятельная работа обучающихся № 1 Изучение Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»	2	3	
Тема 1.2. Жизненный цикл банковского продукта. Ценообразование в банке.	Содержание учебного материала	10		ПК 3.1, ПК 3.2, ОК 01-09
	Понятие жизненного цикла банковского продукта. Этапы жизненного цикла банковского продукта.	2	1	
	Понятие цены на банковский продукт. Особенности ценообразования в банке.	2		
	Ценовая политика. Тарифы на банковские услуги.	2		
	Лабораторное занятие № 1 Консультирование клиентов по тарифам банка	2	2	
	Практическое занятие № 6 Определение ценовой политики банка	2		
Тема 1.3. Продуктовая линейка банка	Содержание учебного материала	18		ПК 3.1, ПК 3.2, ОК 01-09
	Понятие продуктовой линейки. Иерархический метод классификации банковских услуг.	2	1	
	Основные критерии классификации банковских услуг. Показатели, характеризующие продуктовую линейку банка. Система управления продуктами коммерческого банка.	2		
	Банковские продукты частным лицам: вклады, кредиты, банковские карты, платежи и переводы.	2		
	Продуктовая линейка для корпоративных клиентов. Особенности банковских продуктов для различных категорий бизнеса. Основные продукты для финансовых учреждений: расчетные продукты, инвестиционно-банковские продукты.	2		

	Практическое занятие № 7 Консультирование по выбору банковских продуктов для корпоративных клиентов	4	2	
	Практическое занятие № 8 Выбор банковского продукта для физического лица	4		
	Практическое занятие № 9 Консультирование потенциальных клиентов по выбору банковских продуктов для детей и молодежи	2		
Тема 1.4. Корпоративный и продуктовые бренды банка. Конкурентоспособность банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала	16		ПК 3.1, ПК 3.2, ОК 01-09
	Организационно-управленческая структура банка. Составляющие бренда банка: нейм, слоган, логотип, философия (миссия и ценности). Составляющие успешного банковского бренда.	2	1	
	Лояльность клиентов к банковскому бренду. Крупнейшие мировые и российские банковские бренды. Ребрендинг и рестайлинг, их причины и последствия. Бренды по направлениям бизнеса. Продуктовые бренды.	2		
	Понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка. Факторы, определяющие банковскую конкуренцию. Виды банковских рейтингов.	2		
	Практическое занятие № 10 Формирование положительного мнения у потенциальных клиентов о деловой репутации банка	2	2	
	Практическое занятие № 11 Анализ рейтингов банка по данным различных агентств	2		
	Практическое занятие № 12 Оценка конкурентной позиции банка на рынке банковских продуктов	2		
	Практическое занятие № 13 Поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг	4		
Тема 1.5. Современные стандарты обслуживания в отделениях банка	Содержание учебного материала	10		ПК 3.1, ПК 3.2, ОК 01-09
	Автоматизированное рабочее место агента банка	2	1	
	Требования к коммуникативным особенностям агента банка	2		
	Внешний вид сотрудника банка. Корпоративная этика в банке	2		
	Практическое занятие № 14 Кодекс служебной профессиональной этики и норм поведения служащего Банка	4	2	
Раздел 2. Продажа и продвижение банковских продуктов и услуг		66		
МДК. 03.01 Технология выполнения работ по должности 20002 Агент банка		66		
4 семестр				
Тема 2.1. Виды	Содержание учебного материала	24		ПК 3.1, ПК 3.2,

каналов продаж банковских продуктов	Понятие «продажа». Особенности продажи банковских продуктов и услуг. Основные формы продаж в зависимости от территориальной привязки – стационарная форма и дистанционная форма продажи. Продажи массового характера (банковский ритейл) и целевые (индивидуальные) продажи. Массовые продажи по схеме «финансовый супермаркет». Перекрестные продажи. Стратегия пакетирования банковских продуктов. Примеры традиционного пакетирования банковских продуктов.	2	1	ОК 01-09
	Прямая продажа. POS-кредитование (POS — Point Of Sale). Кредитование покупок через интернет. Электронные каналы продаж банковских продуктов. Преимуществами системы Интернет-банкинга для клиента и для банка. Система «Мобильный банк».	2		
	Политика банка в области продаж банковских продуктов. Организация продаж банковских продуктов. Фронт–офис продаж банка. Клиентоориентированный подход. Условия успешной продажи банковского продукта.	2		
	Процесс принятия клиентом решения о приобретении той или иной услуги (банковского продукта). Формирование навыков агентов по продаже банковских продуктов. Поддержка, контроль и оценка эффективности продаж.	2		
	Этапы продажи банковских продуктов и услуг. Методы продажи банковских продуктов и услуг. Организация послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов. Отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг. Кросс-продажа в отделениях банка. Работа с возражениями.	2		
	Практическое занятие № 15 Выбор схем обслуживания, выгодных для клиента и банка	4	2	
	Практическое занятие № 16 Расчет расходов на обслуживание клиентов через систему дистанционного банковского обслуживания	2		
	Практическое занятие № 17 Пластиковая безопасность	2		
	Практическое занятие № 18 Техники кросс-продаж в банке	2		
	Практическое занятие № 19 Работа с возражениями	4		
Тема 2.2. Продвижение банковских продуктов и услуг	Содержание учебного материала	19		ПК 3.1, ПК 3.2, ОК 01-09
	Понятие продвижения банковских продуктов и услуг. Коммуникативные связи банка с рынком. Элементы комплекса	2	1	

	продвижения. Мотивационные факторы частных и корпоративных клиентов банка. Способы продвижения банковских продуктов и услуг.			
	Банковская реклама и связи с общественностью. Имиджевая реклама или брендинг. Продуктовая реклама или стимулирование сбыта. Формирование общественного мнения. Поддержание связи с органами власти. Спонсоринг, выставки. Реклама в неявной форме. Связи с инвесторами. Связи со СМИ.	2		
	Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам. Правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг.	2		
	Практическое занятие № 20 Использование различных форм продвижения банковских продуктов и услуг	4	2	
	Практическое занятие № 21 Реклама для VIP-клиентов банка	2		
	Практическое занятие № 22 Работа банков в социальных сетях	2		
	Лабораторное занятие № 2 Организация и проведение презентаций банковских продуктов и услуг	2		
	Самостоятельная работа обучающихся № 2 Составление скрипта и презентации банковских услуг клиентам	3	3	
Тема 2.3. Формирование клиентской базы	Содержание учебного материала	10		ПК 3.1, ПК 3.2, ОК 01-09
	Понятие и признаки клиента банка. Классификация клиентов банка. Психологические типы клиентов. Каналы для выявления потенциальных клиентов. Приёмы коммуникации. Способы выявления потребностей клиентов. Способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам.	2	1	
	Понятие принципов взаимоотношений банка с клиентами. Принципы взаимной заинтересованности, платности, рациональной деятельности, обеспечения ликвидности. Принципы взаимной обязательности, доверительных отношений, ответственности, невмешательства, договорных отношений, законопослушания, дифференцированности. Понятие программы лояльности: цели, критерии классификации и виды.	2		
	Практическое занятие № 23 Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов	4	2	
	Самостоятельная работа обучающихся № 3 Самостоятельное изучение темы: «Ответственность банка в случае причинения ущерба интересам клиентов»	2	3	

Тема 2.4 Основы делового этикета	Содержание учебного материала	13		ПК 3.1, ПК 3.2, ОК 01-09
	Деловой этикет в банковской сфере: понятие, правила этикета, виды этикета	2	1	
	Этикет делового общения между банковскими служащими и клиентами банка, правила построения делового общения между банковскими служащими и клиентами банка	2		
	Общение с клиентами. Психология общения, правила. Банковская этика	1		
	Практическое занятие № 24 Организация деловых встреч и ведение деловых переговоров с клиентами	4	2	
	Практическое занятие № 25 Организация деловых отношений с клиентом по вопросу банковских услуг	4		
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет				
Всего по МДК 03.01		140		
Учебная практика УП.03.01 Виды работ: 1. Продуктовая линейка банков. 2. Изучение тарифов банков. 3. Ознакомление с системой контроля в банках за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов. 4. Характеристика зон обслуживания клиентов в банках. 5. Анализ клиентской базы банков. 6. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов. 7. Изучение работы банков с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды). 8. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов. 9. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банках. 10. Действия сотрудников банка при продаже банковских продуктов и услуг 11. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.		72		
Производственная практика ПП.03.01 Примерные виды работ: 1. Знакомство с банком: - история создания банка, его местонахождение и правовой статус; - бренд (наме, логотип, слоган, миссию и ценности), - наличие лицензий на момент прохождения практики, - состав акционеров банка; - схему организационной структуры банка;		72		

- состав филиальной сети; - информацию о рейтингах и премиях банка; - проводимые банком ребрендинг и рестайлинг; - состав обслуживаемой клиентуры. 2. Ознакомление с работой подразделений, деятельность которых связана с обслуживанием клиентов (изучение должностных инструкций работников данных подразделений и практики работы данных подразделений). 3. Знакомство с продуктовой линейкой банка. 4. Изучение тарифов банка. 5. Ознакомление с системой контроля в банке за соблюдением норм и правил обслуживания клиентов. 6. Характеристика зон обслуживания клиентов в банке. 7. Анализ клиентской базы банка. 8. Анализ каналов обслуживания розничных клиентов. 9. Изучение работы банка с группами клиентов, нуждающихся в социальной поддержке (молодежь, пенсионеры, инвалиды). 10. Изучение системы обеспечения безопасности (конфиденциальности) клиентов. 11. Консультирование клиентов по различным видам продуктов и услуг в банке (работа под руководством сотрудника банка). 12. Наблюдение за действиями сотрудника банка при продаже банковских продуктов и услуг банке 13. Изучение организации послепродажного обслуживания клиентов.			
Промежуточная аттестация – квалификационный экзамен	12		
Всего:	296		
Промежуточная аттестация (всего):			
Промежуточная аттестация по МДК.03.01 – дифференцированный зачет			
Промежуточная аттестация по ПМ - экзамен квалификационный			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению профессионального модуля

Реализация программы профессионального модуля требует наличия учебного Кабинета экономико-финансовых дисциплин и бухгалтерского учета и лаборатории «Учебный банк» для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, в том числе групповых, индивидуальных, письменных, устных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Учебный кабинет

Оборудование:

- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель (столы, стулья по количеству обучающихся);
- доска ученическая.

Технические средства обучения:

- компьютер (ноутбук);
- мультимедийный проектор, экран.

Учебно-наглядные пособия: плакаты, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по рабочей программе дисциплины, в том числе, видео-аудио материалы, компьютерные презентации.

Компьютер имеет доступ к электронно-библиотечным системам, выход в глобальную сеть Интернет, оснащен лицензионным программным обеспечением.

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации профессионального модуля

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. 24.07.2023 г.) с изменениями, <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (04.08.2023 г.), <http://www.consultant.ru>.
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. 24.07.2023 г.), <http://www.consultant.ru>.)».

Основная литература:

4. Выполнение работ по рабочей профессии «Агент банка» : учебник для СПО / С. А. Белова, Т. Е. Давыдова, Н. П. Иванова [и др.]. — Саратов : Профобразование, 2023. — 196 с. — ISBN 978-5-4488-1588-1. —

Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/127544.html>

5. Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 190 с. — ISBN 978-5-4488-0850-0, 978-5-4497-0595-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/95600>

6. Банковское право: учебно-методическое пособие для СПО / составители С. А. Кадыханова, И. М. Каленбет — Саратов: Профобразование, 2021. — 310 с. — ISBN 978-5-4488-1130-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/105140>.

7. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 422 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10510-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452205>.

8. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 189 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09688-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452375>.

9. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева; под редакцией Н. Н. Мартыненко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 217 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09422-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452205>.

10. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 368 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452206>.

Дополнительная литература:

11. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. А. Абрамова [и др.]; под общей редакцией М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 436 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06559-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452230>

12. Лаврушин О.И. Банковские операции: учебное пособие / Лаврушин О.И. — Москва: КноРус, 2021. — 379 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07497-8. — URL: <https://book.ru/book/932494>

13. Морозко Н.И. Операции Банка России: учебник / Морозко Н.И. — Москва: КноРус, 2021. — 160 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-03342-5. — URL: <https://book.ru/book/936328> (дата обращения: 04.11.2020). — Текст: электронный.

Электронные издания

14. Электронный ресурс Банка России - Режим доступа <http://www.cbr.ru>.

15. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

16. Справочно-правовая система «ГАРАНТ» - Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>.

17. Электронно-библиотечная система «Znaniy» режим доступа: <http://www.znaniy.com/>.

18. Электронная библиотека издательства «Юрайт» - Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>.

19. Информационный банковский портал «Банки ру» – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.

20. Сайт «Кредиты», ознакомление с условиями кредитов коммерческих банков: <https://credits.ru/>.

21. Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arb.ru>.

Методические указания для обучающихся по освоению профессионального модуля:

22. Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ.

23. Методические указания для обучающихся по выполнению заданий самостоятельной работы.

24. Методические указания по выполнению заданий практики.

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса

При реализации компетентностного подхода программа профессионального модуля предусматривает использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (применение электронных образовательных ресурсов, деловых игр, разбора конкретных ситуаций, психологических тренингов, групповых дискуссий) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Реализация практических занятий осуществляется непосредственно в ППК СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки организована при реализации МДК 03.01 Технология выполнения работ по должности 20002 Агент банка, учебной практики, производственной практики, предусмотренных учебным планом следующим образом:

- при реализации МДК 03.01 Технология выполнения работ по должности 20002 Агент банка практическая подготовка организуется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

- при проведении практики практическая подготовка организуется путем непосредственного выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Учебная практика проводится на базе ППК СГТУ имени Гагарина Ю.А.

Производственная практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Производственная практика проводится концентрировано по завершении освоения МДК 03.01 Технология выполнения работ по должности 20002 Агент банка.

Формы проведения консультаций для обучающихся: групповые, индивидуальные, письменные, устные.

Программа профессионального модуля реализуется в 4 семестре 2 курса обучения.

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам, учебной практике, производственной практике:

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю преподаваемого модуля;

- наличие опыта деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;

- получение дополнительного профессионального образования по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Критерии оценки, формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Код, наименование профессиональных компетенций	Критерии оценки	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ПК 3.1	Демонстрация профессиональных знаний по переводам денежных средств по банковским счетам на основании распоряжений клиентов	Текущий контроль успеваемости: - опрос устный и письменный (индивидуальный и фронтальный); - выполнение практической работы (индивидуальная и групповая форма работы); - тестирование; - выполнение письменной работы; - собеседование по результатам выполненной работы; - наблюдение за процессом выполнения заданий; - демонстрация выполнения видов работ практики; - выполнение письменной работы «Отчет по практике».
ПК 3.2	Демонстрация профессиональных знаний по организации работ по открытию, ведению и закрытию счетов	Межсессионная аттестация – тестирование. Промежуточная аттестация по МДК.03.01 в форме дифференцированного зачета Промежуточная аттестация по УП.03.01 в форме дифференцированного зачета. Промежуточная аттестация по ПП.03.01 в форме дифференцированного зачета. Промежуточная аттестация по ПМ.03 в форме квалификационного экзамена.

Код, наименование общих компетенций	Критерии оценки	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ОК 01	Обоснованность выбора и	Текущий контроль

	применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач	успеваемости: - опрос устный и письменный (индивидуальный и фронтальный); - выполнение практической работы (индивидуальная и групповая форма работы); - тестирование;
ОК 02	Оперативность поиска, результативность анализа и интерпретации информации и ее использование для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информации, включая электронные	- выполнение письменной работы; - собеседование по результатам выполненной работы; - наблюдение за процессом выполнения заданий; - демонстрация выполнения видов работ практики; - выполнение письменной работы «Отчет по практике».
ОК 03	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации. Демонстрация способности к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	Межсессионная аттестация – тестирование. Промежуточная аттестация по МДК.03.01 в форме дифференцированного зачета Промежуточная аттестация по УП.03.01 в форме дифференцированного зачета.
ОК 04	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	Промежуточная аттестация по ПП.03.01 в форме дифференцированного зачета. Промежуточная аттестация по ПМ.03 в форме квалификационного экзамена.
ОК 05	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	
ОК 06	Демонстрация понимания сущности гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей,	

	значимость профессиональной деятельности по специальности, стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	
ОК 07	Демонстрация знаний правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; путей обеспечения ресурсосбережения	
ОК 08	Демонстрация знаний рисков физического здоровья для профессиональной деятельности и средств профилактики перенапряжения	
ОК 09	Демонстрация правил построения простых и сложных предложений на профессиональные темы. Демонстрация знания лексического минимума, относящегося к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности. Демонстрация особенностей произношения и правил чтения текстов профессиональной направленности	

4.2. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Показатели и критерии оценивания компетенций

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания содержатся в приложении 1.

Контрольные и тестовые задания

Контрольные задания содержатся в приложении 1.

Методические материалы

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, характеризующих формирование компетенций, содержатся в приложении 1.

Контрольно-оценочные средства

для проведения промежуточной аттестации по профессиональному модулю

ПМ. 03 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20002 Агент банка)

1.1. Форма промежуточной аттестации: Квалификационный экзамен (4 семестр).

1.2. Система оценивания результатов выполнения заданий

Оценивание результатов выполнения заданий промежуточной аттестации осуществляется на основе следующих принципов:

достоверности оценки – оценивается уровень сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций, продемонстрированных обучающимися в ходе выполнения задания;

адекватности оценки – оценка выполнения заданий должна проводиться в отношении тех компетенций, которые необходимы для эффективного выполнения задания;

надежности оценки – система оценивания выполнения заданий должна обладать высокой степенью устойчивости при неоднократных оценках уровня сформированности знаний, умений, практического опыта, общих и профессиональных компетенций обучающихся;

комплексности оценки – система оценивания выполнения заданий должна позволять интегративно оценивать общие и профессиональные компетенции обучающихся;

объективности оценки – оценка выполнения конкурсных заданий должна быть независимой от особенностей профессиональной ориентации или предпочтений преподавателей, осуществляющих контроль или аттестацию.

При выполнении процедур оценки заданий используются следующие основные методы:

- метод экспертной оценки;
- метод расчета первичных баллов;
- метод расчета сводных баллов;
- метод агрегирования.

Результаты выполнения заданий оцениваются в соответствии с разработанными критериями оценки.

Используется сто бальная шкала оценки для оценивания результатов обучения.

Перевод сто бальной шкалы учета результатов в пяти бальную оценочную шкалу:

Оценка	Количество баллов, набранных за выполнение теоретического и практического задания
Оценка 5 «отлично»	90-100
Оценка 4 «хорошо»	76-89
Оценка 3 «удовлетворительно»	50-75
Оценка 2 «неудовлетворительно»	≤ 49

1.3. Контрольно-оценочные средства

1.3.1 Задание:

1. Тестирование
2. Практическое задание

Примерное задание «Тестирование»

1. Вклад физического лица бывает:

- срочным
- быстрым
- мгновенным
- своевременным

2. По российскому законодательству к банковским операциям относятся:

привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц
 размещение указанных средств от своего имени и за свой счет
 открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц
 осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам

3. Банковский продукт — это

депозит

предоставление клиенту право инвестирования денежных средств в ценные бумаги
 расчетно-кассовое обслуживание
 консультационные

4. Валютный риск это:

риск возникновения у кредитной организации убытков в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, риск возникновения убытков вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам кредитной организации

риск возникновения убытков в результате несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых кредитной организацией

несовпадение сроков погашения активов, пассивов и внебалансовых требований и обязательств по инструментам с фиксированной процентной ставкой

риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов драгоценных металлов по открытым кредитной организацией позициям в драгоценных металлах

5. К специфическим услугам банка относятся:

- консультирование клиентов
- страхование ипотеки
- депозитные операции
- размещение акций

6. К активным операциям банка относят:
привлечение кредитов
получение кредитов от других банков
агентские услуги банка
эмиссия собственных ценных бумаг

7. В целях адекватного отражения ликвидности баланса кредитных организаций в активе и пассиве используется единая структура счетов второго порядка по срокам:
сроком на 10 день
сроком на 7 дней
сроком до 31 дней
сроком от 30 до 90 дней

8. Банковские консультационные услуги общего характера по содержанию можно разделить на:
платные и бесплатные
технологические
правовые
информационно-справочные

9. Продуктовая линейка для корпоративных клиентов включает:
расчетные операции
кассовые операции
размещение средств
хранение ценностей

10. В исключительной компетенции общего собрания акционеров находятся следующие вопросы деятельности банка:
утверждение и изменение устава банка
правовое управление
избрание совета директоров банка
валютное управление

11. Назовите вид рейтинга, при котором учитывается капитал банка, общая стоимость имущества банка, средства вкладчиков, суммарные обязательства перед банком, ценные бумаги и т.п.

12. RETAIL - это _____ услуг банка физическим лицам.

13. По _____ банковских клиентов можно подразделить на действительно существующих и потенциальных.

14. Перечислите не менее пяти мотивационных факторов частных клиентов банка.

15. Большинство банков сегодня используют такой метод продвижения своих продуктов, как _____ — сервис рассылки SMS.

16. Принцип _____ предполагает сохранение взаимоотношений банка и клиента благодаря компромиссам, уступкам, основанным на реальных возможностях участников сделки.

17. Юридическое лицо может открыть расчетный счет в коммерческом банке:
однажды
бессрочно
обязательно на срок до 1 года

18. Факторы, влияющие на развитие банковской системы:
степень зрелости товарно-денежных отношений
общественный и экономический кризис
не естественное для развития банков взыскание ссудного процента
большое количество законодательных актов

19. По российскому законодательству к банковским операциям относятся:
осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством российской федерации
предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений и находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей
лизинговые операции
оказание консультационных и информационных услуг

20. Свойство банковских услуг состоит в том, что они:
охватывают всех физических лиц
охватывают детей до 14 лет
охватывают и инвестиционные операции
охватывают как активные, так и пассивные операции

21. Основными видами банковского портфеля являются:
портфель безналичных денег
различные портфели чеков
кредитный портфель
портфель векселей

22. В состав неспецифических банковских услуг входят:
депозитные операции
предоставление гарантий и поручительств
кредитные операции
расчетные операции

23. К пассивным операциям банка относят:
фондовые операции
банковские консалтинговые операции
банковские операции по обслуживанию населения
привлечение вкладов

24. В целях адекватного отражения ликвидности баланса кредитных организаций в активе и пассиве используется единая структура счетов второго порядка по срокам:
сроком от 91 до 190 дней
сроком от 180 дня до 1 года
сроком от 1 года до 3 лет

сроком свыше 5 лет

25. По ипотеке, кредиту на покупку авто ставки обычно _____, чем по классическому кредиту.

26. Информационно-аналитические услуги включают в себя:

- 1) страхование деятельности предприятия
- 2) осуществление научно-технической и экономической экспертизы проектов и решений
- 3) помощь при проведении внутренних презентаций продукта;
- 4) аудит отчетных данных

27. Продуктовая линейка должна:

быть непростой для понимания клиентов и сотрудников
предполагать уменьшение уровня выгоды, которую получают клиенты, так как они приносят большую часть своего дохода в банк
иметь ясность, быть легко понимаемой с точки зрения погашения и закрытия, не только быть обращенной на целевого клиента, но и быть привлекательной и для других сегментов

не отличаться от конкурирующих продуктовых линеек в глазах целевых клиентов

28. Высшим органом управления банка является:

- управляющий банка
- общее собрание акционеров
- совет директоров банка
- аудиторский совет ЦБ РФ

29. По характеру обслуживания банком клиентов их можно разделить на группу с традиционным обслуживанием и группу_____.

30. Одним из более популярных методов продвижения банковских продуктов является размещение их рекламы в интернете. _____, предполагающая показ на поисковых страницах интернета красочных картинок, называемых баннерами.

Примерное задание «Практическое задание»:

Практическое задание включает в себя описание производственной ситуации. Перед выполнением задания студент производит выбор банка по жеребьевке.

Ситуация 1.

К специалисту банка обратился клиент физическое лицо для консультации по вопросу открытия вклада. Необходимо проконсультировать клиента, разъяснить условия по вкладам и подобрать продукт в соответствии с потребностью клиента, определить пакет документов, которые должен предоставить клиент, оформить договор вклада.

Информация о клиенте: Клиент — Киреев Михаил Юрьевич (32 года, г.Москва, паспорт 4432 №2114836, выдан 17.11.2012г, РОВД №25 по г. Москва). На данный момент располагает суммой 250 000 рублей.

Необходимо:

а) составить презентацию по банковскому продукту. Количество слайдов – не более 20. В презентации должно быть дано общее представление о кредитной организации, ее финансовых показателях, рейтингах, а также подробная карта банковских продуктов;

- б) с помощью презентации студент должен грамотно, учитывая все правила общения с клиентом, провести консультацию;
- в) оформить комплект документов на привлечение вклада.

1.3.2. Критерии оценки

Критерии оценки задания «Тестирование»

Максимальное количество баллов за выполнение задания «тестирование» – **30 баллов**.

Оценка за задание «Тестирование» определяется простым суммированием баллов за правильные ответы на вопросы. Один верный ответ равен 1 баллу.

Ответ считается правильным, если:

- при ответе на вопрос закрытой формы с выбором ответа выбран правильный ответ;
- при ответе на вопрос открытой формы дан правильный ответ;
- при ответе на вопрос на установление правильной последовательности установлена правильная последовательность;
- при ответе на вопрос на установление соответствия, если сопоставление произведено верно для всех пар.

Критерии оценки задания «Практическое задание»

Максимальное количество баллов за выполнение задания «Практическое задание» – **70 баллов**.

Оценка за задание «Практическое задание» определяется следующим образом:

Задание выполнено правильно и в полном объеме - 70 баллов.

Задание выполнено правильно, но не в полном объеме - 50 баллов

Задание выполнено неправильно - 25 баллов.

1.4. Материально-техническое обеспечение для проведения промежуточной аттестации

Аттестация проводится в учебном кабинете «Лаборатория «Учебный банк»».

1.5. Учебно-методическое и информационное обеспечение для проведения промежуточной аттестации

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. 24.07.2023 г.) с изменениями, <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (04.08.2023 г.), <http://www.consultant.ru>.
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. 24.07.2023 г.), <http://www.consultant.ru>»).

Основная литература:

4. Выполнение работ по рабочей профессии «Агент банка» : учебник для СПО / С. А. Белова, Т. Е. Давыдова, Н. П. Иванова [и др.]. — Саратов : Профобразование, 2023. — 196 с. — ISBN 978-5-4488-1588-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/127544.html>
5. Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа,

2020. — 190 с. — ISBN 978-5-4488-0850-0, 978-5-4497-0595-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/95600>

6. Банковское право: учебно-методическое пособие для СПО / составители С. А. Кадыханова, И. М. Каленбет — Саратов: Профобразование, 2021. — 310 с. — ISBN 978-5-4488-1130-2. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/105140>.

7. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 422 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10510-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452205>.

8. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.]; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 189 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09688-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452375>.

9. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева; под редакцией Н. Н. Мартыненко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 217 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09422-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452205>.

10. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 368 с. — (Профессиональное образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452206>.

Дополнительная литература:

11. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. А. Абрамова [и др.]; под общей редакцией М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 436 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06559-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452230>

12. Лаврушин О.И. Банковские операции: учебное пособие / Лаврушин О.И. — Москва: КноРус, 2021. — 379 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07497-8. — URL: <https://book.ru/book/932494>

13. Морозко Н.И. Операции Банка России: учебник / Морозко Н.И. — Москва: КноРус, 2021. — 160 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-03342-5. — URL: <https://book.ru/book/936328> (дата обращения: 04.11.2020). — Текст: электронный.

Электронные издания

14. Электронный ресурс Банка России - Режим доступа <http://www.cbr.ru>.

15. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

16. Справочно-правовая система «ГАРАНТ» - Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>.

17. Электронно-библиотечная система «Znanium» режим доступа: <http://www.znanium.com/>.

18. Электронная библиотека издательства «Юрайт» - Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>.
19. Информационный банковский портал «Банки ру» – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
20. Сайт «Кредиты», ознакомление с условиями кредитов коммерческих банков: <https://credits.ru/>.
21. Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arb.ru>.

Методические указания для обучающихся по освоению профессионального модуля:

22. Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ.
23. Методические указания для обучающихся по выполнению заданий самостоятельной работы.
24. Методические указания по выполнению заданий практики.