

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ В.Ф. УТКИНА»  
Рязанский станкостроительный колледж РГРТУ

ФОНД  
ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ  
ДЛЯ ЭКЗАМЕНА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ  
ПМ.03 Выполнение работ по профессии 200002 Агент банка  
для специальности 38.02.07 Банковское дело

Рязань 2024



Рассмотрено и рекомендовано к утверждению на заседании цикловой комиссии  
экономических дисциплин  
Протокол №14 от 26.04.24 г.  
Председатель комиссии Пименова Наталья Николаевна

Разработчик: Пименова Наталья Николаевна, преподаватель РССК «РГРТУ»

	СОДЕРЖАНИЕ	стр
1	ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ	4
2	ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ	11
3	КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ ПО ОЦЕНОЧНЫМ МАТЕРИАЛАМ	16

# **1 ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ**

## **1.1 Общие положения**

Оценочные материалы разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.07 Банковское дело

Оценочные материалы предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу профессионального модуля ПМ.03 Выполнение работ по профессии 200002 Агент банка

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен по модулю. Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен», с выставлением оценки за работу, продемонстрированную на экзамене.

## **1.2 Формы контроля и оценивания элементов профессионального модуля**

Таблица 1

<b>Элементы модуля, профессиональный модуль</b>	<b>Формы промежуточной аттестации<sup>1</sup></b>
<b>1</b>	<b>2</b>
МДК. 03.01 Организация и осуществление продажи банковских продуктов и услуг	дифференцированный зачёт
УП 03.01	дифференцированный зачёт
ПП 03.01	дифференцированный зачёт
ПМ.03 Выполнение работ по профессии 200002 Агент банка	экзамен по профессиональному модулю

---

<sup>1</sup> Выбирается из учебного плана

### 1.3 Результаты освоения модуля, подлежащие проверке

#### 1.3.1 Профессиональные и общие компетенции

В результате контроля и оценки по профессиональному модулю осуществляется комплексная проверка следующих профессиональных и общих компетенций:

Таблица 2

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата <sup>2</sup>
ПК 3.1. Осуществлять продажу банковских продуктов и услуг с использованием маркетинговых технологий	информирование потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах; уметь компетентно отвечать на вопросы клиентов о банковских продуктах и услугах; применение методов стимулирования клиентов повторно обращаться в банк; применение методов мотивирования лояльности клиентов банка; уметь рекламировать банковские продукты и услуги; предоставлять преимущества и конкурентоспособность банковской услуги; консультировать клиентов по заполнению документов на приобретение конкретного банковского продукта; способствовать разрешению проблем клиента (находить варианты, схемы обслуживания, выгодные для клиента в банке); применение новых технологий продаж банковских продуктов и услуг; открытие банковских счетов с доступом к ним через агентов; идентифицировать клиентов; оказание всех видов платежных услуг; оказание услуг в системе «Мобильный банк».

Таблица 3

---

<sup>2</sup> Выбирается из пункта 4 рабочей программы профессионального модуля

<b>Общие компетенции</b>	<b>Показатели оценки результата<sup>2</sup></b>
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач при осуществлении консультирования потенциальных клиентов банка по банковским продуктам. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	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.
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	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.
ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	Демонстрация стремления к сотрудничеству и коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста

#### 1.4 Паспорт компетенций

<b>ПК/ОК</b>	<b>Умения/знания</b>
ПК 3.1. Осуществлять продажу банковских продуктов и услуг с использованием	Практический опыт: – консультирования и продвижения банковских продуктов и услуг

маркетинговых технологий	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять поиск информации о состоянии рынка банковских продуктов и услуг;</li> <li>– выявлять мнение клиентов о качестве банковских услуг и представлять информацию в банк;</li> <li>– выявлять потребности клиентов;</li> <li>– определять преимущества банковских продуктов для клиентов;</li> <li>– ориентироваться в продуктовой линейке банка;</li> <li>– консультировать потенциальных клиентов о банковских продуктах и услугах из продуктовой линейки банка;</li> <li>– консультировать клиентов по тарифам банка;</li> <li>– выбирать схемы обслуживания, выгодные для клиента и банка;</li> <li>– формировать положительное мнение у потенциальных клиентов о деловой репутации банка;</li> <li>– использовать личное имиджевое воздействие на клиента;</li> <li>– переадресовывать сложные вопросы другим специалистам банка;</li> <li>– формировать собственную позитивную установку на процесс продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>– осуществлять обмен опытом с коллегами;</li> <li>– организовывать и проводить презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>– использовать различные формы продвижения банковских продуктов;</li> <li>– осуществлять сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов.</li> </ul>
	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определения банковской операции, банковской услуги и банковского продукта;</li> <li>– классификацию банковских операций;</li> <li>– особенности банковских услуг и их классификацию;</li> <li>– параметры и критерии качества банковских услуг;</li> <li>– понятие жизненного цикла банковского продукта и его этапы;</li> <li>– структуру цены на банковский продукт и особенности ценообразования в банке;</li> <li>– определение ценовой политики банка, ее объекты и типы;</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>– понятие продуктовой линейки банка и ее структуру;</li> <li>– продукты и услуги, предлагаемые банком, их преимущества и ценности;</li> <li>– основные банковские продукты для частных лиц, корпоративных клиентов и финансовых учреждений;</li> <li>– организационно-управленческую структуру банка;</li> <li>– составляющие успешного банковского бренда;</li> <li>– роль бренда банка в продвижении банковских продуктов;</li> <li>– понятие конкурентного преимущества и методы оценки конкурентных позиций банка на рынке банковских услуг;</li> <li>– особенности продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>– основные формы продаж банковских продуктов;</li> <li>– политику банка в области продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>– условия успешной продажи банковского продукта;</li> <li>– этапы продажи банковских продуктов и услуг;</li> <li>– организацию послепродажного обслуживания и сопровождения клиентов;</li> <li>– отечественный и зарубежный опыт проведения продаж банковских продуктов и услуг;</li> <li>– способы и методы привлечения внимания к банковским продуктам и услугам;</li> <li>– способы продвижения банковских продуктов;</li> <li>– правила подготовки и проведения презентации банковских продуктов и услуг;</li> <li>– принципы взаимоотношений банка с клиентами;</li> <li>– психологические типы клиентов;</li> <li>– приёмы коммуникации;</li> <li>– способы выявления потребностей клиентов;</li> <li>– каналы для выявления потенциальных клиентов.</li> </ul>
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>– определять этапы решения задачи;</li> <li>– выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или</li> </ul>

	<p>проблемы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составить план действия;</li> <li>– определить необходимые ресурсы;</li> <li>– владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– реализовать составленный план;</li> <li>– оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).</li> </ul>
	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>– основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>– методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– структуру плана для решения задач;</li> <li>– порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.</li> </ul>
<p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять задачи для поиска информации;</li> <li>– определять необходимые источники информации;</li> <li>– планировать процесс поиска;</li> <li>– структурировать получаемую информацию;</li> <li>– выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>– оценивать практическую значимость результатов поиска;</li> <li>– оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li> <li>– использовать современное программное обеспечение;</li> <li>– использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</li> </ul>
	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>– приемы структурирования информации;</li> <li>– формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</li> <li>– порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной</li> </ul>

	деятельности в том числе с использованием цифровых средств.
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>– применять современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>– определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>– выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;</li> <li>– презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</li> <li>– оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;</li> <li>– определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;</li> <li>– презентовать бизнес-идею;</li> <li>– определять источники финансирования.</li> </ul>
	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>– современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>– возможные траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>– основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности;</li> <li>– правила разработки бизнес-планов;</li> <li>– порядок выстраивания презентации;</li> <li>– кредитные банковские продукты.</li> </ul>
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать работу коллектива и команды;</li> <li>– взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.</li> </ul>
	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;</li> <li>– основы проектной деятельности.</li> </ul>
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.</li> </ul>

социального и культурного контекста	
	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений.</li> </ul>

## **2 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ**

### **2.1 Оценочные материалы для экзамена по профессиональному модулю**

В состав комплекта входят задания для экзаменуемых, пакет для экзаменатора (эксперта) и ведомость результатов экзамена.

Задания включают практические ситуации по продаже банковских продуктов и услуг.

#### **2.3.1 Задания для экзаменуемых**

Задание включает:

##### **Инструкцию:**

- 1 Внимательно прочитайте задание;
- 2 Зайдите на официальный сайт банка, указанного в задании;
- 3 Проанализируйте информацию о банковском продукте, указанном в задании;
- 4 Составьте презентацию;
- 5 Подготовьте консультацию для клиента.
- 6 Максимальное время выполнения задания – 45 минут

**Максимальное время выполнения задания - 45 минут**

#### **Варианты заданий для экзамена по профессиональному модулю;**

##### **Вариант 1**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: вклад «Социальный»

Банк: Сбербанк

##### **Вариант 2**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: кредит на строительство дома

Банк: Почта банк

##### **Вариант 3**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: кредитные карты

Банк: Почта Банк

#### **Вариант 4**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: Ипотека с господдержкой

Банк: Сбербанк

#### **Вариант 5**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: Кредитная СберКарта

Банк: Сбербанк

#### **Вариант 6**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: ипотека на загородную недвижимость

Банк: ПриоВнешторгбанк

#### **Вариант 7**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: потребительский кредит

Банк: Приовнешторгбанк

#### **Вариант 8**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: сберегательный счет

Банк: Почта Банк

#### **Вариант 9**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: сейфовые ячейки

Банк: Приовнешторгбанк

### **Вариант 10**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: Ипотека с господдержкой

Банк: РоссельхозБанк

### **Вариант 11**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: кредитная карта «ВездеДоход»

Банк: Почта Банк

### **Вариант 12**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: Онлайн- сервисы

Банк: Приовнешторгбанк

### **Вариант 13**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: Дебетовые карты

Банк: Почта Банк

### **Вариант 14**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: накопительный счет «Копилка»

Банк: ВТБ

### **Вариант 15**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: вклад «Первый»

Банк: ВТБ

### **Вариант 16**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: пакет услуг «Премиум»

Банк: Россельхозбанк

### **Вариант 17**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: автокредит без залога

Банк: ВТБ

### **Вариант 18**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: рефинансирование

Банк: Почта Банк

### **Вариант 19**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: вклад «Горячий сезон»

Банк: Почта Банк

### **Вариант 20**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: Privat Banking

Банк: ВТБ

## **Образец экзаменационного билета по модулю**

### **РЯЗАНСКИЙ СТАНКОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ РГРТУ**

Одобрено на заседании ЦК <u>экономических дисциплин</u> «__» июня 202__ г. Председатель ЦК _____/Н. Н. Пименова/	<b>ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ</b> <b>№ 1</b>  <b>ПМ.03 Освоение профессии</b> <b>20002 Агент банка</b>	Специальность <b>38.02.07 Банковское дело</b> Семестр 4 Группа БД-21
--	---	---



### **ИНСТРУКЦИЯ**

- 1 Внимательно прочитайте задание;
- 2 Зайдите на официальный сайт банка, указанного в задании;
- 3 Проанализируйте информацию о банковском продукте, указанном в задании;
- 4 Составьте презентацию;
- 5 Подготовьте консультацию для клиента.
- 6 Максимальное время выполнения задания – 45 минут

### **ТЕКСТ ЗАДАНИЯ**

Проконсультируйте клиента банка по индивидуальному банковскому продукту с презентацией.

Банковский продукт: кредитная карта Хозяина

Банк: Россельхозбанк

### 2.3.2 Ведомость результатов экзамена по профессиональному модулю в части оценки общих и профессиональных компетенций

Номер учебной группы: \_\_\_\_\_ Код и наименование специальности: \_\_\_\_\_

Код и наименование профессионального модуля (вида профессиональной деятельности): \_\_\_\_\_

№	Ф.И.О. экзаменуемого	Компетенции											Оценка уровня освоения ВПД <sup>3</sup>	Оценка за квалификационный экзамен
		ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ОК		
												1-10		
1														5
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14														
15														
16														
17														
18														
19														
20														
21														
22														
23														
24														
25														

Подписи членов экзаменационной комиссии:

1. \_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/
2. \_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/
3. \_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/

Дата: «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Всего часов \_\_\_\_\_

Секретарь учебной части \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

<sup>3</sup> *освоен (не освоен)*

### 3 КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ ПО ОЦЕНОЧНОМУ СРЕДСТВУ

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка уровня подготовки	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
Практическое задание выполнено в полном объеме	5	отлично
Практическое задание выполнено в полном объеме с несущественными недостатками	4	хорошо
Практическое задание выполнено в полном объеме, с существенными недостатками	3	удовлетворительно
Практическое задание не выполнено в полном объеме	2	неудовлетворительно

Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

ПОДПИСАНО	<b>ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ</b> , Качковский Юрий Валентинович, Заведующий методическим кабинетом	<b>18.10.24</b> 14:42 (MSK)	Простая подпись
	<b>ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ</b> , Савельева Ольга Викторовна, Зам. директора РССК «РГРТУ» по УР	<b>18.10.24</b> 15:47 (MSK)	Простая подпись
УТВЕРЖДЕНО	<b>ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ</b> , Цинарева Тамара Алтыбаевна, Директор РССК «РГРТУ»	<b>18.10.24</b> 15:48 (MSK)	Простая подпись