

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ

Директор/Декан
института экономики, финансов и
управления в АПК
Гуныко Юлия Александровна

« ____ » _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ)

ФТД.02 Кредитный брокеридж

38.04.08 Финансы и кредит

Корпоративный и банковский менеджмент

магистр

очная

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-1 Способен осуществлять координацию деятельности организационных структур и стандартизацию процессов предоставления услуг по кредитному брокериджу	ПК-1.1 Владеет современным и инструментами и методами координации деятельности организационных структур, в том числе подразделения по кредитному брокериджу	знает - основные направления деятельности кредитного брокера, инструменты и методы координации деятельности кредитного брокера
		умеет - владения современными инструментами и методами координации деятельности кредитного брокера
		владеет навыками - формирования требований к методическому обеспечению работы кредитного брокера (08.016 С/01.7 ТД.6) - внедрения единой методологии работы кредитных брокеров (08.016 С/01.7 ТД.7)
ПК-1 Способен осуществлять координацию деятельности организационных структур и стандартизацию процессов предоставления услуг по кредитному брокериджу	ПК-1.2 Демонстрирует умение планирования и организации мероприятий в области стандартизации и бизнес-процессов предоставления услуг по кредитному брокериджу	знает - нормативно-правовые основы деятельности кредитного брокера
		умеет - применять корпоративные документы для организации работы подразделения по кредитному брокериджу (08.016 С/02.7 У.4) - организовывать систему внутренней и внешней коммуникации в подразделении по кредитному брокериджу (08.016 С/02.7 У.6)
		владеет навыками - планирования программы развития персонала подразделения по кредитному брокериджу (08.016 С/02.7 ТД.3) - разработки программ и планов текущей работы подразделения по кредитному брокериджу (08.016 С/02.7 ТД.4)

2. Перечень оценочных средств по дисциплине

№	Наименование раздела/темы	Семестр	Код индикаторов достижения компетенций	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций

1.	1 раздел. Содержание дисциплины			
1.1.	Мониторинг конъюнктуры рынка кредитных продуктов	1	ПК-1.1	Научная дискуссия
1.2.	Привлечение сторон по сделке кредитования	1	ПК-1.1, ПК-1.2	
1.3.	Организация работ по оформлению сделок кредитования	1	ПК-1.1, ПК-1.2	
1.4.	Контрольная точка № 1	1	ПК-1.1, ПК-1.2	Тест
1.5.	Анализ и проверка финансового положения заемщика	1	ПК-1.1, ПК-1.2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.6.	Консультирование заемщика	1	ПК-1.1, ПК-1.2	
1.7.	Правовое сопровождение заемщика на этапе возникновения задолженности	1	ПК-1.1, ПК-1.2	Тест
1.8.	Стандартизация бизнес-процессов по кредитному брокериджу	1	ПК-1.1	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.9.	Создание организационной структуры по обеспечению кредитного процесса	1	ПК-1.1	Тест
1.10.	Организация аппаратно-информационного обеспечения деятельности кредитных брокеров	1	ПК-1.1, ПК-1.2	Тест
1.11.	Контрольная точка № 2	1	ПК-1.1, ПК-1.2	Тест
	Промежуточная аттестация			За

3. Оценочные средства (оценочные материалы)

Примерный перечень оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде (Оценочные материалы)
Текущий контроль			
Для оценки знаний			
1	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
Для оценки умений			
2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	Задачи направленные на использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности и повседневной жизни	Комплект практико-ориентированных и ситуационных задач
Для оценки навыков			
Промежуточная аттестация			

3	Зачет	Средство контроля усвоения учебного материала практических и семинарских занятий, успешного прохождения практик и выполнения в процессе этих практик всех учебных поручений в соответствии с утвержденной программой с выставлением оценки в виде «зачтено», «незачтено».	Перечень вопросов к зачету
---	-------	---	----------------------------

4. Примерный фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) "Кредитный брокеридж"

Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

Контрольное тестирование

1. Рыночная стоимость залога это –

- а) вероятная цена, по которой объект залога может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции
- б) справедливая стоимость минус дисконт
- в) балансовая стоимость минус издержки на реализацию
- г) справедливая стоимость

2. Какая долговая нагрузка у компании при следующих показателях: Долг/Выручка – 0,6

- а) умеренная
- б) повышенная
- в) высокая
- г) критическая
- д) незначительная

3. Какие законы регулируют порядок государственных закупок?

- а) 44-ФЗ
- б) 223-ФЗ
- в) 94-ФЗ
- г) 115-ФЗ

4. Доходный метод оценки это –

а) совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с зачетом износа и устареваний.

б) совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки

в) совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах

г) все вышеперечисленное

5. Какие поступления не будут учитываться при расчета лимита овердрафта?

- а) поступления от покупателей
- б) займ
- в) возврат аванса
- г) кредит
- д) дивиденд

6. Клиент хочет взять кредит на покупку квартиры стоимостью 5 миллионов рублей, но у него не хватает первоначального взноса. Кредитный брокер предлагает клиенту вариант займа на первоначальный взнос либо рассмотреть программы по пониженной процентной ставке, с минимальным первоначальным взносом. Верно ли решение кредитного брокера?

7. Клиент хочет получить ипотечный кредит, но его кредитная история испорчена. Кредитный брокер предлагает клиенту обратиться в банки, специализирующиеся на работе с клиентами с неидеальной кредитной историей, или помочь исправить кредитную историю перед подачей заявки. Верно ли решение кредитного брокера?

8. Клиент не может определиться, какой банк выбрать для автокредита. Кредитный брокер предоставляет клиенту сравнительный анализ условий кредитования в различных банках, который включает процентные ставки, комиссии и другие важные показатели. Верно ли поведение кредитного брокера?

9. Клиент имеет нестабильный доход, но хочет взять потребительский кредит. Брокер предлагает банку начать с меньших сумм кредита или предложить другие финансовые продукты, которые могут быть доступнее при нестабильном доходе. Верно ли предложение кредитного брокера?

10. Клиент имеет несколько действующих кредитов и хочет объединить их в один с более низким процентом. Кредитный брокер может пролоббировать для клиента рефинансирование или консолидированный кредит, что позволит уменьшить ежемесячные платежи и процентную ставку. Верно ли решение кредитного брокера?

11. Клиент должен закрыть кредит 1,000,000 рублей под 10% через год досрочно. Сколько он выплатит? (напишите число)

12. Клиент берет кредит на 200,000 рублей под 5% на 3 года. Какова будет сумма всех выплат? (напишите число)

13. Клиент взял кредит на 100,000 рублей под 12% годовых. Какая сумма будет к возврату через 2 года при простых процентах? (напишите число)

14. Клиент хочет посчитать годовую переплату по кредиту 700000 руб. под 8% на 5 лет. (напишите число)

15. Клиент хочет рассчитать свою кредитную нагрузку. Его доход 50000 рублей, кредит – 600000 рублей под 12%. (напишите число)

Ситуационные задачи

1. Ситуация с отказом в кредите

Клиент обратился за помощью после того, как несколько банков отказались выдать ему кредит из-за низкой кредитной истории. Какие шаги вы предпримете, чтобы помочь клиенту улучшить его кредитную историю и повысить шансы на получение кредита?

2. Подбор условий кредита

Клиенту требуется ипотечный кредит на покупку жилья. Он хочет минимальные ежемесячные выплаты, но готов идти на более длительный срок кредита. Какой банк и какую программу кредитования вы посоветуете?

3. Анализ рисков

К вам обратился предприниматель, который планирует взять кредит на развитие бизнеса. На что вы обратите внимание при анализе его финансового состояния и бизнес-плана, чтобы выявить

возможные риски?

4.Рефинансирование кредита

У клиента есть несколько кредитов в разных банках на общую сумму 1,500,000 рублей. Он хочет снизить ежемесячные выплаты. Какой подход к рефинансированию вы предложите, чтобы объединить его долги и уменьшить финансовую нагрузку?

5.Проблемный заемщик

Ваш клиент не может погашать ежемесячные платежи по кредиту после потери работы. Как вы можете помочь ему договориться с банком о пролонгации или реструктуризации долга?

6.Совет по выбору кредита

Клиент молодой, недавно устроился на работу и пока не обладает достаточной кредитной историей. Он хочет взять кредит на автомобиль стоимостью 800,000 рублей. Какой тип кредита вы посоветуете, и что он должен знать о возможных требованиях банков?

7.Работа с иностранными заемщиками

Иностранец, проживающий в вашей стране, хочет получить кредит на покупку недвижимости. Какие специфические условия и требования могут возникнуть в этом случае и как их лучше решить?

8.Кредит для пенсионера

Пенсионер хочет взять потребительский кредит на сумму 200,000 рублей, чтобы помочь внукам оплатить учебу. На что стоит обратить внимание при подборе кредитного предложения для пожилого клиента?

9.Оценка платежеспособности

Клиент зарабатывает нестабильно, но запросил крупный кредит. Как вы оцените его платежеспособность и какие документы можете попросить для подтверждения его доходов?

10.Кредитное мошенничество

Ваш клиент предполагает, что стал жертвой кредитного мошенничества. Какие шаги вы предпримете, чтобы помочь ему решить эту проблему и защитить его от финансовых потерь?

Практические задачи

Задание 1.

Физическое лицо обратилось в банк за потребительским кредитом. Сотрудник банка показал клиенту линейку кредитных продуктов, но в ходе беседы, оставил только один вариант. С чем это может быть связано? Какие условия должен выполнять клиент для получения кредита на определенную сумму? Что вы знаете о кредитном скоринге? Раскройте его суть кратко .

Задание 2.

Опишите кратко все этапы кредитного процесса в банке (от 4 до 6). Ситуация: сотрудники пропустили один из этапов по какой-либо причине (на ваш выбор). Объясните, какие могут быть негативные последствия для банка? Какой орган в коммерческом банке отвечает за точное исполнение всех этапов и процедур кредитования?

Задание 3.

В процессе исполнения кредитного договора у выданной ссуды была изменена классификация – с категории «стандартная» на категорию «сомнительная». Что могло стать причиной этого? Что должны сделать работники банка в данной ситуации с резервами на возможные потери? Нужно ли прервать кредитный договор? Какой нормативный акт регулирует эти отношения?

Задание 4.

Используя Приложение 4, опишите технологию предоставления услуг кредитного брокера.

Обозначьте его взаимодействие с другими специалистами банка, положение в служебной иерархии. На основе профессионального стандарта 08.016 «Специалист по кредитному брокериджу» составьте карту компетенций (знаний, умений) для осуществления деятельности кредитного брокера. Докажите / опровергните необходимость должности кредитного брокера в коммерческом банке.

Тестовые задания

1. Рыночная стоимость залога это –

а) вероятная цена, по которой объект залога может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции

б) справедливая стоимость минус дисконт

в) балансовая стоимость минус издержки на реализацию

г) справедливая стоимость

2. Какая долговая нагрузка у компании при следующих показателях: Долг/Выручка – 0,6

а) умеренная

б) повышенная

в) высокая

г) критическая

д) незначительная

3. Какие законы регулируют порядок государственных закупок?

а) 44-ФЗ

б) 223-ФЗ

в) 94-ФЗ

г) 115-ФЗ

4. Доходный метод оценки это –

а) совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний.

б) совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки

в) совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах

г) все вышеперечисленное

5. Какие поступления не будут учитываться при расчета лимита овердрафта?

а) поступления от покупателей

б) займ

в) возврат аванса

г) кредит

д) дивиденд

Ситуационные задачи

1. Ситуация с отказом в кредите

Клиент обратился за помощью после того, как несколько банков отказались выдать ему кредит из-за низкой кредитной истории. Какие шаги вы предпримете, чтобы помочь клиенту улучшить его кредитную историю и повысить шансы на получение кредита?

2. Подбор условий кредита

К клиенту требуется ипотечный кредит на покупку жилья. Он хочет минимальные ежемесячные выплаты, но готов идти на более длительный срок кредита. Какой банк и какую программу кредитования вы посоветуете?

3. Анализ рисков

К вам обратился предприниматель, который планирует взять кредит на развитие бизнеса. На что вы обратите внимание при анализе его финансового состояния и бизнес-плана, чтобы выявить возможные риски?

4. Рефинансирование кредита

У клиента есть несколько кредитов в разных банках на общую сумму 1,500,000 рублей. Он хочет снизить ежемесячные выплаты. Какой подход к рефинансированию вы предложите, чтобы объединить его долги и уменьшить финансовую нагрузку?

5. Проблемный заемщик

Ваш клиент не может погашать ежемесячные платежи по кредиту после потери работы. Как вы можете помочь ему договориться с банком о пролонгации или реструктуризации долга?

6. Совет по выбору кредита

Клиент молодой, недавно устроился на работу и пока не обладает достаточной кредитной историей. Он хочет взять кредит на автомобиль стоимостью 800,000 рублей. Какой тип кредита вы посоветуете, и что он должен знать о возможных требованиях банков?

7. Работа с иностранными заемщиками

Иностранный гражданин, проживающий в вашей стране, хочет получить кредит на покупку недвижимости. Какие специфические условия и требования могут возникнуть в этом случае и как их лучше решить?

8. Кредит для пенсионера

Пенсионер хочет взять потребительский кредит на сумму 200,000 рублей, чтобы помочь внукам оплатить учебу. На что стоит обратить внимание при подборе кредитного предложения для пожилого клиента?

9. Оценка платежеспособности

Клиент зарабатывает нестабильно, но запросил крупный кредит. Как вы оцените его платежеспособность и какие документы можете попросить для подтверждения его доходов?

10. Кредитное мошенничество

Ваш клиент предполагает, что стал жертвой кредитного мошенничества. Какие шаги вы предпримете, чтобы помочь ему решить эту проблему и защитить его от финансовых потерь?

Практические задачи

Задание 1.

Физическое лицо обратилось в банк за потребительским кредитом. Сотрудник банка показал клиенту линейку кредитных продуктов, но в ходе беседы, оставил только один вариант. С чем это может быть связано? Какие условия должен выполнять клиент для получения кредита на определенную сумму? Что вы знаете о кредитном скоринге? Раскройте его суть кратко.

Задание 2.

Опишите кратко все этапы кредитного процесса в банке (от 4 до 6). Ситуация: сотрудники пропустили один из этапов по какой-либо причине (на ваш выбор). Объясните, какие могут быть негативные последствия для банка? Какой орган в коммерческом банке отвечает за точное исполнение всех этапов и процедур кредитования?

Задание 3.

В процессе исполнения кредитного договора у выданной ссуды была изменена классификация – с категории «стандартная» на категорию «сомнительная». Что могло стать причиной этого? Что должны сделать работники банка в данной ситуации с резервами на возможные потери? Нужно ли прервать кредитный договор? Какой нормативный акт регулирует эти отношения?

Задание 4.

Используя Приложение 4, опишите технологию предоставления услуг кредитного брокера. Обозначьте его взаимодействие с другими специалистами банка, положение в служебной иерархии. На основе профессионального стандарта 08.016 «Специалист по кредитному брокериджу» составьте карту компетенций (знаний, умений) для осуществления деятельности кредитного брокера. Докажите / опровергните необходимость должности кредитного брокера в коммерческом банке.

**Примерные оценочные материалы
для проведения промежуточной аттестации (зачет, экзамен)
по итогам освоения дисциплины (модуля)**

Вопросы к зачету

1. Мониторинг нормативных правовых актов в части регулирования рынка кредитования.
2. Составление аналитических обзоров и отчетности на основе имеющихся данных.
3. Организация и поддержка деловых контактов
4. Формы и методы взаимодействия с заемщиками, организациями и СМИ.
5. Организация и проведение встреч и публичных презентаций кредитных программ в офисах клиентов.
6. Проведение личных переговоров с представителями кредитного учреждения.
7. Обеспечение коммуникаций с заемщиками, кредитными организациями и партнерами.
8. Оценка финансовых возможностей клиента и кредитного учреждения
9. Анализ предоставляемой контрагентами информации (кредитной, гарантийной, обеспечительной). Формирование и подача заявки в кредитную организацию.
10. Проверка досье клиентов на предмет комплектности согласно требованиям банка и обеспечения конфиденциальности представленной информации.
11. Подготовка и предоставление в банк документов по залогу.
12. Участие в заключении и регистрации кредитного договора и договоров залога
13. Предварительная оценка основных видов залогового имущества, оценка возможности использования залога в целях кредитования.
14. Проведение анализа кредитных рисков.
15. Формирование системы ключевых показателей для проведения мониторинга текущего финансового состояния заемщика.
16. Анализ хозяйственной деятельности и оценка кредитоспособности заемщика перед выдачей кредит
17. Информирование заемщика о решении банка и окончательных условиях кредитования.
18. Разъяснение существенных условий кредитного договора.
19. Этапы консультирования заемщика
20. Выявление и оценка рисков, возникающих у заемщиков в ходе кредитования.
21. Разработка программ кредитования (перекредитования) по запросу заемщика.
22. Сравнение подготовка рекомендаций по повышению статуса заемщика.
23. Составление окончательного перечня предлагаемых заемщику кредитных продуктов
24. Корпоративные регламенты по стандартизации бизнес-процессов.
25. Методики по оценке платежеспособности и кредитоспособности заемщика.
26. Содержание, основные элементы и принципы процесса оперативного планирования.

Типовые задачи к зачету

Задача 1.

Физическое лицо обратилось в банк за потребительским кредитом. Сотрудник банка показал клиенту линейку кредитных продуктов, но в ходе беседы, оставил только один вариант. С чем это может быть связано? Какие условия должен выполнять клиент для получения кредита на определенную сумму? Что вы знаете о кредитном скоринге? Раскройте его суть кратко .

Задача 2.

Опишите кратко все этапы кредитного процесса в банке (от 4 до 6). Ситуация: сотрудники пропустили один из этапов по какой-либо причине (на ваш выбор). Объясните, какие могут быть

негативные последствия для банка? Какой орган в коммерческом банке отвечает за точное исполнение всех этапов и процедур кредитования?

Задача 3.

В процессе исполнения кредитного договора у выданной ссуды была изменена классификация – с категории «стандартная» на категорию «сомнительная». Что могло стать причиной этого? Что должны сделать работники банка в данной ситуации с резервами на возможные потери? Нужно ли прервать кредитный договор? Какой нормативный акт регулирует эти отношения?

Задача 4.

Используя Приложение 4, опишите технологию предоставления услуг кредитного брокера. Обозначьте его взаимодействие с другими специалистами банка, положение в служебной иерархии. На основе профессионального стандарта 08.016 «Специалист по кредитному брокериджу» составьте карту компетенций (знаний, умений) для осуществления деятельности кредитного брокера. Докажите / опровергните необходимость должности кредитного брокера в коммерческом банке.

Задача 5.

Опишите кратко все этапы кредитного процесса в банке (от 4 до 6). Ситуация: сотрудники пропустили один из этапов по какой-либо причине (на ваш выбор). Объясните, какие могут быть негативные последствия для банка? Какой орган в коммерческом банке отвечает за точное исполнение всех этапов и процедур кредитования?

Темы письменных работ (эссе, рефераты, курсовые работы и др.)

Вопросы для собеседования

1. Этапы организации работ по оформлению сделок кредитования.
2. Анализ предоставляемой контрагентами информации (кредитной, гарантийной, обеспечительной).
3. Формирование и подача заявки в кредитную организацию.
4. Проверка досье клиентов на предмет комплектности согласно требованиям банка и обеспечения конфиденциальности представленной информации.
5. Подготовка и предоставление в банк документов по залогу.
6. Участие в заключении и регистрации кредитного договора и договоров залога

Темы для научной дискуссии.

1. Мониторинг нормативных правовых актов в части регулирования рынка кредитования.
2. Составление аналитических обзоров и отчетности на основе имеющихся данных.
3. Организация и поддержка деловых контактов