

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.2.28/2 ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

(индекс дисциплины по учебному плану, наименование дисциплины)

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

(код, наименование направления подготовки)

Профиль подготовки «Банковское дело»

(наименование профиля подготовки)

Квалификация (степень) выпускника – *Бакалавр*

Форма обучения очная, заочная

1. Цели освоения дисциплины

Цель дисциплины «Дистанционное банковское обслуживание» - дать знания теории и практики использования каналов удаленного доступа применительно к деятельности банка и навыки реализации важнейших функций дистанционного банковского обслуживания как составной части менеджмента банка.

2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

Учебная дисциплина «Дистанционное банковское обслуживание» относится к дисциплинам по выбору студентов вариативной части (Б.1.2).

Изучение дисциплины «Дистанционное банковское обслуживание» базируется на положениях следующих дисциплин: Деньги, кредит, банки, Маркетинг, Основы банковской деятельности.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин: Модели ценообразования банковских продуктов, Тарифная политика коммерческих банков, Организация продаж банковских продуктов и услуг, Стратегии и технологии продаж банковских продуктов, подготовке и защите ВКР.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Дистанционное банковское обслуживание»

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению:

Коды компетенции	Наименование компетенции	Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)
ПК-5	Способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	Знать структуру и особенности функционирования рынков банковских услуг, особенности формирования организационной структуры управления маркетингом в банке, подсистемы комплекса маркетинга банка, основные правила ведения рекламной компании в банке Уметь разрабатывать маркетинговую стратегию банка, выбирать наиболее выгодных для банка клиентов, рассчитывать экономическую выгоду от привлечения новых клиентов на обслуживание в банк. Владеть навыками составления плана маркетинга и прогнозирования спроса на банковские услуги, рекламного дела

ПК-26	Способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами	<p>Знать сущность активных и пассивных операций коммерческого банка, в том числе операций с ценными бумагами.</p> <p>Уметь оценивать эффективность проведения банком активных и пассивных операций, в том числе посреднических операций с ценными бумагами</p> <p>Владеть методами анализа активных и пассивных операций</p>
-------	--	---

4. Структура и содержание дисциплины «Дистанционное банковское обслуживание»

4.1. Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа, зачет.

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Семестр	Недели семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)									Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)						
				Аудиторная работа				Самостоятельная работа					Собеседование	Коллоквиум	Проверка тестов	Проверка контролльн. работ	Проверка реферата	Проверка эссе и иных творческих работ	Курсовая работа (проект)
				Всего	Лекция	Практические занятия	Лабораторные занятия	Всего	Подготовка к аудиторным занятиям	доклад, эссе и др.	Курсовая работа (проект)	Подготовка к зачету							
1.	Организация процесса дистанционного обслуживания клиентов коммерческого банка.	6		4	2	2		3	1			2			2				
2	Конкурентные отношения на рынке электронных банковских продуктов и услуг.	6		4	2	2		4	1	2		2			4	3	5		
3	Содержание понятия «интернет-банкинг».	6		8	4	4		4	1	1		2			6				
4	Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики	6		4	2	2		5	1	2		2			8	6	7		
5	Теория потребительского предпочтения. Формы продвижения банковских товаров и услуг через	6		4	2	2		5	1	2		2			10				

	интернет.																		
6	Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг.	6		4	2	2		5	1	2		2			12		9	10	
7	Способы обслуживания клиентов в системе продаж банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга.	6		4	2	2		5	1	2		2			14				
8	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании	6		4	2	2		4	1	1		2			16		12	13	
	<i>Подготовка к зачету</i>	6																	
	Общая трудоемкость, в часах			36	18	18		36	8	12		16	Промежуточная аттестация						
													Форма			Семестр			
													Зачет			6			

4.2. Структура дисциплины для заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа, зачет.

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Семестр	Недели семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)								Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)							
				Аудиторная работа				Самостоятельная работа				Собеседование	Коллоквиум	Проверка тестов	Проверка контролн. работ	Проверка реферата	Проверка эссе и иных творческих работ	Курсовая работа (проект)	
				Всего	Лекция	Практические занятия	Лабораторные занятия	Всего	Изучение материалов по теме согласно рекомендуемой доклад, эссе и др.	Контрольная работа	Подготовка к зачету								
1.	Организация процесса дистанционного обслуживания клиентов коммерческого банка.	7		1	1				3			2				+			
2	Конкурентные отношения на рынке электронных банковских продуктов и услуг.	7		1		1			3		4	2				+		+	
3	Содержание понятия «интернет-банкинг».	7		2	1	1			3	1		2				+			
4	Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики	7		2	1	1			3		4	2				+		+	
5	Теория потребительского предпочтения. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет.	7		1		1			3			2				+			

6	Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг.	7		1	1				3	1	4	2				+		+	
7	Способы обслуживания клиентов в системе продаж банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга.	7		2	1	1			3	2		2				+			
8	Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании	7		2	1	1			3		4	2				+		+	
	<i>Подготовка к зачету</i>	7																	
	Общая трудоемкость, в часах	7		12	6	6		60	24	4	16	16	Промежуточная аттестация						
													Форма		Семестр				
													Зачет		7				

4.2. Содержание дисциплины

Тема 1 Организация процесса дистанционного обслуживания клиентов коммерческого банка

Понятие дистанционного банковского обслуживания. Формы дистанционного банковского обслуживания. Основные субъекты и объекты, цели и задачи, принципы и концепции дистанционного банковского обслуживания. Основные особенности дистанционного банковского обслуживания в условиях становления развитой банковской системы РФ и их причины.

Тема 2 Конкурентные отношения на рынке электронных банковских продуктов и услуг.

Процесс управления конкурентными отношениями в банке и его этапы. Анализ рыночных возможностей на рынке электронных банковских продуктов и услуг. Отбор целевых рынков. Система планирования в банке.

Тема 3 Содержание понятия «интернет-банкинг».

Основные принципы Интернет-банкинга. Интернет-банкинг для юридических лиц. Интернет-банкинг для физических лиц.

Тема 4 Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики

Общая характеристика стратегий продаж через интернет: их формы и методы. Анализ стратегий конкурентов. Разработка конкурентных стратегий. Политика ценообразования на банковские продукты и услуги через интернет.

Тема 5 Теория потребительского предпочтения. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет.

Сущность теории потребительского предпочтения и ее элементы. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет. Процесс принятия решений о сотрудничестве с банком через интернет.

Тема 6 Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг

Основные направления расширения клиентской базы. Технология привлечения приоритетных клиентов. Программа развития клиентской базы методологические основы ее разработки и создание бизнес-структур для расширения клиентской базы. Технология обслуживания клиентов по типу персональных менеджеров: ее понятие, задачи и функции, система отбора персональных менеджеров, система их обучения и подходы к стимулированию их труда.

Тема 7 Способы обслуживания клиентов в системе продаж банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга

Комплекс продвижения банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга. Основные правила делового общения для успешной презентации услуг банка. Подготовка и порядок проведения презентации.

Практические рекомендации и правила по развитию долгосрочных отношений с клиентами с использованием мобильного банкинга: проведение подготовительной работы перед переговорами, ведение переговоров и переписки.

Тема 8 Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании

Информационное пространство дистанционного банковского обслуживания в банке. Банковские услуги в электронных сетях. Глобальный Интернет-маркетинг. Региональные аспекты дистанционного банковского обслуживания в условиях информатизации экономики.

5. Образовательные технологии

1. Лекции и практические занятия с использованием мультимедийных технологий;
2. Дискуссии;
3. Выполнение письменных работ (рефераты, доклады);
4. Решение профессиональных задач;
5. Метод кейсов (решение деловых ситуаций), представление результатов;
6. Разбор конкретных ситуаций;
7. Мозговой штурм;

В целях реализации индивидуального подхода к обучению студентов, осуществляющих учебный процесс по собственной траектории в рамках индивидуального рабочего плана, изучение данной дисциплины базируется на следующих возможностях: обеспечение внеаудиторной работы со студентами, в том числе в электронной образовательной среде с использованием соответствующего программного оборудования, дистанционных форм обучения, возможностей интернет-ресурсов, индивидуальных консультаций и т.д.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.) и позволяют оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех заявленных компетенций. На зачет приглашается сопровождающий, который обеспечивает техническое сопровождение студенту. При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете.

**6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.
Оценочные средства для текущего контроля успеваемости,
промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.**

6.1. План самостоятельной работы студентов очной формы обучения

№ нед.	Тема	Вид самостоятельной работы	Задание	Рекомендуемая литература	Количество часов
1	Тема 1 Организация процесса дистанционного обслуживания клиентов коммерческого банка	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического материала	Банковское дело [Текст] : учебник / под ред. Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 687 с. (10 экз)	3
2	Тема 2 Конкурентные отношения на рынке электронных банковских продуктов и услуг	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического материала	Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке : учебник / А. Р. Алавердов. - М. : Маркет ДС, 2007. - 576 с.	3
		Подготовка эссе	Написание эссе по изучаемой теме	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	3
6	Тема 3 Содержание понятия «интернет-банкинг»	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического материала	Банковский менеджмент [Текст] : учебно-практич. пособие / А. А. Максютков. - М. : Альфа-Пресс, 2007. - 444 с. :	3
		Подготовка доклада	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	3
7	Тема 4 Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического материала	Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке : учебник / А. Р. Алавердов. - М. : Маркет ДС, 2007. - 576 с.	3
		Подготовка реферата	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	3
8	Тема 5 Теория потребительского предпочтения. Формы продвижения	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического материала	Банковский менеджмент [Текст] : учебно-практич. пособие / А. А. Максютков. - М. : Альфа-Пресс, 2007. - 444 с. :	3

	банковских товаров и услуг через интернет	Подготовка доклада	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	
9	Тема 6 Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического материала	Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке : учебник / А. Р. Алавердов. - М. : Маркет ДС, 2007. - 576 с.	3
		Подготовка реферата	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	3
10	Тема 7 Способы обслуживания клиентов в системе продаж банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического материала	Банковский менеджмент [Текст] : учебно-практич. пособие / А. А. Максютков. - М. : Альфа-Пресс, 2007. - 444 с. :	3
		Подготовка реферата	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	3
12	Тема 8 Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического материала	Банковское дело [Текст] : учебник / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева и др.; под ред. О. И. Лаврушина ; ГОУ ВПО Финансовая академия при правительстве РФ. - 8-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2009. - 768 с.	3
		Подготовка доклада	Написание доклада на заданную тему.	Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке : учебник / А. Р. Алавердов. - М. : Маркет ДС, 2007. - 576 с.	3

6.2. План самостоятельной работы студентов заочной формы обучения

№ нед.	Тема	Вид самостоятельной работы	Задание	Рекомендуемая литература	Количество часов
1	Тема 1 Организация процесса дистанционного обслуживания клиентов коммерческого банка	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического материала	Банковское дело [Текст] : учебник / под ред. Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 687 с. (10 экз)	5

2	Тема 2 Конкурентные отношения на рынке электронных банковских продуктов и услуг	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительн ого теоретическог о материала	Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке : учебник / А. Р. Алавердов. - М. : Маркет ДС, 2007. - 576 с.	5
		Подготовка эссе	Написание эссе по изучаемой теме	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	5
6	Тема 3 Содержание понятия «интернет- банкинг»	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительн ого теоретическог о материала	Банковский менеджмент [Текст] : учебно-практич. пособие / А. А. Максютков. - М. : Альфа-Пресс, 2007. - 444 с. :	5
		Подготовка доклада	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	5
7	Тема 4 Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительн ого теоретическог о материала	Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке : учебник / А. Р. Алавердов. - М. : Маркет ДС, 2007. - 576 с.	5
		Подготовка доклада	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	5
8	Тема 5 Теория потребительского предпочтения. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительн ого теоретическог о материала	Банковский менеджмент [Текст] : учебно-практич. пособие / А. А. Максютков. - М. : Альфа-Пресс, 2007. - 444 с. :	5
		Подготовка доклада	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	5
9	Тема 6 Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительн ого теоретическог о материала	Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке : учебник / А. Р. Алавердов. - М. : Маркет ДС, 2007. - 576 с.	5
		Подготовка доклада	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	5
10	Тема 7 Способы обслуживания клиентов в	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительн ого	Банковский менеджмент [Текст] : учебно-практич. пособие / А. А. Максютков. -	5

	системе продаж банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга		теоретическое о материала	М. : Альфа-Пресс, 2007. - 444 с. :	
		Подготовка доклада	Написание доклада на заданную тему.	Кузнецова В.В. Банковское дело : практикум / В. В. Кузнецова, О. И. Ларина. - М. : КНОРУС, 2007. - 264 с	5
12	Тема 8 Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании	Подготовка к аудиторным занятиям	Изучение дополнительного теоретического о материала	Банковское дело [Текст] : учебник / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева и др.; под ред. О. И. Лаврушина ; ГОУ ВПО Финансовая академия при правительстве РФ. - 8-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2009. - 768 с.	5
		Подготовка доклада	Написание доклада на заданную тему.	Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке : учебник / А. Р. Алавердов. - М. : Маркет ДС, 2007. - 576 с.	5

6.3. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов очной формы обучения предполагает подготовку теоретического материала для:

- опроса на семинарских занятиях и решение домашних задач в соответствии с разделом 4 «Структура и содержание дисциплины «Дистанционное банковское обслуживание» (пункт 4.1, 4.2),
- сдачи зачета, примерные вопросы для которого представлены в разделе «Материалы для проведения текущего и промежуточного контроля знаний студентов» (пункт 6.3.5).

Кроме того, в рамках самостоятельной работы студенты в течение семестра должны:

- подготовить 1 эссе по изучаемым темам (тема №02);
- подготовить 6 докладов на заданную тему (примерные темы докладов представлены в пункте 6.3.4 настоящей рабочей программы);
- подготовить командой из 3-5 человек по 2 кроссворда, охватывающих материалы пройденных тем дисциплины (первый кроссворд должен охватывать термины и определения по темам № 1-4, второй кроссворд должен охватывать термины и определения по темам № 5-8);

Примерные вопросы для опроса на семинарском занятии и задачи для домашнего решения представлены в разделе 6.3 «Материалы для проведения текущего и промежуточного контроля знаний студентов» в пунктах 6.3.3 и 6.3.6 соответственно.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом

лекций во время проведения лекции

Лекция - систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Преподаватель приводит список используемых и рекомендуемых источников для изучения конкретной темы.

В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

При чтении лекций по дисциплине преподаватель использует электронные мультимедийные презентации.

Обучающимся предоставляется возможность копирования презентаций для самоподготовки и подготовки к промежуточной аттестации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обучающийся может обращаться за методической помощью к преподавателю. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В ходе семинара обучающийся может выступать с заранее подготовленным докладом. Также он должен проявлять активность при обсуждении выступлений и докладов сокурсников.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. Не допускается выступление по первоисточнику - необходимо иметь подготовленный

письменный доклад, оцениваемый преподавателем наряду с устным выступлением. Не допускается также и распределение вопросов к семинару среди обучающихся группы, в результате которого отдельный обучающийся является не готовым к конструктивному обсуждению «не своего» вопроса. Все вопросы к семинару должны быть письменно проработаны каждым обучающимся.

Методические указания для обучающихся по участию в проведении ситуационного практикума

Ситуационный практикум (кейс) является одной из форм интерактивного практического занятия, целью которого является приобретение обучающимся умений командной работы навыков выработки решений в профессиональной области, развитие коммуникативных и творческих способностей в процессе выявления особенностей будущей профессиональной деятельности на основе анализа обучаемыми заданий, сформированных на основе практических ситуаций.

Прежде чем приступать к участию в ситуационном практикуме, обучающемуся необходимо:

- заранее, в процессе самостоятельной работы ознакомиться со сценарием практикума и необходимой литературой, рекомендованной программой курса;
- получить от преподавателя информацию о содержании кейса, информирует о форме предоставления результатов, сроках выполнения кейса и критериях оценки действий участников;

При выполнении задания необходимо:

- получить от преподавателя необходимые раздаточные материалы и принять участие в делении учебной группы на мини-группы и в выборах лидера мини-группы;
- участвовать в формировании отчета по выполнению кейса в своей мини-группе;
- участвовать в обсуждении отчетов мини-групп.

По итогам проведения ситуационного практикума обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю.

Работа с литературой

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Изучая материал по учебной книге (учебнику, учебному пособию, монографии, и др.), следует переходить к следующему вопросу только после полного уяснения предыдущего, фиксируя выводы и вычисления, в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода.

Особое внимание обучающийся должен обратить на определение основных понятий курса. Надо подробно разбирать примеры, которые поясняют определения. Полезно составлять опорные конспекты.

Выводы, полученные в результате изучения учебной литературы, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы при перечитывании материала они

лучше запоминались.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса.

Вопросы, которые вызывают у обучающегося затруднение при подготовке, должны быть заранее сформулированы и озвучены во время занятий в аудитории для дополнительного разъяснения преподавателем.

Реферат

Подготовка рефератов направлена на развитие и закрепление у обучающихся навыков самостоятельного глубокого, творческого и всестороннего анализа научной, методической и другой литературы по актуальным проблемам дисциплины; на выработку навыков и умений грамотно и убедительно излагать материал, четко формулировать теоретические обобщения, выводы и практические рекомендации.

Рефераты должны отвечать высоким квалификационным требованиям в отношении научности содержания и оформления.

Темы рефератов, как правило, посвящены рассмотрению одной проблемы. Объем реферата может быть от 12 до 15 страниц текста, отпечатанного через 1,5 интервала на компьютере (список литературы и приложения в объем не входят).

Текстовая часть работы состоит из введения, основной части и заключения.

Во введении обучающийся кратко обосновывает актуальность избранной темы реферата, раскрывает конкретные цели и задачи, которые он собирается решить в ходе своего небольшого исследования.

В основной части подробно раскрывается содержание вопроса (вопросов) темы.

В заключении кратко должны быть сформулированы полученные результаты исследования и даны выводы. Кроме того, заключение может включать предложения автора, в том числе и по дальнейшему изучению заинтересовавшей его проблемы.

В список литературы (источников и литературы) обучающийся включает только те документы, которые он использовал при написании реферата.

В приложении (приложения) к реферату могут выноситься таблицы, графики, схемы и другие вспомогательные материалы, на которые имеются ссылки в тексте реферата.

Эссе

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться.

Структура эссе.

1. Титульный лист
2. Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически; На этом этапе очень важно

правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?».

3. Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса.

Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации; именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию/анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы.

В зависимости от поставленного вопроса анализ проводится на основе следующих категорий:

Причина — следствие, общее — особенное, форма — содержание, часть — целое, постоянство — изменчивость.

Хорошо проверенный способ построения любого эссе — использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается. Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков - не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

4. Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

6.4. Материалы для проведения текущего и промежуточного контроля знаний студентов

6.4.1 Контроль освоения компетенций

№ п\п	Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
1	Проверка теста	Тема 2 Конкурентные отношения на рынке электронных банковских продуктов и услуг	ПК-5

		<p>Тема 3 Содержание понятия «интернет-банкинг»</p> <p>Тема 4 Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики</p> <p>Тема 5 Теория потребительского предпочтения. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет</p>	
2	Проверка теста	<p>Тема 6 Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг</p> <p>Тема 7 Способы обслуживания клиентов в системе продаж банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга</p> <p>Тема 8 Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании</p>	ПК-26

6.4.2 Демонстрационный вариант теста №1

1. В чем заключается главная цель Дистанционного банковского обслуживания?

1. Увеличение прибыли;
2. Увеличение спроса;
3. Ориентация на потребителя.

2. Ниже приводятся дефиниции терминов Дистанционного банковского обслуживания. Выберите правильное определение для каждого термина из списка:

1. Банковский продукт.
 2. Банковская операция.
 3. Банковская услуга.
 4. Банковский товар.
- а) упорядоченная совокупность действий сотрудников банка по удовлетворению потребностей клиентов, т.е. по их обслуживанию;
- б) результат обслуживания клиентов, т.е. выполнение разнообразных банковских операций по обслуживанию клиента;
- в) банковские продукты и банковские услуги;
- г) конкретный банковский документ (или свидетельство), который производится банком для обслуживания клиента и проведения операции. Это может быть вексель, чек, любой сертификат (инвестиционный, депозитный, сберегательный, пластиковая карточка) и т.п.

3. Реализуя Дистанционное банковское обслуживание, банк:

- 1) изучает рынок;
- 2) проводит рекламу;
- 3) обеспечивает доставку необходимых банковских товаров в определенное место и в приемлемое время;
- 4) направляет всю деятельность на удовлетворение нужд и потребностей клиентов и потребителей.

4. Рынок банковского товара, на котором существует его постоянный дефицит и клиенту приходится прилагать дополнительные усилия на приобретение данного товара, принято считать:
- 1) дефицитным рынком;
 - 2) рынком продавца;
 - 3) рынком конкурента;
 - 4) рынком покупателя.
5. Несмотря на наличие значительного числа определений Дистанционного банковского обслуживания, в каждом из них есть нечто общее, а именно:
- 1) приоритет производителя;
 - 2) приоритет конкурента;
 - 3) приоритет посредника;
 - 4) приоритет клиента.
6. Свои интересы в получении определенной прибыли коммерческая организация, реализующая Дистанционное банковское обслуживание, обеспечивает за счет:
- 1) увеличения числа мест продажи товаров;
 - 2) правильной ценовой политики;
 - 3) рекламы;
 - 4) удовлетворения реальные потребности клиентуры.
7. Высшее руководство коммерческого банка считает, что, осуществляя предпринимательскую деятельность, следует учитывать, во-первых, свои интересы; во-вторых, интересы потребителей банковских услуг, и, в-третьих, необходимо обеспечивать активное участие в экономическом и социальном развития каждого региона и города. В данном случае предприятие, скорее всего, реализует:
- 1) концепцию маркетинга;
 - 2) концепцию интенсификации коммерческих усилий;
 - 3) концепцию совершенствования товара;
 - 4) концепцию социально-этичного маркетинга;
 - 5) концепцию совершенствования производства;
 - 6) концепцию индивидуального маркетинга.
8. В чем проявляется специфика Дистанционного банковского обслуживания в банковской области?
1. Он способствует коммерциализации банковской работы и обеспечивает эффективное использование денежных ресурсов, но и особенностями денежного оборота, который выступает объектом всей банковской деятельности.
 2. Он должен быть нацелен на ускорение денежного оборота за счёт совершенствования и ускорения безналичных расчётов в хозяйстве.
 3. Он ориентирован на анализ и удовлетворение потребностей клиентов банка (предприятий, организаций, населения) в быстром и правильном проведении расчётов, осуществляемых с поставщиками сырья и материалов, покупателям готовой продукции, рабочими и служащими, финансовой и банковской системой.
 4. Он предполагает чёткую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения, мероприятий для реализации планов.
 5. Он связывается с новыми формами расчётов, в максимальной степени учитывающими характер хозяйственной деятельности клиентов банка, особенности нахождения их партнёров, их финансовое положение и другие факторы, влияющие на скорость денежного оборота.
9. Какая из характеристик банковской услуги приводит к возникновению следующей проблемы у банка: оказание банковской услуги возможно, когда поступает заказ или появляется клиент?
1. Неосвязаемость, неуловимость или нематериальный характер
 2. Неотделимость, неразрывность производства и потребления
 3. Непостоянство, изменчивость качества услуги
 4. Недолговечность, несохраняемость или неспособность услуг к хранению
 5. Отсутствие владения (собственности)

6. Взаимозаменяемость услуги товарами, имеющими товарную форму

10. В какой последовательности коммерческим банком реализуются этапы:

1. Отбор целевых сегментов рынка.
2. Замеры и прогнозирование спроса.
3. Позиционирование банковского продукта.
4. Сегментирование рынка.

11. Какой из вариантов может обеспечить наибольший эффект банку, стремящемуся завоевать целевой рынок вкладчиков?

1. Выпуск банковского продукта, подобного имеющемуся на рынке, по тем же ценам.
2. Выпуск нового банковского продукта со значительными издержками в производстве его.
3. Выпуск банковских продуктов со свойствами, близкими имеющимся на рынке, но по более высоким ценам.

12. Набор продуктов и услуг, который банк предлагает целевому рынку, называется _____ . (укажите нужное слово).

Деятельность коммерческого банка, благодаря которой товар становится доступным для целевого потребителя, относится к методам (укажите нужное слово).

13. При оценке возможностей коммерческого банка на рынке управляющий по Дистанционному банковскому обслуживанию должен:

- 1) оценивать каждую возможность в течение всего срока реализации проекта, так как потери в краткосрочном периоде могут скрывать прибыль в долгосрочном периоде;
- 2) обращать внимание только на внутренние ресурсы, так как они поддаются контролю;
- 3) избегать использования количественных критериев, так как они имеют тенденцию упрощать проблему.

14. Для полного и обоснованного описания рынка банковских услуг быстрее всего воспользуется

- 1) кабинетным исследованием;
- 2) полевым исследованием;
- 3) кабинетным и полевым исследованиями.

15. В целях создания эффективной структуры управления Дистанционным банковским обслуживанием в банке была разработана и с подобранными экспертами проведена соответствующая деловая игра. В данном случае для сбора необходимой информации банк использовало:

- 1) опрос;
- 2) наблюдение;
- 3) эксперимент;
- 4) имитацию.

16. В рамках полевого исследования было принято решение провести анкетирование клиентов банка. Принимая такое решение, руководство считало, что самым сложным этапом предстоящего исследования будет:

- 1) определение рыночной проблемы;
- 2) разработка плана исследования;
- 3) определение численности и состава лиц, подлежащих опросу;
- 4) анализ собранной информации и ее интерпретация.

17. Банк решил через определенные интервалы времени проводить опросы одних и тех же его клиентов. Такие опросы являются:

- 1) сплошными;
- 2) спорадическими;
- 3) выборочными;
- 4) панельными.

6.4.3 Вопросы для собеседования №1

- 1) Дайте определение понятия «Дистанционного банковского обслуживания» как концепции рыночного управления и концепции «партнерских отношений». Назовите основные цели и задачи Дистанционного банковского обслуживания.
- 2) В чем социально-экономическая роль и сущность Дистанционного банковского обслуживания?
- 3) Дайте характеристику целей банка по обеспечению его выживания и развития.
- 4) Охарактеризуйте основные задачи и принципы Дистанционного банковского обслуживания.
- 5) Назовите основные стратегии Дистанционного банковского обслуживания и критерии их выбора в зависимости от положения банка на рынке финансовых продуктов (услуг).

6.4.4 Примерный перечень тем докладов для самостоятельной подготовки студентов:

1. Зарубежный опыт регулирования дистанционных форм оказания банковских услуг.
2. Обзор российского рынка интернет-платежей.
3. Мобильный банкинг в России: масштабы и перспективы развития.
4. Механизм расчетов в CLS.
5. Методы расчетов по незавершенным сделкам в нетто-системах.
6. Институты и формы совершения трансграничных операций.
7. Механизмы экономии ликвидности в RTGS.
8. Основные черты TARGET 1 и TARGET 2.
9. Сравнительный анализ американских систем валовых расчетов в режиме реального времени (Fedwire и CHIPS).
10. Сравнительный анализ БЭСП (Россия) и западных систем валовых расчетов в режиме реального времени.

6.4.5 Вопросы к зачету

1. Сущность дистанционного банковского обслуживания.
2. Классификация услуг дистанционного банковского обслуживания.
3. Off-line и on-line режим дистанционного банковского обслуживания.
4. Конкурентные преимущества банка при использовании дистанционного банковского обслуживания.
5. Ведение банковских операций на дому как самостоятельная форма банковских услуг населению.
6. Развитие применения банковского обслуживания на дому.
7. Содержание и организация систем электронных банковских услуг на дому.
8. Операции, осуществляемые клиентами банка в порядке самообслуживания.
9. Преимущества и недостатки «home banking».
10. Факторы, влияющие на развитие банковских операций на дому.
11. Система «Банк-Клиент»: задачи, преимущества и недостатки использования.
12. Функциональные подсистемы: «Банк», «Клиент», подсистемы информационного обмена.
13. Порядок осуществления расчетов в системе «Банк-Клиент».
14. Назначение и хранение электронной подписи.
15. Электронные документы как основание для осуществления бухгалтерской деятельности.

16. Процедуры обеспечения безопасности и конфиденциальности расчетов в системе «Банк-Клиент».
17. Пакет документов банка и клиента для обмена данными в системе «Банк-Клиент».
18. Функции системы «Банк-Клиент»: платежные, справочно-информационные, почтовые и специализированные.
19. Система «Телебанк».
20. Услуги, предоставляемые коммерческим банком с помощью системы «Телебанк».
21. Понятие Интернет-банкинга.
22. Виды Интернет-систем.
23. «Интернет-банки» и «чистые интернет-банки»: сущность и различие.
24. Услуги, предоставляемые банкам через Интернет.
25. Операции управления счетами через Интернет.
26. Преимущества Интернет-банкинга перед другими формами банковского обслуживания.

6.4.6 Пример практических заданий:

Определите какой из нижеперечисленных банков предлагает более выгодные условия вклада на год в размере *100 тыс. р.*:

1. ИНВЕСТТОРГБАНК

Вклад «*Душевный*» новогоднее предложение.

Проценты по вкладу, выплаты каждые 185 дней, не капитализируются. Срок вклада 370 дней.

Сумма вклада – от *10 000 р.*

Процентная ставка (годовых): первые 185 дней (1-185 дн.) – *8,50 %*, следующие 185 дней (186-370 дн.) – *10,50 %*.

2. ЛокоБАНК Вклад «Удачный».

Срок вклада 400 дней. Вклад пополняемый в течение первых 100 дней. Минимальная сумма вклада – *100 000 р.*

Максимальная сумма вклада – *2 000 000 р.* Минимальная сумма дополнительного взноса *30 000 р.*

Процентная ставка (годовых): до истечения 300 дней с даты внесения вклада включительно – *10,0 %*, по истечении 301 дня с даты внесения вклада – *11,0 %*.

3. СОВКОМБАНК Вклад «Максимальный доход».

а) Срок вклада 9-12 месяцев без возможностей досрочного расторжения.

Процентная ставка (годовых): *10 %* с выплатой по истечении срока вклада на депозитную карту.

б) Срок вклада 36 месяцев с возможностью досрочного расторжения без потери процентов: 12 мес. – *10,25 %*, 24 мес. – *10,5 %*, 36 мес. – *10,7 %*.

Вклад «*Проценты на проценты*» с ежемесячной капитализацией процентов. а) Срок вклада 9-12 месяцев без возможностей досрочного расторжения.

Процентная ставка (годовых): *9,5 %* с ежемесячным начислением, капитализацией, и выплатой процентов в конце действия вклада.

б) Срок вклада 36 месяцев с возможностью досрочного расторжения без потери процентов: 12 мес. – *9,5 %*, 24 мес. – *10,0 %*, 36 мес. – *10,3 %* с ежемесячным начислением, капитализацией, и выплатой процентов в конце действия вклада.

Выводы: _____

Темы практических занятий

Тема 1 Организация процесса дистанционного обслуживания клиентов коммерческого банка

Тема 2 Конкурентные отношения на рынке электронных банковских продуктов и услуг

Тема 3 Содержание понятия «интернет-банкинг»

Тема 4 Виды стратегий продаж через интернет, их характеристики

Тема 5 Теория потребительского предпочтения. Формы продвижения банковских товаров и услуг через интернет

Тема 6 Методы, принципы и формы организации продаж банковских продуктов и услуг

Тема 7 Способы обслуживания клиентов в системе продаж банковских продуктов и услуг с использованием мобильного банкинга

Тема 8 Информационные технологии в дистанционном банковском обслуживании

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Дистанционное банковское обслуживание»

№ п / п	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной и учебно-методической литературы	Количество экземпляров
	Основная литература	
1	Дорофеев, Владимир Дмитриевич Конкурентные позиции бизнеса [Текст] / Пенз. гос. ун-т. - Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2001. - 164 с. : Экземпляры всего: 47 http://kleopatra.pnzgu.ru/cgi-bin/irbis64r_91/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=KATL&P21DBN=KATL&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%92%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D1%80%20%D0%94%D0%BC%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87	47
2	Дорофеев, Владимир Дмитриевич. Менеджмент в сфере банковской деятельности [Текст] : учеб. пособие / В. Д. Дорофеев, С. В. Дорофеева. - Пенза : Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2010. - 420 с. - ISBN 978-5-94170-320-3 : Экземпляры всего: 36 http://kleopatra.pnzgu.ru/cgi-bin/irbis64r_91/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=KATL&P21DBN=KATL&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%94%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D0%B5%D0%B2,%20%D0%92%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D1%80%20%D0%94%D0%BC%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87	36
	Дополнительная литература	
4	Мотовилов, Олег Владимирович. Банковское дело [Текст] : учебник / О. В.	15

<p>Мотовилов, С. А. Белозёров. - М. : Проспект, 2014. - 408 с. - ISBN 978-5-392-12380-3 : Экземпляры всего: 15 //</p> <p>http://kleopatra.pnzgu.ru/cgi-bin/irbis64r_91/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=KATL&P21DBN=KATL&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=%D0%9C%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B2,%20%D0%9E%D0%BB%D0%B5%D0%B3%20%D0%92%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87</p>	
--	--

№ п/п	Наименование и краткая характеристика электронных изданий и информационных баз данных	Количество точек доступа
	Основная литература	
	Маркетинг товаров и услуг: Учебное пособие / А.В. Лукина. - М.: Форум, 2008. - 240 с.: 60х90 1/16. - (Профессиональное образование). (переплет) ISBN 978-5-91134-243-2// http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=143194	5000 точек доступа
6	Лямин, Л. В. Дистанционное банковское обслуживание [Электронный ресурс] / Л. В. Лямин, А. В. Пухов. - М.: КНОРУС: ЦИПСИР, 2010. - 328 с. - ISBN 978-5-406-00350-3 // http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=407882	5000 точек доступа
	Маркетинг на финансовом рынке: Учебное пособие / К.А. Смирнов, Т.Е. Никитина. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 207 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-005579-4, 500 экз.// http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=345001	5000 точек доступа
7	Банковское дело и банковские операции : метод. указания / сост.: Л. А. Черных, Т. Е. Кузнецова. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2016. – 56 с.// http://elib.pnzgu.ru/library/13113700	не ограничено
	Дополнительная литература	
10	Маркетинг: Учебное пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, М.В. Жарикова. - М.: Форум, 2009. - 320 с.: ил.; 60х90 1/16. - (Профессиональное образование). (переплет) ISBN 978-5-91134-262-3// http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=146687	5000 точек доступа
11	Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учебное пособие / П.С. Завьялов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 496 с.: 60х88 1/16. - (Высшее образование). (обложка) ISBN 978-5-16-001386-2// http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=339689	5000 точек доступа

Для более углубленной подготовки к семинарским занятиям, рекомендуем использовать публикации в следующих периодических изданиях:

1. Банковское дело.
2. Банковское право.
3. Банковские услуги.
4. Бизнес и банки.
5. Бюллетень финансовой информации.
6. Ведомости.
7. Вестник ассоциации российских банков.
8. Вестник Банка России.
9. Вестник МГУ. Серия 6. Экономика.
10. Вестник экономики.

11. Вопросы экономики.
12. Деньги.
13. Деньги и кредит.
14. Законодательство.
15. Законодательство и экономика.
16. Российский экономический журнал.
17. Рынок ценных бумаг.
18. Хозяйство и право.
19. Финансы.
20. Финансист.
21. Финансы и кредит.
22. Экономист.
23. Эксперт.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п /п	Наименование источника
1	- Учебные аудитории (лекционные залы, компьютерные классы и другие) для проведения занятий лекционного типа, лабораторных занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью, наглядными пособиями, техническими и информационными средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории.
2	- Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.
3	- Программные продукты: - СПС «Консультант Плюс» (договор о сотрудничестве от 03.01.2002 г.). - СПС «Гарант» (договор № 2012-У302 от 10.01.2012 г.). - MS Excel (лицензия № 63167487, 61853322, договор № СД-130712001 от 12.07.2013 г.). - MS Word (лицензия № 63167487, 61853322, договор № СД-130712001 от 12.07.2013 г.). - MS PowerPoint (лицензия № 63167487, 61853322, договор № СД-130712001 от 12.07.2013 г.).
4	Электронно-библиотечные системы: - УИС России (открытый доступ). - ЭБС «Знаниум» (договор № 1847 эбс от 07.11.16 г.). - Дайджест деловой аналитики данных POLPRED.com (открытой доступ).
5	Интернет-ресурсы: - Федеральный образовательный портал: Экономика. Социология, Менеджмент – http://www.ecsocman.edu.ru ; - экономический портал – http://instituciones.com ; - сайт «Economicus.ru» - словари, галерея экономистов, учебники, интерактивные тесты, задачи и упражнения, ссылки на статьи и публикации – http://economicus.ru/library.html ; - RePEc - научные доклады и препринты по экономике (Research Papers in Economics) – http://repec.org/ ; - IDEAS: Интернет-материалы для экономистов (Internet Documents in Economics Access Service) – http://ideas.repec.org/ ;

- Базы данных NBER (Национального бюро экономических исследований) – <http://www.nber.org/data/>;
- Организация объединенных наций (ООН) – <http://www.un.org/ni>;
- Организация экономического сотрудничества и развития – <http://www.oecd.org>;
- ОЭСР в России – <http://oecdru.org>;
- Интерфакс: <http://www.INTERFAX.ru/>
- Информационная система «РосБизнесКонсалтинг»: <http://www.rbc.ru/>
- Информационная система «РИА Новости» www.rian.ru
- Министерство финансов РФ: <http://www.minfin.ru/>
- Министерство экономического развития РФ: <http://www.economy.gov.ru/>
- Рейтинговое агентство «Standard & Poor's»: <http://www.standardandpoors.ru/> Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru/>
- Федеральная служба по финансовым рынкам РФ: <http://www.fcsm.ru/>
- Центральный банк РФ: <http://www.cbr.ru/>
- сайт Экономической экспертной группы – независимого аналитического центра по проблемам макроэкономики и государственных финансов – www.eeg.ru

Рабочая программа дисциплины «Дистанционное банковское обслуживание» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Программу составили:

1. к.э.н., доцент каф. «БД»

(Ф.И.О., должность, подпись)

Н.В. Счастливая

Настоящая программа не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.

Программа одобрена на заседании кафедры «БД»

Протокол № _____

от «__» _____ 20__ года

Зав. кафедрой «БД»

А.И. Данилкин

Программа согласована

Зав. кафедрой «Банковское дело»

А.И. Данилкин

(название кафедры)

Программа одобрена методической комиссией факультета экономики и управления.

Протокол № _____

от «__» _____ 20__ года

Председатель методической комиссии

Факультета экономики и управления

Е.В. Еремина

(Ф.И.О.)

**Сведения о переутверждении программы на очередной учебный год и
регистрации изменений**

Учебный год	Решение кафедры (№ протокола, дата, подпись зав. кафедрой)	Внесенные изменения	Номера листов		
			заменен- ных	новых	аннулиро- ванных