

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ «АГЕНТСТВО РАЗВИТИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА
(ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ)»

Утверждаю

Фейзрахманова Наиля Мансуровна

(Ф.И.О. менеджера компетенции)



КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ
для VI Открытого регионального чемпионата
«Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia)
Орловской области

ЧЕМПИОНАТНОГО ЦИКЛА 2021–2022 гг.

компетенции

«Банковское дело»

для основной возрастной категории

16-22 года

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. Форма участия в конкурсе:	3
2. Общее время на выполнение задания:	3
3. Задание для конкурса	3
4. Модули задания и необходимое время	3
5. Критерии оценки.	5

1. **Форма участия в конкурсе:** Индивидуальный конкурс

2. **Общее время на выполнение задания:** 16 ч.

3. **Задание для конкурса**

Содержанием конкурсного задания являются банковские услуги. Участники соревнований получают задание. Конкурсное задание имеет несколько модулей, выполняемых последовательно.

Конкурс включает в себя выполнение заданий в разрезе модулей.

Окончательные аспекты критериев оценки уточняются членами жюри. Оценка производится как в отношении работы модулей, так и в отношении процесса выполнения конкурсной работы. Если участник конкурса не выполняет требования техники безопасности, подвергает опасности себя или других конкурсантов, такой участник может быть отстранен от конкурса.

Время и детали конкурсного задания в зависимости от конкурсных условий могут быть изменены членами жюри.

Конкурсное задание должно выполняться помодульно. Оценка также происходит от модуля к модулю.

4. **Модули задания и необходимое время**

Таблица 1.

Наименование модуля		Соревновательный день (С1, С2, С3)	Время на задание
A	Консультирование клиентов, сервис, презентация банковских продуктов	С1 10:00-14:00	4 часа
B	Прием платежей и расчетно-кассовое обслуживание клиентов	С1 14:00-18:00	4 часа
C	Организация кредитной работы	С2 09:00-13:00	4 часа
D	Продажа банковских продуктов и услуг	С3 09:00-13:00	4 часа

Модуль А Консультирование клиентов, сервис, презентация банковских продуктов:

Для выполнения задания необходимо составить презентацию. В презентации должно быть дано общее представление о кредитной организации, ее финансовых показателях, рейтингах, а также подробная линейка банковских продуктов. С помощью презентации участник должен грамотно, учитывая все правила общения с клиентом, представить преимущества кредитной организации, провести консультацию и оформить продажу конкретного банковского продукта (будет представлен участникам перед выполнением задания).

Общие требования к презентации: Количество слайдов – не более 20. Презентация должна быть содержательной. Необходимо использовать единый

стиль оформления. На слайдах поля, не менее 1 см с каждой стороны. «Светлый текст на темном фоне» или «темный текст на светлом фоне». Допускаемый размер шрифта – не менее 20 пт. Шрифт информации в таблицах можно уменьшить до 18 пт. Для выделения информации следует использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание. Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: с текстом; с таблицами; с диаграммами.

Модуль В Прием платежей и расчетно-кассовое обслуживание клиентов:

Участнику необходимо осуществить расчетно-кассовое обслуживание клиентов, уметь открывать и закрывать банковские счета клиентам, проверять правильность и полноту оформления расчетно-кассовых документов, применяя нормативно-законодательную базу, регламентирующую данную деятельность.

Модуль С Организация кредитной работы:

Участникам необходимо провести переговоры с клиентом по вопросам кредитования и осуществить выдачу кредита. Участник должен уметь оформлять кредитные договоры; проводить оценку и анализ финансового положения заемщика (юридического лица) и технико-экономическое обоснование кредита; определять платежеспособность физических лиц; проверять полноту и подлинность документов заемщика для получения кредита, составлять заключение о возможности предоставления кредита, рассчитывать максимальную сумму кредита, составлять график платежей по кредиту и процентам, оформлять комплект документов на открытие счетов и выдачу кредитов различных видов; формировать кредитные дела клиентов. Подробная информация о заемщике и его потребностях участники получают перед выполнением задания.

Модуль D Продажа банковских продуктов и услуг:

Участникам необходимо грамотно, учитывая все правила общения с клиентом, осуществить продажу банковского продукта, провести кросс-продажу. Знать процедуру, условия, порядок оформления продажи и стоимости оказания банковских продуктов и услуг. Конкретный банковский продукт будет представлен участникам перед выполнением задания.

Выбор банка проводится по жеребьевке Главным экспертом.

Информация о банке для участников и экспертов доступна на официальном Интернет-ресурсе банка www.официальный сайт банка.

Для презентации ответов участников заместитель главного эксперта (или волонтер) выводит всех участников в «комнату участников» и приглашает по одному на площадку для ответа.

5. Критерии оценки.

Таблица 2.

Критерий		Баллы		
		Судейские аспекты	Объективная оценка	Общая оценка
A	Консультирование клиентов, сервис, презентация банковских продуктов	6	15	21
B	Прием платежей и расчетно-кассовое обслуживание клиентов	8	18	26
C	Организация кредитной работы	10	21	31
D	Продажа банковских продуктов и услуг	8	14	22
Итого		32	68	100