

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

КОЛЛЕДЖ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ КОЛЛЕДЖА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
СПЕЦИАЛЬНОСТИ **38.02.07 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО ПО**
ПРОХОЖДЕНИЮ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ОСВОЕНИЮ ПРОФЕССИИ «АГЕНТ
БАНКА»
Код УМК 92767

Пермь, 2022

Методические рекомендации по прохождению учебной практики по освоению профессии «Агент банка» разработаны на основе требований Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.07

«Банковское дело» для оказания помощи студентам специальности 38.02.07 «Банковское дело». Методические рекомендации содержат программу и тематический план курса, контрольные материалы, список рекомендуемой литературы.

Предназначены для студентов колледжа профессионального образования ПГНИУ специальности 38.02.07 «Банковское дело» всех форм обучения.

Составитель: Кондакова Н.П., преподаватель колледжа профессионального образования

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ КУРСА	4
1.1 Область применения программы.....	4
1.2 Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена.....	4
1.3 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины	4
1.4 Особенности организации и проведения практики для инвалидов и лиц ограниченными возможностями здоровья.....	4
2. ПРОГРАММА КУРСА	7
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	8
3.1 Объем дисциплины и виды учебной работы.....	8
3.2 Примерные задания	8
4. РЕКОМЕНДУЕМЫЙ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	14

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ КУРСА

1.1 Область применения программы

Программа дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.07 Банковское дело.

1.2 Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Учебная практика по освоению профессии «Агент банка» относится к профессиональному циклу.

1.3 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

1. Практика является обязательным разделом программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ). Она обеспечивает практико-ориентированную подготовку обучающихся. При реализации ППССЗ предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.
2. Учебная практика по специальности Банковское дело предусматривает закрепление и углубление знаний, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения, приобретение ими необходимых умений практической работы по избранной специальности, овладение навыками профессиональной деятельности.
3. Учебная практика проводится Колледжем при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей.
4. Учебная практика является частью профессионального учебного цикла.
5. При прохождении учебной практики обучающиеся должны овладеть профессиональными компетенциями:

ПК1.5. Осуществлять международные расчеты по экспортно-

импортным операциям. ПК2.1. Оценивать кредитоспособность клиентов.

1.4 Особенности организации и проведения практики для инвалидов или лиц с ограниченными возможностями здоровья

Практика для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидностью (далее – ОВЗ) организуется и проводится с учетом их

образовательных потребностей.

Обучающиеся с ОВЗ могут проходить практику как совместно с другими обучающимися (в учебной группе), так и индивидуально (по личному заявлению).

Выбор мест прохождения практики для инвалидов и лиц с ОВЗ осуществляется с учетом требований их доступности для данной категории обучающихся. При определении места прохождения практики для инвалидов и лиц с ОВЗ учитываются рекомендации медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации инвалида (при наличии), относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для прохождения практики создаются специальные рабочие места в соответствии с характером нарушений, а также с учетом выполняемых обучающимися с ОВЗ трудовых функций, видов профессиональной деятельности и характера труда.

Обучающиеся данной категории могут проходить практику в профильных организациях (на предприятиях, в учреждениях), определенных для учебной группы, в которой они обучаются, если это не создает трудностей в прохождении практики и освоении программы практики.

При наличии необходимых условий для освоения программы практики и выполнения индивидуального задания (или возможности создания таких условий) практика обучающихся данной категории может проводиться в структурных подразделениях ПГНИУ.

При определении места практики для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ особое внимание уделяется безопасности труда и оснащению (оборудованию) рабочего места. Рабочие места, предоставляемые предприятием (организацией, учреждением), должны (по возможности) соответствовать следующим требованиям:

- для инвалидов по зрению-слабовидящих: оснащение специального рабочего места общим местным освещением, обеспечивающим беспрепятственное нахождение и указанным лицом своего рабочего места и выполнении трудовых функций, видеоувеличителями, лупами;

- для инвалидов по зрению-слепых: оснащение специального рабочего местатифлотехническимиориентирамииустройствами,свозможностьюиспользованиякрупногорельефно-контрастногошрифтаишрифтаБрайля,акустическиминавигационнымисредствами,обеспечивающимибеспрепятственнонахождениеуказаннымлицомсвоегорбочегоместаивыполнение трудовыхфункций;
- дляинвалидовпослуху-слабослышащих:оснащение(оборудование)специальногорбочегоместазвукоусиливающейаппаратурой,телефонамигромкогоговорящими;
- дляинвалидовпослуху-глухих:оснащениеспециальногорбочегоместавизуальными индикаторами, преобразующими звуковые сигналы в световые,речевыеисигналывтекстовуюубегущуюстроку,длябеспрепятственногонахожденияуказаннымлицомсвоегорбочегоместаивыполненияработы;
- дляинвалидовснарушениемфункцийопорно-двигательногоаппарата:оборудование,обеспечивающееереализациюэргономическихпринципов(максимально удобное для инвалида расположение элементов, составляющихрабочееместо),механизмамииустройствами,позволяющимиизменятьвысотуи наклон рабочей поверхности, положение сиденья рабочего стула по высоте инаклону,уголнаклонаспинкирабочегостула,оснащениеспециальнымсиденьем, обеспечивающим компенсацию усилия при вставании, специальнымиприспособлениямидляуправленияиобслуживания этогооборудования

2. ПРОГРАММА КУРСА

Виды работ	Содержание работ (подробно)	Кол-во часов
Организация деловых коммуникаций в банковской сфере	<ol style="list-style-type: none"> 1 Сбор и использование информации с целью поиска потенциальных клиентов. Современные каналы коммуникаций с реальными и потенциальными клиентами. Установление деловых контактов с потенциальными клиентами. Мотивы к сотрудничеству с реальными и потенциальными клиентами. 2 Формирование положительного имиджа банка у реальных и потенциальных клиентов. Технические средства коммуникаций. Техники ведения переговоров. Конфликтные ситуации в переговорах. 3 Компетентное информирование реальных и потенциальных клиентов об банковских продуктах и услугах. Презентации банковских продуктов и услуг. Переадресация сложных вопросов другим специалистам банка. 	36
Организация продаж кредитных банковских продуктов	<ol style="list-style-type: none"> 1 Проведение первичного финансового анализа клиента. 2 Передача документов клиента для проверки и написания заключения в другие службы (отделы) банка. 3 Формирование готового пакета документов для рассмотрения кредитным комитетом. 4 Подготовка заключения о кредитоспособности и правомочии клиента для получения кредита. 5 Защита заявки на кредитном комитете. 	36
Организация продаж комиссионных банковских продуктов	<ol style="list-style-type: none"> 6 Комиссионные продукты коммерческого банка. Расчетно-кассовое обслуживание юридических и физических лиц. Нормативно-правовая база. Формы безналичных расчетов. 7 Особенности валютных операций в коммерческом банке. Нормативно-правовая база. 	36

	8 Порядок проведения экспортно-	
--	---------------------------------	--

	импортных операций.	
	Итого	108

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

№ п/п	Виды работ	Количество часов
Выполнение работ в должности контролер (Сберегательного банка)		
1	Организация деловых коммуникаций в банковской сфере	36
2	Организация продаж кредитных банковских продуктов	36
3	Организация продаж комиссионных банковских продуктов	36
	ИТОГО	108

3.2 Примерные задания

Раздел 1. Организация деловых коммуникаций в банковской сфере

Задание 1 посвящено изучению роли банков в современной системе финансового рынка, изучению особенностей развития банков в российской практике.

Работа состоит из следующих этапов:

1. Роль банка на современном финансовом рынке России (позиция в рейтингах, регионы присутствия, клиентские сегменты, специализация банка и т.д.).
Источники информации – сайт банка, информационно-аналитический банковский портал www.banki.ru
2. Описание банка с точки зрения формы и структуры собственности и системы управления. **Источник информации – сайт банка**
3. Анализ динамики основных показателей за период (2017-2018 гг.).
Источники информации – сайт банка, сайт Центрального банка России www.cbr.ru
4. Анализ основных банковских продуктов. **Источники информации – сайт банка, информационно-аналитический банковский портал www.banki.ru**
5. Анализ спектра потенциальных клиентов для данного банка и определение каналов коммуникаций с ним.

Материал должен быть изложен лаконично, точно, конкретно, последовательно, при

необходимости оснащён справочными и иллюстративным материалом.

Требования, предъявляемые к оформлению

Объём работы: от 3 до 5 печатных страниц (не включая титульный лист). Шрифт:

гарнитура –

Times New Roman начертание –

обычный

размер – 14

допускаются надстрочные и подстрочные индексы допуска

ется полужирное и курсивное начертание. Абзац:

выравнивание:

заголовок – по

центру основной текст –

по ширине

межстрочный интервал –

одинарный первая строка –

абзацный отступ –

1 см. Параметры страницы:

правое, верхнее и нижнее поля – 15

мм; левое – 25 мм.

Размер бумаги: стандартный печатный лист формата А4.

Вставка: нумерация страниц. При нумерации страниц титульный лист учитывается, но не нумеруется.

Раздел 2. Организация продажи кредитных банковских продуктов

Задание 2 посвящено изучению процесса и особенностей разработки банковского продукта.

Чтобы понимать заинтересованность каждой из сторон при предоставлении той или иной услуги, данное задание предлагается выполнять в парах (одна сторона представляет интересы банка, другая сторона представляет интересы клиента). Итоги обсуждения должны быть изложены в итоговой таблице.

Продукт 1. Линейка вкладов для студентов

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то какие? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;
- специальные условия;
- дополнительные бонусы;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Продукт 2. Кредит на обучение в Колледже профессионального образования

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то в каких? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;
- специальные условия;
- залоги, гарантии для банка;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Продукт 3. Линейка банковских карт для студентов

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то в каких? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;
- специальные условия;
- дополнительные бонусы;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Продукт 4. Кредиты на потребительские цели для многодетных семей

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то в каких? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;

- специальные условия;
- залоги, гарантии для банка;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Продукт 5. Линейка вкладов для пенсионеров

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то в каких? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;
- специальные условия;
- дополнительные бонусы;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Продукт 6. Кредит на обучение в Пермском государственном национальном исследовательском университете (получение высшего образования)

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то в каких? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;
- специальные условия;
- залоги, гарантии для банка;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Продукт 7. Автокредит для водителей со стажем вождения менее 3-х лет

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то в каких? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;
- специальные условия;
- залоги, гарантии для банка;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Продукт 8. Кредиты на потребительские цели для пенсионеров

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то в каких? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;
- специальные условия;
- залоги, гарантии для банка;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Продукт 9. Линейка банковских карт для многодетных семей

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то в каких? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;
- специальные условия;
- залоги, гарантии для банка;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Продукт 10. Зарплатный проект для сотрудников Пермского государственного национального исследовательского университета

При разработке данного продукта определите специфику целевого сегмента «Студенты», рассмотрите возможности и риски, с которыми столкнется банк в ходе обслуживания данной целевой группы.

Проанализируйте, существуют ли уже аналогичные продукты в банках. Если да, то в каких? В чем специфика этих продуктов?

Основные параметры, которые должны быть отражены при разработке данного продукта:

- процентные ставки;
- сроки;
- специальные условия;
- дополнительные бонусы;
- прочие условия

Параметры обоснуйте: почему вы выбрали именно такие значения?

Раздел 3. Организация продаж комиссионных банковских продуктов (в части экспортно-импортных операций)

Задание 3. Рассмотрите формы расчетов по экспортно-импортным операциям. Составьте их схемы, проведите сравнительный анализ. Определите преимущества и недостатки каждой из форм.

Экспортно-импортные операции предполагают проведения компаниями сделок по купле-продаже товаров (выраженных в материальной форме) с вывозом/ввозом через границу. В свою очередь такие операции делятся на экспортные (коммерческая деятельность по продаже и перемещению за границу товаров с целью его передачи в собственность собственнику иностранной регистрации) и импортные (приобретение и ввоз в страну товаров иностранного происхождения для их использования или продажи на внутреннем рынке).

Как различают формы международных расчетов?

- 1) Авансовый платёж. Данный вариант является самым безопасным для экспортёра, но в условиях конкуренции на рынках на него мало кто согласится. Частичный авансовый платёж (например, 20-30%) может быть более приемлемым для импортёра и, следовательно, более реалистичным, но всё равно это подвергает экспортёра риску. Несмотря на высокие риски для импортёра, связанные с оплатой аванса денежными средствами, некоторые импортёры приходят к выводу, что у них нет другого выбора. Импортёры из развивающихся стран часто считают авансовый платёж необходимым для того, чтобы получить товары, пользующиеся большим спросом, или предметы роскоши. Авансовые платежи могут осуществляться против представления банковской гарантии, выданной банком экспортёра.

- 2) Платёжотсрочкой,подкрепленныйрезервнымаккредитивомилибанковскойгарантией. Данным вариантом иногда пренебрегают экспортеры, имеющие сильныепозиции.Экспортёрпредоставляетвозможностьоплатынаусловияхоткрытосчётасобеспечениемввидерезервногоаккредитиваилибанковскойгарантии.Еслиимпортёр не осуществляет платёж в указанный в инвойсе срок, экспортёр получаетденьги за счёт резервного аккредитива или гарантии. Преимуществом дляэкспортёраявляетсято,чтодокументацияздесьневсегдаявляетсятакойжесложной,как вслучаесобычнымдокументарнымаккредитивом.Преимуществодляимпортёразаключается в том, что экспортёр предоставляет ему условия оплаты по открытомусчету. Еслиплатёж производится в течение согласованных сроков, использованиерезервногоаккредитиваилибанковскойгарантиинепроисходит.Опасностьдляимпортёрасостоитвтом,чтоэкспортёрможетнесправедливопретендоватьнаиспользованиерезервногоаккредитиваилибанковскойгарантии,такчтоданныйвариант должен использоваться только в отношении с экспортёрами, которым можнодоверять.
- 3) Документарныйаккредитив(documentarycredit)или«D/C»(такжеизвестныйкак «аккредитив»,«коммерческийаккредитив»(«letterofcredit»)или«L/C»).Послеавансданноговариантаобычносчитается следующим самым безопасным дляэкспортёраспособомоплаты.Темнеменее,из-засвоейсложнойдокументарнойприродыдокументарныйаккредитивможетявлятьсяотносительнодорогостоящимсточкизрениябанковскихкомиссий.Крометого,экспортёрдолженитьтщательнопродуманнуюсистемуподготовкидокументоввоизбежаниерисканеполученияоплатывсвязисрасхождениямивдокументах, представленных вбанк.
- 4) Документарное инкассо. Не такой безопасный дляэкспортёра метод, как аккредитив,однакозначительнодешевле.Продавецдолженбыть готов взять на себя риск того,чтоимпортёр непроизведет оплатуили непримет документы.

4. РЕКОМЕНДУЕМЫЙ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ с изменениями.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «Об банках и банковской деятельности»
3. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)»
4. Положение о Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения" от 27.02.2017 № 579-П.
5. Инструкция Банка России от 30.05.2014 № 153-И (ред. От 14.11.2016 "Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов.
6. Федеральный закон "О национальной платежной системе" от 27.06.2011 N 161-ФЗ.
7. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 18.07.2017) "О валютном регулировании и валютном контроле".

8. Федеральный закон от 23.12.2003 г. №177-ФЗ "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" (в действующей редакции).
9. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая.
10. Федеральный закон «Об бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 23.07.2013).
11. Указание Центробанка РФ от 11 марта 2014 г. №3210-У "О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенно о порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства".
12. Положение Центробанка РФ № 762-П "О правилах осуществления Перевода денежных средств".
13. Инструкция Банка России №136-И от 16.09.2010 г. «О порядке осуществления уполномоченными банками (филиалами) отдельных видов банковских операций с наличной иностранной валютой и операций с чеками, с участием физических лиц.
14. Положение ЦБ РФ от 06.07.2017 № 595-П «О платежной системе Банка России».
15. Положение Банка России от 29.01.2018 №630-П «О порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации».
16. Банковское дело в 2 ч. Часть 1 : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева ; под редакцией Н. Н. Мартыненко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 217 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09422-0.
17. Банковское дело в 2 ч. Часть 2 : учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 368 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08471-9.
18. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебники и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 422 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10510-0
19. Банковское дело в 2 ч. Часть 2: учебники и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 189 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09688-0

20. Электронный ресурс Банка России-Режим доступа <http://www.cbr.ru>. 21. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».- Режим доступа <http://www.consultant.ru>
22. Информационный банковский портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
23. Материалы сайта Ассоциации российских банков: Координационный комитет по стандартам качества банковской деятельности. Стандарты качества банковской деятельности (СКБД) Ассоциации российских банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arb.ru>.
24. Материалы Информационного агентства – портала Bankir.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankir.ru>.
25. Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности"

Интернет-ресурсы:

1. www.cbr.ru-Центральный банк РФ
2. www.finans.ru-Бизнеспланы, Инвестиционные проекты
3. www.minfin.ru-Министерство финансов РФ
4. www.micex.ru – фондовая Биржа ММВБ.
5. www.consultant.ru- электронный ресурс «КонсультантПлюс»