

**СОГЛАСОВАНО:**

**Менеджер компетенции**



**Н.М. Фейзрахманова**

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

## КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

ДЛЯ VII Регионального чемпионата  
«Молодые профессионалы»  
(WorldSkills Russia)  
Мурманской области 2022

ПЕРИОД ЧЕМПИОНАТНОГО  
ЦИКЛА 2021-2022 гг.

КОМПЕТЕНЦИИ  
«Т48 БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»

ДЛЯ ВОЗРАСТНОЙ КАТЕГОРИИ  
16-22 года

*Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:*

1.	Форма участия в конкурсе:	3
2.	Общее время на выполнение задания: 16	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
<b>A</b>	Консультирование клиентов, сервис, презентация банковских продуктов	С1 10:00-14:00	4 часа
<b>D</b>	Прием платежей и расчетно-кассовое обслуживание клиентов	С1 14:00-18:00	4 часа
<b>B</b>	Организация кредитной работы	С2 09:00-13:00	4 часа
<b>C</b>	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](http://www.официальный сайт банка).

Сценарий для актеров, исполняющих роль клиента банка высылается Главному эксперту вместе с заданием. Участников знакомить с данным документом запрещено, участники узнают контекст заданий непосредственно перед их выполнением.

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
<b>A</b>	Консультирование клиентов, сервис, презентация банковских продуктов	6	15	21
<b>B</b>	Прием платежей и расчетно-кассовое обслуживание клиентов	8	18	26
<b>C</b>	Организация кредитной работы	10	21	31
<b>D</b>	Продажа банковских продуктов и услуг	8	14	22
<b>Итого</b>		32	68	100