**ТИПОВОЕ КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

**ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЧЕМПИОНАТОВ**

**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: 2](#_Toc66870131)

[2. Общее время на выполнение задания: 2](#_Toc66870132)

[3. Задание для конкурса 2](#_Toc66870133)

[4. Модули задания и необходимое время 2](#_Toc66870134)

[5. Критерии оценки. 5](#_Toc66870135)



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.

1. **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 сайта 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.

1. **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 |