

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники»  
Кафедра экономики

## **СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И МОДЕЛИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

Методические указания к практическим занятиям и  
самостоятельной работе  
студентов направления 38.03.01 – Экономика

2017г.

Брусянина М.С. Современные банковские продукты и модели ценообразования: методические указания по проведению практических занятий и самостоятельной работе студентов направления подготовки 38.03.01 – Экономика разработаны в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.01 – Экономика (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Минобрнауки от 12.11.2015 г. №1327.

Приведены практические задания, задания для самостоятельной работы студентов, вопросы для обсуждения, контрольные вопросы по темам курса, краткие рекомендации по их выполнению. Целью методических указаний является выработка практических навыков сбора, обработки, анализа количественной и качественной информации в сфере изучения современных банковских продуктов, а также практическое понимание процессов ценообразования на них.

Методические указания рассмотрены и утверждены на заседании кафедры экономики ТУСУР.

Разработчик:

доцент кафедры экономики

Брусянина М.С.

## Содержание

Введение	4
1. Перечень практических заданий по курсу	5
2. Перечень заданий к самостоятельной работе студентов	8
3. Контрольные вопросы по дисциплине	11
Рекомендуемая литература	13
Базы данных, Интернет-источники	14

## Введение

В современной экономике предлагаемые банками продукты и услуги являются неотъемлемой частью ее эффективного функционирования, поскольку требуется целесообразное приложение капитала, удовлетворение потребностей различных субъектов рынка в продуктах банков. В связи с этим важнейшей задачей становится понимание современных банковских продуктов, понимания самого процесса ценообразования, анализ методов, моделей ценообразования на данные продукты, понимание основ их регулирования.

Практические задания позволяют студентам глубже с практической точки зрения окунуться в вопросы дисциплины и в дальнейшем аргументировано давать ответы на поставленные преподавателем вопросы, разбирать ситуационные задачи.

Самостоятельная работа студентов направлена на достижение следующих результатов и решение следующих задач:

- 1) освоение навыков анализа нормативно-правовой документации в сфере изучения банковских продуктов, методов установления цен на них;
- 2) умение вычлнить и последовательно изложить основную идею, отражённую в том или ином документе, применить при решении ситуационной задачи;
- 3) формирование навыков самостоятельного критического, исследовательского отношения и выработки аргументации по ряду вопросов;
- 4) развитие способности понимания аспектов дисциплины, использование полученных знаний при решении профессиональных задач.

## *1. Перечень практических заданий по курсу*

Семинарские/практические занятия предусматривают закрепление основных теоретических вопросов данной дисциплины и формирование умений и навыков, необходимых для анализа и интерпретации различного рода информации. Задания подобраны так, чтобы охватить как можно больше вопросов, что способствует более глубокому усвоению пройденного материала.

### *1.1. Опросы и дискуссии на практических занятиях*

Для подготовки к опросам/дискуссиям студентам требуется подготовиться по тем темам, которые озвучивает преподаватель. Сформировать своё аргументированное мнение, подкреплённое фактами, положениями нормативно-правовой документации.

#### *Опрос/дискуссия 1.*

На практическом занятии студенты с преподавателем обсуждают тему «Имидж и бренд коммерческого банка». Выделяются ключевые характеристики. Выявляются проблематика данного вопроса в России, в мире. Обсуждаются лучшие практики. Обсуждаются отрицательные примеры.

#### *Опрос/дискуссия 2.*

На практическом занятии студенты с преподавателем обсуждают тему «Качество банковского продукта, его оценка». Обсуждаются стандарты, их внедрение в деятельность банка. Требования к качеству со стороны клиентов. Проблематика в данном вопросе в России.

#### *Опрос/дискуссия 3.*

На практическом занятии студенты с преподавателем обсуждают тему «Управление банковскими продуктами». Определяются ключевые характеристики, опыт других стран, успешные примеры, проблематика.

#### *Опрос/дискуссия 4.*

На практическом занятии студенты с преподавателем обсуждают тему «Особенности банковского ценообразования». Определяются ключевые характеристики, опыт других стран, успешные примеры, проблематика.

#### *Опрос/дискуссия 5.*

На практическом занятии студенты с преподавателем обсуждают тему «Методы ценообразования». Определяются ключевые характеристики методов, их сильные и слабые стороны.

## *1.2. Типовые задачи*

### *Требования к оформлению выполненных задач:*

Ответ должен быть дан в письменном виде/напечатанном виде. Ответ должен содержать чёткий ответ и аргументацию, содержащую фактологическую информацию и указание на конкретные положения законодательства, подтверждающие ответ.

#### *Задача 1.*

Сравните схемы кредитования с точки зрения заемщика банка. Сумма кредита составляет 12 млн. руб., годовая процентная ставка -16 %, кредит выдаётся на 3 года. В соответствии с первой схемой погашение кредита производится ежеквартально равными долями (по 2 млн. руб.), уплата процентов производится в те же сроки. Вторая схема основана на ежеквартальных аннуитетных платежах. Ставку сравнения равна ставке по кредиту.

#### *Задача 2.*

Оцените полную стоимость кредита для заемщика банка (физическое лицо), если срок кредита составляет 5 лет, процентная ставка по кредиту 14 %, погашение кредита производится по аннуитетной схеме. Дополнительные единоразовые расходы на оценку объекта кредитования, его регистрацию, страхование и прочее равны 8 %. Задание требуется выполнить в программе Microsoft Excel

#### *Задача 3.*

На основе разбора ситуационной задачи «Жалобы клиента» студентами вырабатываются меры работы с клиентами банков, методы возражения согласно данным данной задачи. В рамках работы в группах студенты формируют подходы и методы.

#### *Задача 4.*

Студенты на основе статистических данных, а также проведённых опросов в рамках самостоятельной работы обсуждают и формируют «Идеальный Банковский продукт» для конкретной целевой аудитории.

#### *Задача 5.*

Проведите анализ методов ценообразования для банковских продуктов. Выделите сильные и слабые стороны каждого из них.

*Задача 6.* Проведите SWOT-анализ коммерческого банка, сформулируете меры по улучшению его деятельности. Банк выбирается случайным образом согласно перечню, определённому преподавателем.

#### *Задача 7.*

Активы коммерческого банка с учетом резервов составляют 250 млрд. рублей, норматив достаточности капитала – 11,2%, какие мероприятия по формированию основного капитала, дополнительного капитала, на какую величину должно запланировать

руководство, если рост активов на следующий финансовый год планируется в размере 32 млрд. рублей, а показатель прибыли после уплаты налогов составляет 7,2 млрд. рублей.

*Задача 8.*

Согласно официальным данным коммерческого банка Томска определите эффективность использования привлечённых средств банка, ее изменение.

*Задача 9.*

Согласно данным, полученным от преподавателя просчитайте цену на конкретный банковский продукт с учетом изученных методов ценообразования. Выберите те цены, которые будут целесообразны для целевой аудитории данного продукта.

*Задача 10.*

Согласно официальным данным коммерческого банка Томска определите размер собственных средств банка, их изменение за год по составу и структуре. Обоснуйте вывод. Охарактеризуйте нормативно-правовые акты Банка России, которые устанавливают требования к достаточности капитала коммерческих банков.

## *2. Перечень заданий к самостоятельной работе студентов*

### *2.1. Анализ нормативно-правовой документации*

*Требования к оформлению выполненных заданий по анализу нормативно-правовой документации:*

Ответ должен быть дан в виде отчета. Который должен содержать этапы рассмотрения заданного вопроса, указаны нормативно-правовые акты, которые были проанализированы, выдержки из нормативно-правовых документов, которые позволяют обосновывать ответ. Должны быть сформулированы выводы, которые должны отражать тенденции, проблемы, этапы и изменения рассматриваемого вопроса.

Предполагаемый объем – 8-15 страниц 12 шрифт, одинарный интервал, размер 2+2+2+2.

#### *Задание 1.*

Проанализируйте современные стандарты к качеству предоставления банковских продуктов в России. Сделайте соответствующие выводы.

#### *Задание 2.*

Проведите сравнительный анализ стандартов к качеству предоставления банковских продуктов в России и в любой другой стране. Сделайте соответствующие выводы.

#### *Задание 3.*

Проанализируйте нормативно-правовые акты Банка России, которые устанавливают требования к достаточности капитала коммерческих банков.

### *2.2. Перечень аналитических заданий /задач*

*Требования к оформлению выполненных аналитических заданий/задач:*

Ответ должен быть дан в письменном виде/напечатанном виде. Ответ должен содержать чёткий ответ и аргументацию, содержащую фактологическую информацию, ссылки на источники, выводы, подтверждающие ответ.

#### *Аналитическое задание 1.*

Согласно официальным интернет-данным требуется составить рейтинг коммерческих банков Томской области. Оценить размер собственного капитала, активов, прибыли на отчётную дату.

#### *Аналитическое задание 2.*

Согласно официальным интернет-данным требуется найти и проанализировать информацию о показателях (рейтинг) коммерческого банка. Охарактеризовать данные.

Проанализировать в динамике. Банк выбирается случайным образом согласно перечню, определённому преподавателем.

*Аналитическое задание 3.*

Согласно официальным интернет-данным требуется выбрать 3 банковских продукта, проанализировать их продвижение в рамках конкретного банка. Сделать соответствующие выводы. Банк выбирается случайным образом согласно перечню, определённому преподавателем.

*Аналитическое задание 4.*

Требуется сформировать опросную анкету для определения лояльности клиента банка. Анкета должна содержать 3 раздела (общие вопросы, основные вопросы, «паспортичка»). По составлению анкеты консультирует преподаватель. Провести опрос среди 5 своих знакомых с целью определения характеристик лояльности по отношению к 3 банкам по выбору.

*Аналитическое задание 5.*

Сформировать анкету для определения стереотипов к банкам, банковским продуктам. Провести опрос среди 20-25 человек. Сделать соответствующие выводы. Сформулировать существующие стереотипы. Классифицировать их.

*Аналитическое задание 6.*

Согласно официальным интернет-данным требуется проанализировать и выявить 5 ключевых банковских продуктов розничного сегмента. Проанализировать данные продукты, их аналоги в других банках (информация 3-5 банков). Выявить ключевые характеристики, уровень цен и др. Сформулировать выводы.

### *2.3. Перечень тем для подготовки докладов/рефератов*

1. Особенности конкуренции в сфере банковской деятельности
2. Банковский продукт, его современное экономическое содержание
3. Характеристика потребителей банковских продуктов
4. Особенности банковского маркетинга
5. Проблематика затратных методов ценообразования на банковские продукты
6. Сильные и слабые стороны рыночных методов установления цен на банковские продукты
7. Особенности параметрических методов ценообразования на рынке банковских продуктов
8. Процесс принятия решения о выборе банковского продукта, банка клиентом в современных условиях

9. Современные модели ценообразования банковских продуктов
10. Исторические этапы развития банковских продуктов в России
11. Сравнительная характеристика развития банковских продуктов в России и в мире
12. Необычные банковские продукты на мировом рынке банковских продуктов

#### *Требования к оформлению реферата/доклада*

Структура реферата/доклада должна включать введение, несколько разделов (два или три), заключение. Во введении указывается цель работы, последовательность задач по ее достижению и предполагаемый результат. Разделы реферата/доклада должны отражать основные блоки в последовательности изложения идей реферируемого текста. Все цитаты, которыми сопровождается содержание реферируемой книги, должны быть снабжены сносками (внизу страницы с указанием названия книги, автора и страницы, откуда взята цитата). В заключении должны быть подведены итоги реферируемого текста, а именно основные идеи реферируемой работы.

Содержание основной части реферата/доклада должно представлять собой анализ реферируемого текста. Анализ предполагает демонстрацию способности выявить и сформулировать основную идею или совокупность идей, выдвигаемых автором реферируемого текста, а также воспроизвести последовательность аргументов, которые были приведены автором реферируемого текста в защиту своей идеи. Поэтому разделы содержания реферата/доклада будут определяться изложением последовательности идей, выдвигаемых автором реферируемого текста (или изложением последовательности этапов развития основной идеи, излагаемой автором реферируемого текста) и последовательности аргументов, выдвинутых автором реферируемого текста. Предполагаемый объем – 8-10 страниц 12 шрифт, одинарный интервал, размер 2+2+2+2.

### *3. Контрольные вопросы по дисциплине*

1. Банковская услуга
2. Эволюция понятия банковский продукт. Банковский продукт как форма предоставления банковской услуги
3. Основные характеристики банковского продукта. Отличие банковского продукта от банковской услуги
4. Качество банковского продукта. Элементы качества современного банковского продукта
5. Характеристика, сравнение: цена, стоимость банковского продукта
6. Основные направления снижения затрат по созданию и продвижению банковского продукта
7. Современные технологии в клиентоориентированном подходе.
8. Сегментация клиентской базы
9. Дифференциация и унификация банковских продуктов. Пакетные предложения
10. Интернет –банкинг как форма банковского обслуживания клиентов
11. Роль уровня технологического развития и Интернет -банкинга в повышении качества банковских продуктов
12. Современные подходы к содержанию банковских инноваций
13. Социально-корпоративная ответственность кредитных организаций
14. Дифференциация клиентов –физических лиц. Клиенты розничного сегмента (mass retail), клиенты среднего класса (mass affluent), состоятельные клиенты (private banking)
15. Банковские услуги для клиентов розничного сегмента: вклады, потребительское, ипотечное, автокредитование, банковские карты, инвестиционные услуги
16. Особенности потребительского кредитования.
17. Система управления взаимоотношениями с клиентами
18. CRM (customer relationship management) в сфере продвижения новых банковских продуктов
19. Система управления опытом взаимодействия банка и клиента (CEM Customer experience management)
20. Особенности банковских продуктов для клиентов mass affluent: стандартные банковские продукты и индивидуальное обслуживание
21. Банковские продукты для состоятельных клиентов (private banking): индивидуальные банковские продукты, обслуживание

22. Современные подходы к банковскому обслуживанию нефинансовых корпоративных клиентов
23. Банковские продукты для организаций малого предпринимательства и индивидуальных предпринимателей.
24. Кредитные продукты. Основные направления ускорения банковского обслуживания малых предприятий и индивидуальных предпринимателей
25. Банковские продукты для средних и крупных нефинансовых корпоративных клиентов: продукты транзакционного и корпоративно-инвестиционного бизнеса
26. Современная система кредитования предприятий. Особенности современной практики краткосрочного кредитования.
27. Кредитование предприятий в пределах кредитной линии, границы кредитной линии.
28. Отечественный и зарубежный опыт кредитования
29. Практика применения овердрафта при кредитовании торговых предприятий
30. Особенности установления цен на банковские продукты
31. Проблематика в процессе установления цен на банковские продукты
32. Внутренняя стоимость банковских продуктов
33. Аспекты установления прибыли на банковские продукты
34. Распределение расходов и затрат в зависимости от банковского продукта
35. Современные подходы в установлении цена на банковские продукты
36. Затратные методы ценообразования на банковские продукты
37. Рыночные методы ценообразования на банковские продукты
38. Параметрические методы ценообразования на банковские продукты
39. Метод лидерства в ценах
40. Метод целевого ценообразования
41. Современные модели ценообразования.
42. Проблематика моделей ценообразования в России
43. Понятие процентной маржи. Анализ целесообразности установления цен на банковский продукт
44. Прогнозирование и моделирование рентабельности банковских продуктов

### Рекомендуемая литература

#### Учебное пособие

1. Банковское дело: Учебное пособие / Черская Р. В. - 2015. 160 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://edu.tusur.ru/publications/6794>, свободный.
2. Теория и практика ценообразования в малом бизнесе : научное издание / Л. М. Резников ; Министерство образования Российской Федерации, Томский государственный университет. - Томск : Издательство Томского университета, 2004. - 126[2] с. : ил. - Библиогр.: с. 114-116. - ISBN 5-7511-1812-X (14 экз.)

#### Правовая литература:

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // [Электронный ресурс]// Консультант-Плюс.- М.: 1992-2017 - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)
4. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 29.06.2015) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) [Электронный ресурс]// Консультант-Плюс.- М.: 1992-2017 - <http://www.consultant.ru/popular/bank/#info>
5. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс. - М.: 1992-2017. - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182049/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182049/)
6. Федеральный закон от 11.11.2003 N 152-ФЗ "Об ипотечных ценных бумагах" [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс. - М.: 1992-2017. - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_44997/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44997/)
7. Федеральный закон "О кредитных историях" от 30.12.2004 N 218-ФЗ [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс. - М.: 1992-2017. - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51043/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51043/)
8. Указ Президента РФ от 10.06.1994 N 1184 (ред. от 27.04.1995) "О совершенствовании работы банковской системы Российской Федерации" [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс. - М.: 1992-2017. - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_3856/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3856/)
9. "Положение о методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")" (утв. Банком России 28.12.2012 N 395-П) (ред. от 04.08.2016) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.02.2013 N 27259) [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс. - М.: 1992-2017. - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_142796/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142796/)

*Базы данных, Интернет-источники*

1. Данные Банка России [Электронный ресурс]// Официальный сайт Банка России. - М.:2000-2017. - Режим доступа: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
2. Данные КонсультантПлюс [Электронный ресурс]// Официальный сайт компании "КонсультантПлюс". - М.: 1997-2017. - Режим доступа: [www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/)
3. Данные Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс]// Официальный сайт Министерства Финансов РФ. - М.: 2000-2017. - Режим доступа: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
4. Данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]//Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. - М.: 1992-2017. - Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)