



Министерство образования Московской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение Московской области
«Подольский колледж имени А.В. Никулина»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБПОУ МО
«Подольский колледж имени А.В. Никулина»
_____ А.А.Гридюшко
« ____ » _____ 20 __ г.

СОГЛАСОВАНО

Председатель ГЭК
начальник дополнительного офиса № 028/1006,
филиал Банка ГПБ (АО) «Центральный»
Московской области
_____ М.Ю. Гаврушко
« ____ » _____ 20 __ г.

**Рассмотрено и утверждено на заседании
методического совета**

_____/_____
протокол №__ от «__» _____ 202__ г.

ТЕМЫ ДИПЛОМНЫХ РАБОТ
по программе подготовки специалистов среднего звена

38.02.07 Банковское дело

1. Кредитование корпоративных клиентов банков.
2. Обеспечение возвратности кредитов в коммерческом банке.
3. Оценка кредитоспособности заемщика – физического лица.
4. Особенности кредитования физических лиц в коммерческом банке.
5. Современные формы банковского обслуживания: система «Банк-Клиент».
6. Анализ депозитных операций физических лиц в коммерческом банке.
7. Организация расчетно-кассового обслуживания юридических лиц в коммерческом банке.
8. Перспективы развития инвестиционных продуктов в коммерческом банке.
9. Организация учетно-операционной работы в коммерческом банке.
10. Совершенствование автокредитования в коммерческом банке.
11. Анализ и методика определения платежеспособности денежной наличности в коммерческом банке.
12. Анализ работы инкассаторской службы в коммерческом банке.
13. Влияние ребрендинга на изменение финансовых показателей деятельности коммерческого банка.
14. Анализ продаж кросс-продуктов и влияние их на финансовые результаты деятельности коммерческого банка.
15. Влияние банковского страхования на эффективность деятельности кредитной организации.
16. Перспективы банковского страхования на современном этапе.
17. Анализ дистанционного расчетно-кассового обслуживания организаций на примере деятельности коммерческого банка.
18. Развитие безналичных операций в коммерческом банке.
19. Роль банковских карт в безналичных расчетах.
20. Кассовые операции в коммерческом банке и пути их совершенствования.
21. Проблемы и перспективы развития кредитной политики в коммерческом банке.

22. Проблемы и перспективы развития жилищного кредитования в коммерческом банке.
23. Кредитование физических лиц с использованием банковских карт.
24. Практика предоставления образовательных кредитов в коммерческих банках РФ.
25. Автокредитование как инструмент повышения эффективности деятельности коммерческого банка.
26. Организация продаж банковских продуктов в современных условиях.
27. Работа с проблемными кредитами в рамках совершенствования кредитной политики.
28. Пути совершенствования кредитного портфеля коммерческого банка.
29. Оптимизация депозитной политики в коммерческом банке.
30. «Проблемные кредиты»: понятие, причины и последствия для банков.
31. Организация работы с премиальными клиентами современного банка.
32. Особенности развития банковского маркетинга на современном этапе.
33. Анализ и оценка клиентской базы банка.
34. Бюро кредитных историй и их роль в банковском кредитовании.
35. Инструменты денежно-кредитной политики Банка России и их влияние на коммерческие банки.
36. Современные финансовые технологии на рынке банковских услуг.
37. Эффективность обслуживания корпоративных клиентов в коммерческом банке.
38. Перспективы развития безналичных расчетов с использованием платежных карт.
39. Проблемы и перспективы развития банковских операций с драгоценными металлами.
40. Управление валютными операциями коммерческого банка.
41. Организация кредитования физических лиц в особых экономических условиях.

42. Организация эффективных продаж кредитных продуктов в кризисных условиях.
43. Вклады населения как источник формирования ресурсной базы банка.
44. Исследование новых банковских продуктов кредитных организаций.
45. Организация депозитов физических и юридически лиц и их учет в банке.
46. Организация, оформление и учет кассовых операций в банке.
47. Персональное банковское обслуживание клиентов.