

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
д.юр.н., доц. Фойгель Е.И.



29.05.2026г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.Э.3. Маркетинг финансовых услуг

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль): Финансы и кредит
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная, очно-заочная

	Очная ФО	Очно-заочная ФО
Курс	4	4
Семестр	41	41
Лекции (час)	28	28
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	28	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	16	44
Курсовая работа (час)	36	36
Всего часов	108	108
Зачет (семестр)		
Экзамен (семестр)	41	41

Иркутск 2026

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика.

Авторы М.Е. Горчакова, М.Е. Горчакова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры финансов и бухгалтерского учета

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины Банковский маркетинг является формирование знаний и умений по банковскому маркетингу; ознакомление студентов с особенностями маркетинга в банковской сфере, особенностями банковского продукта, маркетинговых стратегий и тактик, формирования спроса и стимулирования сбыта, управления маркетингом.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-1	способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-1 способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов	З. Знать основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов У. Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово-экономических и социально-экономических показателей Н. Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально-экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально-экономическим процессам и деятельности экономических субъектов

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Элективная дисциплина.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Микроэкономика", "Макроэкономика", "Банковская деятельность"

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед., 108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (очно-заочная ФО)
--------------------	--------------------------------	---------------------------------------

Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	28	28
Практические (сем, лаб.) занятия	28	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	52	80
Всего часов	108	108

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Сущность маркетинга в коммерческом банке	41	6		11		1 Ответы на вопросы. 1 Тестовое задание
2	Комплекс маркетинга в коммерческом банке (маркетинг-микс)	41	8		11		2 Тестовое задание. 2.1 Ответы на вопросы. 2.2 Ответы на вопросы. 2.3 Ответы на вопросы
3	Сущность страхового маркетинга	41	8		11		3 Ответы на вопросы. 3 Тестовое задание
4	Конкуренция на рынке финансовых услуг	41	6		11		4 Аналитическая работа. Решение задач
	ИТОГО		28		44		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Сущность маркетинга в коммерческом банке	41	6	6	4		1 Ответы на вопросы. 1 Тестовое задание
2	Комплекс маркетинга в коммерческом банке (маркетинг-микс)	41	10	10	4		2 Тестовое задание. 2.1 Ответы на вопросы. 2.2 Ответы на вопросы. 2.3 Ответы на вопросы
3	Сущность страхового маркетинга	41	6	6	4		3 Ответы на вопросы. 3

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе- стр	Лек- ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само- стоят. раб.	В интера- ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							Тестовое задание
4	Конкуренция на рынке финансовых услуг	41	6	6	4		4 Аналитическая работа. Решение задач
	ИТОГО		28	28	16		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Сущность маркетинга в коммерческом банке	Факторы, обусловившие появление и развитие банковского маркетинга. Понятие банковского маркетинга. Этапы развития банковского маркетинга за рубежом и в России
2	Сущность маркетинга в коммерческом банке	Цели и задачи банковского маркетинга. Особенности маркетинговой деятельности в сфере оказания банковских услуг. Виды маркетинговой деятельности в коммерческом банке. Концепции маркетинговой деятельности в коммерческом банке
3	Подходы к определению понятий банковского продукта и банковской услуги.	Подходы к определению понятий банковского продукта и банковской услуги. Классификация банковских услуг. Базовый и расширенный ассортимент услуг. Продуктовая политика коммерческих банков. Ассортиментная политика банков. Этапы внедрения новых банковских услуг. Объемная политика коммерческих банков. Политика качества банковских услуг
4	Ценовая политика коммерческого банка	Ценовая политика коммерческого банка. Этапы ценообразования в банке. Основные ценообразующие факторы. Методы ценообразования на банковские продукты и услуги
5	Сбытовая политика коммерческого банка. Коммуникационная политика коммерческого банка	Сбытовая политика коммерческого банка. Система доставки банковских продуктов. Каналы сбыта банковских продуктов и услуг
6	Сущность маркетинга в страховой организации	Цели и задачи страхового маркетинга. Особенности маркетинговой деятельности в сфере оказания страховых услуг.
7	Банковская конкуренция. Формы и виды банковской конкуренции. Анализ конкуренции на рынке финансовых услуг	Понятие конкуренции на рынке финансовых услуг. Необходимые условия конкуренции. Уровни конкуренции на рынке финансовых услуг.

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	<p>Факторы, обусловившие появление и развитие банковского маркетинга. Понятие банковского маркетинга.. Факторы, обусловившие появление и развитие банковского маркетинга. Понятие банковского маркетинга. Этапы развития банковского маркетинга за рубежом и в России. Функции банковского маркетинга.</p> <p>Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии.</p>
1	<p>Цели и задачи банковского маркетинга.. Цели и задачи банковского маркетинга. Особенности маркетинговой деятельности в сфере оказания банковских услуг. Виды маркетинговой деятельности в коммерческом банке. Концепции маркетинговой деятельности в коммерческом банке. Разбор примеров по видам и концепциям банковского маркетинга.</p> <p>Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии.</p> <p>Тестирование.</p>
2	<p>Подходы к определению понятий банковского продукта и банковской услуги. Классификация банковских услуг. Базовый и расширенный ассортимент услуг. Подходы к определению понятий банковского продукта и банковской услуги. Классификация банковских услуг. Базовый и расширенный ассортимент услуг. Анализ базового и расширенного ассортимента банковских услуг. Обсуждение и выработка критериев качества банковских услуг с точки зрения клиентов.</p> <p>Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии.</p>
2	<p>Продуктовая политика коммерческих банков.. Продуктовая политика коммерческих банков. Ассортиментная политика банков. Этапы внедрения новых банковских услуг. Объемная политика коммерческих банков. Политика качества банковских услуг.</p> <p>Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии.</p>
2	<p>Ценовая политика коммерческого банка. Ценовая политика коммерческого банка. Этапы ценообразования в банке. Основные ценообразующие факторы. Методы ценообразования на банковские продукты и услуги.</p> <p>Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии.</p> <p>Тестирование.</p>
2	<p>Сбытовая и коммуникационные политики коммерческого банка. Сбытовая политика коммерческого банка. Система доставки банковских продуктов. Каналы сбыта банковских продуктов и услуг. Коммуникационная политика коммерческого банка. Виды продвижения банковских продуктов и услуг. Функции, выполняемые продвижением. Персональные продажи. Особенности и формы банковской рекламы. Особенности банковских связей с общественностью. Стимулирование сбыта.</p> <p>Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии.</p>
2	<p>Управление качеством услуг коммерческого банка. Управление качеством банковских услуг</p> <p>Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии.</p>
2	<p>Клиентоцентричность коммерческого банка. Клиентоцентричность коммерческого банка. Оценка лояльности клиентов банка.</p> <p>Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии.</p>
3	<p>Концепции и этапы развития страхового маркетинга. Концепции и этапы развития страхового маркетинга.</p>
3	<p>Комплекс страхового маркетинга. Комплекс страхового маркетинга</p>
3	<p>Особенности маркетинговой среды страховой организации. Новые направления страхового маркетинга</p>

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
4	Понятие банковской конкуренции. Понятие банковской конкуренции, условия необходимые для банковской конкуренции, уровни банковской конкуренции. Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии.
4	Понятие и виды банковской конкуренции. Виды банковской конкуренции, оценка конкуренции на региональном рынке банковских услуг и на рынке Российской Федерации. Определение конкурентных преимуществ коммерческого банка. Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии. Тестирование.
4	Оценка конкурентоспособности кредитной организации. Оценка конкурентоспособности кредитной организации Проводится в форме семинарского занятия с элементами дискуссии. Решение задач.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (3.1...3.n, У.1...У.n, Н.1...Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Сущность маркетинга в коммерческом банке	ПК-1	З.Знать основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово-экономических и социально-экономических показателей Н.Владеть навыком	1 Ответы на вопросы	За каждый правильный ответ из пяти заданных вопросов 2 балла (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических субъектов		
2		ПК-1	З.Знать основные экономические и социально- экономические показатели, характеризующие социально- экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово- экономических и социально- экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических	1 Тестовое задание	За каждое правильно выполненное тестовое задание 1 балл (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			субъектов		
3	2. Комплекс маркетинга в коммерческом банке (маркетинг-микс)	ПК-1	З.Знать основные экономические и социально- экономические показатели, характеризующие социально- экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово- экономических и социально- экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических субъектов	2 Тестовое задание	За каждое правильно выполненное тестовое задание 1 балл (10)
4		ПК-1	З.Знать основные экономические и социально- экономические показатели, характеризующие социально- экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов	2.1 Ответы на вопросы	За каждый правильный ответ из пяти заданных вопросов 2 балла (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			У. Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово- экономических и социально- экономических показателей Н. Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических субъектов		
5		ПК-1	З. Знать основные экономические и социально- экономические показатели, характеризующие социально- экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов У. Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово- экономических и социально- экономических показателей Н. Владеть навыком	2.2 Ответы на вопросы	За каждый правильный ответ из пяти заданных вопросов 2 балла (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических субъектов		
6		ПК-1	З.Знать основные экономические и социально- экономические показатели, характеризующие социально- экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово- экономических и социально- экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических	2.3 Ответы на вопросы	За каждый правильный ответ из пяти заданных вопросов 2 балла (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			субъектов		
7	3. Сущность страхового маркетинга	ПК-1	З.Знать основные экономические и социально- экономические показатели, характеризующие социально- экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово- экономических и социально- экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических субъектов	3 Ответы на вопросы	За каждый правильный ответ из пяти заданных вопросов 2 балла (10)
8		ПК-1	З.Знать основные экономические и социально- экономические показатели, характеризующие социально- экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов	3 Тестовое задание	За каждое правильно выполненное тестовое задание 1 балл (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			У. Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово- экономических и социально- экономических показателей Н. Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических субъектов		
9	4. Конкуренция на рынке финансовых услуг	ПК-1	З. Знать основные экономические и социально- экономические показатели, характеризующие социально- экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов У. Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово- экономических и социально- экономических показателей Н. Владеть навыком	4 Аналитическая работа	Провести анализ конкурентоспосо- бности коммерческого банка и представить результаты. За полною выполнения до 10 баллов (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (3.1...3.n, У.1...У.n, Н.1...Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических субъектов		
10		ПК-1	3.Знать основные экономические и социально- экономические показатели, характеризующие социально- экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово- экономических и социально- экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально- экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально- экономическим процессам и деятельности экономических	Решение задач	За каждую правильно решенную задачу с обоснованиями и выводами до 5 баллов (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			субъектов		
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 41.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: За каждое правильно выполненное зачетное тестовое задание 2 балла.

Компетенция: ПК-1 способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов

Знание: Знать основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и различные стороны деятельности экономических субъектов

1. Анализ банковской конкуренции и рынка банковских услуг
2. Коммуникационная политика банка
3. Комплекс маркетинга в коммерческом банке
4. Конкурентная позиция банка
5. Концепции банковского маркетинга
6. Понятие и виды банковского маркетинга
7. Продуктовая политика банка
8. Сбытовая политика банка
9. Ценовая политика банка

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: За полностью правильный ответ до 40 баллов.

Компетенция: ПК-1 способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов

Умение: Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета финансово-экономических и социально-экономических показателей

Задача № 1. оценить коммуникационную политику банка

Задача № 2. оценить продуктовую политику банка

Задача № 3. рассчитать цену банковской услуги

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (20 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: За правильно сделанные расчеты 10 баллов, полнота выводов до 10 баллов.

Компетенция: ПК-1 способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие социально-экономические процессы и деятельность экономических субъектов

Навык: Владеть навыком осуществления расчета экономических и социально-экономических показателей, позволяющих дать характеристику социально-экономическим процессам и деятельности экономических субъектов

Задание № 1. описать структуру службы банковского маркетинга

Задание № 2. определить конкурентную позицию банка

Задание № 3. предложить критерии сегментации

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (ФГБОУ ВО «БГУ»)	Направление - 38.03.01 Экономика Профиль - Финансы и кредит Кафедра финансов и бухгалтерского учета Дисциплина - Маркетинг финансовых услуг
---	--

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. оценить коммуникационную политику банка (40 баллов).
3. определить конкурентную позицию банка (20 баллов).

Составитель _____ М.Е. Горчакова

Заведующий кафедрой _____

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Банковское дело. рек. УМО вузов России по образованию в обл. финансов, учета и мировой экономики. учебник [для вузов]. 10-е изд., перераб. и доп./ О. И. Лаврушин [и др.].- М.: КноРус, 2013.-800 с.
2. Жарковская Е. П. Банковское дело. учебник для вузов. рек. М-вом образования и науки РФ. 9-е изд., перераб./ Е. П. Жарковская.- М.: ОМЕГА-Л, 2016.-526 с.
3. Горчакова М.Е. Банковский менеджмент.- 17 с.
4. Банковский менеджмент [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Е.Ф. Жуков [и др.]. — 4-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 319 с. — 978-5-238-02175-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71185.html>

5. Банковский менеджмент и маркетинг [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э. Рид [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Краснодар: Южный институт менеджмента, 2010. — 53 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/9781.html>

б) дополнительная литература:

1. Жуков Е. Ф. Банковский менеджмент. учеб. для вузов. рек. М-вом образования РФ. 2-е изд., перераб. и доп./ Е. Ф. Жуков.- М.: ЮНИТИ, 2008.-255 с.
2. Жуков Е. Ф. Банковский менеджмент. учеб. для вузов. рек. М-вом образования РФ. 4-е изд., перераб. и доп./ под ред. Е. Ф. Жукова.- М.: ЮНИТИ, 2012.-319 с.
3. Секерин В. Д., Голубев С. С. Банковский менеджмент. учебник/ В. Д. Секерин, С. С. Голубев.- М.: Проспект, 2017.-221 с.
4. Швецов Р. В. Маркетинг в банковском бизнесе: перспективы, тренды и возможности. Электронный ресурс/ Р. В. Швецов// Номер журнала, № 12, С. 74-77, 2017
5. Кряжева А.П. Банковское регулирование и надзор.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2015.- 110 с.
6. Татаринова Л.В. Банковское дело.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.- 218 с.// URL: 32753.docx
7. Банковское дело. Управление и технологии [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / . — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 663 с. — 978-5-238-02229-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71190.html>
8. Власова Э.И. Этика делового общения [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.И. Власова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2011. — 152 с. — 978-5-7264-0534-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16309.html>
9. Годин А.М. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / А.М. Годин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2014. — 656 с. — 978-5-394-02389-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10938.html>
10. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс] : учебник / В.Т. Гришина [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 446 с. — 978-5-394-02263-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60439.html>
11. Орешин В.П., Ковальчук В.К., Усов А.И., Халиков М.С. Маркетинг банковских услуг : учебное пособие для дистанционной системы обучения / В.П. Орешин, В.К Ковальчук, А.И. Усов, М.С. Халиков. — М.: Издательство «Наука». — 2025. — 338 с. : табл., ил. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=80043546> ISBN 978-5-907673-48-9 URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=80043546>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области макроэкономики, микроэкономики, маркетинга и банковского дела.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- выполнение курсовых работ в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ в часы, предусмотренные учебным планом) и др.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- 7-Zip,
- MS Office,
- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,
- КонсультантПлюс: Сводное региональное законодательство,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий