

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИРКУТСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Структурное подразделение «Экономики и цифровых бизнес-технологий»

УТВЕРЖДЕНА:
на заседании кафедры
Протокол №6 от 04 февраля 2025 г.

Рабочая программа дисциплины

«МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ»

Направление: 38.03.01 Экономика

Финансы и кредит

Квалификация: Бакалавр

Форма обучения: очная

Документ подписан простой
электронной подписью
Составитель программы:
Шаламов Георгий
Александрович
Дата подписания: 10.06.2025

Документ подписан простой
электронной подписью
Утвердил: Нечаев Андрей
Сергеевич
Дата подписания: 11.06.2025

Документ подписан простой
электронной подписью
Согласовал: Хохлова Галина
Ивановна
Дата подписания: 10.06.2025

Год набора – 2025

Иркутск, 2025 г.

1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1 Дисциплина «Маркетинг в сфере банковских услуг» обеспечивает формирование следующих компетенций с учётом индикаторов их достижения

Код, наименование компетенции	Код индикатора компетенции
ПКС-1 Способность осуществлять и отражать в учете банковские операции, готовить и анализировать отчетность о деятельности коммерческого банка, вести уплату налогов, контролировать выполнение резервных требований Банка России, проводить мониторинг банковских продуктов и услуг	ПКС-1.9

1.2 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы

Код индикатора	Содержание индикатора	Результат обучения
ПКС-1.9	Демонстрирует способность проводить мониторинг банковских продуктов и услуг	Знать основные понятия организации банковской деятельностью и маркетинга в сфере банковских услуг; Уметь проводить мониторинг рынка банковских продуктов и услуг; Владеть приемами маркетинговых исследований в сфере банковских услуг

2 Место дисциплины в структуре ООП

Изучение дисциплины «Маркетинг в сфере банковских услуг» базируется на результатах освоения следующих дисциплин/практик: «Банковские операции», «Менеджмент», «Маркетинг»

Дисциплина является предшествующей для дисциплин/практик: «Производственная практика: преддипломная практика»

3 Объем дисциплины

Объем дисциплины составляет – 4 ЗЕТ

Вид учебной работы	Трудоемкость в академических часах (Один академический час соответствует 45 минутам астрономического часа)	
	Всего	Семестр № 8
Общая трудоемкость дисциплины	144	144
Аудиторные занятия, в том числе:	55	55
лекции	22	22
лабораторные работы	0	0
практические/семинарские занятия	33	33
Самостоятельная работа (в т.ч. курсовое проектирование)	89	89

Трудоемкость промежуточной аттестации	0	0
Вид промежуточной аттестации (итогового контроля по дисциплине)	Зачет	Зачет

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Сводные данные по содержанию дисциплины

Семестр № 8

№ п/п	Наименование раздела и темы дисциплины	Виды контактной работы						СРС		Форма текущего контроля
		Лекции		ЛР		ПЗ(СЕМ)		№	Кол. Час.	
		№	Кол. Час.	№	Кол. Час.	№	Кол. Час.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Основные понятия маркетинга в сфере банковских услуг	1	8			1	13	1, 2, 3	30	Устный опрос
2	Маркетинг в коммерческом банке	2	8			2	12	1, 2, 3	35	Устный опрос
3	Управление маркетингом в банке	3	6			3	8	1, 2, 3	24	Тест
	Промежуточная аттестация									Зачет
	Всего		22				33		89	

4.2 Краткое содержание разделов и тем занятий

Семестр № 8

№	Тема	Краткое содержание
1	Основные понятия маркетинга в сфере банковских услуг	Введение в маркетинг. Краткое содержание маркетинга. Окружающая среда маркетинга. Стратегическое планирование и маркетинг. Информация для маркетинговых решений. Сущность и содержание банковского маркетинга. Риски в банковской деятельности. Рынок банковских услуг. Понятие рынка банковских услуг, его сегментирование. Розничный рынок: характеристики и особенности функционирования. Рынок корпоративных клиентов: характеристики и особенности функционирования. Изучение спроса на банковские услуги. Выбор целевых сегментов и позиционирование банковских продуктов на рынке.
2	Маркетинг в коммерческом банке	Маркетинговые возможности банка. Продуктовая политика банка. Продуктовый ряд. Ассортимент и качество банковских продуктов и услуг. Развитие

		<p>продуктового ряда.Ценовая политика банка. Банковские доходы, их виды, и характеристика. Цели и задачи ценообразования. Факторы, влияющие на установление цены. Методы банковского ценообразования.Каналы распределения банковских услуг.Комплекс маркетинговых коммуникаций в банке.Маркетинговые коммуникации в банке, их цели и задачи. Реклама и роль в формировании спроса на банковском рынке. Личные продажи, особенности их использования в банках. Стимулирование сбыта. Банковский PR. Система маркетинга в партнерских отношениях в сфере банковских услуг. Сущность маркетинга в партнерских отношениях. Элементы маркетинга партнерских отношений.</p>
3	Управление маркетингом в банке	<p>Виды банковских организационных структур. Особенности проведения организационных изменений в структуре банка. Организация маркетинговой деятельности в банке. Система планирования банковской деятельности. Маркетинговый контроль в банке.Расширение рамок банковского маркетинга. Международный маркетинг. Маркетинг в сфере услуг. Некоммерческий маркетинг.</p>

4.3 Перечень лабораторных работ

Лабораторных работ не предусмотрено

4.4 Перечень практических занятий

Семестр № 8

№	Темы практических (семинарских) занятий	Кол-во академических часов
1	Основные понятия маркетинга в сфере банковских услуг	13
2	Маркетинг в коммерческом банке	12
3	Управление маркетингом в банке	8

4.5 Самостоятельная работа

Семестр № 8

№	Вид СРС	Кол-во академических часов
1	Подготовка к зачёту	7
2	Подготовка к практическим занятиям	40
3	Проработка разделов теоретического материала	42

В ходе проведения занятий по дисциплине используются следующие интерактивные методы обучения: видеоконференция, видео-лекция, дискуссия

5 Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины

5.1 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

5.1.1 Методические указания для обучающихся по практическим занятиям

Маркетинг в сфере банковских услуг : методические указания по практическим занятиям / сост. Г. А. Шаламов. – Иркутск : ИРНИТУ, 2023. – 13 с. – Текст : электронный. <http://elib.istu.edu/viewer/view.php?file=/files3/er-32755.pdf>

5.1.2 Методические указания для обучающихся по самостоятельной работе:

Маркетинг в сфере банковских услуг : методические указания по самостоятельной работе / сост. Г. А. Шаламов. – Иркутск : ИРНИТУ, 2023. – 15 с. – Текст : электронный. <http://elib.istu.edu/viewer/view.php?file=/files3/er-32758.pdf>

6 Фонд оценочных средств для контроля текущей успеваемости и проведения промежуточной аттестации по дисциплине

6.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля

6.1.1 семестр 8 | Устный опрос

Описание процедуры.

для закрепления пройденного материала необходимо оценить качество усвоения теоретических положений и систематизировать учебный материал, соответствующий программе курса

Критерии оценивания.

"отлично"заслуживает обучающийся, который правильно ответил на все вопросы, аргументированно и грамотно обосновывал свои суждения в ходе дискуссии, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы;"хорошо" заслуживает обучающийся, который правильно ответил на все вопросы, но допустил незначительные неточности, смог ответить полно почти на все заданные дополнительные и уточняющиеся вопросы;"удовлетворительно"заслуживает обучающийся, который правильно ответил на более 70% вопросов и допустил при этом определенные неточности в своих ответах, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы; "неудовлетворительно" заслуживает обучающийся, который правильно ответил на менее 70%, рассматриваемых на семинаре все вопросов и допустил ошибки в своих ответах, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы

6.1.2 семестр 8 | Тест

Описание процедуры.

обучающимся предлагается тест для текущей аттестации по дисциплине с выбором одного и / или нескольких правильных ответов.

Критерии оценивания.

«отлично» заслуживает обучающийся, если при тестировании набрал более 90 % правильных ответов; «хорошо» заслуживает обучающийся, если при тестировании набрал от 80 % до 89 % правильных ответов; «удовлетворительно» заслуживает обучающийся, если при тестировании набрал от 70 % до 79 % правильных ответов; «неудовлетворительно» заслуживает обучающийся при тестировании набрал менее 70 % правильных ответов

6.2 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

6.2.1 Критерии и средства (методы) оценивания индикаторов достижения компетенции в рамках промежуточной аттестации

Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Средства (методы) оценивания промежуточной аттестации
ПКС-1.9	Полно и правильно раскрывает основные понятия организации банковской деятельности и маркетинга в сфере банковских услуг, на высоком профессиональном уровне проводит мониторинг рынка банковских продуктов и услуг, владеет приемами маркетинговых исследований в сфере банковских услуг	Устный опрос и / или тестирование

6.2.2 Типовые оценочные средства промежуточной аттестации

6.2.2.1 Семестр 8, Типовые оценочные средства для проведения зачета по дисциплине

6.2.2.1.1 Описание процедуры

зачет по дисциплине проводится в виде устного собеседования или тестирования. В случае устного собеседования студент готовится к зачету по заранее предложенным вопросам и/ или заданиям

Пример задания:

Примерные вопросы к зачету

1. Краткое содержание маркетинга.
2. Окружающая среда маркетинга.
3. Стратегическое планирование и маркетинг.
4. Информация для маркетинговых решений.
5. Краткое содержание маркетинга.
6. Окружающая среда маркетинга.
7. Стратегическое планирование и маркетинг. Информация для маркетинговых решений.
8. Понятие маркетинга в банковской сфере.
9. Цели и задачи маркетинга в банке.
10. Принципы банковского маркетинга, его функции и роль.

11. Банковская система России: состояние и перспективы развития.
12. Виды рисков в банковской деятельности.
13. Способы оценки банковских рисков.
14. Стратегия риска.
15. Мероприятия по снижению риска.
16. Понятие рынка банковских услуг, его сегментирование.
17. Розничный рынок: характеристики и особенности функционирования.
18. Рынок корпоративных клиентов: характеристики и особенности функционирования.
19. Изучение спроса на банковские услуги.
20. Выбор целевых сегментов и позиционирование банковских продуктов на рынке.
21. Маркетинговые возможности банка, цели и задачи.
22. Внутренние возможности банка и возможности внешней среды.
23. Продуктовый ряд.
24. Ассортимент и качество банковских продуктов и услуг.
25. Развитие продуктового ряда.
26. Банковские доходы, их виды, и характеристика.
27. Цели и задачи ценообразования.
28. Факторы, влияющие на установление цены.
29. Методы банковского ценообразования.
30. Каналы распределения, их виды

Примерные тестовые задания

1. Многоуровневый процесс, охватывающий все подразделения банка и определяющий локальные и общие перспективы его развития – это уровень деятельности банковского менеджмента:
 - a) планирование;
 - b) анализ;
 - c) регулирование;
 - d) контроль.
2. Оценка деятельности банка в целом и по отдельным направлениям на основе сравнения фактически достигнутых результатов с прогнозными, с результатами истекших периодов и с результатами лучших банков развития – это уровень деятельности банковского менеджмента:
 - a) планирование;
 - b) анализ;
 - c) регулирование;
 - d) контроль.
3. Совокупность мероприятий в банке, направленная на соблюдение требований и нормативов, установленных органами государственного надзора развития – это уровень деятельности банковского менеджмента:
 - a) планирование;
 - b) анализ;
 - c) регулирование;
 - d) контроль.
4. Комплекс маркетинга включает в себя:
 - a) ассортимент банковских продуктов и услуг;
 - b) политику ценообразования;
 - c) политику распределения;
 - d) политику продвижения банковских продуктов и услуг
5. При реализации комплекса маркетинга в банковской сфере ориентируются на:

- а) внешние конъюнктурные, правовые, экономические показатели;
- б) внутренние показатели банка;
- с) внешние и внутренние показатели.

6.2.2.1.2 Критерии оценивания

Зачтено	Не зачтено
<p>заслуживает обучающийся, если демонстрирует способность полно и правильно раскрывать основные понятия организации банковской деятельности и маркетинга в сфере банковских услуг, на высоком профессиональном уровне проводить мониторинг рынка банковских продуктов и услуг, владеть приемами маркетинговых исследований в сфере банковских услуг</p>	<p>заслуживает обучающийся, если не демонстрирует способность раскрывать основные понятия организации банковской деятельности и маркетинга в сфере банковских услуг, проводить мониторинг рынка банковских продуктов и услуг, владеть приемами маркетинговых исследований в сфере банковских услуг</p>

7 Основная учебная литература

1. Константинова, О. А. Банковский маркетинг: учебно-методическое пособие / О. А. Константинова. — Воронеж: Мичуринский ГАУ, 2008. — 78 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/47294>
2. Куликов, Н. И. Банковский менеджмент: учебное пособие / Н. И. Куликов, Е. С. Вдовина, Ю. В. Кудрявцева. — Тамбов: ТГТУ, 2019. — 98 с. — ISBN 978-5-8265-2098-7. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/320030>
3. Шацкая И. В. Маркетинг: учебное пособие / И. В. Шацкая. — Москва: РТУ МИРЭА, 2020. — 180 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/167584>

8 Дополнительная учебная литература и справочная

1. Голубков Е. П. Основы маркетинга : учебник для вузов по экономическим специальностям / Е. П. Голубков, 2008. - 702.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, 2005. - 1197.
3. Сиганьков А. А. Маркетинговый анализ: учебное пособие / А. А. Сиганьков. — Москва: РТУ МИРЭА, 2020. — 71 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/167588>

9 Ресурсы сети Интернет

1. <http://grebennikon.ru/>
2. <http://www.iprbookshop.ru/>
3. <http://bookonline.ru> .
4. <http://www.rsl.ru>
5. <http://csl.isc.irk.ru/>

10 Профессиональные базы данных

- 1.<http://e.lanbook.com>
- 2.<http://elibrary.ru>
- 3.<http://elib.istu.edu/>

11 Перечень информационных технологий, лицензионных и свободно распространяемых специализированных программных средств, информационных справочных систем

1. Microsoft Windows Seven Professional (Microsoft Windows Seven Starter) - Seven, Vista, XP_prof_64, XP_prof_32 - поставка 2010
2. Microsoft Office Standard 2010_RUS_ поставка 2010 от ООО "Азон"
3. СПС "Консультант Плюс" _поставка 2024-25

12 Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации - комплект учебной мебели, рабочее место преподавателя, доска. Мультимедийное оборудование (в том числе переносное): мультимедийный проектор, экран с электроприводом, акустическая система + ПК с выходом в Internet. Комплект мебели, доска, маркер или мел
Лицензионное программное обеспечение
2. Учебная аудитория для проведения лабораторных/практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации/ Мультимедийное оборудование (в том числе переносное): мультимедийный проектор, экран с электроприводом, акустическая система + ПК с выходом в Internet. Комплект мебели, доска, маркер или мел. Лицензионное программное обеспечение
3. Помещение для самостоятельной работы