

|                                                                                   |                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p align="center"><b>СИЛАБУС</b><br/> <b>НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b><br/> <b>«ФІНАНСОВИЙ МАРКЕТИНГ»</b></p>                           |
| <b>Рівень вищої освіти</b>                                                        | Перший (бакалаврський)                                                                                                              |
| <b>Назва кафедри</b>                                                              | Фінансів, банківської справи та страхування                                                                                         |
| <b>Мова викладання</b>                                                            | Українська                                                                                                                          |
| <b>Керівник/автор курсу</b>                                                       | <b>Федина Віта Віталіївна</b> , кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування       |
| <b>Профайл керівника курсу</b>                                                    | <a href="http://nasoa.edu.ua/spivrobitnyky/fedina-vita-vitaliyivna/">http://nasoa.edu.ua/spivrobitnyky/fedina-vita-vitaliyivna/</a> |
| <b>Контактна інформація керівника курсу (e-mail)</b>                              | E-mail: <a href="mailto:VVFedyna@nasoa.edu.ua">VVFedyna@nasoa.edu.ua</a>                                                            |

### ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

| Обсяг | Кредитів<br>ECTS     | Годин | За видами занять: |                  |                  |                      |                    |                                 |
|-------|----------------------|-------|-------------------|------------------|------------------|----------------------|--------------------|---------------------------------|
|       |                      |       | Лекцій            | Практ.<br>занять | Лабор.<br>занять | Індив.-<br>консульт. | Сам.<br>підготовка | Вид<br>підсумкового<br>контролю |
|       | Денна форма навчання |       |                   |                  |                  |                      |                    |                                 |
|       | 4                    | 120   | 20                | 22               |                  |                      | 78                 | Залік                           |
|       | Заочна форма         |       |                   |                  |                  |                      |                    |                                 |
|       | 4                    | 120   | 2                 | 4                |                  |                      | 114                | Залік                           |

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Опис дисципліни</b> | <p><b>Навчальна дисципліна:</b> «Фінансовий моніторинг» є вибірковою компонентою навчального плану. Як вибіркова складова, вивчення дисципліни дозволить здобувачу вищої освіти сформувати індивідуальну освітню траєкторію.</p> <p><b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b> полягає в формуванні у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань у галузі фінансового маркетингу та набуття практичних навичок щодо просування фінансових продуктів та послуг на фінансовий ринок з урахуванням повного задоволення потреб клієнтів та забезпечення ефективної маркетингової діяльності банків та небанківських фінансових установ.</p> <p><b>Завдання вивчення навчальної дисципліни:</b> розкриття та засвоєння знань щодо сутності та особливостей застосування фінансового маркетингу; розуміння ролі та місця маркетингових заходів у сучасному фінансовому бізнес-середовищі та у ринковій економіці загалом; розкриття теоретичних та практичних основних складових комплексу фінансового маркетингу; формування у здобувачів вищої освіти теоретичної та методичної бази, необхідної для наступного оволодіння практикою використання маркетингових інструментів у діяльності банківських і небанківських фінансових установ.</p> |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                       | <b>Формат проведення дисципліни:</b> лекції, практичні (семінарські) заняття, самостійна робота. Здобувачі вищої освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Професійні компетентності</b>      | <p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен <b>знати:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– основні визначення та принципи фінансового маркетингу, його місце в системі фінансових відносин;</li> <li>– складові маркетингового середовища фінансового ринку, включаючи макро- та мікрофактори, що впливають на діяльність фінансових установ;</li> <li>– методологію та етапи проведення маркетингових досліджень на ринку фінансових послуг, джерела інформації та методи її аналізу;</li> <li>– процеси розробки та реалізації маркетингових стратегій і планування в контексті фінансового сектору;</li> <li>– елементи комплексу фінансового маркетингу (продукт, ціна, просування, місце), їх особливості для фінансових послуг;</li> <li>– специфіку маркетингової діяльності в банківському секторі, включаючи розробку банківських продуктів та просування послуг;</li> <li>– особливості страхового маркетингу, формування страхових продуктів та взаємодія зі споживачами страхових послуг;</li> <li>– методи та інструменти маркетингу на ринку цінних паперів, залучення інвесторів та просування інвестиційних продуктів;</li> <li>– принципи інвестиційного маркетингу, стратегії залучення капіталу та управління інвестиційними портфелями;</li> <li>– сучасні технології та інновації у маркетингу фінансових послуг, включаючи цифрові канали, big data та штучний інтелект.</li> </ul> |
| <b>Програмні результати навчання</b>  | <p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен <b>вміти:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– визначати ключові характеристики цільових сегментів ринку фінансових послуг;</li> <li>– проводити маркетингові дослідження для виявлення потреб споживачів фінансових послуг та аналізу конкурентів;</li> <li>– розробляти маркетингові стратегії та плани для фінансових установ;</li> <li>– формувати комплекс маркетингу для різних видів фінансових продуктів та послуг;</li> <li>– застосовувати принципи банківського, страхового, маркетингу на ринку цінних паперів та інвестиційного маркетингу на практиці;</li> <li>– оцінювати ефективність маркетингових кампаній у фінансовому секторі;</li> <li>– використовувати новітні технології для оптимізації маркетингової діяльності у сфері фінансів;</li> <li>– аналізувати маркетингове середовище та адаптувати стратегії до змін на фінансовому ринку.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Тематика навчальної дисципліни</b> | <p><b>Змістовий модуль 1. Теоретичні аспекти та особливості фінансового маркетингу</b></p> <p>Тема 1. Поняття та сутність фінансового маркетингу</p> <p>Тема 2. Маркетингове середовище фінансового ринку</p> <p>Тема 3. Маркетингові дослідження на ринку фінансових послуг</p> <p>Тема 4. Стратегія і планування фінансового маркетингу</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                | <p>Тема 5. Комплекс фінансового маркетингу і його елементи</p> <p><b>Змістовий модуль 2. Особливості маркетингової діяльності у банківській та небанківській сфері</b></p> <p>Тема 6. Банківський маркетинг.</p> <p>Тема 7. Страховий маркетинг.</p> <p>Тема 8. Маркетинг на ринку цінних паперів.</p> <p>Тема 9. Інвестиційний маркетинг.</p> <p>Тема 10. Нові технології в маркетингу фінансових послуг.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Методи навчання</b>                                         | <p>Для досягнення навчальних цілей, розвитку особистісних якостей і професійної підготовки здобувачів освіти передбачається застосування різноманітних методів навчання, зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- словесні (лекція, семінари, бесіда, розповідь);</li> <li>- наочні (ілюстрація, демонстрація, презентація);</li> <li>- практичні (збір інформації, її економічна обробка, розрахунки, графічно-схематичне зображення інформації);</li> <li>- репродуктивні та продуктивні (дослідницькі, пошукові, частково-пошукові);</li> <li>- стимулювання та мотивації навчання (пізнавальні та навчальні дискусії, імітації);</li> <li>- контролю і самоконтролю (усні та письмові перевірки, тестування тощо).</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни</b> | <p>Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузери.</p> <p>Мультимедійний проектор, комп'ютер або ноутбук, використання платформи Microsoft Teams та Moodle для дистанційного навчання.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Політики навчальної дисципліни</b>                          | <p><b>Політика щодо академічної доброчесності.</b> Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти НАСОН є передумовою для ефективного опанування результатами навчання і отримання позитивної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Складові політики академічної доброчесності регламентуються: Положенням про академічну доброчесність Національної академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОН, протокол від 24 квітня 2020 р. № 8.</p> <p>Відповідно до Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОН та Положення про академічну доброчесність у НАСОН у разі виявлення викладачем порушення студентом норм та правил академічної доброчесності, викладач зобов'язаний застосувати норми п.11.8.3 Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОН, зокрема: «повторне проходження оцінювання (тест, контрольна робота, залік, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента (модуля) освітньої програми»</p> <p><b>Політика щодо відвідування занять.</b> Здобувачі вищої освіти денної форми навчання зобов'язані відвідувати заняття. Поважними причинами для відсутності на заняттях є хвороба, академічна мобільність або інші випадки відсутності, які підтверджені документально. Якщо здобувач вищої освіти відсутній на заняттях з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та відповідно до графіку консультацій викладача.</p> <p><b>Політика щодо перескладання.</b> Здобувачі вищої освіти повинні дотримуватися термінів виконання усіх завдань, передбачених</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>програмою навчальної дисципліни. Ліквідація академічної заборгованості та перескладання заліку проводиться після закінчення екзаменаційної сесії за окремим розкладом, складеним навчально-методичним відділом.</p> <p><b>Політика щодо оскарження результатів оцінювання.</b> Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням рівня його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у Національній академії статистики, обліку та аудиту, затвердженого рішенням Вченої ради НАСОА, протокол від 25 травня 2020 р. № 9.</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

*За результатами семестру здобувач вищої освіти отримує підсумкову оцінку за 100-бальною системою, яка розраховується як накопичена сума отриманих балів за всі види поточного, модульного та підсумкового контролю.*

*Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання здобувачем вищої освіти 35 балів у сукупності за всіма темами дисципліни.*

*Якщо за результатами модульно-рейтингового контролю здобувач отримав сумарну кількість балів за два змістовні модулі, що не перевищує 34 бали, то здобувач вважається таким, що не виконав усі види робіт, які передбачаються навчальним планом з дисципліни «Фінансовий маркетинг» і направляється на повторний курс вивчення дисципліни.*

| Форми контролю               | Види навчальної роботи                                                                                                                          | Оцінювання          |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| <i>Денна форма навчання</i>  |                                                                                                                                                 |                     |
| <b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>     | Робота на лекціях                                                                                                                               | -                   |
|                              | Робота на семінарських / практичних заняттях                                                                                                    | Максимум – 4 бали   |
|                              | Творче завдання: виконується у формі тез доповідей (написання та прийняття до публікації) або успішне проходження курсу на платформі Prometheus | Максимум – 8 балів  |
| <b>МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ</b>    | Модульний контроль №1                                                                                                                           | Максимум – 11 балів |
|                              | Модульний контроль №2                                                                                                                           | Максимум – 11 балів |
| <b>ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ</b>  | Залік                                                                                                                                           | Максимум – 30 балів |
| <i>Заочна форма навчання</i> |                                                                                                                                                 |                     |
| <b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>     | Робота на лекціях                                                                                                                               | -                   |
|                              | Робота на семінарських / практичних заняттях                                                                                                    | -                   |
|                              | Модульний контроль №1                                                                                                                           | Максимум – 35 балів |
|                              | Модульний контроль №2                                                                                                                           | Максимум – 35 балів |
| <b>ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ</b>  | Залік                                                                                                                                           | Максимум – 30 балів |

## РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ ЗДОБУВАЧІ

| Поточний та модульний контроль |    |    |    |    |     |                    |    |    |    |     |     |    | Залік | Сума |
|--------------------------------|----|----|----|----|-----|--------------------|----|----|----|-----|-----|----|-------|------|
| Змістовий модуль 1             |    |    |    |    |     | Змістовий модуль 2 |    |    |    |     |     | ТЗ |       |      |
| T1                             | T2 | T3 | T4 | T5 | МКР | T6                 | T7 | T8 | T9 | T10 | МКР |    | 30    | 100  |
| 4                              | 4  | 4  | 4  | 4  | 11  | 4                  | 4  | 4  | 4  | 4   | 11  | 8  |       |      |

## КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

### Критерії оцінювання поточного контролю

Поточний контроль проводиться викладачем на практичних заняттях протягом семестру шляхом перевірки завдань за кожною темою курсу та виконання творчого завдання у формі тез доповідей (написання та прийняття до публікації) або успішного проходження курсу на освітніх платформах (всього 48 балів за семестр).

**Засобами оцінювання** та методами демонстрування результатів навчання є:

- стандартизовані тести;
- тези, статті, реферати, есе по питаннях самостійного вивчення;
- завдання розрахункового характеру;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- презентації здобувачів та виступи на наукових заходах;
- інші види творчих та групових завдань.

**Практичні заняття** передбачають обговорення питань теми, розгляд нормативно-правової бази, проведення дискусій з основних проблем і питань, які розглядаються на практичному занятті. Робота на практичному занятті передбачає усне та письмове опитування. Максимальна кількість балів, отримана здобувачем вищої освіти на практичному занятті становить 4 бали. Самостійна робота здобувачів вищої освіти полягає в опрацюванні проблемних теоретичних та практичних питань. Виконання самостійної роботи оцінюється під час проведення практичних занять у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу.

### Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти на практичних заняттях

| Кількість балів | Критерії оцінювання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3-4             | В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.     |
| 1-2             | Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань. |
| 0               | Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.                                                                                                                                                                         |

**Творче завдання** спрямоване на закріплення теоретичних знань та набуття практичних навичок з дисципліни «Фінансовий маркетинг». Завдання виконується протягом опрацювання тем змістовного модуля 1 та 2.

Творче завдання з дисципліни виконується у формі написання та публікації (прийняття до публікації) тез доповідей або проходження курсів на освітніх платформах Prometheus, Дія.Освіта, освітній хаб м. Києва (на вибір здобувача): «Діджитал-маркетинг для школярів та студентів» (за посиланням: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/digital-marketing>), «Email-маркетолог» (за посиланням: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/email-marketing>), «Цифровий маркетинг» (за посиланням: <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/digital-marketing/>), «Маркетинг: розробка та продаж Пропозиції цінності» (за посиланням: <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/marketing-value-proposition/>), «Маркетинг (у форматі SCORM)» (за посиланням <https://eduhub.in.ua/courses/scorm-kurs-14-marketing>) та отримання сертифіка.

Орієнтовний перелік тем для підготовки тез доповідей (тема може коригуватися, за погодженням з викладачем):

1. Еволюція фінансового маркетингу: від традиційних підходів до сучасних тенденцій.
2. Вплив діджиталізації на маркетингові стратегії фінансових установ.
3. Особливості сегментації та таргетування на ринку фінансових послуг.
4. Роль етики та соціальної відповідальності у фінансовому маркетингу.
5. Аналіз мікро- та макросередовища фінансового ринку: виклики та можливості для маркетологів.
6. Застосування якісних та кількісних методів у маркетингових дослідженнях фінансових послуг.
7. Маркетингові дослідження поведінки споживачів фінансових послуг: нові підходи.
8. Розробка конкурентних стратегій для фінансових установ на сучасному ринку.
9. Ефективні канали просування фінансових послуг: інтегровані маркетингові комунікації.
10. Розвиток бренд-менеджменту у фінансовій сфері.
11. Особливості маркетингу інвестиційних фондів та управління активами.
12. Страховий маркетинг в умовах ризиків та невизначеності.
13. Виклики та рішення у банківському маркетингу в епоху фінтеху.
14. Крос-продажі та апселінг у фінансовому секторі.
15. Клієнтоцентричний підхід у банківському маркетингу: від обслуговування до досвіду.
16. Роль FinTech-стартапів у трансформації банківського маркетингу.
17. Стратегії залучення та утримання молодіжної аудиторії банківськими установами.
18. Маркетингові аспекти іпотечного та споживчого кредитування в сучасних умовах.
19. Корпоративне страхування: особливості B2B маркетингу у страховій галузі.
20. Вплив InsurTech на стратегії просування страхових послуг.
21. Кризовий маркетинг у страховій сфері: уроки останніх років (наприклад, війна в Україні).
22. Розвиток онлайн-каналів продажу страхових продуктів та їх маркетингова підтримка.
23. Роль освітнього маркетингу у підвищенні фінансової грамотності інвесторів на ринку цінних паперів.
24. Використання соціальних медіа для просування інвестиційних продуктів та аналітики.

25. Маркетинг деривативів та складних фінансових інструментів: виклики та підходи.

26. Маркетинг сталого інвестування (ESG): залучення інвесторів до соціально відповідальних проєктів.

27. Географічні аспекти інвестиційного маркетингу: приваблення іноземних інвестицій.

28. Маркетинг венчурного капіталу та приватних інвестицій для стартапів та зростаючих компаній.

29. Роль краудфандингу як маркетингового інструменту для інвестиційних проєктів.

30. Персоналізовані інвестиційні рішення та їх просування на ринку.

Творче завдання з дисципліни оцінюється у 8 балів.

### Критерії оцінювання модульного контролю

Формою модульного контролю є модульні контрольні роботи, які проводяться у формі тестових завдань закритої форми, що формуються та виконуються в системі Moodle, та оцінюються від 0 до 11/35 балів.

#### Розподіл балів в межах модульних контрольних робіт

| Вид завдання                    | Максимальна кількість балів за виконання (денна/заочна форма) |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Тестові завдання закритої форми | 11 (35×0,31) / 35 (35×1)                                      |
| Всього                          | 11 / 35                                                       |

### Критерії оцінювання підсумкового контролю

Формою підсумкового контролю є диференційований залік, який проводяться у формі тестових завдань закритої форми, що формуються та виконуються в системі Moodle, та оцінюється від 0 до 30 балів.

#### Розподіл балів в межах підсумкового контролю

| Вид завдання                    | Максимальна кількість балів за виконання |
|---------------------------------|------------------------------------------|
| Тестові завдання закритої форми | 30 (50×0,6)                              |
| Всього                          | 30                                       |

### Критерії оцінювання тестових завдань закритої форми

| Критерії оцінювання                                                 | Кількість балів |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Здобувач дав правильні відповіді на 90-100% тестових запитань       | 27-30           |
| Здобувач дав правильні відповіді на 82-89% тестових запитань        | 23-26           |
| Здобувач дав правильні відповіді на 74-81% тестових запитань        | 20-22           |
| Здобувач дав правильні відповіді на 64-73% тестових запитань        | 17-19           |
| Здобувач дав правильні відповіді на 60-63% тестових запитань        | 15-16           |
| Здобувач дав правильні відповіді менше ніж на 60% тестових запитань | 0-14            |

### Шкала оцінювання знань здобувачів вищої освіти

| Оцінка за національною шкалою | Оцінка в балах | Оцінка за шкалою ECTS |                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Залік                         |                | Оцінка                | Пояснення                                                                                                                                                                                               |
| Зараховано                    | 90-100         | A                     | Здобувач вищої освіти демонструє високий рівень знань навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі дисципліни, достатньо реалізовує теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, |

|              |       |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------|-------|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|              |       |    | виконав практичні завдання відмінно або з незначною кількістю помилок. За час навчання при проведенні практичних занять проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються                                                                                                                                                                                                                   |
|              | 82-89 | B  | Здобувач вищої освіти демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною                                                                                                                                                                 |
|              | 74-81 | C  | Здобувач вищої освіти в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Помилки у відповідях та розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається. |
|              | 64-73 | D  | Здобувач вищої освіти засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни. При вирішенні практичних завдань допускає значну кількість недоліків і суттєвих помилок                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|              | 60-63 | E  | Здобувач вищої освіти має певні знання, передбачені в програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, здобувач вищої освіти з труднощами пояснює правила вирішення практичних завдань дисципліни, відсутнє розуміння порядку виконання завдання та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.                                                                                             |
| Незараховано | 35-59 | FX | Здобувач вищої освіти може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму дисципліни здобувач вищої освіти виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача вищої освіти відсутні. Здобувач вищої освіти має можливість повторного складання                                                                                                               |
|              | 1-34  | F  | Здобувач вищої освіти повністю не виконав вимоги програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Обов'язковий повторний курс                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

## **ПИТАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ**

1. Еволюція концепцій маркетингу
2. Основні поняття у фінансовому маркетингу
2. Поняття маркетингового середовища. Фінансовий ринок.
3. Особливості надання фінансових послуг у комплексі фінансового маркетингу.
4. Макро- та мікросередовище фінансового маркетингу.
5. Поведінка споживачів на фінансовому ринку
6. Маркетинговий комплекс на фінансовому ринку.
7. Комплекс маркетингових комунікацій фінансових установ.
8. Поведінкові аспекти споживачів фінансових послуг.
9. Бренд фінансової установи, політика ціноутворення та управління лояльністю споживачів.
10. Зміст, складові та система стратегічного управління страховою організацією
11. Процес стратегічного планування у фінансовій компанії
12. Суть та система маркетингового планування.
13. Стратегічне планування маркетингу.
14. Розробка програми маркетингу.
15. Процес маркетингових досліджень.
16. Аналіз маркетингової інформації.
17. Прогнозування в маркетингових дослідженнях.
18. Комунікаційна політика на фінансовому ринку.
19. Поняття та сутність банківського маркетингу.
20. Комплекс банківського маркетингу.
21. Маркетингові дослідження у банках.
22. Поняття та сутність страхового маркетингу.
23. Комплекс страхового маркетингу.
24. Маркетингові дослідження у страхових компаніях.
25. Стратегія та планування маркетингової діяльності у страхових компаніях.
26. Поняття та сутність маркетингу на фондовому ринку.
27. Комплекс маркетингу на фондовому ринку.
28. Маркетингові дослідження ринку цінних паперів.
29. Стратегія та планування маркетингової діяльності на ринку цінних паперів.
30. Поняття та сутність інвестиційного маркетингу.
31. Основи відносин з інвесторами.
32. Комплекс інвестиційного маркетингу та маркетингових досліджень.
33. Цифровий маркетинг.
34. Інтернет маркетинг.
35. Мобільний маркетинг.
36. Інструменти інтернет - маркетингу в сфері фінансових послуг.
37. Контент-маркетинг.
38. Візуалізація і веб-аналітика.
39. SMM- маркетинг.
40. Перспективи розвитку фінансового маркетингу.

## **РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:**

### **Основна:**

1. Основи маркетингу / Ф. Котлер, Г. Армстронг: пер. з англ. Київ.: «Діалектика», 2020. 660 с.
2. Портер М.. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей та конкурентів. К. : Наш формат, 2020. 424 с.

3. Янковець Т. М. Технології цифрового маркетингу : підр. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2024. 260 с.
4. Барабанова В.В. Маркетингові дослідження. Навч. посібн. Кривий Ріг ДонНУЕТ., 2020. 136 с.
5. Маркетинг у банках: навч. посіб. / Безус Р.М. та ін. Дніпро : Журфонд, 2020. 320 с.
6. Летуновська Н. Є., Хоменко Л. М., Люльов О. В. Маркетинг у цифровому середовищі: підр. Суми: Сумський державний університет, 2021. 259 с.
7. Хрупович С., Процишин Ю. Студії креативного маркетингу: електр. навч. посібник. Тернопіль: Західноукраїнський національний університет, 2021. 146 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42341>.
8. Маркетинг 4.0: стратегічні імперативи та сучасні тенденції / за ред. д.е.н, доц. В.А. Фаловича. Тернопіль: ФО-П Шпак В.Б., 2021. 351 с.
9. Бороденко Т. М., Гапонюк Р. М. Маркетинг у банківській сфері в умовах сучасних викликів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. №6. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/investplan/article/download/3276/3312>

#### Допоміжна:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. №2121-111. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. Хрупович С., Процишин Ю. Студії креативного маркетингу: електр. навч. посібник. Тернопіль: Західноукраїнський національний університет, 2021. 146 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42341>.
3. Ковальчук С. Фінансовий маркетинг та перспективи його розвитку в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2023, № 4. С. 165-169.
4. Кльоба Л. Перспективи розвитку фінансового маркетингу в Україні. *Агросвіт*, 2024. №17. С. 93-98.
5. Федина В. В., Богріновцева Л. М. Необанки: світовий досвід та вітчизняна практика. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. вип. 6, Грудень 2022. DOI:10.54929/2786-5738-2022-6-08-02.
6. Бондарук Т.Г., Богріновцева Л.М. Особливості використання інтернет-банкінгу та системи дистанційного обслуговування державними банками України. *Сучасна статистика: проблеми та перспективи розвитку*: матеріали XXI Міжнар. наук.-практ. конф. з нагоди Дня працівників статистики, 5 грудня 2023р. Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2023.
7. Бондарук Т. Г., Бондарук І. С. Економічна природа організаційно-економічного механізму соціальної відповідальності бізнесу. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2020. №1-2. С. 57-64.
8. Бондарук Т. Г., Лукашук М. В., Особливості та перспективи банківського кредитування сільського господарства на сучасному етапі розвитку економіки України. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2020. №3. С. 84-92.
9. Ключка О.В., Богріновцева Л.М., Козій Н.С. Оцінка ефективності впровадження інноваційних технологій в діяльність вітчизняних банків під впливом цифрової трансформації фінансового ринку. *Економіка та суспільство*. 2024. №62.
10. Федина В.В. Кредитний ризик банку: сутність та причини виникнення. *Підприємництво і торгівля*. 2023. № 39. С. 223-228.
11. Ключка О. В., Богріновцева Л.М., Федорчук Н. М. Особливості використання сучасних банківських продуктів та технологій в діяльності банків як суб'єктів фінансового ринку. *Актуальні проблеми економіки*. 2023. №12 (270). С. 86-93.
12. Про страхування : Закон України від 18 лист. 2021 р. № 1909-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1909-IX?msclid=76cc49d6b5ac11ec81de9b33d00654e1#top>

13. Федина В.В. Цифровий банкінг: сутність та перспективи розвитку в Україні. Економіка і управління. 2021. № 3. С. 105-112. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-6-08-02>
14. Онишко С.В., Богріновцева Л.М., Ключка О. В. Трансформація страхового ринку України в умовах сьогодення. *Інтернаука. Серія: Економічні науки*. 2023. №9.
15. Чуницька І.І., Богріновцева Л. М. Особливості діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України в умовах воєнного стану. *Інфраструктура ринку*. 2023. Вип. 71. С. 251-258.
16. Про товарні біржі: Закон України № 1956-12 від 10.12.91 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1956-12>
17. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>
18. Про державне регулювання ринків капіталу та організованих товарних ринків: Закон України від 30.10.1996 року № 448/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80#Text>
19. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80#Text>
20. Про захист прав споживачів: Закон України 12.05.1991 р. № 1023-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
21. Лихолат С. Грицюк Т. Формування комплексу маркетинг-міксу у банківській сфері. *Економіка та суспільство*, 2022. №42 URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1599>
22. Богріновцева Л. М., Заїчко І. В., Федина В. В. Управління кредитними ризиками банків на фінансовому ринку: теоретичний аспект. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2024. №2(11). С. 283-289.
23. Федорович І., Кулина Г. Особливості маркетингу в страховій діяльності. *Світ фінансів*. 2022. 4(73). С. 129-141
24. Ehrlich, E., & Fanelli, D. The Financial Services Marketing Handbook. Tactics and Techniques That Produce Results. (2th ed.). Pearson Education. 2012. URL: <https://lavdimhalimi.wordpress.com/wp-content/uploads/2019/10/the-financial-services-marketing-handbook.pdf>
25. Lemon, K. N., & Verhoef, P. C. *Customer-Centricity: The Ultimate Competitive Advantage*. Springer. 2016. URL: <https://www.xavierquerathement.fr/wp-content/uploads/2018/07/1-Lemon-et-Verhoef-2016.pdf>
26. Ennew, C., McKechnie, S., & Waite, N. Financial Services Marketing: An International Guide to Principles and Practice (5th ed.). Routledge. 2020. URL: [https://www.researchgate.net/publication/286835036\\_Financial\\_services\\_marketing\\_An\\_international\\_guide\\_to\\_principles\\_and\\_practice](https://www.researchgate.net/publication/286835036_Financial_services_marketing_An_international_guide_to_principles_and_practice)
27. Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. Marketing Management (16th ed.). Pearson Education. 2024. URL: [https://books.google.com.ua/books/about/Marketing\\_Management.html?id=zXpfzgEACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.ua/books/about/Marketing_Management.html?id=zXpfzgEACAAJ&redir_esc=y)

#### Інформаційні ресурси в Інтернеті:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <https://www.rada.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державної митної служби. URL: <https://customs.gov.ua/en/>
4. Офіційний сайт Державної податкової служби. URL: <https://tax.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/>
6. Офіційний сайт Урядового порталу. URL: <https://www.kmu.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>

8. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <http://www.fg.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/>
10. Офіційний сайт АТ «Фондова біржа ПФТС». URL: <https://pfts.ua/>
11. Офіційний сайт Інтернет-журналу Forinsurer. URL: <http://frinsurer.com/>
12. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України. URL: <http://uainsur.com/>

Розглянуто та затверджено на засіданні кафедри фінансів, банківської справи та страхування, протокол №14 від 10 червня 2025р.