МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Кафедра банковского дела и страхования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

«Б.1.В.ДВ.5.3 Планирование и продажи банковских и страховых продуктов»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки
38.03.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки)

Финансы и кредит
(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Тип образовательной программы
Программа академического бакалавриата

Квалификация
Бакалавр

Форма обучения
Очная, заочная

Оренбург 2015

Рабочая программа дисциплины «*Б.1.В.ДВ.5.3 Планирование и продажи банковских и страховых продуктов***» /сост.**
И.А. Резник - Оренбург: ОГУ, 2015

Рабочая программа предназначена студентам очной, заочной формы обучения по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

© Резник И.А., 2015
© ОГУ, 2015

Содержание

1 Цели и задачи освоения дисциплины 4
2 Место дисциплины в структуре образовательной программы 4
3 Требования к результатам обучения по дисциплине 8
4 Структура и содержание дисциплины 8
4.1 Структура дисциплины 8
4.2 Содержание разделов дисциплины 11
4.3 Лабораторные работы 11
5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины 12
5.1 Основная литература 12
5.2 Дополнительная литература 12
5.3 Периодические издания 13
5.4 Интернет-ресурсы 13
5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий 14
6 Материально-техническое обеспечение дисциплины 14
Лист согласования рабочей программы дисциплины 15
Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины .....
Приложения:
Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине .....
Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины:

Сформировать у студентов целостное представление о содержании планирования и продажи банковских и страховых продуктов, обучить студентов осуществлять оперативное планирование продаж, реализовывать различные технологии продаж банкострахования.

Задачи:

- изучение специфики планирования и продажи банковских и страховых продуктов, основ, принципов, методов, функций маркетинга;
- определение специфики банковского и страхового продукта, отличие его от материального товара;
- рассмотрение основных этапов планирования и продажи банковских и страховых продуктов;
- изучение различных технологий продаж банковских и страховых продуктов.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам (модулям) по выбору вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: *Б.1.Б.13 Статистика, Б.1.Б.14 Эконометрика, Б.1.Б.17 Деньги, кредит, банки, Б.1.Б.18 Маркетинг, Б.1.Б.21 Региональная экономика, Б.1.В.ОД.5 Страховое дело, Б.1.В.ОД.7 Деятельность финансовых посредников на рынке ценных бумаг*

Требования к входным результатам обучения, необходимым для освоения дисциплины

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
Знать: предмет и функции философии, место философии в культуре; основные этапы исторического развития философии **Уметь:** применять философские методы постижения действительности; формировать и отстаивать собственную позицию по различным проблемам философии; использовать положения и категории философии для оценки и анализа современных социальных тенденций, фактов и явлений; **Владеть:** навыками изучения философских текстов; приемами ведения дискуссии по философским темам	ОК-1 способностью использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции
Знать: Основные законы, принципы и правила общения и основные признаки и особенности современной коммуникации. Закономерности межличностных отношений в коллективе. Практические рекомендации, позволяющие более эффективно решать проблемы в области повышения уровня делового общения. **Уметь:** Адаптироваться к разным социокультурным реальностям, проявлять толерантность к национальным, культурным и религиозным различиям. Работать в коллективе для выбора оптимального решения проблем и задач, связанных со статистическими исследованиями. Грамотно пользоваться коммуникативной культурой, способностью к обобщению, анализу, восприятию деловой информации. **Владеть:** Навыками толерантного межкультурного общения через применение культурологических знаний о мировых национальных и этнических особенностях культур, о способах приобретения,	ОК-5 способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
хранения и передачи мирового социокультурного опыта, базисных ценностей культуры.	
Знать: Содержание процессов самоорганизации и самообразования, их особенностей и технологий реализации, исходя из целей совершенствования профессиональной деятельности. Организовывать планирование, анализ, самооценку своей учебно- познавательной деятельности. **Уметь:** Ставить перед собой цели, формулировать задачи и решать их. Самостоятельно строить процесс овладения информацией, отобранной и структурированной для выполнения профессиональной деятельности. Самостоятельно работать с научной и практической литературой по различным проблемам статистических исследований. **Владеть:** Культурой мышления, способностью к восприятию, анализу, обобщению информации, постановке цели и выбору путей ее достижения. Специальной статистической терминологией. Навыками самостоятельного изучения и анализа источников статистической информации.	ОК-7 способностью к самоорганизации и самообразованию
Знать: этапы информатизации общества, основы информационных технологий переработки информации; системное программное обеспечение компьютера; прикладные программные продукты; роль и место методов прикладной математики и информационных технологий в различных предметных областях и сферах человеческой деятельности. **Уметь:** работать с программными средствами общего назначения; настраивать аппаратные средства компьютера; работать в качестве уверенного пользователя персонального компьютера; переводить числа из одной системы счисления в другую; формировать таблицы истинности. **Владеть:** методами работы в операционных системах, программах общего назначения; навыками работы с научно-технической литературой; способами работы с основными офисными приложениями.	ОПК-1 способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
Знать: Имеет полный объем знаний по сбору, анализу и обработке данных, необходимых для решения профессиональных задач. Имеет системные научные знания в предметной области; конструирует новые знания на межпредметном и метапредметном уровне для решения научно-исследовательских и профессиональных задач. **Уметь:** Демонстрирует умения выбора средств и методов, достаточных для решения задач сбора, анализа и обработки данных. Решает профессиональные задачи в меняющихся условиях деятельности и корпоративного взаимодействия **Владеть:** Способами познания предметной области, используя информационный поиск. Методологией научного поиска в исследовательской и прикладной деятельности	ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
Знать: Имеет полный объем знаний, отражающий способность выбирать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы.	ОПК-3 способностью выбирать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
Уметь: Демонстрирует умения выбора средств и методов, достаточных для решения задач в выборе инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализе результатов расчетов и обосновании полученных выводов. **Владеть:** способами познания в выборе инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализе результатов расчетов и обосновании полученных выводов, используя информационный поиск.	задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы
Знать: - основные нормативно-правовые документы, регулирующие денежно-кредитные отношения; - основные методы использования данных бухгалтерского учета для принятия управленческих решений. **Уметь:** - выявлять проблемы денежно-кредитного характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий. **Владеть:** - методами и приемами анализа банковской деятельности; - навыками самостоятельной работы и самоорганизации.	ОПК-4 способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовностью нести за них ответственность
Знать: методы оценки параметров различных эконометрических моделей, их предпосылки и последствия нарушения предпосылок **Уметь:** проводить спецификацию модели **Владеть:** методами эконометрического моделирования и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений	ПК-4 способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты
Знать: Состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности; методику формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности современной организации; перечень финансовых показателей формируемых на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. **Уметь:** Ориентироваться в содержании всех форм бухгалтерской (финансовой) отчетности; строить показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности; интерпретировать финансовое состояние на основе показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. **Владеть:** Имеет навыки: решения на примерах конкретных хозяйственных ситуаций вопросов оценки, учетной регистрации, накопления и формирования учетной информации финансового характера с целью последующего ее представления и использования в финансовых отчетах; обобщения итогов расчетов показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности; оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия; прогнозирования вероятности наступления банкротства.	ПК-5 способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д., и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений
Знать: Имеет полный объем знаний анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлении тенденции изменения социально-	ПК-6 способностью анализировать и интерпретировать данные

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
экономических показателей. **Уметь:** Демонстрирует умения выбора средств и методов, достаточных для анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлении тенденции изменения социально-экономических показателей. **Владеть:** Владеет способами познания предметной области, используя информационный поиск.	отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
Знать: Виды носителей информации; основы функционирования систем сбора и обработки статистической информации национальными органами государственной статистики; перечень основных не государственных источников статистической информации; алгоритм поиска статистической информации. **Уметь:** Организовывать работу по сбору, хранению (накоплению) и анализу статистической информации; пользоваться поисковыми системами для «добычи» данных из всемирной сети Интернет; применять системы управления базами данных для хранения (накопления) информации, а также подготовки ее для проведения анализа; обрабатывать статистическую информацию в современных специализированных пакетах программ; представлять результаты статистического исследования в наглядной и доступной форме. **Владеть:** Имеет навыки: сбора информации из различных источников; разработки и проведения выборочных обследований, направленных на сбор информации; формирования базы данных с возможностью дальнейшей обработки информации; применения статистического инструментария к собранной информации посредством пакетов программ; подготовки аналитических отчетов на заданную тему.	ПК-7 способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет
Знать: подходы к оцениванию статистической значимости моделей и их параметров, точности и адекватности моделей и результатов прогноза **Уметь:** при помощи программных средств оценивать параметры модели **Владеть**: методами прогнозирования значений социально-экономических показателей, характеризующих состояние и развитие анализируемой системы с использованием программных средств	ПК-8 способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
Знать: основные типы контактных зон; правила работы с потребителями в контактных зонах различного типа; особенности потребительского поведения. **Уметь:** организовать обслуживание потребителей в контактной зоне; выделять социальное значение контакта в сервисной деятельности, взаимосвязь общения с потребителем, механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений; осуществлять взаимоотношения и выполнять профессиональные функции в процессе сервисной деятельности. **Владеть:** дифференцированными подходами к обслуживанию потребителей; методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности, этнокультурной диверсификации сервисной деятельности; приемами практического применения методов сервисной деятельности.	ПК-29 способностью осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж
Знать: методику определения страховых тарифов; **Уметь:** обрабатывать количественные данные, проводить	ПК-30 способностью документально оформлять

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
прогнозирование и планирование качественных параметров клиентов (хозяйствующих субъектов); **Владеть:** методами экономического анализа основных этапов продвижения банковского (страхового) продукта (введение на рынок, рост, зрелость, спад).	страховые операции, вести учет страховых договоров, анализировать основные показатели продаж страховой организации
Знать: источники экономической информации для проведения финансово-экономических расчетов; **Уметь:** анализировать и использовать различные источники информации для проведения финансово-экономических расчетов; направленной на изучение рынка; **Владеть:** методы сбора информации: опрос, эксперимент, наблюдение, анкетирование; основы экономических знаний в области планирования, ценообразования, продвижения и реализации банковских (страховых) продуктов, исходя их характеристик стадий жизненного цикла банковского (страхового) продукта.	ПК-31 способностью осуществлять действия по оформлению страхового случая, составлять отчеты, статистику убытков, принимать меры по предупреждению страхового мошенничества

Постреквизиты дисциплины: *Отсутствуют*

3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: основы делового общения, принципы и методы организации деловой коммуникации; основные элементы коммуникативной политики коммерческого банка и страховой компании: личная продажа, связи с общественностью, реклама, ее виды; **Уметь:** использовать приемы, инструменты коммуникативной политики коммерческого банка и страховой компании: паблик рилейшенз (PR) на практике; **Владеть:** способностью абстрактно мыслить, анализировать, синтезировать получаемую информацию в ходе сбора информации: анкетирования, наблюдения.	ПК-29 способностью осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины для очной формы обучения составляет 3 зачетных единиц (108 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	7 семестр	всего
Общая трудоёмкость	**108**	**108**
Контактная работа:	**35,25**	**35,25**
Лекции (Л)	18	18
Лабораторные работы (ЛР)	16	16
Консультации	1	1
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,25	0,25

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	7 семестр	всего
Самостоятельная работа: *- выполнение расчетно-графического задания (РГЗ);* *- написание реферата (Р);* *- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий;* *- подготовка к лабораторным занятиям.*	**72,75** *8,75* *8* *36* *20*	**72,75** *8,75* *8* *36* *20*
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	**экзамен**	

Общая трудоемкость дисциплины для заочной формы обучения составляет 3 зачетных единиц (108 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	8 семестр	всего
Общая трудоёмкость	**108**	**108**
Контактная работа:	**15,5**	**15,5**
Лекции (Л)	8	8
Лабораторные работы (ЛР)	6	6
Консультации	1	1
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,5	0,5
Самостоятельная работа: *- выполнение контрольной работы (К);* *- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий.*	**92,5** *12,5* *80*	**92,5** *12,5* *80*
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	**экзамен**	

Вид работы:

1. Выполнение расчетно-графического задания (РГЗ) из учебного пособия Резник, И. А. Банковский маркетинг (сборник задач, логических схем и тестов) [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. банк. дела и страхования. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.16 Mb). - Оренбург : ОГУ, 2014. -Adobe Acrobat Reader 6.0. (Стр. 20-39).

2. *Написание реферата (Р): список тем рефератов в учебном пособии* Резник, И. А. Банковский маркетинг (сборник задач, логических схем и тестов) [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. банк. дела и страхования. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.16 Mb). - Оренбург : ОГУ, 2014. -Adobe Acrobat Reader 6.0.

3. *Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий) и подготовка к лабораторным занятиям,* используя рекомендации обучающимся по изучению разделов (приложение к рабочей программе).

4. *Выполнение контрольной работы (К). Задания представлены в учебном пособии* Резник, И. А. Банковский маркетинг (сборник задач, логических схем и тестов) [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т",

Каф. банк. дела и страхования. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.16 Mb). - Оренбург : ОГУ, 2014. -Adobe Acrobat Reader 6.0. (Стр. 8-12, 92, 93).

Разделы дисциплины, изучаемые в 7 семестре для очной формы обучения

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Специфика банковского и страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие банковского и страхового маркетинга.	22	4		4	14
2	Изучение рынка банковских и страховых услуг. Приемы исследования рынка.	22	4		4	14
3	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения банковских и страховых продуктов	18	2		2	14
4	Ценообразование в комплексе банковского и страхового маркетинга	18	2		2	14
5	Продвижение банковских и страховых продуктов. Реклама Альтернативные способы продвижения банковских и страховых продуктов	28	6		4	18
	Итого:	108	18		16	74
	Всего:	108	18		16	74

Разделы дисциплины, изучаемые в 8 семестре для заочной формы обучения

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Специфика банковского и страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие банковского и страхового маркетинга.	22	2		2	18
2	Изучение рынка банковских и страховых услуг. Приемы исследования рынка.	22	2		2	18
3	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения банковских и страховых продуктов	18	2		-	18
4	Ценообразование в комплексе банковского и страхового маркетинга	18	2		-	18
5	Продвижение банковских и страховых продуктов. Реклама Альтернативные способы продвижения банковских и страховых продуктов	28	-		2	22
	Итого:	108	8		6	94
	Всего:	108	8		6	94

4.2 Содержание разделов дисциплины

Раздел 1 Специфика банковского и страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие банковского и страхового маркетинга.

Понятие банковского и страхового маркетинга. Особенности банковского и страхового маркетинга. Цели банковской и страховой деятельности и цели маркетинга. Специфика банковского и страхового продукта. Основные функции банковского и страхового маркетинга. Тенденции развития банковского и страхового маркетинга. Внедрение маркетинга в банковскую и страховую деятельность.

Раздел 2 Изучение рынка банковских и страховых услуг. Приемы исследования рынка.

Сегментация рынка банковских и страховых услуг. Маркетинговые исследования. Источники информации. Сбор данных через опрос, анкетирование, наблюдение, эксперимент. Сегментация. Критерии сегментации. Деление рынка по группам потребителей. Географическая, демографическая, поведенческая и другие виды сегментации. Понятие сегмента, ниши на рынке.

Банковский и страховой маркетинг по видам услуг. Возможности внедрения банками, страховыми компаниями новых видов услуг. Методы обоснования и интеграции перспективных направлений деятельности банка. Опыт прогрессивных банковских услуг зарубежных стран. Использование зарубежного опыта в российской практике. Особенности внедрения новых банковских и страховых услуг: проблемы и успехи коммерческих банков. Основные виды маркетинга. Маркетинг, ориентированный на потребителя. Маркетинг, ориентированный на определенную группу. Маркетинг-микс.

Характеристика маркетинга в зависимости от спроса: конверсионный; стимулирующий; развивающий; ремаркетинг; синхромаркетинг; поддерживающий; демаркетинг.

Раздел 3 Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения банковских и страховых продуктов

Понятие стратегического планирования. Факторы, влияющие на стратегию банка. Цели стратегического планирования. Процесс стратегического планирования. Определение задач банка. Создание подразделений банка. Ситуационный анализ. Разработка стратегии продвижения. Тактика маркетинга. Оценка результатов. Качественные и количественные показатели деятельности банка, страховой компании. Методика разработки стратегического плана. Виды стратегических планов: бизнес-план, концепция, миссия, рабочий план и бюджеты подразделений. Стратегии продвижения банковских и страховых продуктов. Банкострахование.

Раздел 4 Ценообразование в комплексе банковского и страхового маркетинга

Понятие цены банковской и страховой услуги. Особенности ценовой политики. Инструменты ценовой политики. Разделение цен. Дифференцирующие цены. Уравновешивающее ценообразование. Процентные ставки по депозитам и кредитам. Комиссионные вознаграждения. Тарифы.

Раздел 5 Продвижение банковских и страховых продуктов. Реклама
Альтернативные способы продвижения банковских и страховых продуктов

Понятие о продвижении банковских услуг. Коммуникативная политика. Инструменты коммуникативной политики. Личная продажа. Реклама. Стимулирование сбыта. Связь с общественностью.

ФОССТИС (формирование спроса и стимулирование сбыта).

Реклама. Положительные и отрицательные стороны рекламы. Разработка плана рекламы. Прямой маркетинг. Альтернативные способы продвижения банковских и страховых продуктов: Интернет-реклама, квесты, «летсплей», дразнящая реклама, мимо-паблики и др.

4.3 Лабораторные работы

№ ЛР	№ раздела	Наименование лабораторных работ	Количество часов	
			очная	заочная
1	1	Специфика банковского и страхового продукта в	4	2

		планировании и продвижении. Понятие банковского и страхового маркетинга.		
2	2	Изучение рынка банковских и страховых услуг. Приемы исследования рынка.	4	2
3	3	Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения банковских и страховых продуктов	2	-
4	4	Ценообразование в комплексе банковского и страхового маркетинга	2	-
5	5	Продвижение банковских и страховых продуктов. Реклама Альтернативные способы продвижения банковских и страховых продуктов	4	2
		Итого:	16	6

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Основная литература

1. Резник, И. А. Банковский маркетинг [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. банк. дела и страхования. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 912,58 КБ). - Оренбург : ОГУ, 2014. -Adobe Acrobat Reader 6.0

2. Адонин А.С., Туленты Д.С. Страховой маркетинг: учебно-методический комплекс / А.С. Адонин, Д.С. Туленты. – М.:Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 254 с. ISBN 978-5-374-00426-7. − Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93224

5.2 Дополнительная литература

1. Резник, И. А. Банковский маркетинг (сборник задач, логических схем и тестов) [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.62 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. банк. дела и страхования. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.16 Mb). - Оренбург : ОГУ, 2014. -Adobe Acrobat Reader 6.0

2. Планирование и продажи банковских и страховых продуктов [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика / Л. М. Садыкова [и др.]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т". - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 27000 Kb). - Оренбург : ОГУ, 2015. -Adobe Acrobat Reader 6.0 - ISBN 978-5-7410-1326-7.

3. Алёшин В.А., Зотова А.И., Шевченко Д.А. Финансовый маркетинг: учебное пособие / В.А. Алёшин, А.И. Зотова, Д.А. Шевченко. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011 – 158 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=240957

4. Николаева Т.П. Банковский маркетинг: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2009. – 224 с. ISBN 978-5-374-00276-8 Режим доступа: http://rum.prf.jcu.cz/public/mecirova/ekonomika/Nikolaeva_T_P_Bankovsky_marketing.pdf

5. Тультаев Т.А. Маркетинг товаров и услуг: учебно-практическое пособие / Т.А. Тультаев. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 318. – ISBN 978-5-374-00537-0. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id =91071

6. Маркетинг. Учебник и практикум : учебник для бакалавров / под ред. Л. А. Данченок. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 486 с. – Серия : Бакалавр. Базовый курс. ISBN 978-5-9916-3397-0 Режим доступа: http://static.ozone.ru/multimedia/book_file/1010466530.pdf

7. Шамис, В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс] / Шамис В.А. – Учебное пособие, 2010. – Режим доступа: http://window.edu.ru/resource/994/79994/files/shamis_marketing.pdf

8. Марасанов Г. И. Тренинги продажи банковских услуг. Способы и приемы проведения [Электронный ресурс] / Марасанов Г. И., Минина Н. А., Семилетова М. Ю. - Когито-Центр, 2007.- Режим доступа:http://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub

9. Теплякова Н. А. Банковский маркетинг. Ответы на экзаменационные вопросы [Электронный ресурс] / Теплякова Н. А. - ТетраСистемс, 2010.- Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=78556

10. Строгонова Е.И. Банковский менеджмент и маркетинг. Учебное пособие [Электронный ресурс] / сост. Строгонова Е.И., Мокропуло А.А. - Южный институт менеджмента, 2012.- Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/?&accessDenied

5.3 Периодические издания

1. Маркетинг : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
2. Маркетинг в России и за рубежом : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
3. Маркетинг и маркетинговые исследования : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
4. Маркетинг PRO : журнал. - М. : Агентство "Роспечать"
5. Банковские технологии : журнал. - М. : АК-С,
6. Банковские услуги : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
7. Банковское дело : журнал. - М. : Капитал-инфо,
8. Бизнес и банки : газета. - М. : Агентство "Роспечать",
9. Маркетинг услуг : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
10. Новости маркетинга : журнал. - М. : Агентство "Роспечать"
11. Практический маркетинг : журнал. - М. : Агентство "BCI Marketing",
12. Банковский бизнес : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
13. Банковская аналитика : журнал. - М. : Агентство "Пресса",
14. Банковское обозрение : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
15. Страховое дело : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
16. Организация продаж страховых продуктов : журнал. - М. : ИД "Регламент"
17. Финансы и кредит: журнал. - М.: ООО "Издательский дом Финансы и кредит".
18. Финансы и бизнес: журнал. – М.: Изд-во «Проспект».
19. Бухгалтерия и банки: журнал. - М.: Агентство "Роспечать".

5.4 Интернет-ресурсы

1. Официальный сайт Центрального банка РФ: http:www.cbr.ru
2. Официальный сайт ассоциации банков России.- http://arb.ru
3. Информационный портал - http://www.banki.ru
4. Официальный сайт российского Клуба банковских аналитиков - http://www.bankclub.ru/
5. Официальный сайт аналитического банковского журнала - http://www.abajour.ru/
6. Официальный сайт национального банковского журнала - http://www.nbj.ru/

5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

ОГУ обеспечивает доступ к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам «Консультант Плюс», «Гарант», «Экономика. Социология. Менеджмент. Образовательный портал», «Российский ресурсный центр учебных кейсов».

1. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2015. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы:\\fileserver1\!CONSULT\cons.exe

2. Компьютерные программы: Excel; Microsoft Word; Microsoft Power Point

6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

- Научно-методический кабинет кафедры, ауд.6504
- Компьютерный класс, ауд. 6202
- Библиотечный фонд университета
- Интернет-классы университета.

К рабочей программе прилагаются:

- Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине;
- Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (Рекомендации обучающимся по изучению разделов)

ЛИСТ
согласования рабочей программы

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика
код и наименование

Профиль: Финансы и кредит

Дисциплина: Б.1.В.ДВ.5.3 Планирование и продажи банковских и страховых продуктов

Форма обучения: очная, заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

Год набора 2015, 2016

РЕКОМЕНДОВАНА заседанием кафедры
Кафедра банковского дела и страхования
наименование кафедры

протокол № 2 от "19" сентября 2015 г.

Ответственный исполнитель, заведующий кафедрой
Кафедра банковского дела и страхования — Парусимова Н.И.
наименование кафедры *подпись* *расшифровка подписи*

Исполнители:
доцент — Резник И.А.
должность *подпись* *расшифровка подписи*

должность *подпись* *расшифровка подписи*

СОГЛАСОВАНО:
Председатель методической комиссии по направлению подготовки
38.03.01 Экономика — Панкова С.В.
код наименование *личная подпись* *расшифровка подписи*

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки
Истомина Т.В.
личная подпись *расшифровка подписи*

Начальник отдела информационных образовательных технологий ЦИТ
Дырдина Е.В.
личная подпись *расшифровка подписи*

Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины *«Б.1.В.ДВ.5.3 Планирование и продажи банковских и страховых продуктов»*
на 2016 год набора

Внесенные изменения на 2016 год набора

УТВЕРЖДАЮ
Декан финансового – экономического факультета
Е.В. Смирнова
(подпись, расшифровка подписи)
"26" февраля 2016 г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1) В подраздел 5.1 Основная литература

1. Лаврушин, О.И. Банковское дело [Текст]: учебник для студентов, обучающихся по направлениям "Экономика" / под ред, О.И. Лаврушина; ФГОБУ ВПО "Финанс. ун-т при Правительстве Рос. Федерации ". – 11-е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2016.- 800 с. - (Бакалавриат).– Библиогр.: с. 796. - Прил.: с. 797-800. - ISBN 978-5-406-04743-9.

2) В подраздел 5.2 Дополнительная литература

1. Банковское дело [Текст] : учебник для студентов, обучающихся по направлениям "Экономика" / под ред. О. И. Лаврушина; ФГОБУ ВПО "Финанс. ун-т при Правительстве Рос. Федерации".- 11-е изд., стер. - Москва :КноРус, 2016. - 800 с. - (Бакалавриат). - Библиогр.: с. 796. - Прил.: с. 797-800. - ISBN 978-5-406-04743-9.

3) В подраздел 5.3 Периодические издания

1. Реклама. Теория и практика : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
2. Маркетинг и маркетинговые исследования : журнал. - М. : Агентство "Роспечать",
3. Финансовая аналитика: проблемы и решения : журнал. - М. : Агентство "Роспечать"

4) В подраздел 5.4 Интернет-ресурсы

1. Сайт Агентства по страхованию вкладов - https://www.asv.org.ru/
2. Сайт Рейтингового агентства Эксперт-РА - http://raexpert.ru/

5) В подраздел 5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

1. ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, 2016. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы:\\fileserver1\GarantClient\garant.exe

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры
банковского дела и страхования
(наименование кафедры)

15.02.2016 № 18, Парусимова Н.И.
(дата, номер протокола заседания кафедры, подпись зав. кафедрой)

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий отделом комплектования Научной библиотеки ОГУ
Грицай Н.Н.
(личная подпись) (расшифровка подписи) (дата)

Уполномоченный по качеству факультета
Тычинина Н.А.
(личная подпись) (расшифровка подписи) (дата)

Дополнения и изменения в рабочей программе дисциплины *«Б.1.В.ДВ.5.3 Планирование и продажи банковских и страховых продуктов»*
на 2017 год набора

Внесенные изменения на 2017 год набора

УТВЕРЖДАЮ
Декан финансового – экономического факультета
Е.В. Смирнова
(подпись, расшифровка подписи)
"28" февраля 2017 г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1) В подраздел 5.1 Основная литература

1. Тавасиев, А.М. Банковское дело. Управление и технологии [Электронный ресурс]: учебник /- Электрон. текстовые данные. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 671 с. - ISBN: 978-5-238-02229-1. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=114731. – ЭБС «Университетская библиотека».

2) В подраздел 5.2 Дополнительная литература

1. Резник, И. А. Планирование и продажи банковских и страховых продуктов [Электронный ресурс] : методические указания для самостоятельной работы студентов, обучающихся по программам высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика / И. А. Резник; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет.образоват. учреждение высш. образования "Оренбург.гос. ун-т". - Оренбург : ОГУ. - 2017- Загл. с тит. экрана. Adobe Acrobat Reader 6.0). – Режим доступа: http://artlib.osu.ru/web/books/metod all/32984 20170125.pdf

3) В подраздел 5.4 Интернет-ресурсы

1. Сайт Ассоциации российских банков - http://arb.ru/
2. Сайт Ассоциации региональных банков России - http://asros.ru/

4) В подраздел 5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

1. ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, 2016. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы:\\fileserver1\GarantClient\garant.exe
2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2016. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы:\\fileserver1\!CONSULT\cons.exe

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры банковского дела и страхования

(наименование кафедры)

13.02.2017 № 6, — Парусимова Н.И.

(дата номер протокола заседания кафедры подпись зав. кафедрой)

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий отделом комплектования Научной библиотеки ОГУ

(подпись) Грицай Н.Н. (расшифровка подписи) (дата)

Уполномоченный по качеству факультета

(подпись) Тычинина Н.А. (расшифровка подписи) (дата)