Відокремлений структурний підрозділ
«Харківський торговельно-економічний фаховий коледж
Державний торговельно-економічний університет»

З В І Т

Назва практики	Практична підготовка : виробнича практика
Циклова комісія	Економіки, управління та адміністрування
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	072 Фінанси, банківська справа. Страхування та фондовий ринок
Освітньо-професійна програма	Фінанси і кредит
Прізвище, ім’я, по батькові здобувача	Дірявченко Олег Андрійович
Курс, академічна група	ІІ курс, група Ф-24

Харків 2026

Календарний графік проходження виробничої практики

№ з/п	Назва робіт	Тижні проходження практики				Відмітки про виконання
		1	2	3	4	
1	Ознайомлення зі структурою та діяльністю АТ КБ "ПриватБанк". Операції банку з платіжними картками та віддалений банкінг	+				Виконано
2	Депозитні операції і послуга накопичення "Скарбничка". Кредитні операції банку.		+			Виконано
3	Операції з ведення рахунків клієнтів банку Аналіз результатів діяльності АТ КБ "ПриватБанк". Складання звіту.			+		Виконано
4	Підготовка і захист звіту				+	Виконано

Керівник практики: _____ Н.О. Постольна

підпис прізвище та ініціали

Зміст

Вступ	4
1. Ознайомлення зі структурою та діяльністю АТ КБ «ПриватБанк»	5
2.Операції банку з платіжними картками та віддалений банкінг	8
3.Депозитні операції і послуга накопичення «Скарбничка»	9
4. Кредитні операції банку	10
5. Операції з ведення рахунків клієнтів банку	11
6. Аналіз результатів діяльності АТ КБ «ПриватБанк»	12
Висновок	16
Список використаних джерел	17
Додатки	18

ВСТУП

Я проходив виробничу практику у форматі онлайн-практики від АТ КБ «ПриватБанк». Це означає, що весь навчальний процес відбувався дистанційно на спеціальній платформі, наданій банком. Під час проходження практики, я отримав доступ до навчального порталу ПриватБанку, де розміщувалися презентації, відеоматеріали, внутрішні інструкції у спрощеному форматі, а також тестові завдання та практичні кейси. Керівництво практикою здійснювалося через онлайн-чати та вебінари.

Метою практики було закріплення теоретичних знань шляхом вивчення реальних банківських продуктів та проходження тестових випробувань. Переді мною стояли такі завдання: ознайомитися зі структурою та діяльністю банку за презентаційними матеріалами, вивчити основні операції (карткові, депозитні, кредитні, розрахункові) на основі навчальних модулів, проаналізувати роботу «Приват24» за скріншотами та інструкціями, а також успішно пройти всі тестові завдання. Звіт підготовлено виключно на основі тих матеріалів, які я опрацював на платформі онлайн-практики ПриватБанку.

1. Ознайомлення зі структурою та діяльністю АТ КБ «ПриватБанк» (за презентаційними матеріалами)

Перший модуль онлайн-практики складався з вступної презентації, яку я переглянув на навчальному порталі. З неї я дізнався, що АТ КБ «ПриватБанк» є системно важливим банком України, що повністю належить державі. Мені була надана схема організаційної структури у вигляді слайду. Як я зрозумів, банк має Правління, департаменти (роздрібний бізнес, корпоративний бізнес, казначейство, ризик-менеджмент, IT) та регіональні управління. У презентації також були наведені ключові показники діяльності: кількість клієнтів, частка ринку, кількість активних користувачів «Приват24».

Окремий розділ презентації був присвячений роботі з клієнтами. Я дізнався, що в ПриватБанку існують чіткі стандарти комунікації, яких повинні дотримуватися всі співробітники, незалежно від посади. Основним принципом є клієнтоорієнтованість, тобто ставлення до кожного клієнта як до найважливішої людини в цей момент. У презентації наводилися конкретні правила: по-перше, завжди вітатися першим та посміхатися (навіть під час телефонної розмови, тому що посмішка «чути» в голосі). По-друге, уважно слухати клієнта, не перебивати, дати йому висловитися до кінця. По-третє, говорити зрозумілою мовою, уникати професійного жаргону, адже більшість клієнтів не є фахівцями у банківській справі. По-четверте, завжди називати своє ім'я та посаду на початку розмови, щоб клієнт знав, з ким говорить. По-п'яте, завершувати комунікацію обов'язковим питанням «Чи можу я ще чимось допомогти?» та побажанням гарного дня.

Окремо розглядалася тема вирішення суперечок та конфліктних ситуацій. Я дізнався, що в ПриватБанку діє стандартна процедура роботи зі скаргами клієнтів. По-перше, співробітник повинен зберігати спокій та професійну ввічливість, навіть якщо клієнт підвищує голос або використовує різкі висловлювання. По-друге, потрібно визнати право клієнта на емоції та вибачитися за доставлені незручності (не обов'язково визнавати провину банку,

але виявити співчуття до ситуації). По-третє, уважно вислухати суть претензії та переказати її своїми словами, щоб клієнт підтвердив, що його правильно зрозуміли. По-четверте, запропонувати конкретний варіант вирішення проблеми в межах своїх повноважень. Якщо проблема не може бути вирішена на рівні першого контакту, співробітник зобов'язаний ескалувати її вищому керівництву або до відповідного департаменту. У презентації наводилися приклади найпоширеніших скарг: несвоєчасне зарахування коштів, помилкове списання, відмова у кредиті, заблокована картка. Для кожної ситуації був описаний алгоритм дій. Наприклад, якщо клієнт скаржиться на відмову у кредиті, потрібно спочатку пояснити, що рішення приймається автоматичною скоринговою системою, а потім запропонувати перевірити свою кредитну історію та надати додаткові документи про доходи. Якщо клієнт скаржиться на помилкове списання, потрібно негайно зареєструвати заявку на оскарження операції (dispute) та відстежувати її виконання.

Також у презентації були наведені заборонені прийоми комунікації. Наприклад, не можна казати клієнту «ви не праві», «це не наша проблема», «нічого не можу зробити», «зверніться до іншого відділення». Замість цього слід використовувати фрази «давайте розберемося», «я обов'язково перевірю», «дякую, що звернули увагу». Особливу увагу приділяли роботі з емоційними клієнтами: рекомендувалося не приймати образу на себе, пам'ятати, що клієнт злий на ситуацію, а не на співробітника особисто. Якщо клієнт погрожує скаргою до Національного банку або до суду, потрібно чемно сказати, що це його право, і запропонувати надати всю необхідну інформацію для розгляду. Жодним чином не можна вступати в суперечку або намагатися залякати клієнта.

Цей блок презентації був дуже корисним для мене, тому що я планую працювати в сфері обслуговування клієнтів після закінчення університету. Я зрозумів, що професійна комунікація – це не просто «вміння бути ввічливим», а система чітких правил, алгоритмів та обмежень, які дозволяють вирішувати

конфлікти з найменшими втратами для репутації банку та з максимальним задоволенням клієнта. Після перегляду презентації я мав пройти невелике тестове завдання з 10-15 питань (точної кількості не пам'ятаю, але приблизно стільки). Тест охоплював як загальну інформацію про структуру банку, так і правила комунікації з клієнтами. Наприклад, було питання: «Як правильно реагувати на агресивну скаргу клієнта?» з варіантами відповідей (підвищити голос у відповідь, зберігати спокій та вибачитися, перервати клієнта та пояснити, що він неправий, передати слухавку іншому співробітнику). Я обрав правильний варіант – зберігати спокій та вибачитися. Інше питання стосувалося заборонених фраз: потрібно було вибрати, яку фразу не можна казати клієнту («давайте розберемося», «нічого не можу зробити», «я обов'язково перевірю», «дякую за звернення»). Правильною відповіддю була «нічого не можу зробити», тому що вона демонструє безпорадність та відмову від допомоги. Я успішно виконав тестове завдання, хоча на одному питанні про частку ринку банку спочатку помилився (переплутав цифру), але з другої спроби виправився.

На основі цього модуля я зробив кілька висновків. По-перше, банк має чітку вертикальну структуру, а його діяльність охоплює всі сегменти фінансового ринку. По-друге, ПриватБанк приділяє величезну увагу якості обслуговування клієнтів – окремий розділ презентації свідчить про те, що це не другорядне питання, а стратегічний пріоритет. По-третє, робота з клієнтами – це не тільки ввічливість, але й знання конкретних алгоритмів вирішення суперечок, що дозволяє мінімізувати час на врегулювання конфліктів. Я вважаю, що отримані знання з комунікації знадобляться мені не тільки в банківській сфері, але й у будь-якій іншій роботі, де доводиться мати справу з людьми.

2. Операції банку з платіжними картками та віддалений банкінг (презентації + тести)

Другий модуль був присвячений платіжним карткам та системі «Приват24». Мені надали презентацію з описом типів карток (Visa, Mastercard, дебетові, кредитні), а також переліком основних операцій. Звісно, я не міг фізично тримати картку в руках або спостерігати за роботою банкомата, але в презентації були скріншоти інтерфейсу «Приват24» та детальна інструкція з виконання кожної операції. Я вивчив, як здійснюється переказ з картки на картку, як поповнити депозит, як налаштувати автоматичні платежі. Окремий слайд був присвячений безпеці: одноразові паролі, Push-повідомлення, біометрія. Після опрацювання матеріалу я виконав тестове завдання, яке складалося з 15-20 питань (переважно на знання функціоналу «Приват24»). Усі питання я вирішив правильно. Висновок: дистанційний банкінг є повністю самодостатнім інструментом, який замінює більшість фізичних операцій.

3. Депозитні операції і послуга накопичення «Скарбничка» (презентація + проміжний тест)

Третій модуль стосувався депозитів. У презентації були наведені види депозитів ПриватБанку: строкові з виплатою відсотків у кінці, з капіталізацією, з можливістю поповнення. Мені також надали таблицю з відсотковими ставками (навчальними, не обов'язково актуальними на поточний момент). Я переписав її для себе:

Валюта депозиту	Ставка (% річних)
Гривня	8% – 15%
Долар США	1% – 3%
Євро	0,5% – 2%

Окрему увагу в презентації приділили послузі «Скарбничка». Я зрозумів, що це автоматичне накопичення залишку на картці двома способами: заокруглення покупок або щоденний фіксований переказ. Кошти зберігаються на окремому рахунку з нарахуванням відсотків (до 12% річних). Після цього модуля я пройшов проміжний тест із 8 питань, відповів без помилок. Висновок: «Скарбничка» є зручним пасивним інструментом для формування заощаджень.

4. Кредитні операції банку (презентація + практичний кейс)

Четвертий модуль був присвячений кредитуванню. Презентація містила опис кредитних продуктів: кредитна картка «Універсальна» (пільговий період до 55 днів), «Миттєва розстрочка» (0% у партнерів), кредит готівкою, іпотека. Для систематизації я склав таблицю за слайдами:

Продукт	Особливість
Кредитна картка «Універсальна»	кредитний ліміт до 100 000 грн, пільговий період
«Миттєва розстрочка»	0% річних у мережах-партнерах
Кредит готівкою	до 300 000 грн, ставка від 29%
Іпотека	3-7% за держпрограмами

Після презентації я виконував **практичний кейс**: мені дали умовного клієнта з певними доходами та кредитною історією, і я мав обрати, який кредитний продукт йому підійде, та обґрунтувати свій вибір. Я обрав кредитну картку, тому що клієнту потрібен був невеликий ліміт з можливістю пільгового періоду. Висновок: кредитні продукти ПриватБанку є різноманітними та адаптованими під різні потреби клієнтів.

5. Операції з ведення рахунків клієнтів банку (внутрішні регламенти + тестування)

П'ятий модуль був дещо складнішим. Мені надали навчальну версію внутрішнього регламенту з ведення рахунків (у форматі PDF, звичайно, без конфіденційної інформації). Я вивчив, які бувають рахунки (поточні, карткові, депозитні), як відбувається їх відкриття дистанційно через «Приват24», які документи потрібні. Також було описано операції: поповнення, списання, блокування, видача виписок. Після вивчення регламенту я пройшов тест із 20 питань, де потрібно було обрати правильну послідовність дій для відкриття рахунку юридичній особі. Я виконав тест з другої спроби (перша була помилка через невідповідність типів документів).

Висновок: ведення рахунків у ПриватБанку максимально автоматизоване, але вимагає уважності до документів.

6. Аналіз результатів діяльності АТ КБ «ПриватБанк» (за наданими звітними даними)

АТ КБ «ПриватБанк» є найбільшим банком України за обсягом активів, клієнтською базою та масштабами діяльності. Банк відіграє важливу роль у функціонуванні національної банківської системи, забезпечуючи широкий спектр фінансових послуг для фізичних осіб, суб'єктів господарювання та органів державної влади. В умовах воєнного стану та поступового відновлення економіки України діяльність банку характеризується збереженням високого рівня фінансової стійкості, прибутковості та ліквідності. Для оцінки ефективності функціонування банку доцільно проаналізувати основні показники його діяльності за 2023–2025 роки.

Таблиця 6.1 – Основні показники діяльності АТ КБ «ПриватБанк» у 2023–2025 роках

Показник	2023	2024	2025
Активи, млрд грн	680,0	896,2	896,2
Кредитний портфель, млрд грн	90,0	112,0	156,4
Кошти клієнтів (депозити), млрд грн	555,0	640,0	731,6
Прибуток до оподаткування, млрд грн	72,8	81,0	88,0
Чистий прибуток, млрд грн	37,8	40,1	29,1

Наведені в таблиці дані свідчать про позитивну динаміку розвитку банку протягом досліджуваного періоду. Незважаючи на складні умови функціонування фінансового сектору України, АТ КБ «ПриватБанк» продовжував нарощувати обсяги активних та пасивних операцій, зміцнювати власну ресурсну базу та забезпечувати стабільне отримання прибутку.

Одним із найважливіших показників діяльності банківської установи є обсяг активів, який характеризує масштаби її діяльності та рівень концентрації фінансових ресурсів. У 2023 році активи АТ КБ «ПриватБанк» становили 680 млрд грн. Протягом наступних років спостерігалося їх суттєве збільшення, що свідчить про розширення операційної діяльності банку, зростання обсягів

кредитування та збільшення вкладень у фінансові інструменти. Значний обсяг активів дозволяє банку підтримувати високий рівень ліквідності та виконувати функцію одного з ключових фінансових посередників в економіці країни.

Важливою складовою діяльності будь-якого банку є кредитні операції, оскільки саме вони забезпечують формування основної частини процентних доходів. Аналіз даних таблиці показує, що кредитний портфель АТ КБ «ПриватБанк» зріс із 90 млрд грн у 2023 році до 156,4 млрд грн у 2025 році. Таким чином, за досліджуваний період його обсяг збільшився більш ніж на 73 %. Це свідчить про активізацію кредитної діяльності банку та зростання його участі у фінансуванні потреб населення й суб'єктів господарювання. Значна увага приділялася кредитуванню малого та середнього бізнесу, а також реалізації державних програм підтримки підприємництва, що сприяло відновленню економічної активності в країні.

Не менш важливим показником є обсяг коштів клієнтів, які формують основну частину ресурсної бази банку. У 2023 році обсяг депозитів становив 555 млрд грн, а у 2025 році досяг 731,6 млрд грн. Зростання депозитної бази свідчить про високий рівень довіри населення та бізнесу до банку, що особливо важливо в умовах нестабільності економічного середовища. Залучені кошти забезпечують можливість подальшого розширення активних операцій та підтримання належного рівня ліквідності.

Для оцінки результативності діяльності банку особливе значення мають показники прибутковості. У 2023 році прибуток до оподаткування становив 72,8 млрд грн, у 2024 році – 81 млрд грн, а у 2025 році досяг 88 млрд грн. Така тенденція свідчить про ефективність управління фінансовими ресурсами та успішне здійснення банківських операцій. Зростання прибутку до оподаткування обумовлене розширенням кредитної діяльності, збільшенням процентних та комісійних доходів, а також оптимізацією операційних витрат.

Разом із тим аналіз чистого прибутку показує дещо іншу динаміку. Якщо у 2023 році його обсяг становив 37,8 млрд грн, а у 2024 році збільшився до 40,1

млрд грн, то у 2025 році знизився до 29,1 млрд грн. Таке скорочення не пов’язане зі зниженням ефективності діяльності банку, а пояснюється насамперед зростанням податкового навантаження на банківський сектор України та необхідністю здійснення додаткових відрахувань до бюджету. Незважаючи на це, банк продовжував залишатися одним із найбільш прибуткових фінансових інститутів країни.

Для більш детальної оцінки діяльності банку доцільно проаналізувати темпи приросту основних показників.

Таблиця 6.2 – Динаміка основних показників діяльності АТ КБ «ПриватБанк»

Показник	Приріст 2024/2023, %	Приріст 2025/2024, %
Кредитний портфель	24,4	39,6
Депозити клієнтів	15,3	14,3
Прибуток до оподаткування	11,3	8,6
Чистий прибуток	6,1	-27,4

Результати розрахунків свідчать про найбільш динамічне зростання кредитного портфеля, що є позитивною ознакою для банку та економіки загалом. Збільшення обсягів кредитування означає активне виконання банком функції фінансового посередника та підтримку економічного розвитку країни. Водночас стабільне зростання депозитів підтверджує зміцнення довіри клієнтів до банківської установи. Незважаючи на скорочення чистого прибутку у 2025 році, загальні фінансові результати діяльності банку залишаються позитивними та свідчать про його високий рівень фінансової стійкості.

Отже, проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що АТ КБ «ПриватБанк» протягом 2023–2025 років демонстрував стабільний розвиток та ефективне функціонування. Банк забезпечив зростання активів, кредитного портфеля та депозитної бази, а також зберіг високий рівень прибутковості навіть в умовах воєнного стану та економічної нестабільності. Це підтверджує

його провідні позиції на банківському ринку України та важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності держави.

Заключний модуль практики передбачав аналіз фінансових результатів банку. Керівник надав нам скорочену версію фінансової звітності за минулий рік (цифри були адаптовані для навчальних цілей, але наближені до реальних). Я виписав основні показники:

Показник	Значення
Чистий прибуток	понад 40 млрд грн
Активи	понад 600 млрд грн
Частка проблемних кредитів (NPL)	близько 15%
Рентабельність капіталу (ROE)	≈ 35%
Активні користувачі Приват24	понад 20 млн

На основі цих даних я зробив висновок, що банк є прибутковим та фінансово стабільним. Високий рівень цифровізації дозволяє обслуговувати мільйони клієнтів дистанційно. Після цього модуля я пройшов підсумкове тестування з усіх тем, набрав 92% правильних відповідей, що зараховується як успішне завершення практики.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проходження онлайн-практики в АТ КБ «ПриватБанк» я можу зробити наступні висновки. По-перше, я повністю виконав індивідуальне завдання: опрацював усі презентаційні матеріали, успішно пройшов проміжні та підсумковий тести, виконав практичний кейс. По-друге, я набув теоретичних знань про структуру банку, його основні продукти (картки, депозити, кредити, рахунки), а також детально вивчив функціонал системи «Приват24» через скріншоти та інструкції. По-третє, я переконався, що ПриватБанк є високотехнологічною установою з розвиненою системою дистанційного навчання та тестування.

Щодо пропозицій, я хотів би зазначити наступне. Перша пропозиція: додати до програми онлайн-практики більше практичних кейсів з реальними (але анонімізованими) зверненнями клієнтів, щоб краще зрозуміти, як застосовувати знання в нестандартних ситуаціях. Друга пропозиція: зробити тестові завдання з можливістю миттєвого пояснення помилок (не просто показати правильну відповідь, а дати коротке пояснення, чому саме так). Це допомогло б швидше засвоювати матеріал. Третя пропозиція: додати до послуги «Скарбничка» функцію автоматичного розподілу накопичених коштів між різними цілями (наприклад, 50% – на депозит, 50% – на інвестиції). Я вважаю, що це підвищить популярність послуги серед молодих клієнтів.

Загалом, онлайн-практика в ПриватБанку була для мене корисною, інформативною та добре організованою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України про банки і банківську діяльність : Офіц. вид. Київ : Парлам. вид-во, 1998. 24 с.

2. Деякі питання діяльності акціонерного товариства комерційний банк “ПриватБанк” : Розпорядж. Каб. Міністрів України від 20.05.2020 № 554-р.

3. Волкова Н., Попик А. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ АТ КБ «ПРИВАТБАНК». *Економіка та суспільство*. 2022. № 45.

4. Савельєва Є. О. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИКЛАДІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ «ПРИВАТБАНК». *Духовність особистості: методологія, теорія і практика*. 2020.

5. Особливості фінансової політики системно важливих банків (на прикладі АТ КБ «ПриватБанк») / Н. Г. Виговська та ін. *Економіка, управління та адміністрування*. 2026.

Додатки

Додаток А

Завдання 1. Банки як суб'єкти господарювання

Завдання 1

1. Схема основних етапів державної реєстрації банку

Етап	Назва етапу	Зміст етапу
I етап	Попереднє погодження	Подання засновниками до НБУ клопотання про погодження найменування банку та бізнес-плану.
II етап	Подання документів до НБУ	Уповноважені засновниками особи подають до НБУ повний пакет документів для державної реєстрації банку.
III етап	Розгляд документів НБУ	НБУ перевіряє подані документи на відповідність вимогам законодавства (строк – до 3 місяців).
IV етап	Прийняття рішення про реєстрацію	НБУ приймає рішення про державну реєстрацію банку або про відмову.
V етап	Внесення до Державного реєстру банків	Внесення запису про банк до Державного реєстру банків.
VI етап	Отримання банківської ліцензії	НБУ видає банку ліцензію на право здійснення банківських операцій.
VII етап	Реєстрація в інших органах та початок діяльності	Взяття на облік у податковій, статистиці, Пенсійному фонді; формування статутного капіталу; початок роботи.

2. Перелік документів, які уповноважені засновниками банку подають НБУ для державної реєстрації

Відповідно до статті 16 Закону України «Про банки і банківську діяльність», до НБУ подаються такі документи:

Заява про державну реєстрацію банку.

Установчий договір (якщо засновників двоє або більше).
Статут банку.
Бізнес-план банку на перші три роки діяльності.
Відомості про засновників (учасників):

для фізичних осіб – копії паспортів, ідентифікаційних кодів, довідки про майновий стан;
для юридичних осіб – копії статутів, виписки з торговельних реєстрів (для іноземців).
Документи про походження коштів для формування статутного капіталу.
Відомості про керівника виконавчого органу та головного бухгалтера (щодо ділової репутації та професійної придатності).
Копія платіжного документа про сплату державного мита (реєстраційного збору).

3. Перелік документів на створення банку з іноземним капіталом

Для створення в Україні **банку за участю іноземного капіталу** або **філії іноземного банку** додатково до документів, зазначених у п. 2, подаються:

Для філії іноземного банку:

Заява на відкриття філії.
Документ, що підтверджує державну реєстрацію іноземного банку в країні його місцезнаходження.
Рішення уповноваженого органу іноземного банку про створення філії в Україні.
Положення про філію.
Відомості про керівника та головного бухгалтера філії (ділова репутація, кваліфікація).
Копія статуту іноземного банку.
Фінансова звітність іноземного банку за останні три роки, підтверджена незалежним аудитором.
Письмовий дозвіл на створення філії в Україні (або підтвердження, що дозвіл не потрібен за законодавством країни банку).
Повідомлення від наглядового органу іноземної держави про здійснення нагляду за діяльністю цього банку.
Письмове зобов'язання іноземного банку безумовно виконувати зобов'язання своєї філії в Україні.

Документи, що підтверджують переказ коштів у розмірі виділеного капіталу філії.
Копія платіжного документа про сплату збору за акредитацію.
Бізнес-план філії.
Відомості про бездоганну ділову репутацію іноземного банку.

Для представництва іноземного банку (без банківських операцій):

Заява про акредитацію представництва.
Документ про державну реєстрацію іноземного банку.
Положення про представництво.
Довіреність на керівника представництва.
Копія платіжного документа про сплату збору за акредитацію.

Додаток Б

Завдання 2. Грошові агрегати

1. Заповнена таблиця: Готівкова маса в обігу та її розміщення

У млрд. грн., на кінець періоду (на початок року)

Показник	Залишки на початок 2023 р. (млрд. грн)	Залишки на початок 2024 р. (млрд. грн)	Залишки на початок 2025 р. (млрд. грн)*
Гроші поза банками (М0)	671,9	744,9	~830,0
Грошова маса (М1)	1 502,6	1 964,7	~2 170,0
Грошова маса (М2)	2 029,4	2 855,8	~3 260,0
Цінні папери, крім акцій (кошти клієнтів за трастовими операціями банків)	0,9	1,0	~1,2
Грошова маса (М3)	2 030,3	2 856,8	~3 261,2

Примітка: Дані за 2025 рік — оціночні, базуються на динаміці попередніх періодів та прогнозах НБУ .

2. Характеристика грошових агрегатів та їх питома вага в М3

Грошові агрегати — це показники структури грошової маси, що відрізняються за ступенем ліквідності .

М0 (Готівка поза банками): Найбільш ліквідна частина грошової маси. Включає банкноти та монети, що перебувають безпосередньо у населення та підприємств (поза касами банків) .
М1 ("Вузькі гроші"): М0 + переказні депозити в національній валюті. Це кошти на поточних та інших рахунках, які можна використати для миттєвих платежів .
М2 ("Широкі гроші" в національній валюті): М1 + інші депозити в національній валюті (строкові вклади, ощадні сертифікати) та переказні депозити в іноземній валюті. Це кошти, що можуть потребувати деякого часу для перетворення на готівку .

М3 (Грошова маса): М2 + цінні папери, крім акцій, випущені банками. Це найширший агрегат, який використовується НБУ як орієнтир монетарної політики .

Розрахунок питомої ваги у загальній сумі М3 (станом на початок 2025 р.)

М0 у структурі М3: (830,0 / 3 261,2) × 100% = ~25,5%
М1 у структурі М3: (2 170,0 / 3 261,2) × 100% = ~66,5%
М2 у структурі М3: (3 260,0 / 3 261,2) × 100% = ~99,96%
Цінні папери у структурі М3: (1,2 / 3 261,2) × 100% = ~0,04%

Висновок: Українська економіка має високу частку безготівкових коштів (різниця між М1 та М0), що свідчить про розвиток банківської системи, але при цьому значна частка готівки (чверть М3) залишається високою.

3. Аналіз змін грошової маси (2023–2025) та фактори впливу

Протягом зазначеного періоду спостерігалося значне зростання всіх грошових агрегатів.

Показник	Абсолютний приріст за 2023-2025 рр.	Темп приросту
М0	+158,1 млрд. грн (671,9 → 830,0)	+23,5%
М3	+1 230,9 млрд. грн (2 030,3 → 3 261,2)	+60,6%

Основні фактори змін:

Емісійне фінансування дефіциту бюджету: Під час воєнного стану НБУ вдавався до придбання облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), що збільшувало монетарну базу та, відповідно, грошову масу М3 .
Зростання доходів та витрат бюджету: Перерозподіл коштів через державний бюджет (виплати військовослужбовцям, соціальні програми) сприяв збільшенню залишків на рахунках (М1/М2).
Валютний фактор: Зростання агрегату М2 пов'язане з переоцінкою валютних депозитів через зміну обмінного курсу гривні.

4. Характеристика типу грошово-кредитної політики

Якщо б за вказаний період простежувалася тенденція до збільшення готівкової маси грошей (М0) вищими темпами, ніж зростання ВВП

або попиту на гроші, це свідчило б про проведення політики "дешевих грошей" (експансіоністської монетарної політики).

Основні риси такої політики:

Ціль: Стимулювання економічного зростання та підтримка ліквідності банківської системи.
Інструменти: Зниження облікової ставки (кредити стають дешевшими), зменшення норм обов'язкових резервів, викуп державних цінних паперів на відкритому ринку .
Ризики: При надмірному збільшенні готівки (емісії) без покриття товарною масою це призводить до прискорення інфляції та девальвації національної валюти, що є критичним фактором для економіки України.

Додаток В

Завдання 3. Реєстраційна діяльність НБУ

Завдання 3. Реєстраційна діяльність НБУ

1. Реєстрація комерційного банку

1.1 Достатність документів для реєстрації комерційного банку

Перелік поданих документів:

Заявка про реєстрацію банку
Установчий договір
Статут банку
Протокол установчих зборів
Бізнес-план
Копія звіту про результати підписки на акції
Договір про оренду приміщення терміном на два роки
Копії платіжних документів про сплату внесків до статутного капіталу

Висновок щодо достатності:

Поданий пакет документів є неповним для реєстрації комерційного банку. Відповідно до вимог НБУ, для реєстрації банку додатково необхідно подати :

Аудиторський висновок про фінансовий стан та платоспроможність засновників
Бухгалтерську та фінансову звітність учасників (засновників) банку
Відомості про керівників банку (Голова правління і головний бухгалтер) з підтвердженням їх професійної придатності та ділової репутації
Документ про сплату реєстраційного збору (копію платіжного документа)
Установчі документи акціонерів (для юридичних осіб)
Анкети засновників (фізичних та юридичних осіб) за встановленими формами НБУ

1.2 Рішення територіального управління НБУ

Після розгляду пакета документів територіальне управління НБУ відмовить у реєстрації банку з таких підстав:

Неповний пакет документів — відсутні вищезазначені обов'язкові документи
Договір оренди приміщення терміном на два роки може бути визнаний недостатнім, оскільки банку необхідно мати довгострокове

(як правило, не менше 5 років) або стабільне приміщення для розміщення
Відсутність підтвердження сплати реєстраційного збору

Територіальне управління НБУ зобов'язане протягом двох тижнів з моменту отримання документів підготувати висновок щодо:

фінансового стану, платоспроможності та репутації акціонерів
наявності приміщень для розміщення банку
професійної придатності та репутації керівників банку

У разі виявлення недоліків територіальне управління повертає документи для доопрацювання.

2. Видача банківської ліцензії

2.1 Рішення НБУ щодо надання банківської ліцензії

НБУ відмовить у видачі банківської ліцензії з огляду на те, що банк не забезпечений достатньою мірою комп'ютерною технікою.

Обгрунтування:
Відповідно до ліцензійних вимог, банк повинен мати належне матеріально-технічне забезпечення, включаючи:

комп'ютерну техніку та програмне забезпечення
засоби зв'язку
систему захисту інформації
обладнання для здійснення банківських операцій

Відсутність належного технічного забезпечення унеможливлює здійснення банківської діяльності та дотримання вимог щодо безпеки та надійності операцій.

2.2 Умови отримання банківської ліцензії

Право на отримання банківської ліцензії надає дотримання таких умов :

№	Умова	Вимога
1	Мінімальний статутний капітал	Не менше 10 млн євро (сформований виключно грошовими коштами в національній валюті)
2	Наявність приміщень	Довгострокове (оренда або власність) приміщення для розміщення банку

№	Умова	Вимога
3	Матеріально-технічне забезпечення	Комп'ютерна техніка, ПЗ, засоби зв'язку, система захисту інформації
4	Кваліфікований персонал	Не менше трьох членів правління з відповідною освітою та досвідом управління; головний бухгалтер
5	Ділова репутація	Власників та керівників банку
6	Прозора структура власності	Відсутність непрямих власників або офшорних схем
7	Реєстрація банку	Внесення запису до Республіканської книги реєстрації банків

3. Письмовий дозвіл на операції з валютними цінностями

3.1 Чи буде виданий письмовий дозвіл?

Письмовий дозвіл НЕ БУДЕ виданий комерційному банку.

Причина: Банк звернувся з клопотанням про видачу дозволу, але підрозділ, який виконуватиме операції з валютними цінностями, планує створити лише після отримання дозволу. Це порушує вимоги НБУ, згідно з якими на момент подання документів та отримання дозволу банк уже повинен мати створену відповідну структуру та належні умови для здійснення таких операцій.

3.2 Умови отримання письмового дозволу

Для отримання письмового дозволу на здійснення операцій з валютними цінностями банк повинен :

Основні умови:

Наявність банківської ліцензії — обов'язкова передумова
Дотримання економічних нормативів — виконання вимог НБУ щодо капіталу, ліквідності тощо
Відповідний розмір регулятивного капіталу — достатній для здійснення валютних операці

Структурні та технічні вимоги:

Створення спеціалізованого підрозділу (до подання заяви на дозвіл)
Наявність належного програмно-технічного забезпечення для проведення операцій в іноземній валюті
Кваліфікований персонал — фахівці з валютних операцій
Внутрішні положення та правила — затверджені процедури здійснення валютних операцій
Відповідність вимогам фінансового моніторингу — система ПВК/ФТ

Види операцій, що потребують письмового дозволу (стаття 47 Закону «Про банки і банківську діяльність») :

операції з валютними цінностями (неторговельні, ведення рахунків в іноземній валюті, кореспондентські рахунки)
залучення та розміщення іноземної валюти на валютному ринку України та міжнародних ринках
операції з банківськими металами

Завдання 4. Формування ресурсів комерційного банку

Завдання 4. Формування ресурсів комерційного банку

Частина 1. Аналіз вкладів населення (депозитних ресурсів)

Вхідні дані:

Середньоквартальний залишок вкладів = 62 г.о.
Оборот за прибутками (надходження) = 31 г.о.
Оборот за видатками (вибуття) = 25 г.о.
Залишок на початок кварталу = 147 г.о.
Залишок на кінець кварталу = 115 г.о.
Кількість днів у кварталі = 90 днів (стандартно для квартальних розрахунків)

1.1 Середній строк зберігання вкладів

Формула:
Середній строк зберігання = (Середньоквартальний залишок × Кількість днів у періоді) / Оборот за видатками

Розрахунок:
(62 г.о. × 90 днів) / 25 г.о. = 5 580 / 25 = 223.2 дні

Коментар: Середній строк зберігання вкладів становить приблизно 223 дні (або 7,4 місяця). Це відносно довгий строк, що свідчить про стабільність депозитної бази банку. Клієнти не поспішають знімати кошти, що позитивно впливає на ліквідність та дозволяє банку розміщувати залучені ресурси в довгострокові активи.

1.2 Осідання вкладів

Формула:
Осідання вкладів = (Залишок на кінець періоду – Залишок на початок періоду) / Оборот за прибутками

Розрахунок:
(115 – 147) / 31 = (-32) / 31 = -1.032 (або -103.2%)

Коментар: Від'ємне значення осідання вкладів (–103.2%) означає, що за квартал відбувся чистий відтік коштів з депозитів. Залишок на кінець кварталу (115 г.о.) менший, ніж на початок (147 г.о.), при тому, що надходження становили 31 г.о. Клієнти вилучили більше коштів, ніж внесли. Це може

свідчити про сезонний фактор, зниження довіри або перетікання коштів в інші інструменти.

1.3 Оборотність вкладів

Формула:
Оборотність вкладів = Оборот за видатками / Середньоквартальний залишок

Розрахунок:
25 / 62 = 0.403 (рази за квартал)

Коментар: Оборотність вкладів показує, скільки разів за квартал оновлюється середній залишок вкладів. Значення 0.403 означає, що за квартал видатки склали 40.3% від середнього залишку. Іншими словами, період повного оновлення вкладів становить приблизно 1 / 0.403 = 2.48 кварталу (близько 7,4 місяця), що корелює з середнім строком зберігання.

Узагальнюючий коментар за розрахунками

Показник	Значення	Інтерпретація
Середній строк зберігання	223.2 дні	Високий — депозити "довгі", стабільна база
Осідання вкладів	–103.2%	Від'ємне — чистий відтік коштів за квартал
Оборотність вкладів	0.403 рази	Низька — повільне оновлення депозитів

Загальний висновок:
Банк має стабільну, довгострокову депозитну базу (високий строк зберігання), але за звітний квартал зіткнувся з чистим відтоком коштів. Це може бути викликано сезонністю (наприклад, передвеликодні або передноворічні витрати населення), підвищенням процентних ставок конкурентами або зростанням споживчої активності. Банку слід проаналізувати причини відтоку та, можливо, переглянути депозитну політику.

Частина 2. Власний капітал банку

2.1 Операції, що комерційні банки виконують лише за рахунок власних коштів

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» та нормативів НБУ, за рахунок власних коштів (капіталу) банк здійснює такі операції:

Придбання основних засобів, нематеріальних активів – будівлі, обладнання, програмне забезпечення
Формування статутного та резервного фондів (мінімальний розмір капіталу)
Вкладення в капітал інших банків, асоційованих та дочірніх компаній (акції, частки)
Придбання власних цінних паперів (акцій) у портфель на продаж (або викуп для перепродажу)
Утримання необоротних активів (капітальні вкладення в нематеріальні активи)
Покриття збитків (якщо прибуток звітного року відсутній або недостатній)
Формування резервів страхових активних операцій (резерви під можливі втрати за кредитними та інвестиційними операціями)

Важливо: Операції, що здійснюються за рахунок залучених коштів (депозитів, міжбанківських кредитів), не можуть бути використані для фінансування довгострокових вкладень в основні засоби, дочірні компанії чи акції.

2.2 Розрахунок розміру власного капіталу (власних коштів) комерційного банку

Вихідні дані (тис. грн.) за двома варіантами

Згідно з вимогами НБУ (Положення про визначення регулятивного капіталу банку), власний капітал (основний + додатковий) розраховується як:

Капітал (власні кошти) = (Статутний фонд + Резервний фонд + Емісійні різниці + Фонди економічного стимулювання + Прибуток звітного року + Результати індексації основних засобів) – (Несплачений статутний фонд + Власні цінні папери в портфелі на продаж + Нематеріальні активи + Капітальні вкладення в нематеріальні активи + Вкладення в дочірні компанії + Вкладення в акції + Вкладення в асоційовані банки + Вкладення в асоційовані небанківські установи + Резерви страхування активних операцій)

Варіант I

Показник	Сума (+ додається, – віднімається)	Фактично
Статутний фонд зареєстрований	+	6 300
Резервний фонд	+	1 850
Емісійні різниці	+	2 350
Фонди економічного стимулювання	+	2 100
Прибуток звітного року	+	3 092
Результати індексації основних засобів	+	1 630
Несплачений статутний фонд	–	– 290
Власні цінні папери в портфелі на продаж	–	– 1 590
Нематеріальні активи	–	– 190
Капітальні вкладення в нематеріальні активи	–	– 200
Вкладення в дочірні компанії	–	– 1 510
Вкладення в акції акціонерних товариств	–	– 780
Вкладення в асоційовані банки	–	– 3 990
Вкладення в асоційовані небанківські установи	–	– 110
Резерви страхування активних операцій	–	– 940

Капітал (Варіант І) =
(6 300+1 850+2 350+2 100+3 092+1 630) – (290+1 590+190+200+1 510+780+3 990+110+940)
= 17 322 – 9 600 = 7 722 тис. грн.

Варіант ІІ

Показник	Сума (+ додається, – віднімається)	Фактично
Статутний фонд зареєстрований	+	10 800
Резервний фонд	+	2 740
Емісійні різниці	+	1 920
Фонди економічного стимулювання	+	180
Прибуток звітного року	+	650
Результати індексації основних засобів	+	39 200
Несплачений статутний фонд	–	– 330
Власні цінні папери в портфелі на продаж	–	– 450
Нематеріальні активи	–	– 970
Капітальні вкладення в нематеріальні активи	–	– 2 320
Вкладення в дочірні компанії	–	– 37 900
Вкладення в акції акціонерних товариств	–	– 4 600
Вкладення в асоційовані банки	–	– 4 700
Вкладення в асоційовані небанківські установи	–	– 6 310
Резерви страхування активних операцій	–	– 1 420

Капітал (Варіант II) =
(10 800+2 740+1 920+180+650+39 200) – (330+450+970+2 320+37 900+4 600+4 700+6 310+1 420)
= 55 490 – 59 000 = –3 510 тис. грн. (негативний капітал – банк неплатоспроможний)

Підсумок

Варіант	Розмір власного капіталу	Статус
I	7 722 тис. грн.	Додатний – банк має достатній капітал (потребує перевірки на мінімальну вимогу НБУ – 10 млн євро ≈ 200+ млн грн, тобто цей капітал замалий для чинних вимог)
II	–3 510 тис. грн.	Від'ємний – банк є неплатоспроможним, підлягає виведенню з ринку або ліквідації

Примітка щодо варіанту II:
Великі вкладення в дочірні компанії (37 900 тис. грн.) та значні результати індексації основних засобів (39 200 тис. грн.) можуть свідчити про некоректне відображення активів або капіталізацію, що "роздуває" пасиви. Від'ємний капітал означає, що зобов'язання банку перевищують його активи – це підстава для відкликання ліцензії згідно зі ст. 77 Закону України «Про банки і банківську діяльність».

Додаток Ґ

Завдання 5. Розрахунково-касові операції банків

Завдання 5. Розрахунково-касові операції

Частина 1. Інтернет-банкінг та Мобільний банкінг

1.1 Суть банківських послуг

Послуга	Суть
Інтернет-банкінг	Система дистанційного обслуговування клієнтів через мережу Інтернет (веб-сайт банку). Клієнт отримує доступ до своїх рахунків 24/7 з будь-якого комп'ютера, підключеного до Інтернету.
Мобільний банкінг	Різновид інтернет-банкінгу, оптимізований для смартфонів та планшетів (мобільний додаток). Забезпечує спрощений інтерфейс, push-повідомлення, використання біометричних даних (Face ID, Touch ID, відбиток пальця) для входу та підтвердження операцій.

1.2 Переваги користування послу

Для клієнтів (фізичних осіб):

Економія часу – відсутність необхідності відвідувати відділення банку
Доступність 24/7 – проведення платежів у будь-який час доби та з будь-якого місця
Контроль витрат – миттєве відстеження залишків, історії операцій, виписок
Безпека – використання одноразових паролів, біометрії, 3D-Secure
Економія коштів – нижчі комісії порівняно з операціями у відділеннях
Автоматизація – налаштування регулярних платежів (комунальні, кредити, поповнення карток)

Для підприємств (юридичних осіб):

Пришвидшення документообігу
Миттєве формування платіжних доручень та виписок
Інтеграція з бухгалтерськими програмами (1С, M.E.Doc)
Зарплатні проекти в он-лайн режимі

1.3 Як замовити послугу

Типова процедура:

Укласти договір на розрахунково-касове обслуговування (РКО) у відділенні банку
Надати заяву на підключення до систем дистанційного обслуговування (ДБО)
Отримати від банку логін, пароль (одноразові), ключі електронного підпису (ЕЦП)
Завантажити та встановити клієнтське ПЗ або мобільний додаток
Активувати послугу через SMS-код, візит до відділення або за допомогою банкомата (для фізичних осіб)

1.4 Порівняння систем (на прикладі трьох банків)

Критерій	ПриватБанк	Ощадбанк	Райффайзен Банк
Назва ДБО	Приват24	Ощад 24/7	Raiffeisen Online
Мобільний додаток	Privat24 (Android/iOS)	Oschad Mobile	Raiffeisen Online
Реєстрація	Онлайн (через картку та SMS)	Відділення + активація	Відділення / через контакт-центр
Вхід	Логін+пароль, Face ID, Touch ID, відбиток пальця	Логін+пароль, SMS-код	Логін+пароль, біометрія
Основні можливості	Платежі, перекази, поповнення, оплата послуг, валютні операції, депозити, кредити, комунальні платежі	Аналогічно, акцент на комунальні платежі (Ощад +), перекази за IBAN	Аналогічно, акцент на безпеку та міжнародні перекази
Комісії (приблизно)	Мінімальні (найнижчі на	Низькі (нижчі за ринок)	Середні / вищі за ринок

Критерій	ПриватБанк	Ощадбанк	Райффайзен Банк
	ринку)		
Безпека	3D-Secure, SMS, Push, одноразові паролі в додатку (OTP), біометрія	SMS, QR-коди, OTP	SMS, OTP, токен (апаратний), біометрія

Висновок: ПриватБанк (Приват24) – лідер за швидкістю та простотою реєстрації, найнижчими комісіями. Ощадбанк – зручний для оплати комунальних послуг та отримання пенсій/соціальних виплат. Райффайзен – найбільш безпечний, але з вищими комісіями.

Частина 2. Система електронних платежів (СЕП) НБУ

Функціонування СЕП базується на принципах:

Принцип єдиного правового поля – всі учасники керуються законодавством України, нормативно-правовими актами НБУ.
Принцип рівності банків – НБУ не надає переваг жодному з банків-учасників СЕП.
Принцип безперервності роботи – СЕП працює протягом операційного дня (за винятком регламентних перерв), здійснює обробку та розрахунки в реальному часі.
Принцип пріоритетності платежів – черговість виконання (заробітна плата, бюджет, податки – першочергово).
Принцип безумовності та остаточності розрахунку – після списання коштів з рахунку платника та зарахування на рахунок отримувача операція є остаточною та не може бути скасована без згоди отримувача.
Принцип контролю та безпеки – захист інформації, шифрування, електронний цифровий підпис (ЕЦП) для підтвердження автентичності.
Принцип відкритості – будь-який банк, який виконує вимоги НБУ (має технічну можливість, ЕЦП, ліцензію), може бути учасником СЕП.

Частина 3. Функції банку в організації грошового обігу та методи обмеження готівкового обігу

Функції банку в організації грошового обігу	Методи банку обмеження готівкового обігу
1. Регламентація касової роботи банків	1. Лімітування залишку грошей у касах підприємств
2. Загальна регламентація готівкового обігу в народному господарстві	2. Встановлення порядку і термінів здачі надлімітних залишків готівки в банк
3. Регламентація й організація касової роботи (на рівні підприємств)	3. Визначення норм і цілей витрати грошей із виторгу
4. Контроль за дотриманням касової дисципліни	4. Контроль за дотриманням касової дисципліни

Пояснення: Банк виконує організаційну функцію (регламентує порядок ведення касових операцій, встановлює ліміти залишку готівки, терміни здачі виторгу) та контрольну функцію (перевіряє дотримання касової дисципліни клієнтами). Це дозволяє обмежувати готівковий обіг та стимулювати використання безготівкових розрахунків.

Частина 4. Визначення видів розрахункових документів

Ознака (опис документа)	Вид документа
Комбінований документ, що має 2 частини: вимога постачальника до покупця сплатити вартість поставленої продукції та доручення платника своєму банку перерахувати з його рахунку необхідну суму	ПЛАТІЖНА ВИМОГА-ДОРУЧЕННЯ
Письмове оформлене доручення клієнта банку, що його обслуговує, на перерахування визначеної суми коштів зі свого рахунку за зазначеними реквізитами	ПЛАТІЖНЕ ДОРУЧЕННЯ (за змістом – доручення, хоча в документі чітко вказано «ПЛАТІЖНА ВИМОГА» – ймовірно, технічна помітка, але за описом це платіжне доручення)
Бувають: покриті, непокриті, відкличні, безвідкличні.	АКРЕДИТИВ

Ознака (опис документа)	Вид документа
Використовуються лише в іногородніх та міжнародних розрахунках	
Документ, що містить письмове розпорядження власника рахунку банку сплатити чекодавцю зазначену суму коштів. З метою скорочення розрахунків готівкою за отримані товари	ЧЕК
«Електронні гаманці», використовуються для оплати товарів, послуг, одержання готівки з рахунка представниками юридичних та фізичних осіб. Бувають кредитними, корпоративними, індивідуальними	ПЛАСТИКОВІ ПЛАТІЖНІ КАРТКИ

Правильне з'єднання лініями (відповідно до нумерації у завданні):

Ознака (текст) Документ

"Комбінований документ..." <--> ПЛАТІЖНА ВИМОГА-ДОРУЧЕННЯ

"Письмово оформлене доручення..." <--> ПЛАТІЖНЕ ДОРУЧЕННЯ (або за текстом — ПЛАТІЖНА ВИМОГА)

"Вони бувають: покриті, непокриті..." <--> АКРЕДИТИВ

"Документ, що містить письмове..." <--> ЧЕК

"«Електронні гаманці»..." <--> ПЛАСТИКОВІ ПЛАТІЖНІ КАРТКИ

Примітка: У поданому переліку другий пункт («Платіжна вимога») за своїм описом (письмове доручення клієнта банку перерахувати суму) фактично відповідає визначенню платіжного доручення, а не платіжної вимоги. Платіжна вимога – це документ стягувача (отримувача коштів) до банку платника про примусове списання коштів (акцептна

форма). Однак у завданні подано саме таке формулювання – відповідно, з'єднуємо згідно з умовою.

Додаток Д

Сертифікат про проходження онлайн практики

ПриватБанк

Сертифікат № 1352703

підтверджує, що

Дірявченко Олег Андрійович

27.05.2026 - 03.06.2026
пройшов(ла) виробничу онлайн-практику
в ПриватБанку і відповідає рівню підготовки
"Спеціаліст з просування банківських продуктів 1-го рівня"

Результати практики:

Набрано 95 балів (результат А).
Підсумкова оцінка - 5 (відмінно).
Занесення до кадрового резерву банку - да.

Теоретична частина

	Назва модуля	Бали
1	Тест до модуля «Небанківські послуги»	5
2	Тест за підсумками модулю "Клієнти. Маркетинг в банку"	4
3	Тест за підсумками модуля "Депозитні вклади"	5
4	Тест за підсумками модуля "Дистанційний банкінг"	5
5	Тест за підсумками модуля "Платежі клієнтів"	5
6	Тест за підсумками модуля "Продажі"	4
7	Тест за підсумками модуля "Продукти для корпоративних клієнтів (частина 1)"	4
8	Тест за підсумками модуля "Продукти для корпоративних клієнтів (частина 2)"	4
9	Тест за підсумками модуля «Платіжні картки»	4
10	Тест за підсумками модуля «Про банк»	5
	Всього:	45

Практична частина

	Назва завдання	Бали
1	Встановлення мобільного додатку "Приват24" на смартфон	25
2	Реєстрація в Приват24	25
	Всього:	50

Керівник Дирекції з HR та корпоративного управління ПриватБанку

Р.М. Борисенко