Рынок банковского обслуживания физических лиц. Содержание, структуры, перспективы.

Масленникова Т.И.,
студентка 2 курса
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет

Научный руководитель: **Щедрина Ирина Николаевна**
к.э.н., доцент

УДК. 336.7

В режиме переходного периода, который проводится на территории нашей страны резкая и точная экономическая реформа открыла перед нами совершенно новый этап в развитии банковского дела. Весьма усиленную актуальность в условиях рынка обретают те вопросы, которые связаны с перспективами и проблемами банковского обслуживания физических лиц.

Реализация таких преобразований имеется возможным только на основе глубоко изучения Российских и зарубежных банков, и посредством внедрения более новых методов и форм работы с физическими людьми.

Высококвалифицированным специалистам на сегодняшний этап времени известно, что рынок банковских услуг для юридических лиц разделяется между банками, и основная конкуренция, которая происходит между ними, разворачивается в последние годы именно за привлечение средств физических лиц.

В режиме конкурентной борьбы банки начинают прибегать к различным методам и формам привлечения средств непосредственно от физических лиц. В особой частности развиваются вклады с наиболее короткими сроками привлечения.

Есть таки банки, которые представляют возможность вкладчику снимать свои проценты по вкладу каждый квартал, или же каждый месяц. Специализируются на вкладах со сложными процентами, и с начислением процентов с учетом инфляции.

Хочу отметить, что несмотря на это имеется ряд проблем по привлечению средств физических лиц. Прежде всего это падение покупательской способности рубля. Ввиду этого не все физические лица спешат доверить свои средства банкам. Они отдают предпочтение вкладывать свои средства в иностранную валюту.

Специалисты уже давно утверждают, что рынок банковских услуг для юридических лиц разделен между банками. Главная конкуренция здесь разворачивается за привлечение физических лиц. На данный этап времени в роли конкурирующего банка к коммерческим банкам по обслуживанию физических лиц составляет Сберегательный банк Российской Федерации.

Участвуя в конкуренции со Сберегательным банком нашей страны именно коммерческие банки весьма активно и успешно осваивают рынок операций по обслуживанию физических лиц. Они занимаются разработкой все новые виды банковских услуг по их обслуживанию.

Отметим, что в условиях ранка в конкуренции побеждает тот банк, который все время расширял свои услуги, которые он предоставляет своим клиентам. Улучшал качество кредитного и вкладного обслуживания, предлагая своим клиентам услуги посредника.

Выделим виды услуг по обслуживанию физических лиц:

— услуга операции для населения.

— услуги по валютным операциям.

— операции с пластиковыми карточками.

— иные операции.

Предоставление кредитных услуг населению — это самая важная функция банка. Потребительский кредит — это одна из самых распространенных банковских операций. Отмечу, что сфера действия потребительского кредита намного шире, нежели только приобретение товаров особо долгого времени использования.

Банковские кредиты подразделяются на бессрочные и срочные, в зависимости от условий возврата.

По классификации ссуд по валюте кредита можно выделить такие виды кредита, как:

— ссуды в национальной валюте.

— ссуды, которые предоставляются в нескольких валютах.

— ссуды в иностранной валюте.

Выдача кредитов в иностранной валюте осуществляется лишь на условиях уплаты процентов, как в иностранной валюте, так и в национальной.

У каждого банка успех определяется кругом операций, которые он совершает. В этой связи банк должен все время анализировать и отслеживать информацию на рынке банковских услуг, учитывать все потребности клиентов и расширять круг проводимых им услуг и операций, разрабатывая и предлагая все новые виды.

На сегодняшний день банки активно работают с пластиковыми карточками по так называемым «зарплатным» проектам: банк открывает сотрудникам предприятия счета и выдает им карточки, а предприятие перечисляет своим сотрудникам заработную плату на их счета. Далее сотрудники предприятия могут использовать денежные средства по мере необходимости: снять наличные в банкоматах или расплатиться в торговой сети.

Кроме того, что привлекаются стабильные и дешевые ресурсы физических лиц самым главным результатом для реализации проектов, основанных на выдаче зарплаты стало особое формирование в сжатые сроки весьма большого количества банковской клиентуры из числа физических лиц, которые получают легальные и стабильные доходы. Основное их количество уже успело дать оценку всем преимуществам получения заработной платы в банке и уже привыкло к регулярному получению основных простых банковских услуг.

Кроме того, потребители стали интересоваться и другими услугами, а именно кредитованием. Существует очень большой интерес к получению микрозаймов или краткосрочных кредитов, которые регулируются пределами заработной платы.

Удовлетворить спрос потребителям на такую услугу можно посредством предложения зарплатных кредитных карточек.

На данный этап времени банки активно используют данную систему, и она достаточно хорошо реализуется на практике.

Опыт зарубежных банков говорит о том, что те банки, которые дают своим клиентам более разнообразные услуги достойного качества обычно имеют преимущества перед иными банками, у которых услуги ограничены.

По статистике современный банк в наиболее развитых странах услуг (количество) в Соединенных Штатах Америки насчитывается порядка 155 видов услуг, в Японии 174, в нашей стране 70.

Проведя анализ банковского обслуживания также хочется отметить, что в условиях рынка конкурентную борьбу выдерживает тот банк, который непрерывно расширяет круг своих услуг, которые улучшает качество кредитного и вкладного обслуживания, предлагает разнообразные посреднические услуги. В другом случае у банка могут возникнуть своего рода неприятности (возможно сокращение объема кредитных ресурсов). В итоге банк становится неконкурентоспособным.

Чтобы привлечь клиентов, которые будут служить основной для кредитных операций я сформулирую такие предложения:

1. Нужно расширить круг применяемых срочных счетов с различным режимом функционирования.

2. Продолжать введение пластиковых карточек.

Нужно активизировать работу по привлечению средств физических лиц. Это имеет огромное значение не только для ресурсной базы самих банков, но и для поддержания баланса экономики в общем.

Ввиду всего вышесказанного Высказанные выводы и предложения могут быть использованы для совершенствования практики работы коммерческих банков по обслуживанию физических лиц.

Список использованной литературы

1. Банковское дело: Учебник — 4-е изд., перераб. и доп. / Под редакцией В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой — М: Финансы и статистика, 2011. — 464 с.
2. Банковское дело. Учебник — 2-е изд., переб. и доп./ Под ред. О.И, Лаврушина — М: Финансы и статистика, 2014.- 672 с.
3. Букато В.И., Львов Ю.А. Банки и банковские операции в России / под редакцией Лапидуса М.Х. Учебник для ВУЗов- М: Финансы и статистика, 2015. — 335 с.
4. Бурый С.Н., Брусенков С.А. Операции кредитования населения с использованием банковских карточек // Банковские технологии 2009 — № 5, с. 91-95
5. Казимагомедов А.А. Банковское дело с частными лицами: Учебное пособие — СПб: Издательство СПбУЭФ, 2013. — 332 с.