

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

О.С.Марченко, студент,

Н.К.Веренич, ассистент кафедры банковского дела,
Полесский государственный университет, www.psunbrb.by

В настоящее время для успешного поступательного движения вперед, формирования прочных основ, обеспечивающих устойчивый рост и развитие банка как крупнейшего универсального учреждения страны, банки должны активно работать над повышением качества традиционных услуг, освоением и внедрением новых перспективных технологий и финансовых инструментов в целях полного удовлетворения потребностей своих клиентов.

Важным направлением дальнейшего совершенствования работы банка по привлечению денежных средств населения является также внедрение новых видов вкладов, расширение их гаммы. Банк может предложить соединение вкладных продуктов с кредитными и страховыми, разработать продукты, направленные на удовлетворение потребностей вкладчиков в жилье, крупных покупках, оплате образования, туризма и отдыха.

Вместе с тем банку следует разрабатывать системные подходы к рекламной политике, что делает ее эффективным инструментом формирования клиентской базы. Каждое конкурентное преимущество банка, каждый новый продукт, предлагаемый к продаже, должны быть известны и понятны клиентам, легко сравнимы, а также выгодно отличаться от предложений конкурентов.

Срочные вклады в настоящее время занимают наибольший удельный вес в общей структуре вкладов населения. Анализ депозитного портфеля по вкладам физических лиц в национальной валюте показал, что на вкладах с возможностью внесения дополнительных взносов наибольшие остатки денежных средств и открыто наибольшее количество счетов. Все это позволяет сделать вывод о необходимости расширения спектра банковских вкладов, особенно вкладов с правом пополнения, что при правильной организации работы положительно скажется на финансовом состоянии банка и упрочит его отношения с населением. Следует активизировать работу по привлечению пенсионеров на обслуживание в банки.

Для того, чтобы привлечь категорию потенциальных вкладчиков работникам банка необходимо придти в студенческие аудитории, общежития, на вечера отдыха, дискотеки, организовать хорошую рекламу, а также целесообразно ввести некоторые стимулы, привлекательные для молодого поколения. Это может быть скидка при покупке проездного билета на проезд в общественном транспорте или разового билета на поезд, при оплате за обучение, при посещении магазинов или платных библиотек, интернет-кафе, но при условии оплаты услуг средствами находящимися на этом вкладе и пролежавшими не менее одного полного срока хранения.

Эксперты банковской отрасли не редко отмечают тот факт, что традиционные банки будут продолжать доминировать на рынке, финансовая революция, происходящая в настоящий момент по всему миру и выражающаяся в осведомленности потребителей, появлении цифровых технологий и новых средств управления и анализа информации, означает, что те банки, которые хотят сохранить свое финансовое положение в предстоящее время, а также в дальнейшем успешно вести бизнес, будут просто обязаны дифференцировать свой бизнес, а также организовывать свою деятельность, придерживаясь новых регулятивных и правовых норм.

Сегодня ключевым фактором в розничном бизнесе, который в последующие годы станет еще более важным, является понимание банками нужд и потребностей своих клиентов. Банки всегда были уверены, что их вкладчики безразличны к банковской инфраструктуре и не желают менять свои банки. Но сегодня клиенты, владея дополнительной информацией, а также настроенные менее лояльно, хотят получать более качественное банковское обслуживание и финансовые услуги, чем это было в прошлом. Как отмечают эксперты, клиенты банков будут требовать также и большей защищенности, личной безопасности и контроля в ходе своих взаимоотношений с банками.

Но в отличие от других розничных учреждений, таких как супермаркеты или авиакомпании, банки оказались тяжелыми на подъем, более того, по мнению многих специалистов, они крайне неудачно внедряют инновации. Банкам следует увеличить доверие, которое им уже оказывают люди, для того чтобы работать на более высоком уровне, установить более высокие стандарты в своей работе и предоставлять более легкие в управлении услуги и продукты. В будущем также нужно будет своевременно отреагировать на радикальные демографические изменения.

Подытожив все выше изложенное, можно сделать вывод о том, что в предстоящее время банкам потребуются специальные стратегии, чтобы удовлетворять потребности значительно больше понимающего клиента. Ин-

новационные подходы к планированию бизнеса, обслуживанию клиентов, управлению трудовыми ресурсами и развитию информационных систем будут решающими в успехе банков будущего.