

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей ВКР – «Совершенствование депозитной политики коммерческого банка в области привлечения вкладов населения на примере ООО «КБ Кольцо Урала».

Актуальность темы состоит в том, что на данный период происходит нестабильная ситуация на финансовом рынке, высокая конкуренция и другие факторы – все это оказывает определенную сложную сложность в продолжение деятельности банка. Поэтому четко продуманные депозитная и тарифная политика, а так же депозитные продукты позволят банку сохранить и улучшить свою позицию.

Слайд 2

Цель работы - изучение депозитных продуктов, сравнение депозитной и тарифной политики банка и разработка мер по улучшению депозитных продуктов.

Задачи данной работы Вы можете увидеть на данном слайде.

Слайд 3

Элементы депозитной политики:

- Разработка концепции депозитной политики;
- Разработка механизма реализации депозитной политики;
- Управление реализацией депозитной политики;
- Определение целей задач банка в данной области;
- Разработка правил совершения операций по вкладам
- Разработка правил открытия и закрытия счетов по вкладам
- определение режима пользования счетом.

Слайд 4

Схема формирования депозитной политики банка – на слайде.

Слайд 5

ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА» — один из первых коммерческих банков России и один из немногих действующих обладателей двузначного номера лицензии Банка России. В феврале 2016 года уральский банк встретил двадцать седьмую годовщину. Сегодня банк является универсальным кредитным учреждением, оказывающим весь спектр финансовых услуг населению и юридическим лицам.

Слайд 6

Ставки по вкладу «Олимп!» - таблица на слайде.

Слайд 7

Вклад «Пенсионный»

Капитализация процентов: каждые 30 дней

Пополнение вклада: в течение всего срока вклада

Расходные операции: возможность снятия части вклада до минимальной суммы 1 100 рублей, 100 долларов США / Евро

Слайд 8

По таблице видно следующее:

Банк «Кольцо Урала» стремится сделать минимальные тарифы для физических лиц, как тогда в ВТБ 24 тарифы очень дорогие для обычного населения.

Слайд 9

По тарифам для юридических лиц можно сказать, что «Кольцо Урала» не только делает более выгодные условия для своих клиентов, но так же увеличивает прибыль за счет тарифов. Тарифы в большинстве отсутствуют на определенные услуги, нежели, чем у ВТБ 24, но на которых есть, то они оправданы. У ВТБ 24 по тарифам видно, что у них слишком завышены суммы по некоторым услугам, как тогда могли бы и снизить комиссии.

Слайд 10

Вклад «Сохраняй»

Вклад для надежного сохранения ваших сбережений и получения гарантированного стабильного дохода.

- Количество пролонгаций не ограничено
- Не пополняемый
- Без частичного снятия

Проведя изучение и сравнение депозитных продуктов тарифной политика банка с другими банками можно сделать следующее предложение, которое заключается в том, чтобы по вкладам физических лиц сделать вклад, при котором срок вклада длительностью 3 месяца, в случае его не востребоования, автоматически не переходил в разряд обычных, а на следующие три месяца применялись такие же условия, как при открытии вклада и ставка вклада увеличивалась на 0,01 %.

Слайд 11

Исследование показало, что основными тенденциями формирования депозитной политики российских коммерческих банков в современных условиях являются следующие:

- наблюдается ежегодный рост привлечения ресурсов в коммерческие банки;

- активно идет процесс повышения роли коммерческих банков в привлечении ресурсов физических лиц, в то время как Сбербанк постепенно уступает свою долю рынка (в т. ч. вследствие определенных для себя приоритетов депозитной политики по расширению практики обслуживания корпоративных клиентов);
- наблюдается восстановление ликвидности коммерческих банков;

Слайд 12

Детальный анализ различных банковских продуктов и услуг в рамках сравнительного анализа формирования и реализации депозитной политики коммерческих банков во взаимоотношениях с населением на примере российских коммерческих банков, и иностранных коммерческих банков на территории Российской Федерации, позволили автору сделать выводы о необходимости:

- расширить гамму базовых банковских продуктов и услуг населению, предлагаемых коммерческими банками своим клиентам, постепенно включая в перечень базовых продуктов услуги по дистанционному банковскому обслуживанию, в т. ч. используя систему «Интернет-банк». С одной стороны, граждане заинтересованы в более развитых и удобных средствах обслуживания, включая ДБО «Интернет-банк», а с другой стороны, это позволит существенно упростить работу и снизить издержки банков (временные, стоимостные и др.);

- использовать различные рыночные стратегии в рамках депозитной политики во взаимоотношениях с населением. В частности, предлагается шире использовать возможности диверсификации по отношению к различным категориям клиентов. Коммерческому банку (и/или их отдельным подразделениям) предлагается рассмотреть возможность специализации на обслуживании определенных категорий граждан, которые могут принести наибольшую выгоду для банка.

Подводя итоги необходимо отметить, что каждый банк разрабатывает свою депозитную политику самостоятельно, определяя виды депозитов, их сроки и проценты по ним, условия проведения депозитных операций, опираясь при этом на специфику своей деятельности и учитывая фактор конкуренции со стороны других банков и инфляционные процессы, протекающие в экономике.

Слайд 13

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.