

УДК 336.1

СПЕЦИФИКА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВ

Попова Е. И.

к.э.н., доцент,

Шадринский государственный педагогический университет

Шадринск, Россия,

Дедюхин Д. Д.

студент,

Шадринский государственный педагогический университет,

Шадринск, Россия

Маслакова Е.А.

студент,

Шадринский государственный педагогический университет,

Шадринск, Россия

Аннотация: В данной статье рассматриваются актуальные вопросы, которые касаются банковской деятельности. Операции с физическими лицами гарантируют и обеспечивают высокий, неизменный и стабильный уровень дохода любого коммерческого банка. А правильно сформированная и организованная система продаж розничных продуктов и услуг способствует повышению доходов банка. Целью данной статьи является рассмотрение понятия розничного бизнеса коммерческих банков, особенности банковской деятельности розничных банков, видов оказываемых услуг для повышения уровня финансовой грамотности потенциальных клиентов банков.

Ключевые слова: Розничные банки, банк, клиент, банковский продукт, банковская услуга, коммерческие банки, физические лица

SPECIFICITY OF RETAIL BANKS BANKING

Popova E. I.

PhD, Associate Professor,

Shadrinsk State Pedagogical University,

Shadrinsk, Russia

Dedyukhin D. D.

student,

Shadrinsk State Pedagogical University,

Shadrinsk, Russia

Maslakova E. A.

student,

Shadrinsk State Pedagogical University,

Shadrinsk, Russia

Abstract: This article discusses topical issues that relate to banking. Transactions with individuals guarantee and provide a high, constant and stable level of income for any commercial bank. A well-formed and organized system of sales of retail products and services helps to increase the bank's income. The purpose of this article is to consider the concept of the retail business of commercial banks, the specifics of banking activities of retail banks, the types of services provided to increase the level of financial literacy of potential clients of banks.

Keywords: Retail banks, bank, client, banking product, banking service, commercial banks, individuals.

На протяжении всей истории развития рыночных отношений их ядром была и остаётся банковская система и коммерческие банки в её лице. Однако суть и функциональные особенности банковской деятельности до сих пор являются нетривиальной темой для среднего клиента и пользователя банковских услуг. Подобный пробел в знаниях наносит серьёзный удар по финансовой грамотности большей части клиентов банка.

Следует подчеркнуть, что коммерческий банк оказывает услуги и предоставляет те или иные функции с целью получения прибыли. В этом смысле необходимо всегда понимать то, что любая услуга или продукт, который банк предлагает клиенту, является как минимум потенциально прибыльным для банка.

Следует отметить, так как большинство услуг, которые оказывают коммерческие банки как в прошлом, так и на сегодняшний день связаны именно с деньгами и денежными потоками – это, соответственно, провоцирует определённые финансовые риски, как для банков, так и для его клиентов.

Поэтому коммерческие банки используют различные стратегии управления и ведения данного бизнеса, наиболее распространёнными являются:

- Универсальность – стратегия осуществления банковской деятельности, которая связана с максимизацией направлений предоставления продуктов и услуг – предоставления кредитов и депозитов.
- Специализированность – максимизация усилий банк на конкретном направлении осуществления деятельности, например, фиксация на исключительно инвестиционной или розничной деятельности [2].

Необходимость понимания различий в отдельных банках необходима их потенциальному клиенту для того, чтобы оценить уровень надёжности отдельного банка. Надёжность того или иного банка – это показатель характеризующий сохранность денежных средств клиента. При использовании услуг конкретного банка необходимо отдавать себе отчёт в том, что в любой деятельности, связанной с приумножением капитала, не существует стопроцентной гарантии сохранности средств, так как приумножение или даже сохранение последних, всегда связано с риском их полной или частичной потери. Приумножение и сохранение капитала как итоговый факт является компенсацией за принятые на себя риски. Даже банальное сохранение денежных средств «по старинке» в физическом эквиваленте, в собственном доме, подвержено риску потенциальной утери, кражи, обветшанию или самому банальному – обесцениванию ввиду инфляции. В этом случае с целью компенсации рисков для пользователей банковских услуг в современных развитых экономиках существует практика страхования вкладов[4]. Что означает тот факт, что государство или коммерческие страховые компании перекладывают риски потери денежных средств клиентов банков на себя, что

проявляется в интересном эффекте. Подавляющее число банковских предложений, связанных с вкладами по депозитному договору, на практике не показывают доходность выше уровня инфляции [3]. Что означает, что использование банковских вкладов позволяет, в среднем, исключительно только сохранить свои денежные средства, а не приумножить их, ввиду относительно низкого уровня рисков, который берут на себя вкладчики.

Рассмотрим продукты и услуги розничных банков, так как именно они напрямую ориентированы на работу с физическими лицами.

Розничный банковский бизнес – это уникальный для каждого банка устойчивый, целенаправленный и имеющий ценность для потребителя бизнес-процесс по предоставлению продуктов и услуг розничным клиентам банка, подразумевающий определение владельцев этого бизнес-процесса, его входов(ресурсов), выходов(результатов) и модели(описания бизнес-процесса) в зависимости от специфики деятельности банка, его стратегии и ориентации на клиента, который по определённой банком схеме преобразует ресурсы в результаты.» [6]

Выделим наиболее распространённые продукты и услуги розничных банков:

- Операции по привлечению вкладов
- Кредитные операции
- Расчётно-кассовые операции
- Банковские карты
- Мобильный и интернет-банкинг
- Операции с ценными бумагами и инвестиции
- Валютно-обменные операции
- Переводы и оплата услуг
- Операции с дорожными чеками
- Операции с драгоценными металлами

- Хранение и перевозка ценностей
- Страхование
- Консультационно-информационные услуги

Хотя банк и диверсифицирует свои риски путём предоставления наибольшего количества услуг[2], это не меняет того факта, что его клиентам необходимо диверсифицировать собственные риски при использовании банковских услуг.

Клиенты банков зачастую используют следующие из вышеназванных услуг для приумножения собственных капиталов:

1. Банковские вклады
2. Кредиты банков
3. Инвестирование
4. Валютные операции
5. Страхование
6. Операции с драгоценными металлами

Логично, что наиболее эффективный способ снизить собственные финансовые риски – это использовать сразу все вышеописанные инструменты в различных комбинациях, однако, для этого необходимо понимать суть данных продуктов и услуг, ввиду чего далее мы рассмотрим их более подробно.

Банковские вклады и предоставляемые кредиты – это неразрывно связанные друг с другом вещи.

Сама по себе данная услуга представляет собой предоставление вкладчику возможности верить в управление, сохранение, пользование, собственный капитал банку. Следует отметить, что размер вознаграждения находится в зависимости от надёжности банка, а именно от рисков потенциальной потери денежных средств вкладчиком из-за форс-мажорных ситуаций. Следует подчеркнуть, что банк является в первую очередь коммерческим банком, а значит он заинтересован в получении прибыли. Если коротко, то вкладчик не несёт почти никаких рисков в случае предоставления своего капитала банку и

соответственно не имеет никакой доходности, однако банк оказывает услугу, а значит должен получать за это вознаграждение.

Если же мы будем говорить о предоставлении кредитов банками, то данная услуга окажется более комплексной.

В современных экономических реалиях, коммерческие банки часто берут на себя и брокерские услуги[1]. Главным источником дохода любого брокера, а значит и банка его является % от сумм совершаемых клиентом сделок. Это означает, что банку выгодно, когда клиент осуществляет как покупку, так и продажу финансовых инструментов на бирже. Для клиента использование брокерских услуг банка должно сигнализировать о следующем:

— Банк всегда будет подталкивать своих клиентов к совершению наибольшего количества сделок;

— Банк не заинтересован в стимулировании прибыльности или убыточности вложений клиентов;

— ETF и ПИФ, собранные и/или управляемые банком имеют под собой цель принести прибыль банку, а не клиенту, в этом смысле клиент должен сам оценивать свои риски.

— Нет никаких гарантий получения большей прибыли, при использовании услуг управления инвестиционным портфелем [7].

Использование валютных операций и операций с драгоценными металлами в качестве сохранения или приумножения своего капитала также накладывают определённые риски на клиента.

Во-первых, при оказании услуг по покупке или продаже валюты, курсы предоставляемые банком отличаются от рыночных, так как на разнице цены банк имеет свою прибыль. В зависимости от сумм данный аспект может сказаться различным образом на прибыльности или убыточности подобных действий.

Во-вторых, драгоценные металлы являются активом, стоимость которых напрямую определяется курсом последних на бирже, что означает именно тот

факт, что их стоимость изменяется в зависимости от многих внешних обстоятельств, что может также непредсказуемо сказаться на капитале клиента.

В-третьих, любые денежные средства подвержены волатильности, в этом смысле даже доллар США, на текущий момент стоит дешевле, чем несколько десятков лет назад, это всегда стоит понимать, особенно при покупке валют государств с недостаточно стабильной или развитой экономикой [5].

Подводя итог всему вышеописанному, необходимо ещё раз отметить важность понимания для рядового клиента банка, как сути банковских услуг, так и источников дохода коммерческих банков. Подобное знание является крайне важным на пути правильной оценки собственных рисков, без которого клиент не сможет наиболее эффективным образом сохранять или приумножать свой капитал, а также принимать решения, которые соответствовали бы рациональному экономическому поведению.

Библиографический список:

1. Платонова Ю. Ю., Бабенко Г. В. Классификация банковских продуктов и услуг // *Colloquium-journal*. 2020. №12 (64), С. 148-154.
2. Черникова Л.И., Фаизова Г.Р., Романов С.В. Процессный подход к определению розничного банковского бизнеса // *Финансы и кредит*. 2015. №5 (629), С.2-10.
3. Татаринова Л. В., Перфильева О. О. Банковский розничный бизнес: его роль и значение в деятельности кредитной организации // *Baikal Research Journal*. 2017. №2, С. 11.
4. Исаков Н.Г., Никонец О.Е., Компаниец И.В., Кузнецова Н.А. Развитие розничного бизнеса коммерческого банка // *Вестник ВУиТ*. 2019. №3, С.170-178.
5. Тарасова Т.Ю., Флигинских Т.Н. Специфические особенности банковского продукта и услуги // *Экономика. Информатика*. 2017. №2 (251), С. 46-50.

6. Донецкова О. Ю., Плужник А. Б. Взаимодействие банковского и реального секторов экономики: состояние и перспективы // АНИ: экономика и управление. 2019. №3 (28), С.163-167.

7. Попов М. В., Трифонов Д. А. Актуальные проблемы банковского кредитования реального сектора экономики // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. №2 (71), С. 156-161.

Оригинальность 92%