

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра «Финансы и бухгалтерский учет»

РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

*Методические рекомендации к самостоятельной работе
для студентов специальности
1-25 01 04 «Финансы и кредит»
заочной формы обучения*

Могилев 2017

УДК 336.7
ББК 65.262
М 74

Рекомендовано к изданию
Учебно-методическим отделом
Белорусско-Российского университета

Одобрено кафедрой «Финансы и бухгалтерский учет «24» апреля
2017 г., протокол № 14

Составитель ст. преподаватель Е. С. Климова

Рецензент канд. экон. наук, доц. А. В. Александров

В методических рекомендациях приведены основные теоретические
положения дисциплины для самостоятельного изучения студентами.

Учебно-методическое издание

РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Ответственный за выпуск	Е. С. Климова
Технический редактор	Е. С. Климова
Компьютерная верстка	Е. С. Климова

Подписано в печать . Формат 60х84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Печать трафаретная. Усл. печ. л. . Уч.- изд. л. . Тираж 30 экз. Заказ

№

Издатель и полиграфическое исполнение:
Государственное учреждение высшего профессионального образования
«Белорусско-Российский университет».
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/156 от 24.01.2014.
Пр. Мира, 43, 212000, Могилев

© ГУ ВПО «Белорусско-Российский
университет», 2017

Содержание

Введение.....	4
1 Сущность розничных банковских услуг, условия их развития.....	5
2 Банковские услуги по инвестированию денежных средств населения.....	7
3 Банковские услуги по кредитованию физических лиц.....	10
4 Банковские услуги по проведению расчетов для физических лиц, прочие розничные услуги банка.....	14
5 Выпуск и обслуживание банковских платежных карточек.....	19
6 Основы финансовой инженерии, ее место в современном розничном банковском бизнесе.....	23
7 Перспективные направления развития розничного банковского бизнеса.	25
Список литературы.....	27

Введение

Цель данных методических рекомендаций – профессиональная подготовка специалистов высшей квалификации, направленная на формирование системы специальных умений и навыков, которые они могли бы самостоятельно применять в практической деятельности.

В процессе самостоятельного изучения представленного в методических рекомендациях материала студенты смогут приобрести необходимые научные знания и подготовиться к аудиторной контрольной работе и экзамену по дисциплине «Розничный бизнес в банковской сфере».

Примерное содержание аудиторной контрольной работы: тестовые задания по темам учебной дисциплины.

Методические рекомендации составлены в соответствии с учебной программой дисциплины и включают теоретический материал по темам лекционных занятий, примерные тестовые задания.

1 Сущность розничных банковских услуг, условия их развития

Розничный бизнес – самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с предоставлением стандартизированных услуг массовому потребителю.

В отличие от корпоративного бизнеса розничный бизнес позволяет устанавливать персональные отношения и реализовывать концепцию «менеджер-клиент».

3 варианта организации розничного банковского бизнеса:

1) создание самостоятельного независимого банка, основным и единственным направлением деятельности которого является розничный бизнес;

2) организованное выделение розничного бизнеса в структуре универсального банка как обособленного самостоятельного направления банковской деятельности;

3) полное организованное обособление розничного бизнеса и создание дочернего розничного банка в рамках банковской группы (холдинга).

Независимо от организационного оформления, розничный банковский бизнес должен включать в себя следующие **элементы**:

1) устойчивый и дифференцированный продуктный ряд, который может мобильно меняться в соответствии с потребностями различных групп клиентов;

2) широкие розничные сети, обеспечивающие возможность оказания любой из предлагаемых банком услуг в непосредственной близости к потребителю;

3) корпоративные (деловые) связи с другими организациями, оказывающими финансовые услуги частным лицам;

4) рыночная стратегия, основанная на изучении потребностей клиентов в финансовых услугах, динамики рынка и перспективы их развития;

5) эффективные технологии банковского бизнеса и управления, позволяющие оценить рентабельность отдельных банковских продуктов, групп клиентов и рыночных сегментов и принимать оперативные решения в ответ на изменение рыночной ситуации.

В широком смысле банковская услуга – это операции банка, совершаемые с целью удовлетворения потребностей клиента. Совокупность банковских операций и сделок, направленных на удовлетворение конкретных потребностей клиента, закрепленных банковскими регламентами и имеющих определенные количественные и ценовые параметры, называют **банковским продуктом**.

Банковские услуги характеризуются такими чертами как:

- неосязаемость,
- неотделимость производства услуги от потребления,
- неспособность их к хранению,
- неоднородность или изменчивость качества услуги.

Банковские продукты сближает с услугами их нематериальный характер, неосязаемость. Нематериальный характер банковских продуктов означает, что они не имеют материального воплощения, неосязаемы и абстракты для восприятия. Невозможность ощутить банковский продукт как некий материальный объект и оценить его качество до момента приобретения влекут за собой повышенное внимание потребителей к осязаемым элементам обслуживания (банковским офисам, стилю обслуживания, оформлению документов).

Сходство банковской услуги и банковского продукта в том, что они:

- 1) удовлетворяют финансовые потребности клиента;
- 2) способствуют получению прибыли банка.

Банковская услуга носит первичный характер, а банковский продукт – вторичный. Банковская услуга материально не осязаема, в то время как банковский продукт имеет осязаемую форму.

Выделяют три уровня банковского продукта:

- 1) основной продукт (базовый ассортимент): кредитование, услуги по расчетам, операции с валютой;
- 2) реальный продукт (текущий ассортимент) – это продукт, который постепенно и полностью меняется, не затрагивая основные направления деятельности банка;
- 3) расширенный банковский продукт – это услуги, которые направлены на дружеское отношение с клиентами, оказание ему всесторонней помощи, неформальное общение.

К функциональным особенностям банковских услуг можно отнести следующие:

- 1) обеспечение экономики платежными средствами;
- 2) регулирование количества денег в обращении;
- 3) специализация в условиях рыночных отношений;
- 4) ориентация на универсальную деятельность;
- 5) связь со всеми отраслями и секторами экономики.

Розничный портфель – это совокупность активов (требований) и обязательств банка, небанковских кредитно-финансовых организаций по предоставлению денежных средств, удовлетворяющих одновременно следующим условиям:

- 1) контрагентами являются физические лица, в т.ч. индивидуальные предприниматели;

2) совокупная величина активов (требований) по предоставлению денежных средств в отношении одного контрагента не должна превышать по первоначальному договору сумму, эквивалентную 50 тыс. евро;

3) совокупная величина активов по предоставлению денежных средств в отношении одного контрагента не должна превышать 0,5% общей величины розничного портфеля, рассчитанной по сумме всех договоров.

В отношении контрагентов физических лиц, не являющихся ИП, в розничный портфель включается задолженность или обязательство по предоставлению денежных средств по кредитам и овердрафтному кредитованию.

Пример тестового задания:

Банковская деятельность – это:

- а) совокупность банковских операций, направленных на получение прибыли;
- б) осуществление лизинговых операций;
- в) деятельность иных посредников на рынке финансовых услуг РБ.

Литература: [1, 2, 4].

2 Банковские услуги по инвестированию денежных средств населения

Сбережения представляют собой часть денежных доходов населения, которая не была истрачена на потребительские цели, а была отложена для удовлетворения будущих потребностей физического лица. Причины, по которым люди сберегают часть полученных доходов, различны: необходимость дорогостоящей покупки в будущем, страхование определенных событий (учеба детей, поездка в отпуск, «на чёрный день» и т.п.), контрактные обязательства, кроме того, некоторые люди более экономны в своём потреблении, чем другие.

Существует ряд факторов, которые могут влиять на величину сбережений физических лиц. В экономической литературе их подразделяют на экономические, психологические и социальные. Каждый из этих факторов может действовать на макро- и на микро- уровне. На макро- уровне сбережения населения зависят от таких экономических факторов как общеэкономическое положение страны, динамика развития рынка ценных бумаг, ставка рефинансирования центрального банка страны, уровень цен и их динамика, уровень инфляции, стабильность курса национальной валюты, развитие кредитных отношений. Среди психологических факторов на этом уровне можно выделить общие

идеологические и культурные тенденции, сложившиеся в обществе, пристрастия конкретных групп населения. Социальные факторы представлены развитием структур социального и пенсионного обеспечения, государственными гарантиями и обязательствами на случай болезни и безработицы граждан.

На микро- уровне на образование сбережений населения влияют такие экономические факторы, как уровень доходов населения; уровень налогообложения доходов физических лиц; уровень процентного дохода, возможного к получению при инвестировании сбережений; удовлетворение покупательского спроса; доступность кредита. Среди психологических факторов здесь можно выделить ожидания населения, возможность обеспечения безопасности инвестирования сбережений, склонность к риску конкретного человека, его жизненный опыт. К социальным факторам обычно относят: обеспечение старости, обеспечение текущей стабильности, накопление наследства, склонность к потреблению.

Сбережения населения могут принимать различные формы. Выделяют организованные сбережения и неорганизованные сбережения. Первые называют активными формами сбережения. Они представлены средствами населения, размещенными в кредитно-финансовых учреждениях страны (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.п.), вложенными в недвижимость, в ценные бумаги и др. Неорганизованные сбережения, или пассивная форма сбережений, представляет собой сбережения граждан, хранящиеся у них дома в наличной денежной форме, в виде драгоценных металлов и драгоценных камней, художественных и ювелирных изделий, антиквариата.

Для развития любой экономики очень важным является соотношение между активными и пассивными формами сбережений. Активная форма сбережений физических лиц является инвестицией, поскольку в данном случае присутствуют два основных признака инвестиций. Первый – это получение дохода, и второй – риски, которые несет физическое лицо, размещая средства с целью получения дохода.

В Республике Беларусь основными учреждениями, создающими организованные сбережения населения, являются банки. Среди банковских услуг по инвестированию денежных средств населения нашей страны можно выделить:

- прием денежных средств граждан резидентов и нерезидентов Республики Беларусь во вклады (депозиты);
- продажа банками собственных долговых обязательств (облигации, сберегательные сертификаты);
- размещение денежных средств населения в драгоценные металлы и драгоценные камни;
- доверительное управление денежными средствами и ценными бумагами граждан.

Банковский вклад (депозит) – денежные средства в белорусских рублях или иностранной валюте, размещаемые физическими и юридическими лицами в банке или небанковской кредитно-финансовой организации в целях хранения и получения дохода на срок, либо до востребования, либо до наступления (ненаступления) определенного в заключенном договоре обстоятельства (события).

Виды договора банковского вклада (депозита):

- договор банковского вклада (депозита) до востребования;
- договор срочного банковского вклада (депозита);
- договор условного банковского вклада (депозита).

Под договором банковского вклада (депозита) до востребования понимается договор, в соответствии с которым вкладополучатель обязан возвратить вклад (депозит) и выплатить начисленные по нему проценты по первому требованию вкладчика.

Под договором срочного банковского вклада (депозита) понимается договор, в соответствии с которым вкладополучатель обязан возвратить вклад (депозит) и выплатить начисленные по нему проценты по истечении указанного в договоре срока.

Под договором условного банковского вклада (депозита) понимается договор, в соответствии с которым вкладополучатель обязан возвратить вклад (депозит) и выплатить начисленные по нему проценты при наступлении (ненаступлении) определенного в заключенном договоре обстоятельства (события).

Договор банковского вклада (депозита) должен быть заключен в письменной форме.

Письменная форма договора банковского вклада (депозита) считается соблюденной, если он оформлен документально (депозитным договором, сберегательной книжкой, сберегательным или депозитным сертификатом, договором вкладного счета и т.п.).

Несоблюдение письменной формы договора банковского вклада (депозита) влечет за собой его недействительность со дня заключения этого договора.

К существенным условиям договора банковского вклада (депозита) относятся:

- 1) валюта вклада (депозита) и сумма первоначального взноса во вклад (депозит);
- 2) размер процентов по вкладу (депозиту);
- 3) вид договора банковского вклада (депозита);
- 4) срок возврата вклада (депозита) – для договора срочного банковского вклада (депозита);
- 5) обстоятельство (событие), при наступлении (ненаступлении) которого вкладополучатель обязуется возвратить вклад (депозит), – для договора условного банковского вклада (депозита);

б) фамилия, имя, отчество, паспортные данные физического лица, наименование и место нахождения юридического лица (место нахождения его постоянно действующего исполнительного органа), на имя которого вносится вклад (депозит), – для договора банковского вклада (депозита) на имя другого лица;

7) иные условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Договор банковского вклада (депозита), заключаемый с вкладчиком – физическим лицом (за исключением вкладчика – индивидуального предпринимателя), должен содержать следующие существенные условия:

- порядок внесения вкладчиком денежных средств во вклад (депозит);

- порядок возврата денежных средств вкладчику в случае неисполнения вкладополучателем обязательства или досрочного расторжения этого договора;

- ответственность вкладополучателя за неисполнение обязательства.

Пример тестового задания:

Банковский вклад (депозит) – это:

а) денежные средства в белорусских рублях или иностранной валюте, размещаемые физическими и юридическими лицами в банке в целях хранения и получения дохода на срок, либо до востребования, либо до наступления (ненаступления) определенного в заключенном договоре обстоятельства (события);

б) денежные средства инвестированные в ценные бумаги и размещенные на фондовой бирже;

в) денежные средства и ценные бумаги в белорусских рублях или иностранной валюте, размещаемые физическими и юридическими лицами в банке на длительный срок.

Литература: [1, 2].

3 Банковские услуги по кредитованию физических лиц

Потребительские кредиты – это широкое понятие, объединяющее различные виды кредитов, предоставляемые частным лицам на потребительские нужды. Кредиторами по потребительскому кредитованию могут выступать банки, торговые организации, небанковские кредитно-финансовые организации (ломбарды). Потребительский кредит существует в двух формах: денежная и товарная. Товарную форму имеет кредит,

предоставляемый населению торговой организацией для приобретения товаров длительного пользования с рассрочкой платежа.

При предоставлении кредита заключается **кредитный договор**. В нём указывается наименование кредита, размер процентов по кредиту, комиссия, а также сроки погашения кредита и взыскание за несоблюдение условий договора.

Для банков фактором риска потребительского кредитования является отсутствие достоверной информации о заёмщиках, а также несовершенство методик по определению их кредитоспособности.

Банком всегда начисляются проценты на остаток суммы ссудной задолженности заёмщика (основной долг).

Применяются 2 способа расчёта ежемесячного платежа по кредиту:

1. Дифференцированный. При нём погашается задолженность ежемесячным платежом и рассчитывается исходя из того, как уменьшается основной долг (ежемесячно в равных долях) и уменьшается размер начисленных процентов.

2. Аннуитентный платёж. Используется для того, чтобы равномерно распределить нагрузку на заёмщика по обслуживанию долга. При этом размер ежемесячного платежа остаётся одним и тем же.

Кредиты населению на текущее потребление предоставляются **2-мя основными способами:**

- 1) традиционный (в офисах банка или у представителей с оформлением кредитного договора);
- 2) с помощью банковских карт.

При оформлении кредита заемщик должен заполнить заявку на получение кредита, анкету, предъявить паспорт, трудовую книжку и справку о доходах.

Организация процесса потребительского кредитования в целом соответствует общей схеме кредитования и включают в себя следующие **этапы:**

- 1) привлечение и консультирование заемщика;
- 2) предварительная оценка заемщика;
- 3) оценка кредитоспособности заемщика;
- 4) санкционирование кредита;
- 5) оформление кредитного договора и выдача кредита;
- 6) мониторинг и сопровождение кредита.

На первом этапе работники банка информируют об основных кредитных продуктах и условиях кредитования и помогают выдать кредитный продукт. С учетом выбранного кредитного продукта определяется необходимый перечень документов для оформления.

На втором этапе производится собеседование, уточняется информация о заемщике, заполняется анкета. Основная задача —

максимально качественно собрать информацию о заемщике, что позволит определить его кредитоспособность и принять решение о возможности кредитования.

На третьем этапе кредитный работник анализирует заявку заемщика по различным методикам. В случае необходимости предоставить поручителя. По различным критериям заемщику присваивает кредитный рейтинг. С учетом кредитного рейтинга принимается решение о необходимости предоставления кредита.

На четвертом этапе подписываются документы о целесообразности выдачи кредита.

На пятом этапе происходит оформление кредитного договора.

На шестом этапе осуществляется контроль целевого использования кредита, а также соблюдение графиков погашения кредита.

Все методики оценки кредитоспособности можно объединить в 2 группы:

- методики, основанные на экспертных оценках, предполагающие индивидуальный подход к каждому потенциальному заемщику и учет неограниченного числа факторов кредитоспособности;
- скоринг-модели – они используются с применением математико-статистических моделей для балльной оценки клиента в зависимости от его характеристик и факторов риска.

Экспертные методики оценки кредитоспособности заемщика физического лица используются при предоставлении крупных сумм кредита и на относительно длительные сроки.

Андеррайтинг – оценка рисков потенциального заемщика и присвоение ему кредитного рейтинга, который определяется вероятностью невозврата кредита или недобросовестным исполнением обязательств заемщика в рамках кредитного договора. *Цель его* – принятие обоснованного решения по целесообразности предоставления кредита потенциальному заемщику, оценка риска и определение возможной суммы кредита. Процедура андеррайтинга – это ключевой этап кредитного процесса, который включает в себя анализ кредитной заявки, оценку кредитоспособности, оценку возможного залогового имущества, поручительство, подготовку заключения о целесообразности кредита и расчет максимально возможной суммы кредита, которая может быть выдана заемщику. Анализ кредитной заявки производится на основании анкеты заемщика или других документов.

Оценка кредитоспособности заемщика состоит в комплексном изучении его финансового, правового, социального положения, для определения возможностей и способностей регулярно и своевременно осуществлять платежи по кредиту и полностью погасить задолженность перед банком. При анализе финансового положения важно оценить текущее состояние и сделать прогноз на будущее. Оценка проводится по

следующим факторам – возраст, семейное положение, образование, перспективность работы и длительность проживания в данном регионе. Также при анализе рассматривается состав семьи и определяется совокупный чистый доход и достаточность текущих доходов для обслуживания кредита. При проверке достоверности данных банки используют следующую цепочку «возраст – образование - занимаемая должность - доходы – наличие имущества».

На заключительной стадии анализа кредитоспособности необходимо определить, насколько можно доверять данному клиенту исходя из субъективных характеристик его личности. По итогам оценки присваивается кредитный рейтинг. Расчет максимальной суммы кредита банки проводят по специальным методикам, основанных на кредитоспособности клиентов. Размер кредита, который банк считает возможным предоставить заемщику, зависит от степени риска, который банк готов взять на себя в настоящее время. При расчете лимита учитывается размер получаемого дохода, наличие имущества, стабильность дохода. Источники дохода, которые учитываются банками при расчеты максимальной суммы кредита – это заработная плата по основному месту работы, доходы от предпринимательской деятельности, пенсионная выплата, при расчете также учитываются расходы – подоходный налог, выплаты погашения стоимости приобретенных в рассрочку товаров, расходы на обслуживание имущества, расходы страхования, расходы на обслуживание других кредитов, расходы по поручительству, алименты. Для оценки кредитоспособности поручителя изучается его платежеспособность, а также наличие просроченной задолженности при овердрафтном кредитовании с использованием дебетовой банковской платежной карточки сроком больше 30 дней. Кредиты не выдаются физ. лицам у которых выплаты по исполнительным документам в сумме составляют 50 и более процентов чистого дохода.

Пример тестового задания:

Скоринг-модель - это:

- а) начисление процентов по кредиту за соответствие клиентам определенным требованиям по унифицированному перечню;
- б) специальная процедура быстрого определения рейтинга заемщика в зависимости от уровня кредитоспособности, используя математические инструменты оценки вероятности будущей неплатежеспособности заемщика;
- в) начисление денежного вознаграждения за соответствие клиентам определенным требованиям по унифицированному перечню;
- г) начисление баллов за соответствие клиентам определенным требованиям по унифицированному перечню.

Литература: [1, 4].

4 Банковские услуги по проведению расчетов для физических лиц, прочие розничные услуги банка

Совокупность всех платежей, опосредующих движение стоимости в денежной форме между финансовыми и нефинансовыми экономическими субъектами в экономическом обороте страны, представляет собой денежный оборот. Его основная часть - платежный оборот, в котором деньги используются для погашения обязательств, то есть функционируют в качестве средства платежа, и который осуществляется как в наличной, так и в безналичной форме. Преобладает безналичный платежный оборот, то есть движение денег осуществляется в виде записей по счетам клиентов в кредитных организациях. В процессе движения деньги постоянно переходят из безналичной формы в наличную и обратно.

Банки являются основой и исходным пунктом кругооборота наличных денег и безналичных платежей, а также сами создают платежные средства. В соответствии с законодательством все организации, независимо от формы собственности, обязаны хранить свои денежные средства в учреждениях банков, а безналичные расчеты проводятся юридическими и физическими лицами через банки, в которых они открыли соответствующие счета. Клиентам банки открывают расчетные и текущие счета, а другим коммерческим банкам - корреспондентские счета.

При открытии расчетного (текущего) счета банк заключает с клиентом договор расчетно-кассового обслуживания, который предусматривает:

- ведение счета клиента, то есть зачисление на счет поступающих на имя клиента и от него денежных сумм, списание денежных средств по распоряжению клиента;
- расчетное обслуживание клиента;
- кассовое обслуживание клиента, то есть прием от него наличных денежных средств для зачисления их на банковский счет или списание со счета и выдача наличных денег клиенту.

Проведение безналичных расчетов и кассовое обслуживание клиентов осуществляются через расчетно-кассовые подразделения банков.

Для кассового обслуживания клиентов в банке создается кассовый узел - специально оборудованное помещение банка. Кассовый узел обеспечивает выдачу, прием, обработку и сохранность денежной наличности. Совокупность всех наличных денег, находящихся в банке, называют операционной кассой. В ее состав входят приходно-расходные, приходные и расходные кассы, кассы пересчета и размена денег, вечерние кассы. Для подкрепления операционных касс банк может получить в специальном подразделении Национального банка - расчетно-кассовом

центре (РКЦ) - по денежному чеку наличные деньги, при этом соответствующая сумма списывается с корреспондентского счета банка в РКЦ. В свою очередь, выдача денег из касс банка осуществляется также на основе денежных чеков и расходных кассовых ордеров.

Организации, имеющие наличную денежную выручку, ежевечерне инкассируют ее в учреждениях банка, где она зачисляется на их расчетный счет. При этом наличные деньги превращаются в безналичные. В кассе организация может иметь ограниченное количество наличных денег.

Принципы безналичных расчетов:

1) все расчеты и все денежные средства предприятий должны храниться в банке и поэтому все расчеты осуществляются только через банковские учреждения;

2) принцип обеспеченности платежей – платежи осуществляются в пределах остатков сумм на счете конкретного плательщика;

3) получение акцепта плательщика на платеж (акцепт бывает предварительный и последующий);

4) принцип срочности платежа, т.е. платежное поручение должно быть выполнено в строго оговоренный срок, средства должны быть четко списаны или зачислены на счет;

5) свобода выбора форм расчетов, т.е. субъекты могут сами выбирать, по какой форме они будут рассчитываться.

Валютными операциями являются:

– сделки, предусматривающие использование иностранной валюты, ценных бумаг в иностранной валюте, платежных документов в иностранной валюте;

– сделки между резидентами и нерезидентами, предусматривающие использование белорусских рублей, ценных бумаг в белорусских рублях, платежных документов в белорусских рублях;

– сделки между нерезидентами, предусматривающие использование белорусских рублей, ценных бумаг в белорусских рублях, платежных документов в белорусских рублях, совершаемые на территории Республики Беларусь;

– ввоз и пересылка в Республику Беларусь, а также вывоз и пересылка из Республики Беларусь валютных ценностей;

– банковские переводы в иностранной валюте, не связанные с осуществлением расчетов по сделкам;

– банковские переводы между резидентами и нерезидентами в белорусских рублях, не связанные с осуществлением расчетов по сделкам;

– международные банковские переводы в белорусских рублях между резидентами или нерезидентами;

– операции нерезидентов с белорусскими рублями по счетам и вкладам (депозитам) в банках и небанковских кредитно-финансовых

организациях Республики Беларусь, не влекущие перехода права собственности на эти белорусские рубли;

— операции с иностранной валютой по счетам и вкладам (депозитам) в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь, банках и иных кредитных организациях за пределами Республики Беларусь, не влекущие перехода права собственности на эту иностранную валюту.

Валютные операции, проводимые между резидентами и нерезидентами, подразделяются на *текущие валютные операции и валютные операции, связанные с движением капитала*.

Текущими валютными операциями являются валютные операции, проводимые между резидентами и нерезидентами и предусматривающие:

— осуществление расчетов по сделкам, предусматривающим экспорт и (или) импорт товаров (за исключением денежных средств, ценных бумаг и недвижимого имущества), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, работ, услуг;

— осуществление расчетов по сделкам, предусматривающим передачу и (или) получение имущества в аренду (лизинг);

— перевод и получение дивидендов и иных доходов по инвестициям;

— операции неторгового характера.

К операциям неторгового характера относятся:

— перевод и получение денежных средств для выплаты заработной платы, денежного довольствия, стипендий, пенсий, алиментов, государственных пособий, доплат и компенсаций, а также денежных средств по возмещению вреда;

— переводы денежных средств для оплаты командировочных расходов работников за пределами Республики Беларусь;

— перевод и получение денежных средств, входящих в состав наследства, и денежных средств, полученных от реализации наследственного имущества;

— перевод и получение денежных средств, связанные со смертью граждан, включая пособия и материальную помощь на погребение, транспортные и иные расходы;

— получение денежных компенсаций жертвами репрессий, членами их семей и наследниками;

— переводы денежных средств, связанные с оплатой содержания дипломатических и иных официальных представительств, консульских учреждений Республики Беларусь, находящихся за пределами Республики Беларусь;

— получение денежных средств судами, международным арбитражным (третейским) судом, правоохранительными органами, территориальными нотариальными палатами, нотариусами, связанное с

осуществлением их деятельности, а также государственными органами или иными организациями при совершении их должностными лицами нотариальных действий;

- перевод и получение денежных средств на основании судебных постановлений и других процессуальных документов;

- переводы, связанные с уплатой регистрационных, вступительных, членских взносов в общественные, религиозные, международные организации, а также осуществление иных обязательных платежей в связи с участием в международных организациях;

- перевод и получение белорусских рублей, иностранной валюты, передача и получение иных валютных ценностей по договорам дарения (в том числе в виде пожертвований), договорам предоставления безвозмездной (спонсорской) помощи в соответствии с законодательством Республики Беларусь;

- получение резидентами от нерезидентов валютных ценностей на хранение;

- переводы, связанные с уплатой налогов, сборов (пошлин) и других обязательных платежей, установленных законодательством Республики Беларусь или законодательством иностранных государств, а также их возврат;

- переводы, связанные с уплатой в патентные ведомства пошлин и иных платежей;

- перевод и получение денежных средств, связанные с участием в конференциях, семинарах, спортивных мероприятиях, выставках, ярмарках;

- переводы, связанные с возвратом ошибочно и (или) излишне перечисленных денежных средств;

- иные операции, перечень которых определяется Президентом Республики Беларусь или по его поручению Советом Министров Республики Беларусь, а также международными договорами Республики Беларусь.

Валютными операциями, связанными с движением капитала, являются проводимые между резидентами и нерезидентами валютные операции, не относимые к текущим.

К валютно-обменным операциям относятся:

- операции по обмену иностранной валюты на белорусские рубли и (или) обмену белорусских рублей на иностранную валюту по установленным обменным курсам (купля-продажа иностранной валюты);

- операции по обмену одного вида иностранной валюты на другой вид иностранной валюты по установленным обменным курсам (конверсия иностранной валюты);

- иные операции, определенные Национальным банком.

Валютно-обменные операции на территории Республики Беларусь осуществляются через банки и небанковские кредитно-финансовые организации, получившие специальные разрешения (лицензии) на осуществление банковской деятельности.

Согласно законодательству **обменный пункт** – это изолированная, специально оборудованная в соответствии с техническими требованиями кабина, в т.ч. оборудованная на базе бронированного автомобиля, расположенная вне кассового узла и предназначенная для осуществления валютно-обменных операций, а также иных банковских операций в случаях, когда осуществление этих операций в обменных пунктах предусмотрено нормативными-правовыми актами Национальным банком.

Касса – это специально оборудованная в соответствии с техническими требованиями помещение-кабина, предназначенная для осуществления валютно-обменных операций и иных банковских операций.

Валютно-обменные операции осуществляются в обменных пунктах, в кассе в течение всего рабочего дня за исключением времени проведения проверок, технических и обеденных перерывов.

Работник обменного пункта, кассы не вправе отказать в продаже физическому лицу наличной иностранной валюты, находящейся в обменном пункте.

Валютно-обменные операции осуществляются с использованием кассовых суммирующих аппаратов или специальных компьютерных систем с обязательной выдачей физическому лицу **чека**, в котором должна содержаться следующая информация:

- дата и время проведения операции;
- наименование банка или филиала банка;
- номер обменного пункта, кассы;
- место проведения операции (отделение банка, филиал банка и т.д.);
- заводской номер кассового суммирующего аппарата;
- номер чека;
- признак выполнения операции с использованием фискального регистратора (Ф-РБ);
- код иностранной валюты или наименование;
- сумма иностранной валюты (принятая и подлежащая к выдаче);
- сумма в белорусских рублях (принятая и подлежащая к выдаче);
- обменный курс;
- сумма вознаграждения банку, если существует.

Каждому обменному пункту присваивается индивидуальный номер. Повторение индивидуальных номеров не допускается.

В обменных пунктах, в т.ч. на базе бронированного автомобиля, запрещается хранения личных денежных средств кассира, за исключением

личных денежных средств, находящихся в изолированном месте, закрытом на ключ.

В одном обменном пункте может быть оборудовано несколько рабочих мест кассира, которые изолированы друг от друга.

Валютно-обменные операции, совершаемые в кассах, банк проводит на основании приказа, содержащего указания о совершении валютно-обменных операций в кассе.

Обменный пункт, касса должны быть оборудованы стендом, содержащим следующую информацию:

- наименование банка;
- номер обменного пункта;
- перечень осуществляемых валютно-обменных и иных банковских операций;
- установленные обменные курсы покупки, продажи иностранной валюты и курсы конверсии;
- размер вознаграждения, взимаемый банком за свои услуги;
- режим работы обменного пункта с указанием продолжительности и периодичности технических и обеденных перерывов;
- расположение ближайших (не менее трех) обменных пунктов, касс;
- особые указания по валютно-обменным операциям;
- номер телефона для предложений и замечаний о работе данного обменного пункта, кассы.

Стенд должен находиться в доступном для обозрения месте. Информация об обменных курсах может быть указана на специальном электронном табло.

Обменные пункты, кассы должны быть оснащены техническими средствами для определения подлинности иностранной валюты и белорусских рублей.

Пример тестового задания:

Договор расчетно-кассового обслуживания заключается между банком и клиентом при:

- а) открытии расчетного счета в банке;
- б) совершении обменных операций;
- в) аренде сейфовой ячейки.

Литература: [1, 2, 4].

5 Выпуск и обслуживание банковских платежных карточек

Банковская платежная карточка – платежный инструмент, обеспечивающий доступ к банковскому счету, счетам по учету вкладов (депозитов), кредитов физического или юридического лица для получения наличных денежных средств и осуществления расчетов в безналичной форме, а также обеспечивающий проведение иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Выпуск в обращение (эмиссия) банковских платежных карточек, расчетное и (или) кассовое обслуживание физических и (или) юридических лиц при использовании банковских платежных карточек и (или) их реквизитов (эквайринг) проводятся банком на основании лицензии на осуществление банковской деятельности.

Порядок выпуска в обращение (эмиссии) банковских платежных карточек и проведения эквайринга устанавливается Национальным банком.

Одна из основных функций платежной карточки - обеспечение идентификации использующего ее лица как субъекта платежной системы. Для этого на пластиковую карточку наносятся логотипы банка-эмитента и платежной системы, обслуживающей карточку, имя держателя карточки, номер его счета, срок действия карточки и пр.

Различают следующие способы записи информации на платежные карточки:

Графическая запись — самая простая форма записи информации на карточку. Графическим методом наносится цветное фотографическое изображение держателя карты и лазерный образец подписи. Графические данные обеспечивают возможность визуальной идентификации карточки. Карточки, обслуживание которых основано на таком принципе, могут с успехом использоваться в малых локальных системах - как клубные, магазинные карточки и т.п.

Эмбоссирование — механическое выдавливание. Эмбоссированием на карточку наносятся фамилия и имя держателя карты. Данный способ дает возможность при ручной обработке принимаемых к оплате карточек быстро перенести данные на чек с помощью специального устройства, импринтера, осуществляющего "прокатывание" карточки.

Штрих-кодирование – в качестве идентифицирующего элемента используется штриховой код. Обычно кодовая полоска покрыта непрозрачным составом и считывание кода происходит в инфракрасных лучах. Карточки со штрих-кодом весьма дешевы и, по сравнению с другими типами карт, относительно просты в изготовлении. Последняя особенность обуславливает их слабую защищенность от подделки и делает, поэтому малопригодными для использования в платежных системах.

Кодировка на магнитной полосе – карточки на обороте имеют магнитную полосу, где записаны данные необходимые для идентификации личности владельца карточки при ее использовании в банковских

автоматах и электронных терминалах торговых учреждений. Когда карточка вставлена в соответствующее считывающее устройство, индивидуальные данные владельца передаются по коммуникационным сетям для получения разрешения на осуществление сделки. На одной из дорожек записан персональный идентификационный номер - ПИН, который вводится владельцем карточки с помощью специальной клавиатуры при использовании им банковских автоматов. Набранные цифры сравниваются с ПИН-кодом, записанным на полосе. В случае их несовпадения владельцу дается возможность сделать еще несколько попыток набора ПИН-кода. Затем карточка изымается или возвращается владельцу.

Чип – на основании записанных в чипе сведений сделка по карточке может осуществляться без непосредственной связи с центральным процессором банковской компьютерной системы в момент совершения операции. Поскольку карточка сама хранит в памяти сумму средств, имеющихся на банковском счете, то авторизации здесь не требуется: если лимит превышен, то сделка просто не состоится. Смарт-карты имеют относительно высокую стоимость. Кроме того, их введение в оборот затруднено. Для замены оборудования, совместимого со смарт-картами, требуются крупные капиталовложения.

Платежные карточки классифицируются по ряду признаков:

1. По функциональным характеристикам:

1) кредитная карточка позволяет ее владельцу получать определенный кредит при оплате товаров или услуг, стоимость которых выше, чем остаток на банковском счету, привязанном к карточке (карт-счету). Выданный кредит должен быть погашен в течение определенного срока. Погашение кредита может происходить из страхового депозита, который вносится клиентом при открытии в банке карт-счета, либо зачислением на счет денег, внесенных владельцем карточки наличными или посредством денежного перевода;

2) дебетовая карточка – владелец сможет оплачивать приобретение товаров и услуг, а также получать наличные в банкоматах только в пределах суммы, находящейся на карт-счете;

3) дебетно-кредитные карты (комбинированные) используются для совершения платежей за товары и услуги, а также получения банковских услуг как за счет собственных средств пользователя, так и в отдельных случаях, за счет кредита, предоставляемого банком-эмитентом.

2. В зависимости от владельца счета карточки:

1) личная карточка – с использованием данной карточки производятся операции по счету физического лица – владельца счета на основании договора, заключенного между физическим лицом и банком-эмитентом;

2) дополнительная (семейная) карточка - карточка, которая выдается физическому лицу на основании доверенности владельца карточного счета на правах пользования. Таким образом, пользователем карточки и владельцем счета являются разные субъекты;

3) корпоративная карточка, которая выдается физическому лицу, но владельцем счета является юридическое лицо (предприятие, организация, фирма). Пользователь корпоративной карточки может производить операции по счету юридического лица на основании договора и доверенности юридического лица – владельца счета.

3. По времени использования:

- ограниченные каким-либо временным промежутком (иногда с правом пролонгации);
- неограниченные (бессрочные).

4. По территориальной принадлежности:

- международные, которые действуют в большинстве стран;
- национальные, действующие в пределах какого-либо государства;
- локальные используются на части территории государства;
- карты, действующие в одном конкретном учреждении.

5. По принадлежности к учреждению-эмитенту:

- банковские карты, эмитентом которых является банк или консорциум банков;
- коммерческие карты, выпускаемые нефинансовыми учреждениями: коммерческими фирмами или группой коммерческих фирм;
- карты, выпущенные организациями, чьей деятельностью непосредственно является эмиссия платежных карт и создание инфраструктуры по их обслуживанию.

С точки зрения развития системы безналичных расчетов, банковские платежные карты признаны сегодня наиболее перспективными.

К основным субъектам платежной системы на основе платежных карт относятся:

1. Банк-эмитент - банк или учреждение банка, осуществляющий эмиссию карточек, включая ведение счетов и расчетно-кассовое (кассовое) обслуживание владельцев счетов.

2. Банк-эквайер – банк, осуществляющий расчеты с предприятиями торговли и сервиса по операциям с использованием карточек, а также выдачу налично-денежных средств держателям карточек, не являющихся клиентами банка. Эквайринг – прием и обработка операций, совершенных с использованием карточек в торгово-сервисной сети, с которой у банка

имеются договорные отношения на прием карточек к оплате, а также проведение расчетов.

3. Процессинговый центр - специализированная сервисная организация. Обеспечивает обработку поступающих от эквайеров запросов на авторизацию и протоколов операций - фиксируемых данных о произведенных посредством карточек платежах и выдачах наличных. Для этого центр ведет базу данных, которая содержит данные о банках - членах платежной системы и держателях карточек. Процессинговый центр может также обеспечивать потребности банков-эмитентов в новых карточках, осуществляя их заказ на заводах и последующую персонализацию.

4. Расчетный банк – уполномоченный платежной системой банк, в котором другие банки-участники системы открывают счета для расчетов по операциям пользователей карточек.

5. Предприятие торговли или сферы услуг – предприятие, принимающее карточки к оплате.

6. Держатель карточки – физическое лицо, которому банк-эмитент выдал карточку и которое имеет право ее использовать в соответствии с заключенным с банком договором.

Пример тестового задания:

Дебетовая карточка – это

а) карточка, при использовании которой операции проводятся в соответствии с договором об использовании карточки в пределах остатка денежных средств на счете клиента и (или) лимита овердрафта, установленного договором об использовании карточки;

б) карточка, при использовании которой операции проводятся в соответствии с договором об использовании карточки;

в) карточка, при использовании которой операции проводятся в соответствии с договором об использовании карточки в пределах сверхлимита овердрафта, установленного договором об использовании карточки.

Литература: [1, 3, 4].

6 Основы финансовой инженерии, ее место в современном розничном банковском бизнесе

Финансовая инженерия включает в себя проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов.

Финансовая инженерия используется в коммерческих и инвестиционных банках. Финансовую инженерию применяют с позиции конечного потребителя. Она связана с традиционной ролью, которую играют инвестиционные банки. Коммерческие банки участвуют в поиске финансовых решений для корпоративных клиентов и рассматривают свою работу как часть собственной инвестиционной деятельности. Финансовая инженерия занимается в банках посредничеством при сделках и управляют рисками.

Финансовая инженерия охватывает множество различных областей применения. Это финансы акционерных обществ, торговля, управление долгосрочными и краткосрочными вложениями средств и управление рисками. В области корпоративных финансов часто возникает необходимость ФИ для создания новых инструментов защиты капитала при проведении крупных деловых операций.

Понятие финансовый инженер было введено в середине 70-х гг 20 века Лондонским банком, которые преступили к созданию отделов по управлению рисками. Такие отделы формировались командами экспертов, в чью задачу входило генерация решений для корпораций, подверженных риску. Эти команды разрабатывали новый стратегический подход к управлению рисками. Он заключался в том, что они тщательно изучали все факторы риска, которым подвержена фирма.

Экспертные команды работали в следующих направлениях:

- 1) определялись факторы риска;
- 2) определялась степень риска;
- 3) определялся результат, который желали получить менеджеры данной фирмы.

Финансовые инженеры за свою работу получают отдельную плату. Финансовому инженеру для успешной работы необходим «набор рабочих инструментов».

Эти инструменты можно разделить на 2 категории:

- концептуальные средства;
- физические средства.

Концептуальные средства включают в себя понятия и концепции, лежащие в основе финансов как формальной дисциплины. К ним относятся:

- теория определения стоимости;
- теория портфеля ценных бумаг;
- теория хеджирования;
- система бухгалтерского учета;
- налогообложение при различных формах организационной структуры предприятия.

В число *физических средств* входят инструменты и процессы, которые можно свести воедино для достижения какой-либо конкретной цели. Например:

- ценные бумаги с фиксированным доходом;
- обыкновенные акции;
- фьючерсы;
- опционы и прочее.

Литература: [1, 2, 4].

7 Перспективные направления развития розничного банковского бизнеса

Дистанционная банковская услуга – это банковская услуга, оказанная посредством использования электронных каналов доставки. Под дистанционным банковским обслуживанием понимается определенный набор дистанционных банковских услуг, предоставляемых клиенту с использованием различных электронных каналов доставки и собранных в одной единой системе для каждого из каналов и каждый отдельный канал при этом может дублироваться или дополняться.

Первой дистанционной банковской услугой было предоставление сотрудниками банка консультаций клиентов по телефону. При этом клиенту предоставляется лишь общая информацию об интересующих его продуктах, графике работы банка и каких-то особенностях.

Далее клиенты получили возможность получать информацию на корпоративных сайтах банка. На сайтах появились различные «калькуляторы» кредитов и депозитов, позволяющие узнать информацию о продуктах, рассчитать возможные траты и прибыли.

Затем предоставляется клиенту различная персональная информация через пассивные запросы (предоставление информации об остатках на счетах, текущая просроченная задолженность и т.д.) и также активные запросы (пополнение депозитов, осуществление платежей и пр.).

Телефонная связь является самым популярным каналом предоставления банковских услуг. С помощью телефонной связи дистанционные банковские услуги могут предоставляться с помощью создания многофункциональных коллцентров, оборудованных системами записи разговоров, мониторинга состояния очереди звонков, а также сбора оперативной и исторической статистики.

Устройства самообслуживания: платежно-справочные терминалы, инфокиоски, некоторые виды банкоматов, так же рассчитаны на обслуживание физических лиц.

Для физических лиц предусмотрено дистанционное банковское обслуживание с помощью системы «клиент-банк».

Основными направлениями развития дистанционного банковского обслуживания являются:

1. использование стратегии многоканального обслуживания физических лиц;
2. повышение качества и безопасности услуг;
3. интеграция различных банков в единую систему дистанционного банковского обслуживания;
4. увеличение доступных видов услуг с целью создания максимального и комплексного обслуживания клиентов.

Стратегии многоканального обслуживания являются такими же, как стратегии организации продаж банковских услуг. Данные стратегии заключаются в предоставлении стандартных банковских услуг в комбинации с современными мультимедийными формами их сбыта, что при достижении определенных объемов операций обеспечивает снижении стоимости данных услуг.

Основными критериями качества банковского обслуживания при предоставлении дистанционных банковских услуг являются:

1. доступность услуг, т.е. возможность получить необходимый набор услуг с минимальными издержками и затратами времени в удобное время в удобном месте, наличие максимального количества каналов предоставления дистанционных услуг;
2. состояние факторов обслуживания – это удобство интерфейсов систем дистанционного обслуживания, внешний вид устройств самообслуживания, информационные материалы и т.д.;
3. уровень подготовки персонала сопровождения – компетентность, ответственность работников банка, отвечающих за решение конфликтных и проблемных ситуаций при использовании систем дистанционного обслуживания;
4. поведение сопровождающего персонала – приветливость, уважительное отношение, стремление как можно лучше удовлетворить потребности клиента;
5. характеристика банком услуги – точность описания свойств услуги, доступность для восприятия клиента;
6. надежность обслуживания – предоставление услуг в точном соответствии с заявленными свойствами, в срок;
7. отсутствие рисков – получение достоверной информации или квалифицированного совета в соответствии с предъявляемыми требованиями дистанционной услуги.

Направления расширения спектра дистанционных банковских услуг:

1. модификация существующих услуг – внедрение более технологичного и качественного перечня традиционных и базисных услуг;

2. оказание принципиально новых услуг, отличающихся от уже существующих;

3. развитие вспомогательных дистанционных услуг – консультационные услуги, службы сопровождения и помощи при возникновении проблемной ситуации с использованием современных методов коммуникации.

Литература: [1, 2, 5].

Список литературы

1. Банковский Кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 4 июня 2015 г., № 268-З [Электронный ресурс]. – Минск, 2017. – Доступ из инф.-правовой системы «Бизнес-Инфо».

2. Белотелова, Н.П. Деньги, кредит, банки: учебник / Н.П. Белотелова. – 4. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 400 с.

3. Банковские операции: Учебное пособие для средн. проф. образования / Коробова Г. Г., Нестеренко Е. А., Карпова Р. А., Коробов Ю. И. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 448 с.

4. Банковское дело: Учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 464 с.

5. Немчинов, В.К. Учет и операционная техника в банках: учеб. пособие / В.К. Немчинов, А.В. Рогозенков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2013. – 348 с.