**Белорусский государственный университет
Экономический факультет
Кафедра корпоративных финансов**

Аннотация к дипломной работе

«Организация кассового обслуживания клиентов в коммерческом банке и пути его совершенствования (на примере ОАО «АСБ Беларусбанк» ЦБУ №619 г.Мядель филиала №601г.Молодечно)»

Буто Олеся Геннадьевна

Руководитель Галова Анна Геннадьевна

2014

АННОТАЦИЯ

на дипломную работу «Организация кассового обслуживания клиентов в коммерческом банке и пути его совершенствования (на примере ОАО «АСБ Беларусбанк» ЦБУ №619 г.Мядель филиала №601 г.Молодечно)

Дипломная работа посвящена вопросам организации кассового обслуживания клиентов в коммерческом банке и пути его совершенствования.

Первая глава данной работы была посвящена изучению понятию и сущности кассовых операций. Изучению организационно - правовых основ кассовых операций банков Республики Беларусь.

Вторая основывается на анализе состава и структуры операций кассового обслуживания клиентов в ЦБУ №619 г.Мядель филиала №601 г.Молодечно ОАО «АСБ Беларусбанк», и их эффективности.

Изучены комиссионные доходы и расходы банка.

В третьей главе были определены следующие проблемы, характерные для работы ЦБУ № 619 филиала № 601 ОАО «АСБ Беларусбанк»: неоптимальная тарифная политика банка по операциям; необходимость совершенствования подсистемы планирования потоков и остатков денежной ликвидности в системе управления ликвидностью ОАО «АСБ Беларусбанк» в целом; крайне разветвленность сети банковских учреждений, входящих в подчинение даже одного филиала ОАО «АСБ Беларусбанк»; у банка также существует ряд проблем, связанных с соблюдением работниками филиала банка требований Национального банка к обеспечению высокого качества системы внутреннего контроля.

Для решения выявленных проблем в дипломной работе предложено:

✓ внедрения аутсорсинга и инсорсинга как в Национальном банке Республики Беларусь, так и на уровне крупнейших банков (в первую очередь – в учреждениях ОАО «АСБ Беларусбанк»);

✓ доработка программного комплекса системы «Клиент-банк» с возможностью установки системы на планшетных компьютерах и смартфонах;

✓ использование для стимулирования безналичных расчетов клиентов бонусов.

ZUSAMMENFASSUNG

Diplomarbeit über "Organisation von Bargeld Service Geschäftsbank und Möglichkeiten, es zu verbessern (am Beispiel der " Belarusbank " CBU Nummer 619 g.Myadel 601g.Molodechno Zweignummer).

Diplomarbeit an der Organisation des Cash- Kundendienst in eine Geschäftsbank und die Möglichkeiten , es zu verbessern gewidmet.

Das erste Kapitel dieser Arbeit wurde in der Studie das Konzept und das Wesen der Cash-Transaktionen gewidmet. Studium der Organisations - Rechtsgrundlage für Cash-Transaktionen der belarussischen Banken.

Die zweite beruht auf einer Analyse der Zusammensetzung und Struktur der Cash-Transaktionen in der Kundendienstnummer 619 CBU g.Myadel Filialnummer 601 Molodechno von " Belarusbank " und ihre Wirksamkeit beruht.

Studium der Provisionserträge und Aufwendungen der Bank.

Im dritten Kapitel wurden die folgenden Probleme, die spezifisch für CBU Filialnummer 619 601 Anzahl der " Belarusbank " sind identifiziert : nicht optimalen Tarif politischen Operationen der Bank; müssen , um die Planungsuntersystemfließt und Salden für die Liquidität im System Liquiditätsmanagement " Belarusbank " im Allgemeinen zu verbessern; sehr umfangreiches Netzwerk von Banken unter die Unterordnung der auch ein Zweig der " Belarusbank " ; die Bank hat auch eine Reihe von Problemen , die Einhaltung der Anforderungen der Mitarbeiter der Bank Filiale der Nationalbank in Bezug auf hohe Qualität der internen Kontrolle zu gewährleisten.

Um die in der Forschungs-Papier vorgeschlagen identifizierten Probleme zu lösen:

- ✓ Einführung von Outsourcing-und Insourcing als die Nationalbank der Republik Belarus, als auch auf der Ebene der größten Banken (vor allem - in den Institutionen der " Belarusbank ");
- ✓ Änderungen an einem komplexen System "Client - Bank" mit der Möglichkeit der Installation des Systems auf Tablet- Computern und Smartphones;
- ✓ verwenden, um bargeldlose Zahlungen Kundenboni fördern.