

Совершенствование системы мотивации специалистов розничного бизнеса коммерческого банка (на примере ОАО «СтатусБанк»): аннотация к дипломной работе / Николь Сергеевна Черевко; Экономический факультет, Кафедра корпоративных финансов; науч. рук. С.Н.Костюкова.

**Белорусский государственный университет**

**Экономический факультет**

**Кафедра корпоративных финансов**

**Аннотация к дипломной работе**

**«Совершенствование системы мотивации специалистов розничного  
бизнеса коммерческого банка  
(на примере ОАО «СтатусБанк»)»**

**ЧЕРЕВКО НИКОЛЬ СЕРГЕЕВНА**

**Научный руководитель доцент, к.э.н. Костюкова Светлана Николаевна**

**Минск, 2021**

## АННОТАЦИЯ

На дипломную работу «Совершенствование системы мотивации специалистов розничного бизнеса коммерческого банка (на примере ОАО «СтатусБанк»)»

Дипломная работа посвящена вопросам совершенствования системы мотивации специалистов розничного бизнеса коммерческого банка. В данной работе представлены к рассмотрению понятие мотивации, теорий мотивации в интерпретации отечественных и зарубежных ученых, выявлены факторы, влияющие на трудовую мотивацию, определены особенности финансовой мотивации специалистов коммерческого банка. Проведена оценка эффективности, действующей системы мотивации сотрудников Департамента розничного бизнеса, анализ выполнения доведенных планов в разрезе специалистов и точек продаж, а также аудит специалистов Департамента розничного бизнеса.

Объектом исследования является финансовое состояние ОАО «СтатусБанк» - один из самых динамично развивающихся банков Республики Беларусь, который целенаправленно осваивает современные банковские технологии, обладает устойчивой ресурсной базой и способен оперативно решать ваши самые насущные финансовые вопросы.

В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты мотивации персонала в Департаменте розничного бизнеса коммерческого банка, а также факторы, оказывающие воздействие на трудовую мотивацию.

Во второй главе проведен вертикальный и горизонтальный анализ структуры баланса, отчета о прибылях и убытках, рассчитаны показатели рентабельности и платежеспособности, коэффициенты движения персонала, проведена оценка выполнения доведенных планов в разрезе специалистов и точек продаж ОАО «СтатусБанк».

В третьей главе выделены центры ответственности в коммерческом банке. По результатам полученных данных разработан финансовый механизм мотивации специалистов розничного бизнеса коммерческого банка ОАО «СтатусБанк».

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

## ABSTRACT

Final qualifying work "Improving the system of motivation of specialists in the retail business of a commercial bank (on the example of JSC "StatusBank")"

Final qualifying work is devoted to the improvement of the system of motivation of specialists in the retail business of a commercial bank. This paper presents an analysis of the concept of motivation, theories of motivation as interpreted by domestic and foreign scientists, identifies factors that affect labor motivation, and identifies the features of financial motivation of commercial bank specialists. The assessment of the effectiveness of the current system of motivation of employees of the Department of Retail Business, the analysis of the implementation of the completed plans in the context of specialists and points of sale, as well as the audit of specialists of the Department of Retail Business. The object of the research is the financial condition of JSC "StatusBank" - one of the most dynamically developing banks in the Republic of Belarus, which purposefully develops modern banking technologies, has a stable resource base and is able to quickly solve your most pressing financial issues.

The first Chapter describes the theoretical aspects of staff motivation in the Retail Business Department of a commercial bank, as well as the factors that affect labor motivation.

In the second chapter, a vertical and horizontal analysis of the structure of the balance sheet, the profit and loss statement, the indicators of profitability and solvency, the coefficients of personnel movement, the assessment of the implementation of the completed plans in the context of specialists and points of sale of JSC "StatusBank" is carried out.

The third chapter highlights the centers of responsibility in a commercial bank. Based on the results of the obtained data, a financial mechanism for motivating retail business specialists of the commercial bank OJSC "StatusBank" was developed.

The author of the work confirms that the calculation and analytical material correctly and objectively reflects the state of the process under investigation. All theoretical, methodological positions and concepts borrowed from scientific sources are accompanied by references to their authors.