НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

М. А. Кухлич¹⁾, Н. И. Исайчикова²⁾

¹⁾ студентка 1 курса, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,
г. Гомель, Республика Беларусь, e-mail: kuhlicm@gmail.com

²⁾ кандидат экономических наук, доцент, Гомельский государственный университет
имени Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь, e-mail: natalyiii@mail.ru

В статье определены направления развития банка, позволяющие сохранить устойчивость банка и укрепить его лидирующие позиции в банковской сфере.

Ключевые слова: банк; банковская политика; банковская сфера; банковский продукт.

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE BANK'S ACTIVITIES

M. A. Kuhlich¹⁾, N. I. Isaichikova²⁾

¹⁾ 1-st Year Student, Gomel State University named after F. Skariny, Gomel,
Republic of Belarus, e-mail: kuhlicm@gmail.com

²⁾ PhD of Economics, Associate Professor, Gomel State University named after F. Skoriny,
Gomel, Republic of Belarus, e-mail: natalyiii@mail.ru

The article defines the directions of the bank's development, allowing to maintain the stability of the bank and strengthen its leading position in the banking sector

Keywords: bank; banking policy; banking sector; banking product.

Вопрос повышения эффективности своей деятельности актуален для организаций любой сферы экономики, в том числе и для организаций банковской сферы.

Различные макроэкономические показатели экономики влияют на банки не меньше, чем на другие отрасли. Безработица и инфляция приводят к потерям реальных денежных средств, из-за чего банк вынужден повышать процентную ставку по кредитам. Однако, благодаря жесткой политике Национального банка, данная проблема перестает быть настолько острой и болезненной для банковской организации.

Важным аспектом на пути повышения эффективности деятельности банка является управление рисками. Грамотное управление доходными

активами организации возможно лишь при условии качественно составленных прогнозов.

Можно выделить следующие пути развития банка:

1. Провести эмиссию акций и облигаций для привлечения денежных средств.
2. Внедрять более ориентированную на клиента стратегию.
3. Увеличивать доходность работы с лучшими клиентами.
4. Усилить контроль над затратами банка, их снижение и снижение затрат по обслуживанию.
5. Внедрить систему оценки и предотвращения рисков.
6. Улучшить качество управленческих технологий.
7. Создать систему стратегического управления.
8. Разработать и внедрить систему обучения и повышения мотивации персонала.
9. Необходимо внедрять новые банковские продукты и услуги.
10. Создать/поддерживать положительный образ банка.
11. Улучшить работу с банковскими картами.

Целесообразно отметить, что систематичное обучение персонала в соответствии со стандартом технологии проведения продаж банковских продуктов, позволит обеспечивать и поддерживать высокий уровень качества обслуживания, усилив конкурентные преимущества банка.

Все вышеперечисленные методы являются ключом не только к успешной работе банковской организации в целом, но также и к повышению эффективности кредитования в частности.

Чтобы не потерять лояльную базу клиентов и получить конкурентные преимущества первого уровня (значительно влияющие на итоговое решение клиента о пользовании услугами конкретного банка), банку необходимо эффективно реагировать на новые основные вызовы развития отрасли дистанционного банковского обслуживания.

На данный момент самыми серьезными вызовами отрасли являются:

- быстрый сдвиг в сторону мобильных приложений. На сегодняшний день интернет лидирует, но мобильные приложения уже показывают схожие результаты;

- больше удобства и саморазвивающиеся платформы (обучающиеся). Смартфон часть современного человека и банк должен поспевать за модными трендами;

- банковские карты исчезнут ближайшие несколько лет. Скоро все карты и возможно государственные документы будут оцифрованы и будут находится в смартфоне. Данный процесс начинается уже сейчас;

- сервисы по инвестированию, управлению финансами и помощники будут получать все большую популярность.

- персонализация: есть клиенты, желающие всех инноваций, есть консервативные клиенты. Особый набор услуг, разные цвета и иконки приложений, способы подтверждения платежей помогут удовлетворить вкусы каждого клиента банка.

Для успешного продвижения банковского продукта необходимо вовлечь в данный процесс самого клиента. Следовательно, персонал должен иметь высокий профессиональный уровень и владеть эффективными инструментами и методами продвижения банковских продуктов. В конкурентной борьбе банков наиболее важными характеристиками являются качество банковских продуктов и сервисное обслуживание. Кроме обслуживающих касс, в банковском офисе необходимо наличие call-центра, обеспечивающего как помощь клиентам по телефону, так и ответы на вопросы в самом офисе. Call-центром сегодня называют пункт обработки обращений клиентов, позволяющий сотрудникам касс банка избежать лишних вопросов, а клиентам сократить время на поиски нужной кассы или отдела.

Для того, чтобы клиент выбрал конкретную банковскую организацию следует придерживаться таких направлений, как:

- внедрение системы управления рисками;
- расширение филиальных подразделений;
- увеличение конкурентоспособности банка в сфере услуг;
- применение новейших банковских технологий, для защищённости систем;
- развитие ипотечного кредитования;
- иметь в своем штате только квалифицированные кадры;
- обеспечение банковской тайны;
- эффективная маркетинговая работа;
- усовершенствование подходов в работе с клиентами и т. д.

Таким образом, мы полагаем, что существует еще множество путей развития. Технологический прогресс, введение новых методов обслуживания, в том числе связанных с новыми банковскими приложениями для держателей его карт, повышение квалификации персонала, стабилизация банка, грамотное управление рисками в непростых условиях экономики Республики Беларусь могут стать приоритетными направлениями повышения эффективности кредитования банковской организации.