

Астраханский кооперативный техникум экономики и права

Цикловая комиссия : Экономические и правовые дисциплины

Специальность: Банковское дело

Отчет

По практике по профилю специальности:
« Выполнение работ по должности служащего «Агент банка»

Подготовитель: студент 2 курса, гр. БД-20 очной формы обучения Давудов
Исмаил

г. Астрахань

2017

№ п/п	Наименование тем	Кол-во дней	Дата выполнения	Примечание
1	Ознакомление со структурой и организацией работы учреждения	0,5		
2	Оказание помощи клиенту в оформлении документов	0,5		
3	Проведение проверки документов на подлинность	0,5		
4	Проверка полноты пакета документов для передачи в кредитный отдел	0,5		
5	Проведение первичного финансового анализа клиента	0,5		
6	Передача документов клиента для проверки и написания заключения в другие службы(отделы) банка	0,5		
7	Формирование готового пакета документов для рассмотрения кредитным комитетом	0,5		
8	Подготовка заключения о кредитоспособности и правомочии клиента для получения кредита	0,5		
9	Защита заявки на кредитном комитете	0,5		
10	Отслеживание оборотов клиента на счетах после получения кредита	0,5		
11	Обработка ежемесячного финансового состояния клиента и установление группы качества	0,5		
12	Продажа дополнительных продуктов банка клиенту	0,5		

Ознакомление со структурой и организацией работы учреждения

Операции и коммерческого банка представляют собой конкретное проявление банковских функций на практике. По российскому законодательству к основным банковским операциям относят следующие:

- привлечение денежных средств юридических и физических лиц во вклады до востребования и на определенный срок;
- предоставление кредитов от своего имени за счет собственных и привлеченных средств;
- открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению клиентов, в том числе банков-корреспондентов;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание клиентов;
- управление денежными средствами по договору с собственником или распорядителем средств;
- покупка у юридических и физических лиц и продажа им иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- осуществление операций с драгоценными металлами в соответствии с действующим законодательством;
- выдача банковских гарантий.
- Кроме того, в соответствии с российским банковским законодательством коммерческие банки помимо перечисленных выше банковских операций вправе производить следующие сделки:
 - выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;
 - приобретение права требования по исполнению обязательств от третьих лиц в денежной форме;
 - оказание консультационных и информационных услуг;
 - предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
 - лизинговые операции.

В российской банковской практике операции коммерческих банков также обычно делят на три группы.

- 1. Пассивные операции — операции по привлечению средств в банки, формированию ресурсов последних.

К пассивным операциям банка относят:

- 1. привлечение средств на расчетные и текущие счета юридических и физических лиц;
- 2. открытие срочных счетов граждан, предприятий и организаций; выпуск ценных бумаг; займы, полученные от других банков, и т. д.
- 2. Активные операции - операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности. К активным операциям банка относятся: краткосрочное и долгосрочное кредитование производственной, социальной, инвестиционной и научной деятельности предприятий и организаций; предоставление потребительских ссуд населению; приобретение ценных бумаг; лизинг; факторинг; инновационное финансирование и кредитование; доленое участие средствами банка в хозяйственной деятельности предприятий; ссуды, предоставляемые другим банкам.
- 3. Активно-пассивные операции банков - комиссионные, посреднические операции, выполняемые банками по поручению клиентов за определенную плату — комиссию. Именно эту группу банковских операций обычно называют услугами. Различают расчетные услуги, связанные с осуществлением внутренних и международных расчетов, трастовые услуги по купле-продаже банком по поручению клиентов ценных бумаг, инвалюты, драгоценных металлов, посредничество в размещении акций и облигаций, бухгалтерское и консультационное обслуживание клиентов и прочие. Комиссионные операции - операции, осуществляемые банками по поручению, от имени и за счет клиентов; приносят банкам доход в виде комиссионного вознаграждения.

ЗАО МКБ «Москомприватбанк» оказывает следующие услуги:

- 1. Индивидуальным клиентам — кредитование, оформление и обслуживание платежных карт, оказание электронных услуг, прием платежей населения, денежные переводы, чеки, прием вкладов, оформление и обслуживание кредитных карт, проведение расчетных операций, проведение неторговых операций, индивидуальные сейфы, пенсионная программа.
- 2. Корпоративным клиентам - выдача кредитов и гарантий, депозиты, обслуживание международных операций, лизинг, финансовый менеджмент.
- 3. Банкам - ведение корреспондентских отношений, ведение операций с наличной валютой, оказание услуг дилингового центра, проведение операций с ценными бумагами.

Оказание помощи клиенту в оформлении документов

Хорошей практикой для коммерческих банков является забота об интересах своих клиентов. Так, солидные банки осуществляют консультации по вопросам методов платежа; оформления документов для представления, которые должны быть указаны в аккредитиве; методов расчета; туристических услуг; сделок по валютному обмену. Кроме того, банки могут и должны оказывать помощь при обсуждении проблем экспорта (документация, перевозка, страхование кредита), а также при ознакомлении предприятия, впервые выходящего на внешний рынок, с условиями функционирования на нем.

Экспортер должен иметь возможность получить информацию о наиболее благоприятных зарубежных рынках; текущей экономической и политической ситуации в конкретной стране; торговых союзах, таких как, например, Европейское Экономическое Сообщество; действующих в конкретной стране правительственных постановлениях, регулирующих валютный контроль, ограничения на импорт и т.д.; об импортных тарифах; кредитоспособности перспективных клиентов. Кроме того, банки могут предоставлять списки имен потенциальных клиентов или агентов в зарубежных странах, зарубежных компаний, которые заинтересованы в экономических взаимоотношениях с российскими предприятиями.

По специальному запросу своего клиента банки должны быть готовы представить отчеты, содержащие информацию, не являющуюся широкодоступной, такую, например, как отчеты о финансовом состоянии зарубежных партнеров и перспективных клиентов, специальные отчеты об условиях контракта с иностранным покупателем.

Для оказания помощи экспортеру банки могут подготовить также рекомендательное письмо в банк-корреспондент в другой стране, который, в свою очередь, может предоставить рекомендательные письма местным компаниям. Преимуществами рекомендательных писем является то обстоятельство, что благодаря им российскому предприятию легче будет познакомиться с потенциальными контрагентами, а также он будет пользоваться определенным доверием, так как представлен авторитетным банком.

Следует отметить, что предоставление услуг экспортерам является прибыльной деятельностью для банков и средством расширения своей клиентуры.

Проведение проверки документов на подлинность

При помощи ТЭД мы получаем свидетельство о производстве оригинала либо копии (подделки, фальсификации) исследованного элемента.

При совершении процедуры устанавливаются материалы (условное обозначение группы веществ) и реквизиты (общее название нанесенных знаков) документов, а также их частей.

К материалам относятся вещества и субстанции:

- средства письма — чернила, тушь, паста и прочее;
- основа — бумага, картон, пленка и другое;
- вспомогательные — брошюровка, корректировка, скрепление;
- травящие — смывающие, стирающие вещества.
- Исследование нередко проводится в рамках судебной экспертизы, а результаты используются в качестве доказательств в суде.
- Реквизиты документа составляют все изображения и тексты, нанесенные на материалы каким-либо способом: рукопись, машинопись, печать, оттиски штампов, полиграфия и прочее.
- ТЭД определяет способ изготовления, возможность внесения правки, последовательность производства, подлинность и восстановления поврежденных частей документа.

При процедуре исследуются объекты:

- документы (тексты, заметки, подписи);
- печатные оттиски (изображения, выполненные на знакопечатающих устройствах);
- материалы изготовления документов (бумага, картон, ватман и прочее);
- средства оформления (брошюровщики, ламинаторы);
- средства упаковки (веревки, картон, бумага);
- изделия для внесения изменений в документ (штрих-корректор, химическая смывка чернил);
- изделия из различных материалов, несущие информацию о записи (тара, детали, промышленные и бытовые изделия)

Проверка полноты пакета документов для передачи в кредитный отдел

- При выдаче кредита, каждый банк устанавливает свои правила по предоставлению необходимых документов. Как правило, количество документов зависит от вида выбранного кредита.
- Существуют банки, которые могут потребовать только 2 документа, например, (паспорт гражданина РФ и военный билет), (паспорт и водительское удостоверение), при этом заполняется анкета и заявление на получение кредита. Такие условия, как правило, предоставляются при покупке товаров в магазинах, сотрудничающих с банками.
- Здесь приводится примерный перечень документов, необходимых для получения обычного кредита в банке физическим лицом:
- Заявление на получение кредита (по образцу банка),
- Анкета (по образцу банка),
- Оригинал и копия паспорта,
- Справка о зарплате с места работы за последние 3 - 6 месяцев (в зависимости от вида кредита),
- Копия трудовой книжки или справка с последнего места работы о трудовом стаже,
- Копия военного билета,
- Оригинал и копия водительского удостоверения,
- Пенсионное удостоверение (при получении кредита пенсионером),
- Документы о праве собственности на имущество, если оно идёт в качестве залога по кредиту.
- Документы для ипотечного кредита.
- Обычно банк требует от заёмщика документы, чтобы убедиться в его платежеспособности.

Список документов по ипотечному залoгу, зависит от его принадлежности и стоимости: квартира, комната, коттедж или земельный участок. Также важна история залога, принадлежит ли недвижимость продавцу по договору передачи, мены, дарения или по наследству.

- **Документы на потребительский кредит в Сбербанке.**

Заёмщики, которые решили взять потребительский кредит в Сбербанке, должны предоставить необходимый пакет документов. В основной перечень входят следующие документы:

- заявление по образцу банка,
- анкета по образцу банка,
- паспорт гражданина РФ;
- ИНН заёмщика,
- справка с места работы о должности,
- справка с места работы о зарплате за последние 3-6 месяцев,
- копия трудовой книжки,
- свидетельство о браке или (разводе),

Документы в Сбербанк должны быть оформлены на высшем уровне и в полном объеме. Для этого можно воспользоваться помощью специалистов.

Документы для получения экспресс-кредита.

- Документы для получения экспресс-кредита, состоят из паспорта (с регистрацией в районе, в котором расположен банк-кредитор) и любого другого документа, который потребует банк. В банковской анкете, есть подробные вопросы об имеющихся доходах или (расходах) заёмщика, о его семейном положении и основном месте работы. Такая информация требуется, для того чтобы выяснить платежеспособность потенциального заёмщика.
- Документы для получения кредитной карты.
- Получить кредитную карту стало достаточно просто. Кредитную карту могут получить лица после 21 года. Необходимо лишь предоставить документы.
- Практически все банки требуют одинаковый пакет документов, хотя бывают исключения, когда нужно предоставить дополнительные справки.
- В стандартный пакет документов входят:
- заявление на открытие карточного счёта,
- копия паспорта,
- фотография,
- справка с места работы о доходах.

Если заёмщик является предпринимателем то, чтобы получить кредитную карту даже на небольшую сумму, ему необходимо предоставить документы, подтверждающие законность его деятельности. Положительный ответ дают чаще всего тем предпринимателям, которые ведут свой бизнес больше 1 года, так как они являются более благонадежными плательщиками.

Если у потенциального клиента нет положительной кредитной истории, или у него есть долги по другим кредитам, тогда ему обязательно откажут в выдаче карты.

Банк принимает решение, только после того как тщательно проверит полный пакет документов. Для того, чтобы получить кредитную карту с заёмными деньгами, необходимо через документы предоставить точную информацию о себе

Формирование готового пакета документов для рассмотрения кредитным комитетом

- Пакет документов для рассмотрения кредитным комитетом состоит из следующих документов:
- заявка;
- заключение кредитного эксперта;
- анкетный лист заемщика;
- заключение службы безопасности;
- заключение юридической службы.
- При необходимости пакет документов может быть дополнен другими документами, имеющими существенное значение при принятии решения кредитным комитетом о выщаче кредита. Решение кредитного комитета по вопросу выдачи кредита клиенту оформляется протоколом согласования, являющимся конфиденциальным документом.
- В случае принятия кредитным комитетом решения об отказе в выдаче кредита кредитный эксперт:
- уведомляет клиента, направляя ему мотивированный отказ за подписью руководителя кредитного подразделения;
- делает отметку об отказе в выдаче кредита в Книге регистрации заявок;
- возвращает по просьбе клиента представленные им документы для рассмотрения вопроса о выдаче кредита, оставляя в кредитном деле копии этих документов;
- помещает в дело отказов о выдаче кредитов: кредитную заявку, пакет документов, протокол первичного собеседования, копию отказного письма клиенту, заключение кредитного эксперта, заключение службы безопасности, заключение юридической службы, протокол согласования кредитным комитетом, служебную записку о принятом решении вышестоящим кредитным комитетом.
- В случае положительного решения о выдаче кредита кредитный эксперт:
- доводит до клиента решение кредитного комитета в письменном виде (письмо, факс и т.д.);
- делает пометку о положительном решении в Книге регистрации заявок;
- готовит кредитное дело.

После того как получено разрешение на предоставление ссуды, банк приступает к разработке кредитного договора. Этот этап называется структурированием ссуды. В процессе структурирования банк определяет основные характеристики ссуды: вид кредита, сумму, срок, способ погашения, обеспечение, цену кредита, прочие условия. **Цель кредита.** Первый вопрос, который интересует банк, — для чего берется ссуда. Цель кредита служит важным индикатором степени риска. Банк, например, избегает выдачи ссуд для спекулятивных операций, так как погашение зависит от исхода сомнительных, а иногда и запрещенных законом сделок и, следовательно, несет высокий риск. При выдаче кредита фирме банк учитывает частоту банкротств в данной отрасли и проявляет осторожность в отношении предприятий, действующих в нестабильных отраслях. Выдавая кредит акционерной компании, банк должен убедиться, что кредит берется для выполнения целей, предусмотренных уставом фирмы. Цель определяет и форму кредита. **Сумма кредита.** Банк должен проверить обоснованность заявки в отношении суммы кредита. Важно с самого начала правильно определить требуемую сумму кредита, ибо в противном случае банк неизбежно столкнется с просьбой об увеличении кредита при наступлении кризисной ситуации. Опасность состоит в том, что банку придется выбирать между двумя одинаково неприятными альтернативами: предоставить дополнительный кредит или же потерять те деньги, которые были уже выданы заемщику. Поэтому банк, получив расчеты клиента, должен сам дать оценку необходимой суммы кредита, внося нужные коррективы. **Погашение кредита.** При выдаче кредита должен быть ясно определен его источник погашения. Есть два главных источника: за счет поступления доходов или от продажи активов. Банк должен проверить, соответствуют ли условия, предложенные клиентом, его реальным возможностям. Кредитоспособность предприятия в первую очередь зависит от величины и регулярности получения прибыли. Что касается реализации активов (недвижимости, ценных бумаг) как метода погашения ссуды, то основная опасность состоит в том, что выручка от продажи их может быть значительно меньше, чем необходимо для погашения долга. Банк всегда должен учитывать возможные ошибки и брать с клиента обязательство о погашении невозмещенной части долга за счет собственных средств. **Срок ссуды.** Чем более продолжителен срок ссуды, тем выше риск, тем больше вероятность того, что возникнут непредвиденные трудности и клиент не сможет погасить долг в соответствии с договором. Коммерческий банк, исходя из характера привлеченных средств, должен ограничивать свою кредитную деятельность в сфере средне — и долгосрочных операций, чтобы обеспечить необходимую ликвидность баланса и удовлетворять требования вкладчиков. Важным элементом кредитной сделки является то, какие активы заемщик сможет заложить в качестве обеспечения, кто владелец обеспечен **Обеспечение.** ия, место нахождения обеспечения, издержки на хранение, как оценено имущество, предлагаемое в качестве обеспечения. Это последняя линия обороны для банка, и решение предоставить ссуду всегда должно базироваться на достоинствах самого финансируемого проекта, а не на привлекательности обеспечения. Без обеспечения кредит может выдаваться лишь в тех случаях, когда заемщик высоконадежен. **Процентная ставка.** Ставка определяется в процессе переговоров и складывается под влиянием спроса и предложения кредита на рынке ссудного капитала. Ставка варьирует также в зависимости от риска, присущего данной ссуде, ее размера и срока погашения, состояния депозитного счета заемщика и обеспечения. Кроме того, на ставки влияют привычки и традиции, конкуренция между банками, установленный законом максимальный размер процентной ставки, а также оценка банкирами и заемщиками перспектив хозяйственного развития и ряд других моментов. Процентные ставки за пользование кредитом, порядок, формы и сроки их уплаты предусматриваются в кредитном договоре. При этом процентная ставка за кредит может пересматриваться банком в течение действия кредитного договора при изменении учетной ставки ЦБ РФ, а также при изменении уровня ставок на рынке кредитных ресурсов. Изменение процентной ставки оформляется дополнительным соглашением к кредитному договору. Изменение ставки в одностороннем порядке возможно только при включении в кредитный договор

Защита заявки на кредитном комитете

Прежде чем клиент банка оформит кредит, его заявка должна пройти несколько стадий, прежде чем стать одобренной:

- Обращение в банк клиента и предоставление необходимого пакета документов. Оповещение банка о своих намерениях, обстоятельствах и возможностях.
- Анализ полученных сведений, данных и документов всеми службами банка с целью удостовериться в их подлинности.
- Рассмотрение заявки кредитным комитетом банка и вынесение вердикта.
- В случае положительного ответа — оформление договора и его подписание.

Таким образом, становится понятно, что кредитный комитет — это один из самых важных органов банка, который выносит окончательные решения по получателям кредита. Прежде всего он представляет собой управляющий орган, в состав которого входит минимум пять человек из различных банковских структур:

служба безопасности банка;

служба анализа кредитных рисков

юридическая служба;

залоговая служба;

кредитная служба.

Этих людей выбирает правление банка на своем заседании путем голосования.

Обработка ежемесячного финансового состояния клиента и установление группы качества

Для определения обоснованности заявки на кредит с точки зрения потребности фирмы в дополнительных денежных ресурсах и для расчета перспектив развития фирмы в будущем, получения ею прибыли и степени вероятности неплатежа по ссуде банки используют материалы финансовых отчетов клиента.

Приоритетным при классификации выданных ссуд и оценке кредитных рисков являются финансовое состояние заемщика, его возможности по погашению основной суммы долга и уплаты в пользу банка обусловленных договором процентов, комиссионных и иных платежей.

Ссуда (в том числе ссуда, по которой договором предусмотрена единовременная выплата основной суммы долга и процентов по окончании срока действия договора), выданная заемщику, финансовое состояние которого препятствует возврату полученной от банка ссуды, классифицируется как безнадежная, независимо от наличия иных критериев, которые формально свидетельствуют о безнадежности ссуды.

Оценка финансового состояния банка-заемщика может осуществляться на основе анализа значений обязательных экономических нормативов, а также репутации банка.

Как правило, для оценки кредитоспособности заемщика в банках проводят анализ количественных показателей и расчет коэффициентов, которые могут в той или иной мере характеризовать устойчивость финансового состояния клиента. При этом каждый банк вырабатывает свой набор показателей, по которым производят оценку финансового состояния потенциального заемщика. Система таких показателей должна отвечать двум основным критериям:

рассчитанные на базе показателей коэффициенты должны определять существенные (значимые) особенности деятельности предприятия;

эти коэффициенты должны в возможно меньшей степени дублировать друг друга.

Рекомендуется использовать девять коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия, объединенных в четыре группы: достаточность собственных ресурсов, ликвидность активов, рентабельность производства, оборачиваемость средств

Любой сотрудник банка, занимающийся обслуживанием клиентов, прежде всего является продавцом услуг и продуктов.

1. Отличное знание спектра предлагаемых продуктов и услуг является одним из ключевых факторов успешной работы. Ниже приведен примерный список вопросов, ответы на которые должны быть готовы по каждой услуге или продукту:

- как действует продаваемая услуга или продукт;
- в чем отличие услуги или продукта банка от аналогичных услуг или продуктов других банков;
- что уникального в продаваемой услуге или продукте;
- чем услуга или продукт лучше для клиента, почему он должен выбрать этот банк;
- почему другие клиенты делают выбор в пользу банка;
- чем обусловлена стоимость продукта или услуги?

2. Предложение услуг банка должно происходить настойчиво, т.е. при каждом обращении клиента ему следует предлагать еще какую-нибудь услугу банка, в зависимости от его возможных потребностей. Ничто не мешает специалистам колл-центров постоянно предлагать клиенту оформить дополнительные услуги, например, SMS-информирование по счету, что позволит сэкономить время. Также можно, просмотрев активность операций по «зарплатной» карте, предложить оформить кредитную карту, что позволит клиенту лучше планировать свой бюджет и не зависеть от времени поступления заработной платы.

Также можно, увидев значительный оборот по карте Visa Electron или Maestro, предложить оформить карту Visa Classic или MasterCard Standard или даже Gold. Такие предложения делаются часто в процессе «холодных» звонков, но в тот момент, возможно, клиент просто был занят своими делами и отказался, даже не попытавшись вникнуть в суть предложения. В процессе ответа на входящий звонок самое время еще раз предложить услуги банка.

3. С клиентом надо стараться разговаривать на его языке. Использование узкоспециализированных банковских терминов вряд ли поможет ему оценить предложение банка, так как он просто не поймет, о чем идет речь. Клиент не обязан знать все о банковских продуктах — это задача сотрудников: знать о них все и уметь максимально доходчиво донести эту информацию до клиента.

4. Нет ничего страшного в просьбах к удовлетворенным клиентам порекомендовать банк своим знакомым. Лучшая и самая надежная реклама — это рекомендация человека, которого знаешь. По рекомендации продается огромное число продуктов и услуг не только в банковской сфере.

5. Важно показать клиенту его выгоды от сотрудничества с банком или получения новой услуги: экономию времени за счет использования SMS-информирования, финансовую независимость от времени выплаты заработной платы при использовании кредитной карты, удобство посещения банка, если офис рядом с его работой или домом. Для клиента более важна личная выгода, чем престижность и регалии банка.

6. Для определения потребностей клиента необходимо внимательно слушать его.

7. Продавая услуги необходимо исходить из реальных потребностей клиента.

8. В процессе разговора, предоставив клиенту информацию об интересующих его продуктах и услугах, необходимо рекомендовать дальнейшие действия.

Заключение

Роль банковской системы в экономике любой страны чрезвычайно велика. В российской экономике на банковскую систему ложится еще большая ответственность, ее роль в стабилизации страны увеличивается, но усложняются задачи.

Уход крупных корпоративных клиентов из российского банковского сектора вынуждает отечественные банки работать преимущественно со средними и малыми фирмами и на розничном рынке, что не обеспечивает им эффективных объемов деятельности. Однако расширение представительства иностранных банков на российском рынке (в виде дочерних банков, а в отдельных случаях – филиалов) в скором времени сделает их сильными конкурентами и на розничном рынке.

В последние годы отечественная банковская система продемонстрировала устойчивую положительную динамику. В плане количественного роста ее активы выросли. С точки зрения повышения качества работы – банковский сектор России, наконец, начал выполнять функцию финансового посредника между капиталозыбыточными и капиталонедедостаточными секторами хозяйства.

Несмотря на заметный рост кредитных портфелей российских банков, потребности предприятий в получении кредитов все еще удовлетворены незначительно. В особом дефиците длинные инвестиционные кредиты, четверть рынка которых обеспечено прямыми трансграничными кредитами иностранных банков. Но эти кредиты доступны ограниченному кругу российских предприятий, в основном крупным экспортерам и естественным монополиям. Большинство средних и малых предприятий испытывают в привлечении кредитных ресурсов серьезные затруднения. Согласно данным межрегионального обследования малого бизнеса, только четверть малых предпринимателей имеет опыт и условия для использования банковских кредитов

Банковская система России продолжает нести серьезные системные риски, порождаемые неразвитой системой рефинансирования. Несмотря на недавний кризис, Центральный Банк ограничился разовым сокращением нормативов обязательных резервов.

Достаточно высокими остаются кредитные риски. Предприятия, имеющие доступ к кредитному рынку, обладают возможностью пролонгации и рефинансирования своих ссуд, что маскирует истинную кредитоспособность заемщиков и, следовательно, качество кредитных портфелей банков. В случае же резкого торможения роста экономики и сворачивания кредитного бума вполне вероятен масштабный кризис «плохих» долгов.

Уровень концентрации капитала и эффективности деятельности российских банков в значительной степени отстает от зарубежных. Недостаточно высока квалификация кадров и качество управления.

Структура российского банковского сектора остается переходной и до конца не сформированной: имеются кластеры явно маргинальной специализации, базовая модель бизнеса которых не имеет серьезной перспективы развития и перспективные кластеры, спрос на услуги которых со стороны экономики явно не покрывается нынешним предложением.

Рост конкурентоспособности российского банковского сектора сдерживают законодательные ограничения (отмененные в ряде экономически развитых стран), которые не позволяют российским банкам привлекать так называемые «длинные» деньги страховых и пенсионных фондов.

Выявленные проблемы определяют выбор главного направления развития банковского сектора России – количественный и качественный рост, усиление концентрации капитала и на этой основе повышение уровня эффективности банковской деятельности. Однако для этого требуется разработка и реализация стратегии, позволяющей максимально адаптировать российскую банковскую систему к современным мирохозяйственным тенденциям и состоянию мировой финансовой системы. В качестве такой стратегии мы рассматриваем стратегию транснационализации.

Современной банковской системе России необходимо «импортировать» опыт западных банков в области интернет-банкинга, обслуживания клиентов, привлечения денежных средств, чтобы выдержать конкуренцию на мировом рынке банковских услуг.

Итоги по производственной практике

Лидирующее место в ресурсной базе банка занимают средства на счетах и вклады частных лиц. Кредитный портфель главным образом состоит из долгосрочных кредитов. На рынке МБК Сбербанк работает в обе стороны, ежемесячно как привлекая денежные средства, так и размещая избыточную ликвидность.

Подводя итог оценке деятельности ОАО «Сбербанк России», можно сделать вывод, что по всем оцениваемым параметрам результаты функционирования банка находятся в норме. В ходе оценки мы получили достаточно высокие значения основных коэффициентов. Видно, что у «Сбербанк России» выбрана правильная стратегия развития, которая позволяет добиваться таких значительных результатов. Результаты, полученные ранее при оценке положения банка на рынке, а также оценке структуры активов-пассивов, доходов-расходов, прибыли полностью совпадают с коэффициентной оценкой. Во всех случаях наблюдается стабильное развитие кредитной организации, что, в свою очередь, положительно сказывается на ее деятельности.

Систему безналичных расчетов можно определить, как совокупность правил, формирующих механизм безналичных расчетов и обеспечивающих их проведение.

Значение безналичных расчетов в условиях глобализации финансовых рынков, ускорении оборачиваемости денежных средств имеет больше значение для современной экономики, так как безналичные расчеты способствуют концентрации денежных ресурсов в банках.

Работа кредитного отдела отличается повышенной ответственностью, внимательностью, требовательностью к заемщикам, но в то же время нужно сделать так, чтобы для клиента это оставалось незамеченным, а процесс получения ссуды был сопряжен только с положительными эмоциями. Поэтому работа кредитных специалистов - это не только профессионализм, но и своеобразное искусство.