

Березенский А.В.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail: gerainov1998@gmail.com*

### **Банковские продукты и услуги для физических лиц: сущность и виды**

Банковская система является неотъемлемой частью экономики государства. Ее развитие напрямую коррелируется с экономическими показателями страны. С одной стороны, уровень развития государства с экономической, технической и социальной точек зрения определяет степень развития банковской системы, с другой – высокоразвитая банковская система обуславливает финансовое благополучие государства.

Прибыль банка является важнейшим показателем эффективности его деятельности и напрямую связана с ассортиментом банковских продуктов и услуг, в связи с чем, одной из ключевых задач кредитной организации является постоянное его расширение.

Кроме того, своевременно проведенный анализ банковских продуктов позволяет избежать нежелательных потерь, связанных с финансированием убыточных проектов, утративших свою актуальность на фоне прогрессивного развития новых технологий. А грамотно составленная стратегия их развития, в свою очередь, будет способствовать увеличению уставного капитала и повышению конкурентоспособности банка на отечественном и мировом рынках.

Результатом деятельности коммерческого банка является создание и реализация банковских продуктов. В свою очередь, банковская услуга – это операции банка, удовлетворяющие потребности клиента.

Рассмотрим наиболее распространенные банковские продукты и услуги, предлагаемые физическим лицам:

1. Банковское кредитование. Представляет собой передачу денег или материальных ценностей одной стороной (кредитором) другой стороне (заемщику) на условиях возвратности, платности, срочности, целевой направленности, обеспеченности [1]. Кредит является договором займа по поводу предоставления денежных средств на определенных условиях (плата процентов, срок возврата) с целью обеспечения хозяйственной деятельности, удовлетворения потребностей.

2. Депозитные операции банков. Это операции банков по привлечению денежных средств физических лиц на определенное время или во вклады до востребования. Имеются в виду услуги по накоплению, сбережению и хранению денежных средств на счетах, операции с долговыми инструментами (например, со сберегательными сертификатами).

3. Расчетно-кассовое обслуживание (РКО). Это комплексное банковское обслуживание счетов физических лиц (открытие и ведение счета, проведение платежей и другие операции).

4. Операции с пластиковыми картами. Регулярное пользование услугами кредитно-финансовой организации невозможно без оформления банковской карты, которая представляет собой пластиковый платёжный инструмент, прикрепляемый к счетам. Клиент банка получает возможность быстрого доступа к своим сбережениям и при необходимости может пополнить баланс провайдера, оплатить покупки в супермаркетах и других торговых точках, выполнить валютные и иные операции.

5. Валютообменные операции. Коммерческие банки осуществляют конверсионные операции любого типа, предлагая клиентам наиболее выгодные условия покупки/продажи иностранной валюты.

6. Банковские ячейки. В эпоху средневековья банки начали практиковать хранение золота, ценных бумаг и других ценностей своих клиентов в собственных надежных хранилищах. Сегодня безопасным хранением ценностей клиента в банке занимается отдел аренды сейфов, который держит ценности клиентов взаперти, пока клиенту не понадобится доступ к своей собственности [1].

7. Интернет-банкинг. В настоящее время, клиенты банков при помощи интернет-банкинга могут приобретать и продавать безналичную валюту, оплачивать сотовую связь, оплачивать коммунальные услуги, проводить безналичные межбанковские платежи, переводить и отслеживать денежные средства [2].

Коммерческие банки в условиях жесткой конкуренции в банковской сфере должны прикладывать большие усилия для завоевания доверия клиента.

В современных условиях эффективная работа кредитной организации во многом связана с использованием в деятельности новейших разработок, а также внедрения новых банковских продуктов и услуг.

На первый план в банковском обслуживании выходит концепция клиентоориентированности: максимальное использование технологий и ресурсов для удовлетворения потребностей клиента. В частности, одной из самых перспективных технологий является интернет-банкинг.

#### **Литература**

1. Белозеров С.А. Банковское дело: Учебник / С.А. Белозеров, О.В. Мотовилов. - М.: Проспект, 2021. - 408 с.

2. Воротынцева А.В. Современные банковские продукты и технологии/ А.В. Воротынцева, А.С. Павленко // Наука и инновации в XXI веке: актуальные вопросы, открытия и достижения. Сборник статей XI Международной научно-практической конференции. В 3 частях. - 2018. - С. 54-56.