

Департамент образования Ярославской области
государственное профессиональное образовательное
автономное учреждение Ярославской области
**«Ярославский промышленно-экономический колледж
им. Н.П. Пастухова»**

ЭКОНОМИКА. ФИНАНСЫ. ИННОВАЦИИ

**Межрегиональная студенческая
учебно-исследовательская конференция**

Сборник докладов V и VI Межрегиональных конференций
2016 г. и 2017 г.

Выпуск 3 и 4



Ярославль 2017

ББК 20.1(2Рос–4Яро) + 79.0(2Рос–4Яро)
П 77

Печатается по решению
Методического совета ЯПЭК

Редакционная коллегия:
Н.К. Бурмистрова (руководитель),
Н.Ю. Прудова
Я.Е. Максимова
Е.А. Топенкова

П 77 Экономика. Финансы. Инновации. Межрегиональная студенческая учебно-исследовательская конференция: Сборник докладов V и VI Межрегиональных конференций 05 декабря 2016 г. и 2017 г., Выпуск 3 и 4. – Ярославль, ЯПЭК, 2017. – 170 с.

Сборник включает тезисы докладов V и VI Межрегиональных студенческих учебно-исследовательской конференции «Экономика. Финансы. Инновации», прошедших в ГПОАУ ЯО «Ярославский промышленно-экономический колледж им. Н.П. Пастухова». Авторы докладов – обучающиеся ВУЗов, колледжей и техникумов, учащиеся школ – изучают и анализируют современное состояние различных сфер экономики Российской Федерации, выявляют тенденции развития банковской сферы, освещают вопросы инновационной деятельности финансово-кредитных организаций.

Настоящее издание может представлять интерес для студентов и преподавателей, организаторов воспитательной и методической работы, а также для руководителей научно-исследовательской деятельности молодежи.

ББК 20.1(2Рос–4Яро) + 79.0(2Рос–4Яро)

© ГПОАУ ЯО «Ярославский промышленно-
экономический колледж им. Н.П.
Пастухова», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Голубина Е. А.</i>	
РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	6
<i>Каримов Р.А.</i> ОДНА БАНКОВСКАЯ УСЛУГА: ОТ ИСТОКОВ ДО НАШИХ ДНЕЙ	10
<i>Гончарук Ф.С., Малышева Ю.А.</i> БАНК ВСЕГДА РЯДОМ?.....	14
<i>Аронова Д.В., Сесина А.Н.</i> СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОСТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ	18
<i>Покровская П.С.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РФ	22
<i>Козлова К.В.</i> БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ «ДЕТСКИЙ»	29
<i>Егоров Д.Ю., Онищенко И.А.</i> НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ «МИР», ПЕРСПЕКТИВЫ И РЕАЛИИ РАЗВИТИЯ	34
<i>Петухов А.</i> ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ «КОПИЛКА».....	38
<i>Клементьева П.О.</i> TELEGRAM-БОТЫ – НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ.....	42
<i>Сидорина Т.Ю.</i> ДЕЛОВОЙ ТАНДЕМ «БАНК-СТРАХОВЩИК»	46
<i>Пилька Я.И., Березина Д.С.</i> ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ	50
<i>Камышников Э.А.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ.....	54
<i>Карнова Ю.О.</i> РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РОССИИ И В Г.ТВЕРИ	61
<i>Кузнецова М.Ю., Слестникова О.Н.</i> ИНВЕСТИЦИИ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ	64
<i>Лебедева В.С.</i> ХИЩЕНИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С БАНКОВСКИХ КАРТ	68
<i>Андреева Ю.Д.</i> БИТКОЙН ВАЛЮТА БУДУЩЕГО?.....	72
<i>Махова М.Н.</i> БАНКИ И СТРАХОВАНИЕ. В ЧЕМ ВЗАИМОСВЯЗЬ?	79
<i>Склярова А.А.</i> РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ОТ МНОГООПЕРАЦИОННЫХ ДЕЙСТВИЙ К ТЕХНОЛОГИИ ОДНОГО КЛИКА.....	83
<i>Зыков Д.С.</i> МОШЕННИЧЕСТВО	87
<i>Ржанникова А.С.</i> НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	91
<i>Селезнева Н.С.</i> СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	96
<i>Туркина А.В.</i> НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	99
<i>Чечулина О.</i> ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ – ВОЗМОЖНОСТЬ СТАТЬ УСПЕШНЫМ ГРАЖДАНИНОМ СВОЕЙ СТРАНЫ.....	104
<i>Ехалова Э.В., Племяннова Е.А.</i> «КАРТА МЕГАФОН КАК ИННОВАЦИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ».....	109
<i>Каханова И.В.</i> ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БАНКОВ С КЛИЕНТАМИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	112
<i>Балтаг Н.В.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ. ДОП. ОФИС №17/02011 В СЕЛЕ ВЕЛИКОЕ ГАВРИЛОВ-ЯМСКОГО РАЙОНА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ».....	115

<i>Камышникова Э.</i> БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	118
<i>Коришнуова М.Д.</i> АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ ПОДЛИННЫХ И ФАЛЬШИВЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	122
<i>Аронова Д. В.</i> ДЕНЕЖНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ИЛИ ИНВЕСТИЦИИ?	125
<i>Сесина А.Н.</i> СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК СПОСОБ НАКОПЛЕНИЯ И ПРЕУМНОЖЕНИЯ КАПИТАЛА	131
<i>Долинова М.А.</i> КРИПТОВАЛЮТА В РОССИИ	136
<i>Хайрулаева А.С.</i> РЫНОК ИННОВАЦИОННЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	141
<i>Топенкова Я., Леонтьева А., Тютрюмова К.</i> БАНКОВСКИЕ БИОМЕТРИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ	145
<i>Еремеева Е., Корнилова А., Эвин К.</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	148
<i>Смирнова П.В.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ БИОМЕТРИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛИЕНТОВ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	151
<i>Степанова А.А.</i> РАЗВИТИЕ БЕСКОНТАКТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИИ	155
<i>Бибик Д.А., Зверкова Я.Ю.</i> РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ.....	160
<i>Шурыгин А.Д.</i> РИСКИ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ, ИХ ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ.....	164
<i>Кулакова А.С.</i> ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ. 60+.....	166

**V Межрегиональная студенческая
учебно-исследовательская конференция**

05 декабря 2016

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Перемены, происходящие в банковском деле последние годы, настолько кардинальны, что их все чаще называют «банковской революцией». Российская банковская система со всеми ее специфическими особенностями и типично российскими чертами не существует изолированно. Она входит в мировую банковскую систему, является ее необходимой составляющей. Вследствие этого все изменения, которые претерпевает мировая банковская система, все новейшие тенденции, проявляющиеся в ходе ее эволюции, не могут не отражаться на состоянии российской банковской системы.

В современном мире наблюдаются следующие *глобальные тенденции развития маркетинга банковской системы*, которые носят глобальный характер, являются следствием глубинных макроэкономических процессов в мировой экономике и затрагивают практически все банки без исключения в разных странах мира.

1. Увеличение и усложнение услуг. Банки постепенно расширяют спектр предоставляемых клиентам услуг. В последние годы новые услуги особенно активно развиваются под воздействием увеличивающейся конкуренции, технологических перемен, возрастающего уровня финансовой грамотности и информированности клиентов.

2. Рост конкуренции. Этот процесс является также следствием упрощения за последнее время технологий общения и взаимодействия в результате огромных достижений в телекоммуникационной области. В настоящее время практически не существует географического барьера для экономических отношений.

3. Дерегулирование. Сегодня банки по всему миру имеют все меньше и меньше регулирующих их деятельность ограничений. Они в большей степени руководствуются рыночными механизмами.

4. Рост стоимости ресурсов. Дерегулирование в сочетании с возрастающей конкуренцией обуславливает рост издержек по пассивным операциям (привлечению средств). Это приводит к тому, что снижение операционных издержек становится для многих банков основным способом поддержания конкурентоспособности предоставляемых финансовых услуг.

5. Технологическая революция. Существенный рывок в развитии науки и техники, особенно в области компьютерных и телекоммуникационных средств, обеспечил возможность применения разнообразных банковских технологий, недоступных ранее.

6. Консолидация и географическая экспансия. Максимальный эффект от использования средств автоматизации и других технологических нововведений

достигается в крупных транснациональных финансовых структурах. Поэтому в последнее время резко активизируется деятельность банков по созданию филиалов, отделений и холдинговых компаний.

7.Глобализация банковского дела. Географическая экспансия и консолидация приводят к выходу некоторых банковских структур за рамки отдельной страны и даже континента. Образуются огромные транснациональные банки с многотысячными коллективами работников и многомиллиардными активами.

Эти тенденции приводят к появлению ряда новых проблем в мировой банковской системе, таких, как: углубляющийся раскол между крупными транснациональными и небольшими банками, постепенное сращивание банковских и страховых операций, управление рисками информационных систем в условиях полной автоматизации, необходимость повышения скорости и качества расчетов и многие другие. Неудивительно, что и для российской банковской системы как части банковской системы мира ряд перечисленных проблем является достаточно актуальным.

В условиях бурного развития денежно-кредитного рынка и повышенной конкуренции в банковском секторе, банки обращают внимание на своих клиентов, осознавая, что будущая деятельность будет зависеть от стратегических взаимоотношений с клиентами и от степени их удовлетворенности обслуживанием и работой банка, в общем. В период нестабильной экономической ситуации и обострения конкуренции банки вынуждены бороться за каждого клиента, делая акцент на качестве. Поэтому современный банковский рынок ставит перед финансовыми учреждениями вопрос другого значения.

Успешный банк уже не может построить эффективную бизнес – систему основываясь только на классическую модель обслуживания клиентов. Практика показывает, что финансовые учреждения не только могут, но и обязаны менять механизмы обслуживания потребителей. Поэтому, в маркетинге, *была создана инновационная технология, которая получила название – «клиентоориентированность».* В сущность понятия, можно отнести, повышение внимания к изучению потребительской ценности, удовлетворение потребительских ожиданий и внедрение информационных технологий в маркетинговую деятельность банка. Независимый эксперт в области финансовых технологий, автор книги «Digital Bank» («Цифровой банк»), руководитель Европейской сети форумов, объединяющих представителей мира финансов и технологий, Крис Скиннер, поделился своим видением основных тенденций в банковской отрасли. Он подробно описал те шаги, которые банки уже начали или начнут предпринимать в ближайшее время для адаптации к новой цифровой эпохе.

1) *Монетизация данных:* банки уже хорошо понимают, что обладают большим количеством данных о своих клиентах: привычки, статьи расходов, интересы и так далее. Анализ всей клиентской информации может послужить для разработки более персонализированных продуктов и партнерству со

сторонними игроками, которые могут получить клиентов, ориентированных чисто на их продукты или услуги.

2) *Активное социальное взаимодействие*: представители банковской индустрии хотят лучше понимать желания своих клиентов, поэтому клиентам предоставляется возможность самим проектировать и описывать интересующие их банковские продукты.

3) *Роботизация финансовых услуг*: некоторые банки уже предлагает своим состоятельным клиентам аналитические услуги по оценке их капитала в реальном времени при помощи компьютера.

4) *Банкинг вещей*: рождение нового финансового направления похоже на принцип работы Интернета вещей. Электронные кошельки, привязанные к клиентскому счету, будут встроены в автомобили, холодильники, лампочки и так далее. Автомобили смогут автоматически расплачиваться за парковку или платить за бензин без участия человека, умные лампочки будут оплачивать израсходованную электроэнергию, а холодильник оплачивать заказ продуктов и все это будет привязано к счету клиента.

5) *Консалтинг нового уровня*: сегодня банки не просто могут напомнить вам о дне рождения вашего знакомого, но и посоветовать подарок исходя из анализа его предпочтений по счету и возможностей ваших доходов. При этом аналитическая платформа подскажет где можно купить тот иной подарок выгоднее всего. Банки знают, что мы чаще всего покупаем и смогут давать, действительно, актуальные советы.

6) *Носимые платежные девайсы*: как насчет платежного носимого устройства, как символа статуса? Вы можете просто продемонстрировать свой браслет, кулон или фирменную ручку, которые позволят оплачивать покупки простым касанием к терминалу.

7) *Голосовые сделки*: новый формат игровой формы взаимодействия в приложениях онлайн-банкинга позволит в голосовой форме предупреждать клиента о незапланированных расходах и прочих событиях по его счету.

8) *Ориентация на представителей малого и среднего бизнеса*.

9) *Работа в стиле 24/7*: банки все активнее уходят от традиционного графика работы в сторону возможности постоянного доступа клиентов к услугам финансовых институтов. Активно начинают внедряться для возможности постоянного общения с клиентами такие сервисы как WeChat, Facebook Messenger, Google Hangouts, Whatsapp и так далее.

10) *Индивидуализация*: сегодня с развитием API-технологий, практически, любой сервис может подключиться к платежной банковской инфраструктуре или интегрировать новые возможности в собственную платформу.

Таким образом, привлечение клиентов происходит преимущественно в форме налаживания обратной связи с клиентами, повышения квалификации

работников банка, использовании ценовых способов привлечения клиента, совершенствовании банковской рекламы, отношений с общественностью, стимулирования сбыта. Все эти способы относятся к совершенствованию коммуникаций банка с клиентами, то есть к совершенствованию продвижения, что является в настоящий момент новой тенденцией в развитии банковского маркетинга для современных российских банков. Особенности использования мер по улучшению отношений банк с клиентом в том, что отношение банка к клиенту является основным стимулом для последнего воспользоваться услугами именно этого банка. Ведь физическое качество услуги для привлечения клиента в расчет при этом принимать нельзя. Отсюда вытекает *основная проблема современного банковского маркетинга - отношения банка с клиентом в России не развиты до необходимого уровня*. Решить эту проблему, используя новые способы привлечения клиентов в банк, значит, получить большую прибыль, то есть удовлетворить сущности банковского маркетинга.

Литература:

1. Банковское дело: стратегическое руководство / Т. Бэррел и др.; Под ред. В. Платонова, М. Хиггинса. - М.: Консалтбанкир, 2009.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», 2006.
3. Редька С.И. Клиентоориентированность, как главная составляющая современной инновационной стратегии коммерческого банка на рынке банковских услуг // Современные научные исследования и инновации. 2013. №8.
4. Тютюнник А.В., Турбанов А.В.. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Уткин Э.А. Банковский маркетинг. - М.: ИНФРА - М, 2005.

Каримов Равшан Амридинович
Руководитель: Доманова М. И., преподаватель
ГПОАУ ЯО Ярославский колледж гостиничного и
строительного сервиса
(ГПОАУ ЯО «ЯКГиСС»)

ОДНА БАНКОВСКАЯ УСЛУГА: ОТ ИСТОКОВ ДО НАШИХ ДНЕЙ

Для эффективного функционирования в условиях постоянно меняющейся ситуации рынка и усиливающейся конкуренции банку нужно производить и предлагать услуги, имеющие ценностную значимость для конкретной группы потребителей того или иного региона, страны. «Считается, что впервые идея кредитных карт, используемых в качестве платежного средства, была выдвинута в 1880 г. в книге англичанина Джеймса Беллами «Взгляд назад»».

Именно новизна и актуальность темы пластиковых карт, развитие системы безналичных расчетов на основе пластиковых «денег» побудила к выбору именно этой темы для доклада. Уже сегодня этот вид взаиморасчетов стал привычным для большинства жителей разных стран. Великий российский учёный Михаил Ломоносов в своем научном труде сказал: «Народ, не знающий своего прошлого, не имеет будущего». Развитие банковской науки тоже невозможно без истории, в которой зафиксированы работы, сделанные учеными всех времен и народов.

«Первая банковская карта была выпущена в 1951 г. маленьким нью-йоркским банком Long Island Bank (впоследствии он был поглощен конкурентами), и с тех пор началось бурное развитие этого вида банковских услуг». «В 1958 году к выпуску карт приступила компания «American Express», в 1960-м - «Bank of America». На начало 60-х годов пришелся пик роста числа эмитентов в США, банковские карты появились в Европе.

Поскольку наиболее востребованы были те карты, которые принимались в максимально большом числе торговых организаций, возникла конкуренция, которая привела к появлению двух крупнейших карточных банковских ассоциаций. «Наибольшего успеха достиг калифорнийский Bank of America - его карточки BankAmeriCard к середине 1960-х годов завоевали всю Америку и многие другие страны».

«В 1966 году «Bank of America» начал выдавать лицензии на выпуск своих карт другим банкам. В ответ на это 17 банков - конкурентов «Bank of America» создали Межбанковскую карточную ассоциацию (Interbank Card Association), впоследствии «Мастеркард»». «BankAmeriCard» не удалось, однако, монополизировать операции с карточками, одной из причин стало недовольство участников системы диктатом компании. «1970 году банки - лицензиаты «Bank of America» настояли на выводе программы из-под контроля одного банка и создали другую ассоциацию (National BankAmeriCard, Inc.), с 1977 года называющуюся «Виза».

«Следующим шагом стала интернационализация банковских карт. В 1974 году началось сотрудничество Межбанковской карточной ассоциации с

крупнейшей европейской Ассоциацией эмитентов банковских карт — Еврокард, впоследствии Европей. На сегодняшний день эти ассоциации совместно обслуживают кредитную карту «Еврокард\Мастеркард» и дебетовую карту «Циррус\Маэстро». В Европе также получили распространение карты «Виза».

В 1995 году была создана российская компания «Diners Club», которая, будучи самостоятельным юридическим лицом, представляет интересы международной платежной организации. Эмиссию карт «Diners Club» осуществляют банки, получившие на то соответствующие права.

В России сложились локальные (действующие в масштабе, как правило, одной страны) платежные системы, основанные на банковских картах: «СТБ Карт» (учредитель - банк «Столичный»), «Юнион Кард» (учредители — «Автобанк» и «Инкомбанк») и «Золотая корона». Последняя система примечательна тем, что в нее входят преимущественно банки, центр деловой активности которых находится в сибирском регионе, и тем, что она основана на смарт-картах, а не на картах с магнитной полосой». Изготовление банковских чиповых карт Visa и MasterCard в России стало возможно уже в 2005 году». В 2004 году «Банк «Возрождение» приступил к эмиссии совмещенных (чип + магнитная полоса) банковских карт Cirrus/Maestro со сроком действия 3 года». «Промсвязьбанк, объем действующих банковских карт, начинает эмиссию совмещенных с микропроцессором (чиповых) банковских карт Visa Gold. Не отстаёт и Волго-Вятское отделение Сбербанка РФ количество банковских карт, эмитированных им, с каждым годом увеличивается с большой прогрессией.

Для осуществления единичных операций открывать счет в банке не потребуется. Но если клиент хочет чаще пользоваться услугами кредитного учреждения, ему нужно будет оформить банковские карты. Это пластиковый платежный инструмент, который крепится к счетам и используется для быстрого доступа к средствам. Осуществлять валютные операции, оплачивать услуги в торговых точках и через интернет, пополнять телефоны – все эти операции гораздо удобнее выполнять с картой. Они делятся на дебетовые и кредитовые, индивидуальные и корпоративные, обычные и накопительные. Существует также отдельное деление по платежным системам. Самыми популярными в мире являются Visa, Mastercard, AmericanExpress. В рамках каждой платежной системы существует своя классификация, по которой определяется сфера применения пластика. Так, карту VisaElectron/Maestro можно использовать только в рамках страны банка-эмитента, Standart/Classic принимаются во всех странах мира, а банковские карты Platinum, Gold позволяют не только оплачивать товары, но и накапливать бонусы, получать кредиты и участвовать в программах лояльности. Услуги по приему пластика для обслуживания называются эквайрингом.

Банковская карта может выпускаться банком как локальная (принадлежащая локальной платёжной системе, как правило, в пределах одного государства) и международная (в рамках платёжной системы, объединяющей множество банков-участников по всему миру); расчётная (дебетовая), кредитная и предоплаченная. Выпускаются также виртуальные карты.

Удобство банковских карт - в универсальности использования. Владелец карты может носить с собой крупные суммы. В случае утери или кражи карты владелец может позвонить в процессинговый центр банка и заблокировать операции с картой.

Банковские карты международных платёжных систем позволяют оплачивать товары и услуги в большинстве стран мира, а также через Интернет. Валюта карты постоянна, при расчётах используется официальный курс платёжной системы + комиссия банка. Получение наличности или оплата товаров и услуг с банкоматов или торговых терминалов происходит очень быстро в любой точке мира.

В начале 2014 года компания CardsMobile выпустила приложение «Кошелёк». Оно позволяет создать банковскую карту (или несколько карт) прямо в телефоне. В банк для этого идти не нужно, и весь процесс занимает несколько минут. В магазине надо просто открыть приложение, выбрать карту и приложить телефон к терминалу на кассе. В транспорте то же самое, только телефон нужно прикладывать к валидатору - коробке, к которой прикладывают обычные проездные. В настройках можно выбрать «карту по умолчанию» - тогда покупки станут еще быстрее.

Зародившись в американском обществе неограниченного потребления банковские карты, распространились по всему миру, продвигая идеи прогресса, удобства и выгоды.

Список литературы:

1. Положение ЦБ РФ «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием» от 09.04.1998 № 23-П (ред. 29.11. 2000 № 854-У).
2. Проект Федерального закона «Об использовании банковских карт в Российской Федерации» // Банки и технологии, 1998, № 3
3. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (ред. 08.07.1999 № 136-ФЗ).
4. Федеральный Закон «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 02.12.1990 № 394-1 (в последней редакции ФЗ от 08.07.99. № 139 -ФЗ).
5. Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт: положение Банка России от 24 декабря 2004 г. №266 – П // Вестник Банка России. – 2005. – №17 (815).
6. Кирьянов М.А. Рынок банковских карт – проблемы и перспективы / М.А. Кирьянов // Банковское дело. – 2008. – №11.
7. Кирьянов М.А. Сегодня и завтра банковских карт и безналичных платежей / М.А. Кирьянов // Банковское дело. – 2009. – №11.
8. Банковское дело: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. | Коробовой.Г.Г. — М.: Юристъ, 2008.
9. Киреева О.Л. «Банковская карта – прошлое, настоящее и будущее (гражданско-правовой аспект)» <http://protivkart.org/main/515-kireeva-ol-bankovskaya-karta-proshloe-nastoyashee-i-budushee-grazhdansko-pravovoy-aspekt.html#bookmark13>
10. Виды банковских услуг <http://vse-temu.org/new-vidy-bankovskix-uslug.html>

*Гончарук Федор Сергеевич, Малышева Юлия
Александровна
Руководители: Батракова А. Н., преподаватель
Гончарук А.С., преподаватель
ОГБПОУ «Костромской торгово-экономический
колледж»*

БАНК ВСЕГДА РЯДОМ?

Исследовательский проект посвящен изучению уровня доступности услуг кредитных организаций на территории Российской Федерации для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Актуальностью темы исследования являются возникающие потребности в совершенствовании регулирования деятельности кредитных организаций, с учетом приоритетных направлений финансово-правовой политики государства. В настоящее время одним из формирующихся направлений банковской деятельности является предоставление услуг для инвалидов и лиц с ОВЗ.

Целью работы является анализ уровня доступности финансовых услуг, предоставляемых банковскими агентами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Новизна исследования обусловлена разработкой рекомендаций ЦБ РФ с 1 июля 2016 года усилить работу в направлении разработки и оснащения и предоставления доступных услуг кредитными организациями для инвалидов и лиц с ОВЗ.

На сегодняшний день повышение уровня доступности банковских услуг для определенных слоев населения является приоритетным направлением финансово-правовой политики Российской Федерации, которое отражается в области регулирования банковской деятельности.

В результате проведенного анализа обеспечения доступности банковских услуг для инвалидов и лиц с ОВЗ на территории РФ было установлено:

- лишь 45% банковских учреждений оказались оборудованы пандусами и широкими дверными проемами для людей, передвигающихся в инвалидных креслах. Из этих 45% банков только у половины оказались предусмотрены парковки для инвалидов;
- обслуживание вне очереди маломобильных граждан было отмечено у 62,5% исследуемых банков, в то время как слабослышащих и слабовидящих клиентов готовы были обслужить 45% банков;
- только в трех из 40 контакт-центров банков подтвердили, что банк предоставляет специальные продукты либо скидки или льготы для инвалидов.

Ни один из 40 обследованных сайтов крупнейших банков не имеет версии для слабовидящих. А ведь такой версией, как показывает практика, пользуются миллионы потребителей с ослабленным зрением. Очень часто подразделения банков физически приспособлены для клиентов-колясочников. Но на сайтах банков этой информации нет. Банки тратят миллионы рублей для клиентов с ограниченными возможностями, но не оповещают об этом. Сами банки, однако,

более радужно оценивают свои возможности по обслуживанию инвалидов. По данным некоторых банков следует:

- В настоящий момент каждый четвертый розничный офис банка ВТБ оборудован для людей с ограниченными возможностями. ВТБ предоставляет полный спектр банковских продуктов для этой категории клиентов. Во всех вновь открываемых офисах банка выполняются мероприятия по обеспечению доступной среды для маломобильных групп населения и проходят согласования с органами соцзащиты.

- В Росбанке также заботятся об этой категории клиентов. На данный момент 17% всей банкоматной сети предназначено, в том числе, и для обслуживания клиентов с нарушениями опорно-двигательных функций. Каждое новое отделение Росбанка, вне зависимости от особенностей помещения, рассчитано для клиентов с любой формой инвалидности. На данный момент 37% подразделений банка, обслуживающих физических лиц, оборудованы пандусами и другими устройствами для обеспечения доступа маломобильных групп населения, 20% устройств самообслуживания банка установлены на более низком уровне (для колясочников), 11% оснащены информацией с помощью азбуки Брайля, 2,4% имеют аудиовыходы.

- В банке «Траст» порядка 30% офисов оборудованы для таких клиентов. В «Русском Стандарте», по данным самого банка, 2/3 офисов имеют специальные пандусы. В Райффайзенбанке для маломобильных групп населения оборудовано около 70% офисов в Москве, в регионах — 50%. Въездными пандусами оборудованы офисы банка «Союз» в Сочи, Адлере, Казани, Калининграде. В «Союзе» отмечают, что больше половины офисов не имеют ступеней и порогов, что позволяет маломобильным группам населения беспрепятственно попадать в офисы и банкоматные зоны «7/24». Сеть клиентских центров Почты Банка насчитывает 338 отделений во всех регионах, кроме Дальнего Востока. В 95% из них, по данным пресс-службы, обеспечен доступ лицам с ограниченными возможностями с помощью пандусов, ролл-пандусов или подъемного оборудования. Все клиентские центры оборудованы кнопками вызова сотрудников банка. Также для слабовидящих людей на входной группе клиентских центров наклеены специальные желтые наклейки.

Как видим, мнение кредитных организаций о своей работе с инвалидами и лицами с ОВЗ имеют благоприятные отзывы. Иного мнения придерживаются представители общественных организаций инвалидов. Они считают, что комплексных мер по повышению доступности банковских сервисов инвалидам не принимается.

Так банкоматы Райффайзенбанка оборудованы для инвалидов по слуху, но не оборудованы для инвалидов по зрению, сообщили в кредитной организации. У Почты Банка 70% парка банкоматов оборудованы шрифтом Брайля и разъемами для наушников. В планах банка также изготовить специальные аудиоролики для слабовидящих людей и оснастить ими банкоматные устройства. По данным представителей банка «Русский Стандарт», для инвалидов по зрению и слуху весь парк банкоматов и cash-in-

устройств оборудован ПИН-клавиатурами с нанесенными координатными точками.

Есть ли особенности в обслуживании банками людей с ограниченными возможностями? Требования по кредитным продуктам там ограничиваются лишь возрастом, гражданством, наличием документов. Но это в теории на практике же ситуация более чем не приглядная, например, кредиты инвалидам и лицам с ОВЗ не доступны. Хотя есть банки, которые идут на уступки для такой категории граждан. В «Русском Стандарте» для таких клиентов, кроме слабослышащих, предоставляется полный спектр услуг. Для слабослышащих клиентов предусмотрена возможность предоставления ограниченной информации третьему лицу, например, родственнику, при наличии доверенности – оказание полного спектра услуг. В интернет-банке «Траста» Trust-Online балансы и названия продуктов указаны крупным шрифтом, кнопки и управляющие иконки контрастного цвета, а масштаб браузера можно увеличивать без потери функциональности. Клиенты Райффайзенбанка могут совершать операции, в том числе без визита в отделение. Речь не только об интернет-банке R-Connect и мобильном приложении R-Mobile. Возможен визит сотрудника банка к клиенту. Впрочем, последняя услуга — не уникальная. Ей вправе воспользоваться клиент любого банка.

Специальных программ для маломобильных групп населения у кредитных организаций крайне мало. «Особенный банк» — это проект по адаптации банковских продуктов и сервисов для людей с особыми потребностями, подготовленный Сбербанком. Проект реализуется при партнерстве с Mastercard. Он предполагает возможность запуска сервиса по обслуживанию клиентов с ограниченными возможностями на дому.

Райффайзенбанк в настоящий момент разрабатывает регламент по обслуживанию инвалидов. «Он будет согласован с Всероссийским обществом инвалидов как достаточные меры для обеспечения сервиса для людей с ограниченными возможностями».

С 1 января 2016 года вступил в силу поправки к закону «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации». В соответствии с изменениями кредитные организации должны обеспечить инвалидам беспрепятственный доступ к объектам социальной инфраструктуры. Также на государственном уровне была заложена программа «Доступная среда» на 2011—2020 годы, утвержденная постановлением правительства Российской Федерации от 19 апреля 2014 года № 1297. В рамках программы были разработаны рекомендации по обеспечению доступности социальных объектов для лиц с ограниченными возможностями.

Проведенное исследование показало, на сегодняшний день не многие кредитные организации готовы обслуживать инвалидов и лиц с ОВЗ. Доступность банковских услуг для такой категории граждан в России находится не на должном уровне, кредитные организации показали слабую заинтересованность в привлечении таких клиентов. Программа безбарьерная среда в сфере банковского обслуживания только начинает развиваться. В

России отсутствуют стандарты банковского обслуживания инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Необходимо чтобы кредитные организации стали более активно реализовывать услуги для «особенных клиентов». Инициаторами разработки банковских правил обслуживания инвалидов и лиц с ОВЗ должны выступать профессиональные банковские ассоциации. Для обслуживания инвалидов и лиц с ОВЗ должны быть усовершенствованы технические устройства банков.

России есть куда двигаться в этом направлении. Надеемся, что чужую беду услышат все кредитные организации и финансовые институты нашей страны.

Список литературы

1. Конвенция о защите и поощрении прав и достоинства инвалидов от 12 декабря 2006 г.

2. Федеральный закон "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации" от 24.11.1995 N 181-ФЗ

3. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ

4. Постановление Правительства РФ от 01.12.2015 N 1297 (ред. от 25.05.2016) "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Доступная среда" на 2011 - 2020 годы"

5. Информационный портал Банки.ру – Режим доступа: <http://www.banki.ru>

6. Сайт Всероссийского общества инвалидов – Режим доступа: <http://www.voi.ru/>

Официальные сайты кредитных организаций Р.Ф.

СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОСТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ

На данный момент в российской экономике активно формируется банкострахование, которое позволяет управлять некоторыми банковскими рисками и значительно расширяет набор банковских услуг и продуктов.

Банкострахование положительно влияет на развитие банковского сектора и рынка страхования, а так же на динамику роста экономики всей страны, путем привлечения дополнительных ресурсов и повышением качества страховой защиты общества.

Будущее банкострахования — это современные технологии. Развитие получают страховые продукты, связанные с развитием банковских технологий: страхование от компьютерных преступлений, страхование дистанционных банковских операций, эмитентов и держателей пластиковых карт и т.д. Изменяются и технологии доставки до конечных потребителей классических страховых продуктов: страховщики активно внедряют продажи через свои интернет-сайты, мобильные устройства, разрабатывают совместно с банками удобные интернет-решения для продажи розничных страховых продуктов через отделения байков и т.д. .

Банкострахование растет, но уже на новой базе — некредитное страхование, коробочные продукты в имущественном и личном страховании.

Страхование не просто интересно банкам в качестве канала возможных продаж, а уже стало необходимым элементом при бюджетировании доходов банков. Хотя доля кредитного страхования остается более существенной, некредитное прочно заняло очень значимое место в структуре доходов банков еще во время прошлого кризиса.

Кредитное страхование физических лиц в 2015 году быстро уменьшалось, упало на 20%, а некредитное — выросло больше чем на 40%. Эти доли в общем объеме банковского страхования начинают быть сопоставимыми. В 2015 году — это 49 и 58% соответственно. При этом основными направлениями роста в 2015 году были инвестиционное страхование жизни и смешанное страхование жизни, которые являются некредитными продуктами и сборы, по которым в совокупности составили 65 млрд. рублей, то есть ровно треть всего рынка банкострахования. В этом году подталкиваемая бурным ростом страхования жизни доля некредитного страхования еще больше увеличится, достигнет паритета с кредитным .

У многих банков продажи некредитных и коробочных продуктов — хорошо поставленный процесс. Теперь они идут дальше — осваивают онлайн-страхование, реализацию продаж полисов в CRM-системах, с помощью Big Data и так далее.

Не секрет, что доверие клиентов к банкам и их предложениям сегодня выше, чем к страховому рынку. Поэтому очевидное решение — создание пакетных предложений, где страховой продукт может выступать важным и удобным дополнением к банковскому. Для страховой компании в первую очередь важен сервис, который она предоставляет клиенту, от покупки полиса до урегулирования страхового случая. Именно от качества обслуживания клиента при урегулировании будет зависеть его лояльность.

Банки для страховщиков — важный канал дистрибуции, а что страховщики могут продать через свою сеть из банковских продуктов?

Существенную часть из линейки банковских продуктов — карты, кредиты — можно продвигать через каналы продаж страховой компании. Хотя этот рынок пока не развит. Наиболее интересная возможность в этом направлении — совместное использование клиентской базы для подготовки узкоспециализированных предложений.

Ипотечное кредитование быстро восстанавливается: в 2016 году прирост может оказаться рекордным среди всех видов кредитования. Страховые ипотечные программы изменяются вместе с самим форматом кредитования. В кредитном портфеле большинства коммерческих банков, как и в целом на рынке, теперь большая доля приходится на страхование при кредитовании новостроек. Рост объемов ипотеки с государственным субсидированием, направленным в первую очередь на кредитование покупки строящегося жилья, изменил соотношение видов ипотечного страхования. Теперь по объемам преобладает страхование жизни клиента на момент получения кредита.

Вероятно, рынку будет все более интересно страхование рисков застройщика и клиента, но развитие этого сегмента в нынешних условиях сложно прогнозировать.

Безусловно, банки проявляют активный интерес к коробочным продуктам. Методы продвижения разные: есть банки, которые ограничиваются реализацией продуктов «на сдачу», но стратегий большинства — формирование реальной потребности клиента. Например, программа по страхованию клиентов премиум-сегмента включает в себя ряд специальных условий. Без осмотра сбора и подготовки документов квартира, апартаменты или частный дом могут быть застрахованы на сумму в 4 или 6 млн. рублей. Стоимость полиса составит 11,9 и 14,9 тыс. рублей соответственно на увеличенный период страхования — 13 месяцев. Кроме самых актуальных рисков в стоимость полиса включены расходы по замене замков, аренде гостиницы на время ремонта, уборке помещения и переезду.

Чаще всего программу дополнительного сервиса определяет банк, и наполнение может быть разным, в том числе с традиционными для премиум-класса расширенными программами страховой защиты клиентов. Что касается коробочных предложений, то наиболее распространены на рынке предложения, когда в одной «коробке» предлагается несколько стандартных вариантов страхования с различными стоимостью и наполнением.

Наиболее популярно страхование квартир, загородных домов и домашнего имущества, а также ответственности за эксплуатацию квартиры.

Также на рынке встречаются примеры продвижения программ страхования финансовых рисков для владельцев кредитных карт. Есть предложения по личному страхованию и предложения, направленные на защиту здоровья. Например, это ставшие очень распространенными программы страхования выезжающих за рубеж для владельцев карт.

Скорее всего, лидером будет абсолютно новое, недорогое страховое решение, отвечающее какой-то одной потребности клиента. Такой продукт будет покрывать только один риск, например сегмента карточных клиентов.

У банкострахования хорошие перспективы и российский рынок ждет те же изменения, что уже прошли зрелые рынки, несмотря на временные кризисные явления.

Увеличение проникновения в клиентские базы, появление новых каналов продаж продуктов, форм взаимодействия и т.д. Еще лет пять назад проекты встраивания продаж страхования на сайты банков и в CRM- системы были фантастикой. Сейчас даже самый консервативный финансовый институт готов их внедрять. Страхование стало полноценной частью финансовых супермаркетов. Раньше банки интересовало только временное страхование, сейчас это интересный бизнес, к которому очень внимательно относятся. Конечно, для этого многое сделали сами страховые компании.

Если под банкострахованием понимать только кредитное страхование, то эта эпоха закончилась. Кредитное страхование стало основой, а сейчас на ключевые позиции выходят кросс-продажи. Ведь современный способ общения с клиентом дает уникальные возможности продвижения персональных продуктов. Банки могут активно влиять на разработку индивидуальных предложений и оперативно доводить их до клиентов. Если у клиента ипотечный кредит, то ему можно предложить страхование отделки, имущества квартиры и ответственности. Если автокредит, то кроме КАСКО можно предложить GAP-страхование. Владельцам депозитов и кредитов — страхование от несчастных случаев, от потери работы и т.д.

Список используемой литературы:

1. Останин В. А. Неопределённость и риски страхования при кредитовании инновационных проектов / В. А. Останин, Ю. В. Рожков // Финансовый бизнес. 2016. - № 2. - С. 52–55.
2. Рожков Ю. В. Финансовые аспекты управления деликтным риском в страховании / Ю. В. Рожков, М. Ю. Дендиберя, О. И. Тишутина // Экономика и предпринимательство. 2015. - № 12. Ч. 2. - С. 723–730.
3. Шепелин Г.И. Теоретические основы и тенденции развития банковстрахования в современной России. //Экономика и социум. 2016 - №6. – С.19.
4. Региональный страховой рынок URL: - Режим доступа [<http://utmagazine.ru>].
5. Официальный сайт Банка России - Режим доступа: [www.cb.ru].
6. Официальный сайт - Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года - Режим доступа: [<http://www.consultant.ru>].
7. Официальный сайт - Страховой рынок 2015. Аналитический обзор. Режим доступа: [www.ra-national.ru].

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РФ

1. Сущность платежной системы

При использовании денежных средств всегда появляется потребность в разработке особых правил, которые устроили бы всех участников сделки. Формируется особая система передачи платежной информации - платежная система. В каждой стране в рамках финансовой системы создается самостоятельная платежная система.

Цель данной работы - дать общее представление о платежной системе Российской Федерации, рассмотреть особенности развития национальной платежной системы в РФ, также найти пути распространения платежной карты «Мир».

Актуальность выбранной темы объясняется тем, что во всем мире, в том числе и в России электронные платежи усилили свое влияние и даже вытесняют другие способы оплаты.

Платёжная система — это совокупность правил, процедур и технической инфраструктуры, обеспечивающих перевод денежных средств от одного субъекта экономики другому.

Платёжные системы являются заменителем расчётов наличными деньгами при осуществлении внутренних и международных платежей и являются одним из базовых сервисов, предоставляемых банками и другими профильными финансовыми институтами.

2. История возникновения банковской карты

Идея банковской карточки появилась еще в позапрошлом столетии. Первая кредитная карточка была картонной. В конце 1950-го кредитками владели примерно 20000 человек. В 1960 году была создана первая карта, которую сделали из пластика. Её особенностью было наличие считываемой

магнитной полосы, а в 1975 году она получила электронную память. Спустя несколько лет шотландец Джеймс Гудфеллоу придумал использовать секретный PIN-код для защиты от несанкционированного доступа к банковским счетам. Выбор в пользу комбинации из четырех цифр объясняется тем, что жена Гудфеллоу не могла запомнить больше четырех цифр.

Итак, сначала карты были картонные, затем они сменились на пластиковые, теперь на этих картах существуют магнитная полоса и чипы.

3. Национальная система платежных карт (НСПК)

В настоящий момент в России создан операционный и платежный клиринговый центр для обработки операций по банковским картам внутри России и оператор национальной платежной системы «Мир». Поводом стало введение западными странами санкций против России. В марте 2014 года Visa и MasterCard приостановили обслуживание нескольких российских банков, а Москве пригрозили отключением от системы SWIFT. Это бы означало полную изоляцию России от мировых экономических процессов.

23 июля 2014 года было создано акционерное общество «Национальная система платежных карт» (АО НСПК), перед которым были поставлены две задачи:

- Создание единого центра для обработки внутрироссийских операций по картам международных платежных систем;
- Выпуск и продвижение национальной платежной карты.

Июнь 2015 года — окончательный перевод всех внутрироссийских транзакций Visa на обработку в НСПК.

Открытая эмиссия карт платежной системы «Мир» началась 15 декабря 2015 года.

В сентябре 2016 года российская «Национальная система платежных карт» и китайская платежная система Union Pay договорились о выпуске совместных банковских карт.

Внедряя собственную систему, Россия, во-первых, обеспечивает

политическую и экономическую безопасность страны, ведь западные страны более не смогут использовать платежные системы в качестве инструмента для оказания давления на правительство РФ. Во-вторых – если структура станет транснациональной – то есть выйдет за рамки одного государства и распространится, скажем, в Таможенном или других союзах, это дополнительно укрепит позиции России а также окажет благотворное влияние на развитие внутреннего рынка стран-участников организации. Также значительный плюс - 4 млн комиссии, которые щедро пожинают с клиентов русских банков уже сейчас платежные системы Visa и MasterCard, будут сэкономлены.

4. Опрос среди населения города Углич

В период с 01 ноября по 10 ноября в г. Угличе нами был проведен опрос методом анкетирования в социальных сетях, так и интервьюирование (устный опрос) при личном контакте с человеком. В опросе приняли участие 100 человек разных возрастных категорий от 18 лет и более. Цель опроса - получение информации об отношении граждан к развитию отечественных технологий, а именно созданию национальной платежной системы. Всем опрошенным было задано два вопроса:

Первый вопрос: Удобно ли вам рассчитываться безналичными денежными средствами, т. е. банковской картой?

Второй вопрос: Вы лично поддерживаете развитие национальной платежной системы МИР и отказ от обслуживания иностранными операторами?

Данные опроса отражены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1. Данные опроса об удобстве расчётов безналичными денежными средствами, т. е. банковской картой

Ответы	Количество ответов					
	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет	60 лет и старше	Итого 18 – 60 и старше
Удобно	20	11	14	6	4	55
Не имеет значения	15	7	3	4	2	31

Неудобно	5	4	3	1	5	18
Итого	36	22	20	11	11	100

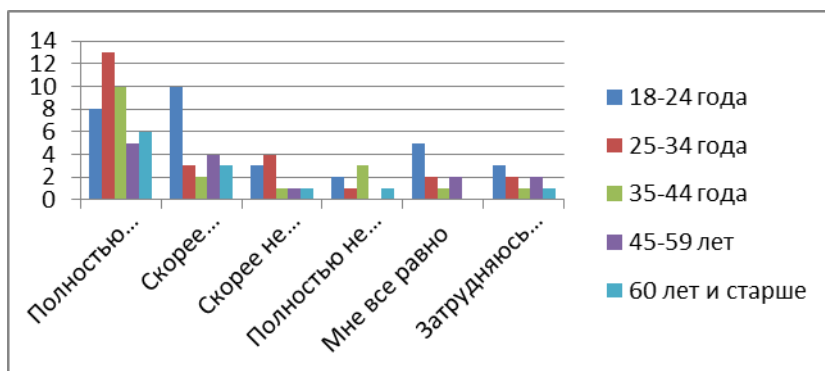
По данным опроса мы видим, что 51% опрошенных нами граждан удобно пользоваться банковской картой, 31% граждан не имеет значения, и лишь 18% неудобно пользоваться безналичными средствами. Большинство людей пользуются банковскими картами и им выгодно создание НПС, так как это уменьшит затраты, связанные с комиссией иностранным банкам.

Таблица 2. Данные опроса о важности развития национальной платежной системы

Ответы	Количество ответов					
	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет	60 лет и старше	Итого 18 – 60 и старше
Полностью поддерживаю	8	13	10	5	6	42
Скорее поддерживаю	10	3	2	4	3	22
Скорее не поддерживаю	3	4	1	1	1	10
Полностью не поддерживаю	2	1	3	0	1	7
Мне все равно	5	2	1	2	0	10
Затрудняюсь ответить	3	2	1	2	1	9
Итого	31	25	18	14	12	100

По данным опроса мы видим, что 42% опрошенных граждан полностью поддерживают создание национальной платежной системы, 22% скорее поддерживают, 10% скорее не поддерживают, 7% полностью не поддерживают, остальная часть опрошенных затруднились с ответом или им все равно. Создание национальной платежной системы является важным элементом экономики страны. Те денежные средства, которые перечислялись в виде комиссии иностранным банкам, теперь будут оставаться внутри страны.

Итак, поддерживающих развитие национальной платежной системы значительно больше. Наглядно это отражено на рисунке 1



5. Проблемы развития национальной платежной системы и пути их решения

Среди проблем развития платежной системы можно выделить следующие:

- недостаточное знание обо всех аспектах национальной платежной системы и ограниченность концептуального видения и руководства;
- ограниченная информация о возникающих платежных потребностях и системных возможностях;
- слабая поддержка и принятие реформ заинтересованными сторонами вследствие недостаточных с ними консультаций;
- ограниченные ресурсы развития;
- законодательные, иные регулятивные, политические и рыночные барьеры текущему развитию национальной платежной системы.

На наш взгляд для того, чтобы НПС стала конкурентоспособной и вышла на мировой рынок, нужно:

1. Опирается на опыт других платежных систем, учесть их ошибки и не допускать таких же ошибок в национальной платежной системе;
2. Привлекать инвесторов;
3. Стимулировать спрос на отечественную продукцию;
4. Сделать карты доступными для пользования по всему миру;
5. Агитировать граждан переходить на использование картами «Мир»;
6. Заключать соглашения с банками о приеме и выпуске карт НСПК

Проведенная нами исследовательская работа важна и интересна для граждан РФ. Мы узнали, как нужно развивать платежную систему, рассмотрели

проблемы ее развития и продумали их решение. Убедились в том, что Национальная платежная система является важной для нас, так как она является знаменательным элементом функционирования финансовой системы России, от которого зависит качество обслуживания граждан, степень их защищенности от неблагоприятных финансовых событий, успешность реализации финансовой стратегии государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон "О национальной платежной системе" от 27.06.2011 N 161-ФЗ (действующая редакция, 2016)
2. Российская федерация. федеральный закон. о центральном банке российской федерации. (банке России). (в ред. Федеральных законов от 10.01.2003 N 5-ФЗ, от 23.12.2003 N 180-ФЗ.
3. Российская Федерация. Центральный банк. О безналичных расчетах в Российской Федерации: Положение ЦБ РФ [от 3.10.2002. № 2-П].
4. Российская Федерация. Центральный банк. О правилах обмена электронными документами между Банком России, кредитными организациями (филиалами) и другими клиентами Банка России при осуществлении расчетов через расчетную сеть Банка России: Положение ЦБ РФ [от 12.03.98. № 20-П]. (в ред. Указания ЦБ РФ 11.04.2000 N 774-У)
5. Российская Федерация. Центральный банк. О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием: положение ЦБ РФ [от 09.04.98. № 23-П].
6. Российская Федерация. Центральный банк. О порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в Российской Федерации: Положение ЦБ РФ [от 01.04.2003. № 222-П].
7. Официальный сайт «Национальная система платежных карт»
<http://www.nspk.ru/>
8. Официальный сайт «Национальная платежная карта Мир»
<http://www.mironline.ru/>

1.

БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ «ДЕТСКИЙ»

ВВЕДЕНИЕ

Современные дети имеют способности большие, чем еще десять-пятнадцать лет назад. Они используют социальные сети, пользуются Интернет услугами, «сидят в социальных» сетях и используют электронные средства с раннего возраста.

Цель данной работы - разработать новый банковский продукт, которым смогут пользоваться дети, не достигшие 16 лет.

Актуальность работы заключается в том, что по мнению специалистов, объем использования банковских карт будет только расти, ведь этот платежный инструмент имеет серьезные преимущества как для покупателей и предпринимателей, так и для банковских структур.

Предмет исследования: возможность открытия и ведения счета для несовершеннолетних в коммерческих банках с использованием пластиковой карты на примере г. Углич.

Объект исследования: макет пластиковой карты "Детская" в национальной платежной системе "МИР".

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Пластиковая карта банка, или банковская платежная карта – незаменимое средство безналичных расчетов, сочетающее в себе множество современных технологий.

Сегодня вклады (счета) несовершеннолетним или самими несовершеннолетними с учетом требований ГК РФ, как правило, открываются:

- Для зачисления на них стипендий, грантов или зарплаты;
- Для хранения присылаемых родителями средств на обучение (в другие регионы);
- Для накопления средств на будущие нужды (учебу, квартиру, машину, и т.д.);
- Для зачисления пособий или алиментов и др.

Типы пластиковых карт

Дебетовые. На дебетовой пластиковой карте хранятся исключительно личные денежные средства держателя.

Кредитные. На кредитной карте, как было упомянуто выше, хранятся деньги, которые банк предоставляет в пользование держателю карты.

Опыт работы с детскими депозитами за рубежом

В Соединенных Штатах и странах ближнего зарубежья для открытия депозитных счетов для детей до 18 лет существуют кредитные союзы. В них родители ребенка открывают депозиты. Минимальная сумма вклада один доллар, этот вклад будет расти вместе с ребенком до 18 лет и старше. Для того, чтобы получить депозит родители ребенка должны завести сохраненный аккаунт, с которого они смогут отслеживать операции по депозиту своего ребенка. Так же у депозита есть несколько уровней, по достижении которых ребенок получает подарок.

1. Первый уровень считается достигнутым, когда на счету депозита есть 200 долларов, за эту сумму ребенок получает солдатский жетон.
2. Второй уровень депозита - сумма в 400 долларов и в качестве подарка ребенок получает копилку.
3. Третий уровень завершается на отметке в 600 долларов и ребенку на имя, которого зарегистрирован депозит, получает флягу.
4. Четвертый уровень завершается на отметке 800 долларов, и ребенок получает коробку со сладостями.
5. На последнем уровне депозита установлена отметка в тысячу долларов, ребенок при этом получает мягкую игрушку.

Сумма открытого депозита так же увеличивается и в дальнейшем, его действительность не останавливается на отметке в тысячу долларов. Таким образом за рубежом имеется положительный опыт работы с детскими депозитами, который мы можем взять в качестве примера.

Практическая часть работы

Одна из задач работы-открытие и ведение счета для несовершеннолетних в коммерческих банках на примере г. Углич. Для этого были проведены исследования в следующих коммерческих банках:

№1- "Сбербанк"

№2- "Севергазбанк"

№3- Россельхозбанк"

№4 -Банк ВТБ

На основании представленных в презентации таблиц видим, что вклад «Детский» предусмотрен к открытию только в Россельхозбанке.

Актуальность данной тематики заключается в том, что большое количество денежных средств расходуется не разумно, как родителями, так и детьми, поскольку просвещённость в сфере банковских систем у многих минимальна.

Чтобы научить детей школьного возраста правильно расходовать и накапливать денежные средства банковские работники могут проводить лекции, разъяснительные беседы, на основе которых можно научиться разумно тратить свои денежные средства и контролировать свой бюджет в дальнейшем.

Объектом исследования является открытие и ведение детских счетов и в частности создание модели дебетовой накопительной депозитарной карты для детей школьного возраста и подростков.

Для расчета сумм по банковским вкладам необходимо использовать методику расчетов процентов по депозитам.

При рассмотрении динамики вкладов за 2013-2015г (млрд.руб) видим, что динамика открытия вкладов возрастает с каждым годом, при этом детских вкладов доля не определяется или их число минимально. По данным социологов, на долю детского населения приходится одна трети всех жителей страны, что может создать дополнительный резерв привлеченных средств.

Социологический опрос детей

Для того, чтобы исследовать вопрос о введении пластиковой карты для детей был проведен социологический опрос школьников СОШ №7 и №8 г.Углич.

Всего было опрошено-136 человек из них:

Девочек-51%

Мальчиков-49%

Распределение детей по возрастным группам:

До 10 лет-1%

От 10 до 14 лет-50%

От 14 до 16 лет-40%

Старше 16 лет-9%

Желание детей иметь пластиковую карту

Хотели бы-87%

Не хотели бы-7%

Не определились -6%

Осведомленность детей в вопросах банковской системы

Осведомлены-29%

Не осведомлены-34%

Не определились-37%

Желание детей получить консультацию по поводу ведения счета в банке

Хотели бы-67 человек

Не хотели бы- 52 человека

Не определились-21 человек

Таким образом за счет привлечения детской категории вкладчиков с использованием пластиковых карт можно увеличить пассив банка.

Макет пластиковой карты в национальной платежной системе "МИР"

Национальная платежная карта «Мир» разработана в России, и по ней можно выполнять все привычные операции: снятие и внесение наличных, оплата покупок и услуг, в том числе в Интернете. Карта «Мир» соответствует всем стандартам безопасности — как российским, так и международным. Сегодня к платежной системе «Мир» присоединились крупнейшие банки страны, часть из них уже начали выпускать карты «Мир» и обслуживать их в сети своих банкоматов и терминалов. Мы разработали макет пластиковой карты для детей.

ВЫВОДЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выводы: в результате проведенной исследовательской работы мы выполнили поставленную цель: предложили к разработке банковский продукт "Детский" с использованием пластиковой карты.

Наша гипотеза о том, что возникла потребность введения пластиковых карт для детей, подтвердилась.

В ходе исследования мы решили следующие задачи:

- изучили законодательную базу по открытию счета для детей;
- рассмотрели практическое применение детских счетов на примере банков г Углич;
- рассмотрели практику ведения таких счетов за рубежом;
- провели опрос среди школьников по поводу приобретения пластиковой карты;
- разработали макет пластиковой карты "Детская" в национальной платежной системе "МИР".

Заключение:

Проведенная нами исследовательская работа была нам интересна. Мы узнали, как правильно проводить расчеты по применению простых и сложных процентов на примере банковских вкладов. Убедились в том, что информация об банковских продуктах является важной для нас, так как от этого зависят наши сбережения, их увеличение и страхование. Работу можно продолжить, т.к множество информации по детским вкладам не проработано

Список использованных источников

Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ (действующая редакция, 2016)

Гражданский Кодекс РФ. Часть вторая (ГК РФ) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (действующая редакция от 23.05.2016)

Банковское дело: современная система кредитования. Лаврушин О.И, Афанасьева О.Н, Корниенко С.Л.3-е изд., доп. — М.: КНОРУС, 2007. — 264 с.

Банковское дело. Под ред. Лаврушина О.И.8-е изд., стер. — М.: Кнорус, 2009.

Банковское дело. Жарковская Е.П. 7-е изд., испр. и доп. — М.: 2010. — 479 с.

<http://www.banki.ru/mir/>

Официальный сайт ПАО «Сбербанк»

Официальный сайт «Россельхозбанк»

Официальный сайт «ВТБ-24»

Официальный сайт «Севергазбанк»

Авторский перевод с сайта: <https://www.bankofamerica.com>

Авторский перевод с сайта: <https://www.amfirst.org>

Авторский перевод с сайта: <https://www.americafirst.com>

*Егоров Дмитрий Юрьевич
Онищенко Илья Андреевич
Руководитель: Комарова В. С., преподаватель
ГПОУ ЯО Ярославский торгово – экономический колледж*

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ «МИР», ПЕРСПЕКТИВЫ И РЕАЛИИ РАЗВИТИЯ

Безопасность страны это не только ракеты и танки, но и финансы. Для современной России в числе важнейших аспектов в противостоянии негативным тенденциям, связанным с многочисленными западными санкциями, есть обеспечение стабильности экономической системы государства и банковской системы как одной из ячеек экономики. Создание операционно независимой платформы стало началом российской платежной системы «МИР». Она охватила все внутренние транзакции, как по зарубежным, так и по отечественным картам. Вследствие этого, вопрос о разработке и внедрении в широкое использование национальных банковских платежных карт можно считать одним из главных и перспективных шагов в этом направлении.

Карта МИР — Национальная система платежных карт

В 2014 году президент России одобрил идею создания национальной платежной системы для обеспечения интересов страны. Куратором проекта выступил Банк России. Главная задача – создание учреждения российского центра обработки операций по банковским картам в государстве, а также разработка и популяризация в обществе национальных платежных карт. Платежная система РФ, специализирующаяся на осуществлении и обработке транзакций банковских карт, получила название «Национальная система платежных карт» (далее – НСПК). Необходимость в создании такого рода клирингового центра на территории России была призвана к жизни сложившимися внешнеполитическими и экономическими обстоятельствами, которые негативно сказались на функционировании системы платежных карт в стране. Ключевое задание, возложенное на НСПК, заключается в обеспечении процессов безопасности, стабильности и непрерывности обработки операций банковских карт на территории государства, то есть защита внутреннего рынка банковских услуг от негативных последствий западных санкций.

В результате плодотворной работы НСПК – была создана платежная карта МИР, которая послужила национальным российским альтернативным вариантом по отношению к картам международных платежных систем — Visa и MaserCard .

Новая банковская карта МИР прошла испытание именно теми банками, которые в 2014 году были отключены от международных платежных систем. Уже в декабре 2015 года появившиеся карты «Мир» нашли своих первых хозяев. Летом 2016 года уже 20 российских банков практикуют выдачу

пластиковых карт «МИР», а в числе партнеров новой платежной системы – 114 банковских учреждений Федерации, которые уже принимают или планируют начать выпуск карты, в их числе такие известные банки как: Сбербанк, ВТБ, Промсвязьбанк, Альфа-банк, РайффайзенБанк, Газпромбанк, Россельхозбанк и т.д.

Сегодня функционирует в обороте такие категории карты «МИР» как стандартная, дебетовая, кредитная, премиальная. Они отличаются между собой привилегиями для держателя карты и объемом месячного лимита на снятие денежных средств. Именно это должны учитывать пользователи, принимая решения, какую карту выбрать.

Разработчики стремятся сделать карту самым удобным средством безналичной оплаты. Благодаря транспортному приложению, пластик становится проездным билетом, услуга протестирована в Мордовии, и будет внедряться в других регионах. Электронная цифровая подпись позволит записать на карту рецепт, который будет списываться в аптеке.

Национальная платежная система уже сотрудничает с крупнейшими участниками российского рынка: авиакомпаниями, мобильными операторами, есть и иностранные партнеры, например, крупнейшая китайская торговая онлайн площадка. Картами «МИР» можно смело расплачиваться в интернет – магазинах.

Отличия банковской карты «МИР» от Visa и MaserCard.

Банковская карта «МИР» по своему функционалу практически ничем не отличается от карт Visa и MaserCard. Она позволяет совершать весь спектр необходимых банковских операций, среди которых – получение и внесение денежных средств, оплата товаров и услуг, осуществление перевода денежных средств с одной карты на другую.

Главные отличия российской пластиковой карты МИР – это основная валюта. Если Visa – это американский доллар, для MaserCard – американский доллар и евро, то для платежной карты «МИР» такой валютой выступает наш российский рубль.

Сфера распространения платежных карт «МИР»

Первыми испытать «МИР» на прочность посчастливилось сотрудникам бюджетных сфер (врачам, учителям). Банки должны снабдить бюджетников такими картами к 1 января 2018 года, на которые будет начисляться зарплата. Срок, в течение которого банки должны будут выдать бюджетникам карту «МИР» установлен в рамках поправок к закону «О национальной платежной системе».

Основные плюсы платежной карты «МИР»

1. Бесплатный выпуск карты
2. Низкие тарифы на обслуживание карты
3. Безопасность оплаты в оффлайн и онлайн точках
4. Широкая сеть приема карт в России.

Минусы платежной карты «МИР»

1. Мало банкоматов, терминалов
2. Нет бонусов

Стоимость и особенности оформления карты «МИР»

В результате исследования мы выделили два способа оформления карты «МИР»:

1. Некоторые банки предоставляют своим клиентам возможность заполнения заявки на выпуск карты «МИР» в режиме онлайн. Для этого необходимо пройти по ссылке банка и нажать на кнопку: Оформить карту. В открывшемся окне необходимо заполнить поля формы и дать согласие на обработку своих персональных данных.

Там же можно ознакомиться с информацией о тарифах на карту «МИР». К примеру, стоимость годового обслуживания основного счёта простой дебетовой карты «Мир» обойдётся владельцу в 90р. Годовое обслуживание карт классических и премиальных будет стоить 450 и 2 тысячи рублей соответственно.

2. С паспортом обратиться в банк, осуществляющий выпуск платёжных карт «МИР» – информация о таких финансовых организациях размещена на официальном сайте НСПК; Написать заявление на оформление банковского продукта. Далее необходимо будет подождать примерно семь дней – именно столько времени понадобится на изготовление карты. После получения карты владелец сможет свободно распоряжаться ею: снимать деньги, рассчитываться в торгово-сервисной сети и т. д .

На сегодняшний день, проанализировав многочисленные отзывы в сети Интернет относительно использования национальной платёжной российской карты «МИР» можно сделать выводы о ее положительном восприятии со стороны российского общества. Граждане, присоединившиеся к новосозданной платёжной системе, успели на личном опыте убедиться в преимуществах использования именно национальной системы и ее банковского продукта, что в первую очередь отражается на снижении затрат на обслуживание пластиковых карт, а так же на упрощение процедуры конвертации валют, поскольку основной валютой для российских карт является рубль.

Таким образом, резюмируя все вышесказанное, можно отметить, что одно из ключевых заданий, возложенных на НСПК, а именно гарантирование безопасности и независимости банковских транзакций от зарубежных платёжных систем, выполняется с позитивной динамикой.

Библиографический список

Однотомные издания

1. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы развития / Н.А. Савинская [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Савинской, д-ра экон. наук, проф. Г.Н. Бело-глазовой. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 131 с.

2. Федеральный закон "О национальной платежной системе" от 27.06.2011 N 161-ФЗ (действующая редакция, 2016)

Электронные ресурсы

3. Национальная платежная система [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nps-rus.ru> (Дата обращения 5.11.2016)

4. Национальная система платежных карт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sravni.ru/enciklopediya/banki/karty/plastikovaja-karta-mir> (Дата обращения 10.11.2016).

5. Пластиковая карта «МИР» [Электронный ресурс]. URL: <http://mironline.ru> (Дата обращения 30.10.2016).

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ «КОПИЛКА»

Реализация банковских продуктов и услуг - важнейший вид деятельности любого коммерческого банка. Стратегической целью банка и всех его служб является увеличение прибыли посредством привлечения максимального числа клиентов, расширения рынка сбыта своих продуктов и услуг, увеличения рыночной доли.

В настоящее время конкуренция на банковском рынке возросла настолько, что для того чтобы выжить, банки должны научиться продавать полный набор банковских продуктов и услуг, т. е. создавать своего рода банковские универмаги с обслуживанием клиента с одного прилавка.

Диверсификация банковских операций привела к тому, что банки на Западе стали называть финансовыми универмагами. В США появились рекламные объявления американских банков следующего содержания: «Ваш банк - финансовое учреждение с полным набором необходимых вам продуктов и услуг».

Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту свыше 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций позволяет банкам, как сохранять старых клиентов, так и увеличивать их число за счет притока новых. Деятельность современных коммерческих банков подвергается постоянным изменениям. Меняются формы банковской деятельности, методы конкуренции и управления, расширяется ассортимент банковских операций.

Банк - это кредитно - финансовый институт, предлагающий широкий спектр продуктов и услуг, прежде всего относящихся к кредитам, сбережениям и платежам, и выполняющий многообразные функции по отношению к физическим и юридическим лицам.

Важным аспектом банковского маркетинга, является определение конкретного банковского продукта и банковской услуги.

В экономической науке существует множество подходов к толкованию этих двух понятий.

Банковский продукт - это банковский документ (или свидетельство), который выпускается банком для обслуживания клиента и проведения банковских операций.

Банковскими продуктами являются векселя, чеки, банковские проценты, депозиты, сертификаты (инвестиционный, депозитный, сберегательный, налоговый) и т.п.

Банковская услуга - это банковская операция по обслуживанию клиента.

Одним из популярных подарков во все времена, который символизирует стремление к достатку и возможность планировать свой бюджет является копилка. Возможность откладывать некоторые средства всегда символизировало рачительность хозяев. Когда-то даже рублевые монеты можно было бросать в копилку, чтобы накопить на какую-нибудь желаемую вещь или мероприятие. Сегодня монетки уже не могут давать возможность такого накопления, поэтому нужно пользоваться другими способами.

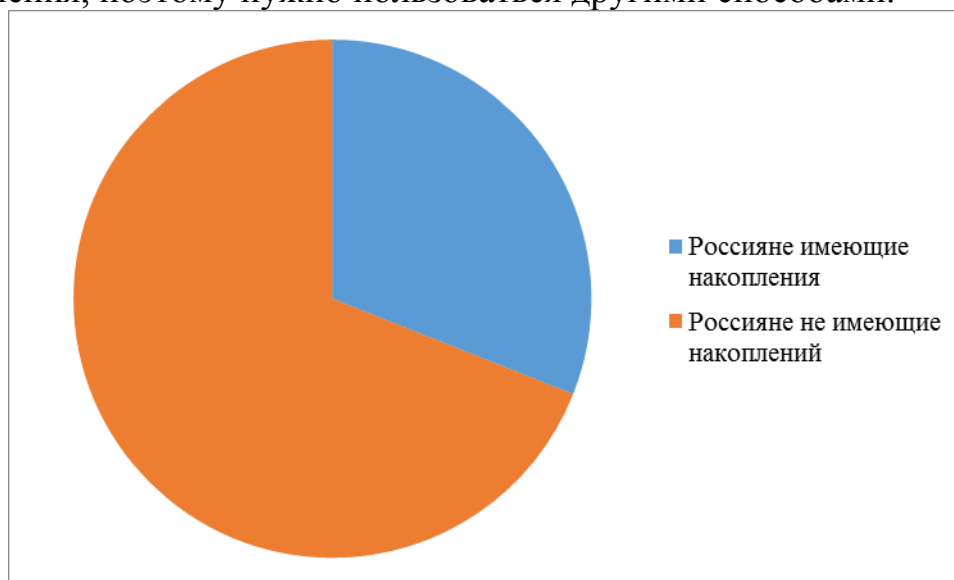


Рисунок 1 - Соотношение жителей РФ имеющих и не имеющих накопления

По результатам исследования приведенным на рисунке 1, можно сделать вывод о том, что почти у каждого третьего россиянина имеются денежные накопления (31%), как правило это пожилые люди и обеспеченные респонденты.

В настоящее время банки предлагают своим клиентам инновационные услуги Копилка. Целевая аудитория этого продукта — женщины, которым, с одной стороны, очень хочется сэкономить, а с другой — они не могут удержаться, чтобы не потратить. На рисунке 2 представлено процентное соотношение численности респондентов, откладывающих денежные средства с помощью банковской услуги Копилка на различные цели.

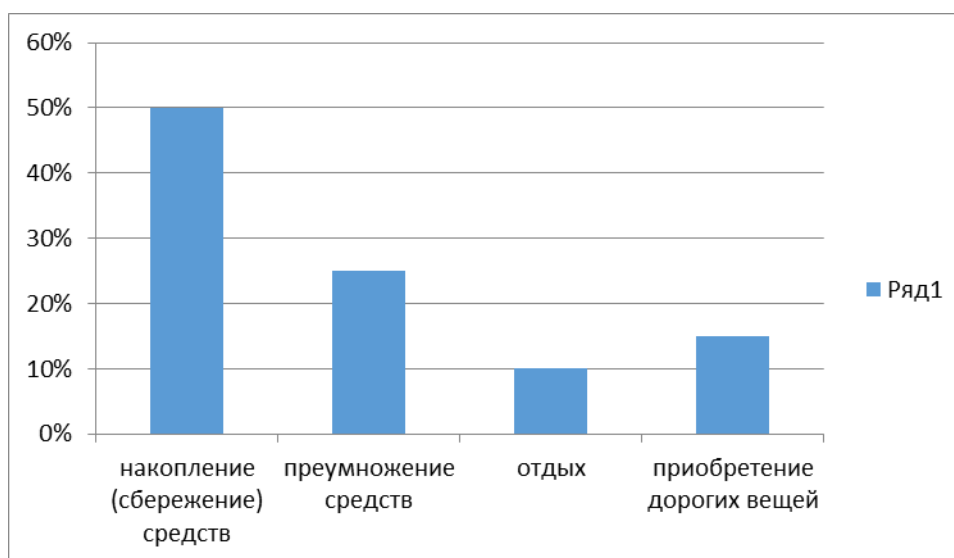


Рисунок 2. Цель накопления денежных средств с помощью банковской услуги Копилка.

Для накопления клиенту любого банка можно воспользоваться услугой вклада, но для этого нужно идти в банк и делать вклад наличными через кассу. Не всегда есть время для этого. Да и в обычных повседневных тратах, может и не оставаться свободных денег. Про свойства копилки знают все, и некоторые банки решили применить их в сфере своих услуг. Создана она именно для того, чтобы пользователи банковских смогли накопить определенную денежную сумму.

Востребованные банки РФ оказывающие услугу "Копилка":

- Сбербанк России;
- Альфа- Банк;
- Тинькофф Банк;
- ВТБ 24;
- УРАЛСИБ-банк.

Этот сервис в автоматическом режиме делает то, что происходило при плановых визитах в отделение: высчитанная по настройкам клиента сумма переходит на накопительный счет.

Пользуясь сервисом копилка клиент получает возможность скопить необходимую ему денежную сумму, чтобы осуществить некую значимую покупку. Реализуется это за счет регулярно поступающих денежных переводов.

Виды программ банковской услуги "Копилка":

1) От зачислений- перевод на накопительный счет клиента производится за счет процента с любых поступлений на карту (заработная плата, другие поступления);

2) От расходов- перевод на накопительный счет зависит от произведенных расходов картой (сколько денег потрачено по карте);

3) Фиксированная сумма- денежные средства будут переводиться в строго установленной сумме в строго оговоренное время.

Так же депозит позволяет получать и небольшие годовые проценты на остаток от 3% до 8% в разных банках. При этом у клиента есть возможность изменять типы Копилок или выбирать несколько вариантов для разных карт или на одну с условием перевода на разные депозиты.

Изучив предложения разных банков по предоставлению услуги Копилка можно выделить ряд преимуществ и недостатков данного предложения.

Преимущества:

- ✓ самостоятельное определение клиентом, параметров услуги;
- ✓ автоматическое совершение платежей;
- ✓ sms- оповещение клиента о каждой произведенной им операции;
- ✓ простота подключения, отключения и изменения настроек услуги;
- ✓ начисление годовых процентов;

Недостатки:

- ✓ необходимость совершения крупных платежей для накопления значительной суммы;
- ✓ перечисления идут только с дебетовых карт;
- ✓ малая доля клиентов различных банков знают о предоставлении данной услуги.

Следует отметить, что услуга Копилка, является интересным вариантом для того чтобы накопить денежные средства, автоматизированным путем, с возможностью их последующего преумножения. Также клиент может выбрать наиболее выгодные для себя условия из тех, что предлагают различные банки. И так, следует сделать вывод о том, что услуга Копилка является целесообразным и выгодным предложением для клиентов разных банков, активно пользующихся дебетовыми картами.

Список используемой литературы

1) Рудакова О.С. Учебник: "Банковские электронные услуги". ИНФА-М.: 2010 г., 384 с.

2) Центральный Банк Российской Федерации. -[Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://cbr.ru/>

3) Bankchart.-[Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.bankchart.ru/>

4) Банки.-[Электронный ресурс].-Режим доступа <http://www.banki.ru/news/research/?author=3737027>

TELEGRAM-БОТЫ – НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

В России в тестовом режиме заработал виртуальный банк TalkBank. Он взаимодействует с клиентами только с помощью бота в мессенджере Telegram.

Боты в Telegram — это разновидность чат-ботов. По своей сути – это те же пользовательские аккаунты, которыми вместо людей управляют программы.

Они помогают выполнять разные действия: переводить и комментировать, обучать и тестировать, искать и находить, спрашивать и отвечать, играть и развлекать, транслировать и агрегировать, встраиваться в другие сервисы и платформы, взаимодействовать с датчиками и вещами, подключенными к интернету.

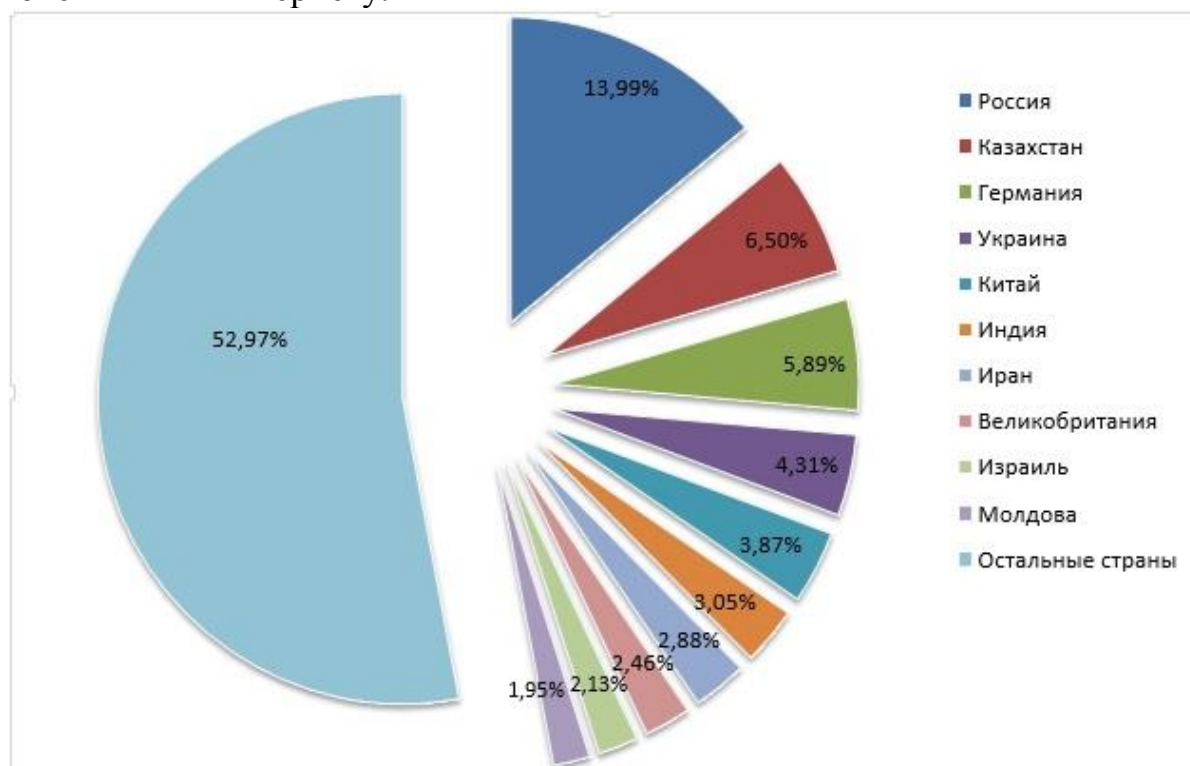


Рисунок 1 – Количество ботов в различных странах мира

Банковские боты в мессенджере Telegram – уже не новинка, аккаунты, управляемые программой, используют Сбербанк, Альфа-банк, Промсвязьбанк, Тинькофф банк, Русский стандарт и другие. Они запрограммированы на такие команды клиентов, как поиск ближайшего отделения, текущие курсы валют, условия по продуктам. Основное отличие от них бота TalkBank заключается в том, что последний позиционирует себя в качестве личного советника.

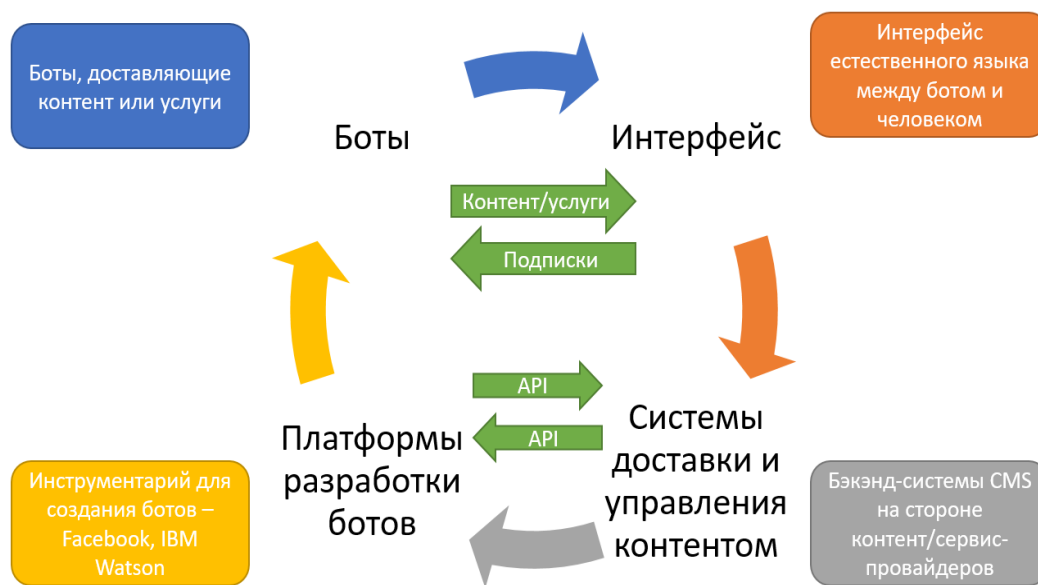


Рисунок 2 – Работа бота TalkBank

TalkBank – это не просто виртуальный или мобильный банк, это настоящий финансовый помощник, который заботится о вашем благополучии. Забота помощника выражается в контроле за расходами, поиске выгодных ставок по депозитам и кредитам, дешёвых авиабилетов и страховок, бронировании столика в ресторане, заказе пиццы, оплате услуг, возможности переводить деньги, советах по инвестициям и накоплению.

Человеку интуитивно понятно, как пользоваться перепиской с ботом – это проще чем скачать мобильное приложение банка и разобраться в нём. Бот не занимает много места на телефоне и не требует обновления.

Воспользоваться услугами виртуального банка можно нажав кнопку «Старт» в диалоге с TalkBankBot. После этого пользователю становятся доступны: курсы валют, ставки по кредитам и депозитам, сервис по бронированию столика в ресторане, сервис для заказа пиццы и покупки авиабилетов.

Полный набор опций виртуального банка станет доступен только после регистрации карты. Первое время бот будет работать только с картой Visa Выгода от TalkBank (её можно будет заказать на сайте виртуального банка). Когда карта будет готова, бот предупредит об этом в переписке, и автоматически прикрепит её.

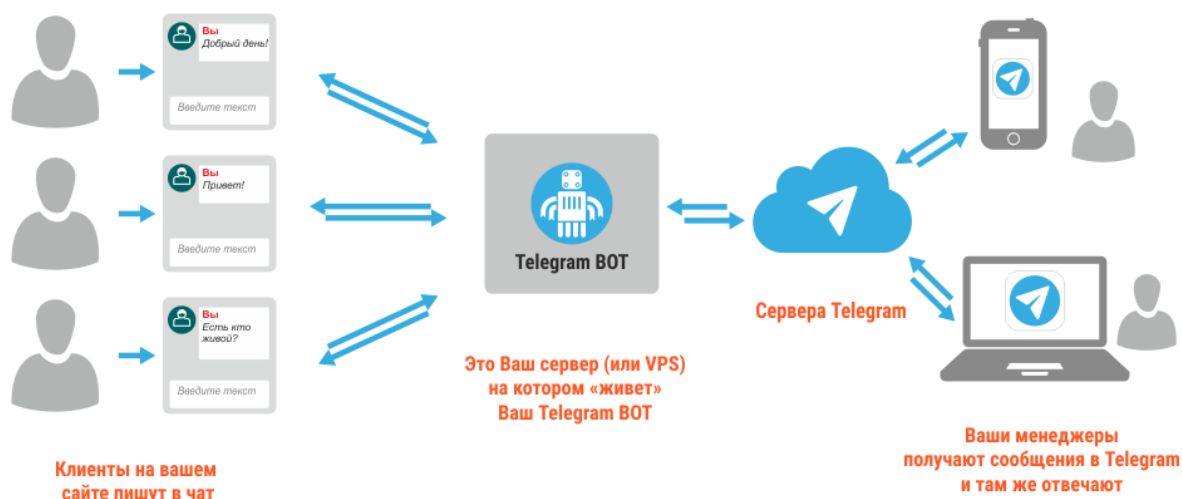


Рисунок 3 – Процесс работы бота Telegram

Виртуальный банк не будет иметь банковской лицензии – он лишь предоставляет удобный сервис, как [Рокетбанк](#) предлагает мобильное приложение для карт, которые выпускаются банком «Открытие». Зарабатывать банк будет на комиссиях за транзакции, их размер пока не сообщается. Какая кредитная организация будет стратегическим партнёром TalkBank, тоже не озвучивается.

Управлять картой с помощью бота должно быть легко. Клиенту будет достаточно нажать соответствующую кнопку в меню, чтобы узнать баланс карты, оценить свои расходы, понять, сколько осталось потратить по личному бюджету, посмотреть на последние операции. Не клиентам банка эти функции доступны только в демонстрационном режиме. Создатели бота обещают, что через 1,5 месяца можно будет привязывать карты других банков и управлять ими через мессенджер.

Telegram - банк планирует постепенно анонсировать новую функциональность – не чаще одного раза в 2-3 недели, чтобы не перегружать пользователя. Также в планах компании – запуск бота и в других популярных мессенджерах (FB Messenger, Viber и Whatsapp).

Преимуществом в первую очередь для банков является экономия, т.е. возможность использования уже готового кросс-платформенного инструмента, который, ко всему прочему, поддерживается и обслуживается не собственным IT-подразделением, а отдельной командой разработчиков. Помимо прочего, мессенджеры можно использовать и для решения внутренних задач. Также хорошо написанный чат-бот в некоторых случаях способен отлично работать на первой линии техподдержки.

Однако в использовании мессенджеров как средства взаимодействия между банком и вкладчиком есть также свои ограничения и минусы. К примеру, за идентификацию и аутентификацию пользователя отвечает не банк, а сам мессенджер. В случае с Telegram возможна подмена идентификатора

пользователя и получение данных по чужим договорам и движений средств по счетам.

Дальше всех в работе с ботами пошел Сбербанк. Он решил не использовать ни одну из существующих платформ, а создать свою. Сначала приложение «Мессенджер» будет уметь отвечать на вопросы, задаваемые пользователем, и включать в себя функцию умного поиска. Впоследствии Сбербанк планирует открыть API, чтобы позволить сторонним разработчикам создавать ботов для своего приложения. Согласно довольно амбициозным планам пользователь сможет решить любую задачу: от покупки товаров в магазинах до бронирования билетов.

Таким образом, благодаря ботам, появляющимся сейчас, всех ждет довольно интересное будущее: на базе текстовых автоответчиков будут созданы полноценные системы «голосового общения». И тогда с роботом можно будет не только переписываться, но и поговорить по телефону. Со временем у бота появятся автоплатежи, денежные переводы в один клик, поиск страховых продуктов на привлекательных условиях (например, поиск дешёвого каско), покупка и продажа акций и облигаций российских и иностранных компаний.

Список используемой литературы:

1. Информационный портал «Банки.ру». Режим доступа [http://www.banki.ru/]
2. Информационный ресурс «Википедия — свободная энциклопедия». Режим доступа [http://ru.wikipedia.org/wiki/]
3. Информационный сайт «FutureBanking». Режим доступа [http://futurebanking.ru/post/3045]
4. Информационный сайт «TalkBank». Режим доступа [http://www.talkbank.io/]

Сидорина Татьяна Юрьевна
Руководитель: Евдокимова В. Р., преподаватель
ГПОУ Тульской области
«Тульский сельскохозяйственный
колледж им. И.С. Ефанова».

ДЕЛОВОЙ ТАНДЕМ «БАНК-СТРАХОВЩИК»

Взаимоотношения страховых организаций и банков основываются на общности их интересов при осуществлении своей деятельности.

Наряду со страховым интересом в основе взаимосвязи страховых компаний и банковских учреждений лежат экономические интересы, связанные с привлечением и использованием денежных средств юридических лиц и населения. Эти интересы прослеживаются в различных аспектах деятельности страховых организаций и банков.

Страховые организации имеют возможность разместить свои финансовые ресурсы по многим направлениям, в частности, страховые резервы - в государственные ценные бумаги, паевые инвестиционные фонды, уставные капиталы обществ с ограниченной ответственностью, жилищные сертификаты, недвижимое имущество, слитки золота и серебра.

Инвестиционная деятельность страховщиков может быть обеспечена и банковской системой, хотя инвестиционная деятельность страховых организаций для банков имеет прикладное значение, а поэтому банки являются для страховых компаний важнейшими финансовыми институтами, обеспечивающими капитализацию финансовых ресурсов страховщиков.

Действующие правила размещения страховых резервов допускают возможность инвестирования до 40% страховых резервов в стоимость банковских вкладов (депозитов), в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, и векселя банков. Кроме того, допускается размещение до 30% резервов в корпоративные ценные бумаги, эмитентами которых могут быть и банки. При этом следует отметить, что размещение финансовых ресурсов страховых организаций (уставного капитала, прибыли, резервов, сформированных из прибыли и др.), в настоящее время не регламентируется. Это также расширяет поле взаимного инвестиционного интереса банков и страховщиков.

Взаимоотношения банков и страховых организаций необязательно предполагают взаимные вложения в капитал. Основой взаимодействия могут быть партнерские отношения. Общим в деятельности банков и страховых организаций является наличие значительной клиентуры у двух сторон:

-банковские учреждения и страховщики оказывают различные финансовые услуги большому числу юридических и физических лиц. Не противопоставляя банковские и страховые продукты, а дополняя их, взаимодействие страховых и банковских учреждений способствует обмену клиентами, повышению конкурентоспособности обоих финансовых институтов;

-страховые компании на партнерской основе имеют возможность использовать банки для продвижения своих страховых продуктов, в то время как банки обеспечивают соответствующее расчетно-кассовое сопровождение;

- страховые организации, предоставляя свои помещения банкам, позволяют последним продвигать банковские продукты и услуги по расчетно-кассовому обслуживанию.

В конце 2003 года президентом Российской Федерации был подписан закон от 29 июля 2004 г. N 96-ФЗ № «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», вступивший в силу в 2004 году. Он предусматривает выплату вкладов клиентам банков — физическим лицам при наступлении страхового случая. С момента принятия документа сумма страхового возмещения была увеличена со 100 тыс. до 1,4 млн. рублей.

С 1 июля 2015 года страховщики, осуществляющие определённые виды страхования, обязаны учитывать и хранить ценные бумаги, принимаемые для покрытия страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика, в специализированном депозитарии.

Для реализации вышеуказанных требований, Банк России выпустил Указание от 23.03.2015 № 3589-У « О порядке регистрации регламента специализированного депозитария по осуществлению контроля за составом и структурой активов, принимаемых для покрытия страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика, и изменений в него». Спецдепозитарий обязан осуществлять контроль в соответствии с утвержденным им регламентом, который должен содержать:

- правила осуществления контроля за составом и структурой активов, принимаемых для покрытия страховых резервов, и собственных средств (капитала) страховщика;

- формы применяемых документов;

- порядок документооборота при осуществлении такого контроля.

Как установлено п. 8 ст. 26 Закона РФ № 4015-1, возможно два варианта работы с документами в спецдепозитарии: учет и хранение и только хранение. Учету и хранению в спецдепозитарии подлежат ценные бумаги страховщика.

Спецдепозитарий, заключивший договор об оказании услуг со страховщиком и с управляющей компанией страховщика (в случае её привлечения), должен принимать и хранить:

-подлинники документов, подтверждающих право собственности на ценные бумаги и недвижимое имущество, принимаемые для покрытия страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика;

- информацию об иных активах, принимаемых для покрытия страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика в соответствии с Законом РФ №4015-1, за исключением ценных бумаг и недвижимого имущества, в виде выписок со счетов бухгалтерского учета, представляемых страховщиком не реже одного раза в месяц. При этом представлении страховщиком данной информации на последний календарный день месяца является обязательным;

-копии первичных документов в отношении денежных средств, размещенных в депозиты, в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, остатков по обезличенным металлическим счетам, денежных средств на банковских счетах, слитков золота, серебра, платины и палладия, а также памятных монет РФ из драгоценных металлов;

- информацию о величине сформированных страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщика, представляемую страховщиком не реже одного раза в месяц. При этом представление страховщиком данной информации на последний календарный день месяца является обязательным.

Порядок документооборота сторон и формы, применяемых сторонами документов должны содержаться в договоре об оказании услуг специализированного депозитария, заключаемого со страховщиком. Тарифы на оказание услуг спецдепозитария устанавливаются исключительно договором со страховщиком.

В целях реализации своих функций спецдепозитарий осуществляет ведение учета в форме электронной базы данных. Система учета должна обеспечивать формирование целого ряда отчетов и содержать сведения в отношении имущества и выполнять контрольные функции спецдепозитария.

Кроме того, для спецдепозитария важным являются вопросы поддержания системы учета в актуальном состоянии и вопросы обеспечения защиты информации.

К основным тенденциям дальнейшего развития взаимодействия банков и страховых организаций в России следует отнести: упорядочение законодательства в части возможностей полномасштабного взаимодействия банков и страховых организаций; организацию банкостраховых групп; разработку новых финансовых продуктов, произведенных на стыке банковских и страховых услуг; развитие и укрепление различных видов партнерских взаимоотношений банков и страховых организаций.

Страховой депозитный вклад - новый финансовый продукт. Одновременно клиент имеет две услуги: открывает депозит на 100 тыс. руб. и получает полис страхования в подарок от несчастных случаев на 100 тыс. руб. В результате у клиента появляется не только накопительная часть, но и финансовая защита на случай инвалидности, потери трудоспособности, а у родных - защита на случай смерти застрахованного вкладчика.

В честь празднования 175-летия Сбербанка России компания «Сбербанк страхование жизни» разработала специальную страховую программу «Защищенный вкладчик», которая предоставляется в подарок всем клиентам, оформившим юбилейный промовклад «Самое ценное».

Клиенты, открывшие промовклад, могут бесплатно подключиться к программе страхования «Защищенный вкладчик» и получить страховую защиту здоровья от несчастных случаев на 100 тысяч рублей. Промовклад

«Самое ценное» доступен для оформления во всех отделениях Сбербанка, обслуживающих физических лиц, в интернет-банке и мобильных приложениях «Сбербанк Онлайн».

С более подробной информацией об условиях вклада и страховании можно ознакомиться на сайте sberbank175.ru.

Список используемой литературы:

1. http://www.banki.ru/wikibank/zakon_o_strahovanii_vkladov/
2. <http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/tandem/shtml>
3. <http://www.insur-info.ru/press/90659>

*Пилька Яна Ингаровна, Березина Дарья
Сергеевна
Руководитель: Сафронова Л. Н.,
преподаватель
ГПОУ ЯО Ярославский градостроительный
колледж*

ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Развитие финансового рынка Российской Федерации является одним из приоритетных направлений деятельности Банка России. Эффективная работа финансового рынка способствует экономическому росту страны и повышению качества жизни граждан. Развитый финансовый рынок обеспечивает работоспособность каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и, как следствие, определяет эффективность мер Банка России по достижению целевых показателей инфляции.¹

Безусловно, в настоящее время важным фактором государственной экономической политики должно стать создание условий и стимулов для инвестиций в ценные бумаги, которые могут стать катализатором экономического роста.²

Ценные бумаги являются одним из основных видов частных инвестиций, цель которых — распределение сбережений, направленное на преумножение, накопление средств. Во всем мире этот вид инвестиций считается наиболее доступным.³

Ценными бумагами являются акция, облигация, вексель, закладная, инвестиционный пай паевого инвестиционного фонда, коносамент, чек и иные ценные бумаги, названные в таком качестве в законе или признанные таковыми в установленном законом порядке.⁴ К производным ценным бумагам относятся опционы, фьючерсные контракты и свопы.

Фиксированную прибыль от инвестиций в ценные бумаги можно рассчитывать при покупке таких ценных бумаг, как привилегированные акции, казначейские векселя, депозитные сертификаты или облигации корпораций. Если же цель инвестора – максимальное увеличение собственного капитала, то лучше использовать другие инструменты, к примеру, опционы, фьючерсные контракты. Здесь открываются лучшие перспективы.⁵

Рынок ценных бумаг называют фондовым рынком, а место проведения сделок по ценным бумагам — фондовой биржей. Однако не всегда ценные бумаги торгуются на бирже. Банки также могут осуществлять деятельность по продаже ценных бумаг.

Современная банковская система - это сфера многообразных услуг предоставляемых своим клиентам - от традиционных денежно-ссудных и

¹ Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016 - 2018 годов (Одобрено Советом директоров Банка России 26 мая 2016 г.).

² Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов

³ <http://mfi.ru/content/101> «Инвестиции в ценные бумаги».

⁴ "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016), Раздел 1, глава 7.

⁵ <http://utmagazine.ru/posts/4442-investicii-v-cennye-bumagi.html> «Инвестиции в ценные бумаги».

расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами.

Реализация банковских продуктов и услуг - важнейший вид деятельности любого коммерческого банка. Стратегической целью банка и всех его служб является увеличение прибыли посредством привлечения максимального числа клиентов, расширения рынка сбыта своих продуктов и услуг, увеличения рыночной доли.

Широкая диверсификация операции позволяет банкам, как сохранять клиентов, так и увеличивать их число за счет притока новых. Деятельность современных коммерческих банков подвергается постоянным изменениям. Меняются формы банковской деятельности, методы конкуренции, системы управления, резко расширились сами операции.⁶ Однако, существует одна основная проблема рынка банковских услуг и продуктов в РФ - это неинформированность и финансовая неграмотность населения, а также *недостаточное развитие банковских технологий.*⁷

Сегодня коммерческий банк способен предложить, клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Некоторые из них напрямую связаны с вложениями в ценные бумаги.

В соответствии с лицензией Банка России на осуществление банковских операций банк вправе осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами, подтверждающими привлечение денежных средств во вклады и на банковские счета, с иными ценными бумагами, осуществление операций с которыми не требует получения специальной лицензии в соответствии с федеральными законами, а также вправе осуществлять доверительное управление указанными ценными бумагами по договору с физическими и юридическими лицами.⁸

Также одними из основных банковских услуг, связанными с ценными бумагами, являются:

1. Брокерские услуги по операциям с ценными бумагами.

Банки осуществляют посреднические услуги по операциям с ценными бумагами, предоставляя своим клиентам возможность покупать акции, облигации и другие ценные бумаги без обращения к брокеру или дилеру, занимающемуся торговлей ценными бумагами. В некоторых случаях банки поглощают существующие брокерские фирмы или приглашают брокера, который предлагает клиентам банка услуги по приобретению ценных бумаг в кредит.

2. Инвестиционные банковские услуги.

К инвестиционным услугам банка относится андеррайтинг - гарантированное размещение или покупка новых ценных бумаг у эмитентов с

⁶ http://works.doklad.ru/view/ywjQ_j5Yhgq.html «Понятие и характеристика банковских продуктов и услуг»

⁷ Кузнецова И. А. Тенденции развития российского рынка банковских услуг и продуктов в современных условиях // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований №6, 2015.

⁸ Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 03.07.2016) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).

целью их последующей перепродажи другим покупателям и получения прибыли.

К инвестиционным услугам банков также относятся:

- поиск наиболее привлекательных объектов для слияния;
- финансирование приобретений других компаний;
- предложение услуг по хеджированию рисков, связанных с колебаниями процентных ставок и курсов национальных валют.

Приоритетным направлением развития финансового рынка, от успеха которого зависят результаты функционирования системы рефинансирования Банка России, развитие срочного рынка, стабильность денежного рынка и инвестиционный результат отрасли негосударственного пенсионного обеспечения и страхования жизни, является развитие рынка облигаций.⁹ Облигации — это долговые ценные бумаги. Держатель облигации имеет право на получение номинала ценной бумаги плюс фиксированного процента в заявленный срок. Облигации бывают корпоративные и государственные. Государственные облигации характеризуются высокой надежностью, но доходность их относительно низкая. Корпоративные облигации имеют высокую степень риска, зато и более высокую доходность.

Повышению инвестиционной привлекательности и динамичности развития облигационного рынка не только в стабильных условиях функционирования экономики, но и в условиях турбулентности будут способствовать развитие рынка облигаций с плавающей ставкой и создание новых продуктов, что позволит привлекать инвестиционные ресурсы в долгосрочные проекты, интересные как эмитентам, так и инвесторам.

Инвестирование в ценные бумаги является относительно новым явлением в отечественной экономике. Оно открывает перед инвесторами наибольшие возможности, и отличаются максимальным разнообразием. Это касается как видов сделок, осуществляемых при операциях с ценными бумагами, так и видов самих ценных бумаг. Принятие решение об инвестировании – непростой вопрос. Здесь необходимо учитывать целый ряд факторов – вероятную курсовую стоимость ценных бумаг, доходность, надежность, налоговые последствия и, конечно, ликвидность.¹⁰

⁹ Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016 - 2018 годов (Одобрено Советом директоров Банка России 26 мая 2016 г.).

¹⁰ <http://utmagazine.ru/posts/4442-investicii-v-cennye-bumagi.html> «Инвестиции в ценные бумаги».

Список используемых источников

Литература:

1. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016 - 2018 годов (Одобрено Советом директоров Банка России 26 мая 2016 г.).
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов
3. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016), Раздел 1, глава 7.
4. Кузнецова И. А. Тенденции развития российского рынка банковских услуг и продуктов в современных условиях // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований №6, 2015.
5. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 03.07.2016) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).

Интернет-источники:

1. <http://mfi.ru/content/101> «Инвестиции в ценные бумаги».
2. <http://utmagazine.ru/posts/4442-investicii-v-cennye-bumagi.html> «Инвестиции в ценные бумаги».
3. http://works.doklad.ru/view/ywjQ_j5Yhqq.html «Понятие и характеристика банковских продуктов и услуг»

ИННОВАЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ

Инновации в настоящее время стали сутью современного развития во всех сферах экономики, в том числе и в банковском деле. Инновации представляют собой внедренные в производство или в сферу услуг новшества в форме объектов, технологий, продуктов. В свою очередь они являются результатом научных исследований, изобретений и открытий. Развитие экономики всегда строилось на основе внедрения новых технологий. Современный этап развития сферы банковских услуг, протекающий в условиях конкуренции и кризисных явлений на мировом рынке, характеризуется следующими основными тенденциями: внедрением новых банковских продуктов, ростом объема и разнообразия банковских услуг; повышением значения инновационных технологий в этом процессе. Реформирования российской экономики повысило значимость разработки и внедрения новых банковских услуг для удовлетворения спроса клиентов.

Цель данной работы - исследование рынка банковских продуктов в России.

Задачи:

1. Раскрыть понятия и классификацию банковских продуктов и инноваций.
2. Проанализировать проблемы внедрения банковских инновационных продуктов на российский рынок.
3. Рассмотреть перспективы развития инновационных продуктов коммерческих банков.

Объектом исследования являются инновационные банковские продукты коммерческих банков.

Важным аспектом банковского маркетинга является определение конкретного банковского продукта и банковской услуги.

На протяжении долгого времени определение банковского продукта было темой для многочисленных споров и полемик в виду отсутствия четкой формулировки данного понятия. Банковские продукты – это предоставляемый банком в определенной последовательности взаимосвязанный комплекс банковских услуг, направленный на удовлетворения потребностей клиента банка. В основе любого банковского продукта лежит базовый элемент – технология. Она и определяет тип продукта банка. К технологиям банковских продуктов можно отнести: расчетные банковские счета, депозитарные и сберегательные счета, все виды кредитов (ипотечный кредит, потребительский, автокредиты, экспресс-кредиты, овердрафты, факторинг, лизинг, кредитные линии и т.д.).

В зависимости от состояния экономики страны, времени года и других причин рынок банковских продуктов меняется. На сегодня можно выделить следующих лидеров среди банковских продуктов:

1. Пакетное банковское обслуживание клиентов - комплексное обслуживание клиента, которое сегодня пользуется особой популярностью. Предлагая комплекс востребованных продуктов, банк способствует росту спроса на свои услуги, а также демонстрирует проявление лояльности по отношению к существующим клиентам, что в условиях жесткой конкуренции играет не последнюю роль. Множество банковских продуктов теперь доступно для осуществления в сети Интернет. Создана уникальная система, которая объединила текущие, депозитные и кредитные счета клиентов банка. Сегодня для банков страны стоит задача вернуть докризисную систему банковских продуктов, т.е. вернуться к банковским продуктам для микроклиентов.

2. Кредитование населения. Лидером среди кредитных банковских продуктов на сегодня является ипотечное кредитование. Хотя и оно еще имеет достаточно большой потенциал роста. Простимулировать население банки планируют с помощью плавающей процентной ставки по ипотечным займам. Автокредиты и кредиты на покупку или строительство недвижимости потеряли свои позиции, хотя и остаются неотъемлемыми среди комплекса банковских услуг. Сегодня банки ищут новые маркетинговые выходы и, слегка изменяя форму, создают новые банковские продукты по автокредитованию и кредитам на недвижимость. Меняется и подход банков при рассмотрении кредитного заявления от малого и среднего бизнеса. Теперь банкиры основываются в большей степени на общее финансовое состояние заемщика, его перспективы развития, общую эффективность работы. Становятся более лояльные условия для получения кредита для начинающих предпринимателей. Банковскими продуктами, которые раньше были доступны лишь отдельным категориям бизнеса, теперь могут воспользоваться малые и средние предприятия страны.

В настоящее время конкуренция на банковском рынке возросла настолько, что для того чтобы выжить, банки должны научиться продавать полный набор банковских продуктов и услуг, т. е. создавать своего рода банковские универмаги с обслуживанием клиента с одного прилавка. В основе создания новых банковских продуктов и внедрения инновационных услуг лежат следующие теоретико-методологические предпосылки:

- формируется новая парадигма инновационного развития экономики;
- банковские инновации составляют часть общего потока инноваций, которые стали типичными для современной экономики;

- одним из ярких примеров внедрения в банковскую стратегию инновационных изменений является применение в российских банках lean-подхода, т.е. подхода к управлению банком, основанный на повышении качества его продуктов и услуг при одновременном сокращении расходов.

- банковские инновации подразделяются на продуктовые и технологические; ядром продуктовой стратегии является текущий счет/дебетовая карта;

- информационные технологии стали всеобщей средой банковского бизнеса;

- дистанционное банковское обслуживание клиентов на основе интернет-технологий, вне всяких сомнений, должно стать одной из основных форм розничных банковских услуг. Так в 2008 г. возможности Интернет-банкинга в России использовали более 1 млн. человек, причем большинство - это клиенты

нескольких крупных банков. К концу 2010 г. число пользователей Интернет-банкинга в России выросло втрое и достигло 4 млн. человек. За 2015 год количество пользователей интернет-банкинга увеличилось на 51% и составило 23,3 млн. человек, по сравнению с показателями 2014 года. В 2016 году – 64,5%, или 35,3 млн. российских интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет пользуются интернет-банкингом для частных лиц. В городах с населением от 100 тысяч человек интернет-банкингом пользуются 68,2% (22,9 млн человек), что на 2% меньше, чем в 2015 году .

Задачами банковского маркетинга являются:

1. Создание банковской системы нового поколения, работающей в режиме так называемого, инновационного менеджмента.
2. Внедрение новых, более совершенных технологий, продуктов и организационных структур.
3. Повышение гибкости и адаптивности к рынку, прибыльности банка.

Одним из основных факторов современной успешной банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений. Данное утверждение вытекает из ряда предпосылок, характеризующих существующее, на сегодняшний день, положение экономики. Во-первых, отношения банков с клиентами основаны на принципах партнерства. Это, в частности, означает, что банки проявляют постоянную заботу не только о сохранении, но и о приумножении капитала своих клиентов, предлагая им новые услуги.

Второй причиной является конкуренция между банковскими институтами в условиях рыночных отношений. Чтобы выжить в условиях рынка, необходимы многовариантность и нестандартность деловых решений, неординарность хозяйственных операций, внедрение инноваций во всех сферах деятельности банка.

Третья причина - развитие новых дорогостоящих банковских технологий. Именно научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще связывается с понятием инновационного процесса.

Тем не менее, нововведения в банковской сфере включают в себя не только технические или технологические разработки, но и внедрение новых форм бизнеса, новых методов работы на рынке, новых продуктов и услуг, новых финансовых инструментов.

Понятие «инновация» (от англ. «innovation») впервые появилось в научных исследованиях культурологов в XIX веке.

Исследователь О. И. Лаврушин в своей работе толкует понятие «банковская инновация», как часть финансовых инноваций – это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка .

В диссертации А.В. Муравьевой предлагается следующее определение банковских инноваций: «Банковская инновация как совокупность принципиально новых банковских продуктов и услуг – это синтетическое понятие о цели и результате деятельности банка в сфере новых технологий,

направленных на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли.».

Существуют различные классификации групп инноваций, которые различаются по:

- сфере приложения – научно-технические, организационно экономические и социально-культурные;
- характеру удовлетворяемых потребностей – создающие новые потребности и развивающие существующие;
- предмету приложения – инновация - продукт, инновация – процесс, инновация – сервис, инновации – рынки;
- степени радикальности – базисные, системные, улучшающиеся, псевдоинновации;
- глубине изменений – регенерирование первоначальных свойств, количественные изменения, группировка частей системы, адаптивные изменения, новый вариант, новое поколение, новый вид, новый род;
- причинам возникновения – стратегические и реактивные (адаптивные);
- характеру воздействия на рыночно - технологические возможности фирмы – архитектурные, революционные, нишесоздающие, регулярные;
- масштабам распространения – применяемые в одной отрасли и применяемые во всех или многих отраслях;
- роли в процессе производства – основные и дополняющие;
- характеру связи с научным знанием – восходящие и нисходящие.

Проблема внедрения новых продуктов и услуг в банковском секторе является на сегодняшний день актуальной. Многие банковские учреждения предлагают клиентам сходный или одинаковый перечень услуг, но абсолютной идентичности банковских продуктов не достигается. Это относится к автоматизированным услугам, предполагающим интенсивное общение клиентов с банковскими служащими, имеющими разный уровень технических и коммуникационных навыков, по-разному относящимися к работе. Сотрудник банка может демонстрировать неодинаковый уровень обслуживания в зависимости от ситуации, настроения, самочувствия и т.д. При отсутствии идей могут появиться явные поводы и необходимость в разработке новых продуктов: изменение законодательства, в том числе нормативно-правовых актов Банка России; стратегия и цели, утвержденные руководством банка; усиление конкуренции на рынке, изменение спроса. Коммерческим банкам рекомендуется регулярно проводить инновационные маркетинговые исследования по различным направлениям: исследование и анализ деятельности и продуктов банков-конкурентов; потребностей клиентов; рыночной среды (рынки сбыта, новые перспективные рынки и сегменты).

Коммерческий банк обязан предлагать клиентам набор услуг, который может быть реализован рентабельно. Эти услуги предоставляются в такой форме, цене, в такое время и месте, которые отвечают запросам клиентуры.

Важнейшей проблемой дальнейшего развития и совершенствования банковских операций является модернизация телекоммуникационных систем, которые, по мнению специалистов, будут неизбежно усложняться и затем широко использоваться во всех странах мира. С другой стороны – это проблема распространения и доступности таких телекоммуникационных систем среди населения. Основными сдерживающими факторами развития дистанционного банковского обслуживания в России являются недостаточно широкое распространение интернета, невысокая степень доверия к электронным каналам в части их надежности, а также, что важно, низкая востребованность.

Еще одной проблемой развития дистанционных форм банковского обслуживания является надежность электронных каналов. Рост подключенных пользователей к системам дистанционного банковского обслуживания не слишком продвинутых пользователей привел и к увеличению числа хищений у частных клиентов банков. В российском интернете участились сетевые атаки на сайты и серверы кредитных организаций, а также попытки неправомерного получения персональной информации пользователей систем дистанционного банковского обслуживания – паролей, секретных ключей, аналогов собственноручной подписи, PIN-кодов.

В СМИ проходят дискуссии на тему чипизации населения, в которых много споров и прений по поводу безопасности этой процедуры. Сейчас в мире уже используются медицинские чипы, которые представляют собой небольшой передатчик, вшитый под кожу с защитной оболочкой, под которой расположены микросхемы самого чипа. Он вшивается под кожу при помощи специального шприца; может быть вшит не только под кожу, рассматривались варианты ввода чипа в мышцу предплечья правой руки или под правую кисть, между пальцев. Функция у чипа всего одна – выдать номер человека. Разработчики всеобщей чипизации считают, что чипы помогут людям перейти на новый уровень технического прогресса. Сторонники чипизации одним из достоинств этой технологии называют возможность оказания быстрой помощи больным людям. За счет датчика, встроенного в чип, вас можно будет обнаружить на любой точке земного шара, что делает это изобретение бесценным для поиска пропавших без вести людей. В дальнейшей разработке планируется существенно расширить модель устройства, добавить ему множество полезных функций. В недалеком будущем с помощью имплантированного чипа можно будет оплачивать покупки, открывать дверь своего дома, выходить в интернет, чип должен будет заменить все существующие документы гражданина. Учитывая, что в будущем планируется перевести все деньги в электронный вид, то идея об оплате покупок при помощи чипа звучит вполне реально.

Итак, можно сделать вывод, что совершенствование деятельности банков в современных условиях делает актуальной проблему повышения конкурентоспособности банковских услуг, создания рынка таких услуг, улучшения качества банковского обслуживания, расширения набора предоставленных банковских продуктов и услуг.

Список литературы

- 1 Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 17-ФЗ от 03.02.1996 (с изменениями от 03.07.2016)
- 2 Лаврушин О. И. Банк и банковские операции. – М.:Кнорус, 2016.
- 3 Муравьева А.В. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика: дис. канд. экон. наук. – М., 2005.
- 4 Гультияев В. Ю. Виды современных электронных банковских инноваций // Молодой ученый. 2015. №12. С. 405
- 5 www.finansy.asia/articles/rynok-bankovskih-produktov (Финансы Азия)
- 6 markswebb.ru/e-finance/internet-banking-rank-2016/ (Официальный сайт Аналитического агентства Markswebb Rank & Report).

**ДОКЛАДЫ I ВСЕРОССИЙСКОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНО-
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ЭКОНОМИКА.
ФИНАНСЫ. ИННОВАЦИИ»**

Карпова Ю. О.
Руководитель: Щёголева Н. А.
Тверской химико-технологический колледж

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РОССИИ И В Г.ТВЕРИ

В настоящее время лизинг является актуальным и очень важным источником среднесрочного финансирования предприятий во многих странах. Лизинг - это финансовая операция, представляющая собой целевой кредит, который берет специализированная лизинговая компания в банке под закупку оборудования. Выгоден лизинг для всех участников сделки. Лизингополучателю лизинг позволяет превращать имеющиеся в наличии у предприятия небольшие финансовые ресурсы в производственные капиталовложения, а лизингодателя интересует поток денежных средств в период использования оборудования для выплаты лизинговых платежей .

Объектом исследования выступают экономические отношения, возникающие в процессе лизинговых операций, предметом исследования - лизинговые операции в России и в г.Твери.

Цель исследовательской работы состоит в изучении проблем и перспектив развития лизинга в России и в г. Твери. Для ее решения были поставлены такие задачи:

- 1) изучение содержания и особенностей лизинга;
- 2) установление форм и видов лизинга;
- 3) выявление проблем развития лизинга в России и в г. Твери;
- 4) определение современного состояния лизингового рынка в России и в Твери;
- 5) обозначение перспектив развития лизинга в России и в г. Твери.

Предполагаемые результаты работы могут быть полезны для студентов экономических специальностей, при изучении дисциплин «Финансовый менеджмент», «Экономика организации» и др. Полученные материалы работы также могут использоваться при проведении дальнейших исследований и разработке рекомендаций, связанных с лизинговыми операциями в России и г. Твери.

Практическая значимость результатов исследования определяется в современных условиях тем, что в Твери, как и во многих других городах России, лизинг стал очень популярным. Спрос на лизинг для физических лиц потихоньку растет, отмечают специалисты тверских автосалонов, но не хватает информации, рекламы. Однако потенциал и перспективы роста этого сегмента рынка достаточно велики.

Проблемы лизинга формируют угрозы для его развития, среди которых в России на 2016 год следует выделить :

- сжатие спроса – сокращение нового бизнеса;
- сворачивание господдержки;

- рост дефолтов лизингополучателей;
- рост объема изъятого лизингового оборудования при сужающемся вторичном рынке;
- недоступность и/или существенный рост стоимости фондирования;
- сильная залоговая база по сравнению с банковским сектором;
- девальвация рубля вызывает увеличение стоимости лизингового обеспечения.

В 2016 году перспективы развития лизинга, в первую очередь, зависят от финансового состояния самых крупных лизингополучателей, концентрация на которых у компаний достаточно высока [3]. Также в 2016 году может быть большое количество дефолтов компаний-лизингополучателей. Поэтому крайне важно организовать оперативное изъятие техники и ее последующую реализацию, что позволит получить средства, которые необходимы для погашения кредитов. Лизингодатели, столкнувшиеся с нехваткой ликвидности, будут вынуждены уходить с рынка в текущем году.

В 2015 году для г. Твери было закуплено пять новых низкопольных пассажирских вагонов CityStar, которые обошлись в 150 млн. рублей. В планах администрации, согласно последним данным, приобретение еще трех таких трамваев в лизинг.

В 2016 году из бюджета на оплату лизинга будет выделено 44 млн. 939 тыс. 188 руб., и точно такая же сумма будет выделена в 2017 году.

Общая цена контракта – 111 млн. 878 тыс. 377 рублей. Софинансирования из федерального бюджета не планируется – расходы полностью понесет бюджет Твери.

В Твери существуют следующие лизинговые организации: «РЕСО-Лизинг», «Балтийский лизинг», «АКБ Пробизнесбанк», «Элемент лизинг», «Тверская областная лизинговая компания», «Уралсиб», «КБ Стройкредит», «Первая лизинговая компания», «Европлан», «ВолгаТрансЛизинг», «ВЭб-лизинг».

В целом лизинг автомобилей в Твери работает уже много лет и пользуется среди корпоративных клиентов отличным спросом — это выгодно и не требует большого отвлечения средств. А вот среди физических лиц законодательно возможность автолизинга появилась только в 2010 году, когда из закона о лизинге была исключена формулировка «для целей коммерческого использования». Сегодня около 5% новых автомобилей в стране продаются в лизинг. И то во многом благодаря программе господдержки

Таким образом, можно сделать вывод, что под давлением экономического кризиса рынок лизинга значительно сокращается. Лизинг воздушных судов и подвижного состава, наиболее мелкие сегменты рынка третий год продолжают снижение. Сегмент автотранспорта, демонстрирующий рост в 2014 году, остается наиболее стабильным и сейчас, но его объемы значительно снижаются.

Использованная литература

1. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (в ред. от 31.12.2014) // Правовая система Гарант
2. Ярных Э.А. Статистика финансов предприятия торговли / Э.А. Ярных. М.: Финансы и статистика, 2011.
3. Эксперт РАЕХ <http://raexpert.ru/project/leasing/2016/analytics/>

ИНВЕСТИЦИИ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ

Паевой инвестиционный фонд – это фонд, созданный на основе доверительного управления организации, специализирующейся на данных операциях с целью повышения цены имущества фонда. Он полностью составляется за счет вложений пайщиков, их доли зависят от количества паев. Паем считается ценная бумага, показывающая долю своего хозяина. Существуют открытые паевые фонды, позволяющие распоряжаться паями в любое подходящее владельцу время; интервальные для покупки существует строго установленный срок, который обязывает проводить операцию ежегодно; закрытый – приобретение паев происходит только на начальном этапе установления фонда, а погашение при его окончательном закрытии.

Для развития российской экономики необходимо повышение эффективности инвестиционного процесса. При этом источниками инвестиций может быть самофинансирование, государственные инвестиции, стратегические или портфельные инвесторы. Именно через банковский и фондовый рынки осуществляется инвестирование средств стратегических и портфельных инвесторов. Фондовый рынок характеризуется первичным размещением ценных бумаг и поступлением полученных денежных средств в реальные инвестиции. Но большинство операций связано с вторичным обращением бумаг, без поступления денежных средств в реальный сектор экономики.

В последние годы в России появились новые разновидности паевых фондов: фонды денежного рынка, фонды фондов, индексные, венчурные, недвижимости, ипотечные, прямых инвестиций.

Паевые инвестиционные фонды закрытого типа являются достаточно привлекательными. Пайщики имеют право вносить изменения в правила фонда и должны активно участвовать в работе закрытых паевых инвестиционных фондов через общее собрание пайщиков. Для принятия решения по вопросам голосования требуется 75 % от всех паев.

Развитие закрытых инвестиционных фондов позволит во многом решить и жилищную проблему в нашей стране, так как позволяют приносить существенную доходность за счет инвестиций в недвижимость. Необходимо развитие ипотечного кредитования и увеличение темпов жилищного строительства. При этом причины небольших объемов и длительных сроков строительства связаны с покупкой жилья на стадии строительства. Застройщики не могут привлекать значительные средства, необходимые для развития инфраструктуры для строительства нового жилья. Банковские кредиты для застройщиков довольно дороги, доленое строительство неспособно

привлечь достаточное количество средств. Наиболее оптимальным инструментом привлечения ресурсов в таком случае являются закрытые паевые инвестиционные фонды. Управляющая компания фонда привлекает средства инвесторов для инвестирования проекта, вкладывает эти средства, строит и сдает дом, продает недвижимость, которую конечные потребители приобретают за счет ипотечного кредитования. Также можно надеяться на «развитие механизма частно-государственного партнерства и участие в нем управляющих компаний. Паевые инвестиционные фонды закрытого типа вполне могут получать бюджетные средства для инвестиции их в рынок жилой недвижимости».

Когда все вопросы с регистрацией и налогообложением будут решены, паевые инвестиционные фонды закрытого типа недвижимости станут наиболее популярным инструментом коллективных инвестиций, в том числе частных. Также стоит отметить, что основой развития паевых фондов является рост их количества на финансовом рынке посредством активных продаж через все возможные каналы распространения: паевые супермаркеты, биржу, Интернет и агентскую сеть.

Перспективы развития рынка коллективных инвестиций связаны и с развитием общих фондов банковского управления. На сегодняшний день в России банки являются основными аккумуляторами финансовых ресурсов и источниками заемных средств. По мере развития финансового рынка все более важную роль начинают играть небанковские финансовые институты, в частности страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании различных фондов. Крупнейшие банки, понимая неизбежность роста небанковских финансовых институтов, активно стремятся самостоятельно создавать подобные структуры. Многие банки используют концепцию «финансовых супермаркетов», в которых клиент банка может получить как банковские услуги, так и услуги по страхованию, управлению активами на фондовом рынке.

Но есть ряд факторов, которые замедляют развитие инвестиционных фондов:

- российский рынок инвестфондов сильно отстает в развитии от других развитых рынков мира, как в количественном, так и в качественном отношении;
- российские граждане не доверяют инвестиционным фондам (преобладают небольшие вклады на длительный срок с минимальным риском), они предпочитают держать свои сбережения в банках;
- население страны не вовлечено в инвестирование (об этом свидетельствует преобладание на рынке юридических лиц, вложений в долгосрочные фонды, преимущественно в закрытого типа).
- инвестирование в ПИФы пока непопулярно в нашей стране. Среди населения весьма ограниченный процент людей готовы к инвестированию, в основном это состоятельные люди с высшим экономическим образованием.

- класс потенциального инвестора в России не сформирован (среди населения весьма ограниченный процент людей готовых к инвестированию, в основном это состоятельные люди с высшим экономическим образованием).

Стоимость чистых активов открытых паевых инвестиционных фондов, которые являются основным инструментом вложения для розничных инвесторов, на конец 2015 года составляла 110,1 млрд. рублей. Совокупная стоимость чистых активов открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов не превышает 0,2% ВВП, что существенно меньше аналогичного показателя в большинстве развитых и развивающихся стран. Отношение к ВВП суммарных активов ПИФов на конец 2015 года составило 3,3%, что также является недостаточно высоким значением по сравнению с аналогичными показателями в развивающихся странах.

Банки России занимающиеся паевыми инвестиционными фондами:

1. Продуктовая линейка **ВТБ** Капитал Управление активами представлена 19 паевыми фондами. Для каждого фонда определены Правила доверительного управления и инвестиционная стратегия. Инвестиционная стратегия (политика) фонда, описанная в Правилах фонда, определяет активы, в которые фонд инвестирует средства.

2. «Сбербанк Управление Активами» является одной из крупнейших компаний на российском рынке доверительного управления. Компания предлагает своим клиентам широкий спектр инвестиционных стратегий, каждая из которых подразумевает различное соотношение доходности и риска. Сегодня «Сбербанк Управление Активами» уверенно лидирует на рынке услуг по доверительному управлению и играет ведущую роль в развитии индустрии паевых инвестиционных фондов. Компании принадлежит самая большая доля рынка открытых и интервальных ПИФов.

3. Предложения от УК «Русский стандарт» появились на рынке сравнительно недавно. Самые «старые» паевые фонды этой компании были сформированы в конце августа 2011 года.

Сегодня вниманию инвесторов управляющая компания предлагает пять ПИФов в четырех категориях: [акций](#), облигаций, [драгметаллов](#) и смешанных инвестиций.

4. УК «Промсвязь» — управляющая компания, предоставляющая частным и корпоративным клиентам из России и стран СНГ широкий спектр инвестиционных услуг. Компания предлагает уникальные на рынке стратегии доверительного управления частным капиталом, инвестиции в недвижимость, а так же линейку открытых паевых инвестиционных фондов.

На сегодняшний день под управлением компании находятся четыре открытых паевых инвестиционных фонда, несколько закрытых паевых фондов, портфели частных клиентов и средства пенсионных накоплений.

5. Управляющая компания «Альфа-Капитал» — одна из крупнейших компаний на российском рынке управления активами. «Альфа-Капитал» была создана в 1996 году и является пионером рынка управления активами частных, институциональных и корпоративных инвесторов.

УК «Альфа-Капитал» является частью консорциума «Альфа-Групп», который входит в число самых крупных и надежных финансово-промышленных структур России.

Компания предлагает клиентам широкую линейку инвестиционных продуктов, открывающих возможности для инвестиций в российские и международные рынки: фондовый, денежный, товарный, рынок недвижимости и альтернативных инвестиций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. hornews.ru Новостной портал HorNews - статья "Закрытые и открытые паевые фонды";
2. teoria-practica.ru Лекция Залибековой Д.З. - "ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ ";
3. garant.ru Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ - "Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016 - 2018 годов "
4. ekonomika.snauka.ru Лекция Щербакова М.А. - "ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ "

ХИЩЕНИЯ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С БАНКОВСКИХ КАРТ

На сегодняшний день, пластиковые банковские карты пользуются большим спросом, так как они просты и удобны в использовании. Проблема кражи денежных средств с банковских карт остается актуальной на протяжении всего периода существования «пластика». За период с января по сентябрь 2016 года сумма средств, списанных мошенниками с банковских карт составляет 270 млн. руб. По данным Центробанка, самыми «уязвимыми» согласно статистике, являются дебетовые карты. Такие данные могут быть обусловлены двумя причинами:

- на дебетовых картах держателей хранится больше средств;
- часть дебетовых карт составляют зарплатные карты, часто выпускаемые без чипов (а это самый легкодоступный для мошенников вариант).

Существует много способов воровства денег с карт.

Самый распространенный и простой способ мошенничества — получение реквизитов карты с целью использования их для покупки товаров в Интернет - магазинах.

Очень часто мошенники устанавливают на банкомате устройства, с помощью которых получают сведения о карточке. Это специальные насадки, похожие на оригинальные кнопки, которые устанавливаются на клавиатуру. И когда владелец карты снимает деньги, то фальшивая клавиатура запоминает все нажавшие им клавиши и пин-код в том числе.

Существует еще такой способ как «скриминг», при котором используются настоящие банкоматы и суть их в том, что на гнездо банкомата, которое принимает банковскую карту, крепятся специальные накладки, считывающие с нее информацию, пока банкомат исполняет затребованные операции по данной карте.

Такой способ как «интернет-рыбалка», некоторые еще называют «фишинг», мало кому известен. Его целью является заполучение информации о ПИН-коде (логине и пароле). Существует голосовой и электронный «фишинг». Голосовой — при помощи которого по телефону вас как бы «работник банка» просит уточнить логин и пароль вашей карты.

Электронный - на электронную почту приходит письмо из банка с просьбой проверить или обновить данные карты.

Также бывают такие ситуации, когда мошенники ставят свой банкомат в самом людном месте. Он, естественно, не работает и никаких денег выдавать не будет — зато быстро и качественно копирует всю необходимую ему информацию. А потом оказывается, что владелец карты вчера уже снял все деньги со счета.

Для того чтобы узнать пин-код карты, некоторые аферисты ставят поблизости миниатюрную видеокамеру и наблюдают какой пин-код был введен.

Есть такой способ, с которым трудно бороться. Здесь не поможет ни внимательность, ни осторожность и даже предусмотрительность. Происходят такие случаи, когда в сговор с мошенниками вступают служащие банков, так как у них есть возможность узнать код карты.

Россия находится на третьем месте в мире по утечке данных о банковских картах после США и Великобритании. Чаще всего злоумышленникам удаётся заполучить необходимую информацию при помощи уязвимостей в системах информационной безопасности. Рассмотрим показатели списанных мошенническим путем денежных средств с пластиковых карт россиян за 2014-2015года.

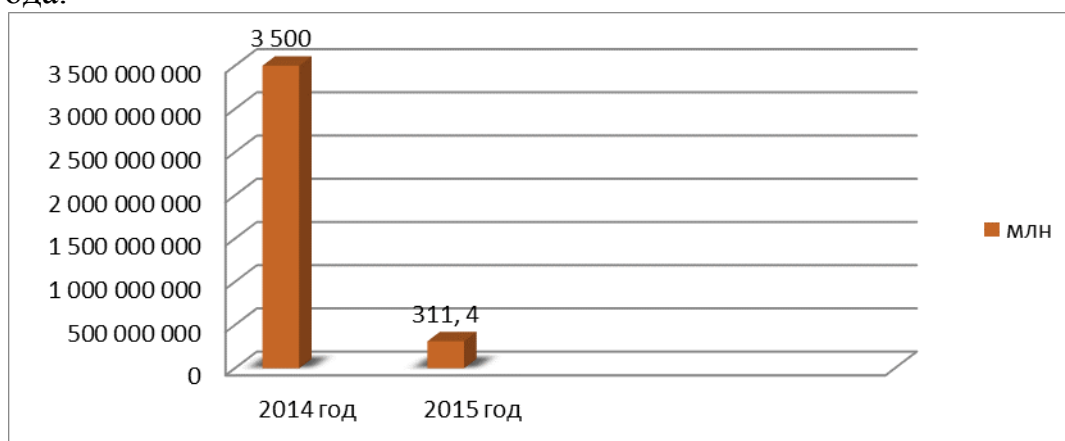


Рис.1 Списание денежных средств с карт россиян

Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что с карточек россиян мошенники в 2014 году списали 3500 млн. руб. При этом в 68 % случаев они использовали реквизиты чужих карт, а в 21 % — подделывали их. Ещё 11 % списаний произошли по потерянным или украденным картам. В 2015 году было списано 311 млн. 400 тысяч руб. По сравнению с 2014 годом этот показатель сократился на 3188,6 млн.руб. В 2015 году на первое место по незаконному списанию денежных средств вышли операции, совершённые через интернет и мобильные устройства. За год их доля в общем числе несанкционированных операций выросла с 66 до 74 %. В общей сложности жертвами киберпреступников стали 64 тысячи россиян. Таким образом, каждый из них потерял в среднем по 4,2 тысячи рублей.

Таблица -1. Похищенные денежные средства с пластиковых карт

Показатели	2014	2015	Итого
Похищенные денежные средства, млн. руб.	3500	311,4	3811,4
Удельный вес, %	91,8	8,2	100

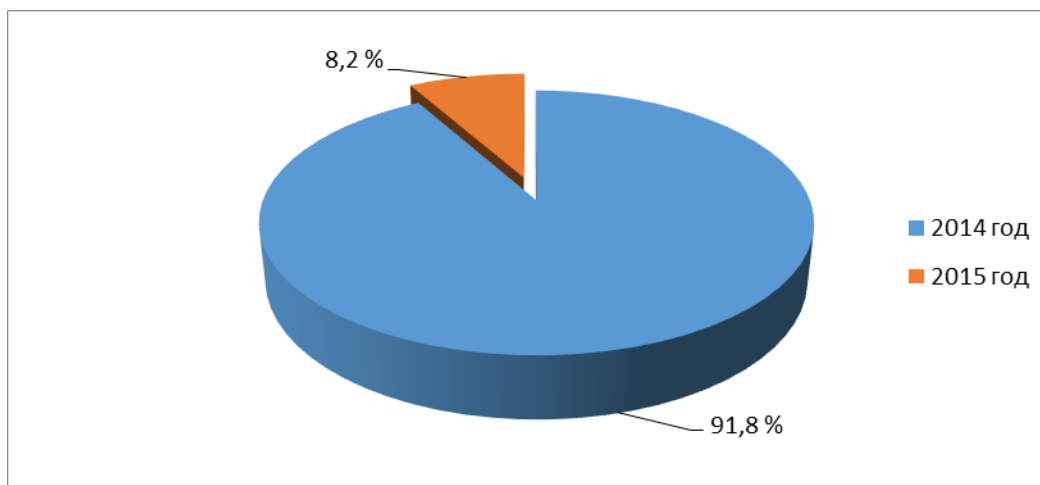


Рис. 2 Динамика похищенных денежных средств с пластиковых карт

В 2015 году по сравнению с 2014 годом удельный вес похищенных денежных средств с карт клиентов уменьшился на 83,6 % (91,8%-8,2%).

Применяются более прогрессивные, информационные программы по борьбе с мошенничеством банковских карт.

Предлагаются следующие пути решения проблемы борьбы с мошенничеством пластиковых карт:

- бороться с мошенничеством на рынке банковских карт НСПК (Национальная система платёжных карт) планируется путем внедрения новых разработок;
- новые чипы и магнитные ленты должны повысить надежность пластика;
- изменения законодательства позволят обеспечить возможность гарантированного возврата средств пострадавшему держателю карты, если он заявит о некорректном списании в течение суток;
- стараться осматривать клавиатуру незнакомого вам банкомата, прежде чем снимать деньги со счета карты;
- прикрывать клавиатуру свободной рукой, когда вводится пин-код;
- стараться пользоваться банкоматами, которые расположены в офисах банков, они считаются самыми надежными и тд.

Искоренить проблему внутреннего мошенничества пока что не удаётся.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс РФ. В 2 ч. Ч. 1 // Российская газета. – 1994 г. - №27.

2. Закон РСФСР от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» в ред. от 02.10.2013 г.
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. В.И. Колесникова, Л.П. Кровелецкого. – М.: Финансы и статистика, 2007 г.
4. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Магистр, 2015 г.
5. Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. Е. Ф. Жукова, 2012 г.
6. Деньги. Кредит. Банки: Учебник Белотелова Н. П., Белотелова Ж. С., 2014 г.
7. <http://www.business-gazeta.ru/news/135167>
8. <http://www.the-village.ru/village/business/news/153867-bank-cards-fraud>
9. <http://www.the-village.ru/village/business/news/238223-hackers>
10. <http://www.the-village.ru/village/business/news/217049-banks-money>
11. <http://offshore4you.info/vorovstvo-deneg-s-plastikovyx-kart/>
<http://xn-----5cdaabab3cithda0bcyfccfnrn1bvbgah6iuj3di4e.xn-->

БИТКОЙН ВАЛЮТА БУДУЩЕГО?

Мы начинаем использовать какой-то инструмент потому, что он интересен и обещает что-то новое. В какой-то момент он становится частью нашей повседневной жизни, и нам кажется, что он был с нами всегда. Когда-то люди ездили в новые города, используя бумажные карты, а теперь человечество использует навигаторы.

В какой-то момент деньги начали становиться «цифровыми». Они развивались, проникая в Интернет все глубже, пока не появились их полностью виртуальные формы, а именно криптовалюты. Однако переход с Visa и PayPal на криптовалюты оказался не таким простым, как многие могли бы рассчитывать. Традиционные платежные сервисы и криптовалюты различаются так сильно, что большинство людей до сих пор не могут понять суть новых денег и их преимущества над традиционными фиатными деньгами.

В 2009 году норвежский студент Кристофер Кох писал дипломную работу по криптографии. Изучая сферы ее применения, он случайно наткнулся на недавно появившуюся виртуальную валюту Bitcoin (биткойн). И ради эксперимента, обменял 150 крон (около 27\$) на 5000 цифровых монет. И, как это обычно бывает, сделал и забыл.

Вспомнил через 4 года, когда случайно наткнулся на заметку о том, что эта валюта крупно подорожала в цене. Молодой человек был немало удивлен, когда обнаружил, что из-за роста курса биткойн его 27\$ превратились в 886\$ тыс. А по курсу на сегодняшний день, эта сумма и вовсе превратилась без малого в 3,5 миллиона долларов.

Так что же это за валюта?

Биткойн (англ. Bitcoin, от bit — «бит» и coin — «монета») - новое поколение децентрализованной цифровой валюты, созданной и работающей только в сети Интернет [5]. Никто не контролирует ее, эмиссия валюты происходит посредством работы миллионов компьютеров по всему миру, используя программу для вычисления математических алгоритмов. Именно в этом заключается суть биткойна.

Перед тем, как узнать все подробности об истории биткойна и причинах изменения курса, необходимо ознакомиться с графиком, который наглядно показывает изменение курса биткойна за весь период обращения виртуальных денег.

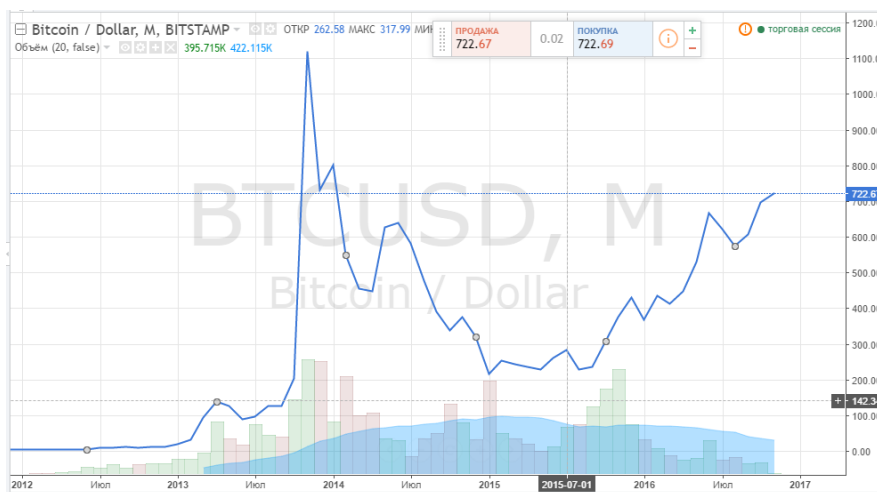


Рисунок 1 Диаграмма состояния курса на биткойн валюту 2012-2016 г.г.[4]

В 2008 году человеком или группой людей под псевдонимом Сатоши Накамото был опубликован файл с описанием протокола и принципа работы платёжной системы в виде одноранговой сети. По словам Сатоши, разработка началась в 2007 году. В 2009 году он закончил разработку протокола и опубликовал код программы-клиента. Сеть «Биткойн» была запущена.

5 октября 2009 года биткойн получает первый курс по отношению к традиционным валютам. New Liberty Standard установили курс 1\$ за 1,309.03 биткойн (BTC).

12 июля 2010 года – день, когда стоимость биткоина выросла в десять раз, с \$0.008/BTC до \$0.080/BTC. Продержавшись на этой отметке до 7 октября, стоимость криптовалюты начала расти.

9 февраля 2011 года, 1 биткойн стоил 1\$. 2 июня стоимость одного BTC составляла 10\$, а уже через неделю взлетела до 31.91\$.

2012 год в истории биткоина ознаменован актом воплощения биткоина из цифровой абстрактной валюты в нечто физическое – в банк Bitcoin Central, который получил лицензию и признание европейскими регуляторами.

1 апреля 2013 стоимость подскочила выше 100\$, а в последующие 9 дней увеличилась еще в два раза (на 10 апреля 2013 стоимость составила 266\$).

В ноябре стоимость одного биткоина взлетает до небывалой отметки \$1242. Кажется, в тот день все осознали действительный потенциал и значимость этой валюты.

К 5 декабря стоимость упала до \$1000, а к 17-му числу снизилась почти вдвое, и составляла ниже 600\$. Это снижение случилось из-за запрета китайским Центробанком финансовым учреждениям работать с биткоином. Этот запрет был наложен после заявления Народного банка Китая о том, что биткойн – это никакая валюта, и она не имеет ничего общего с юридически подкрепленными фиатными валютами.

Из-за проблем в течение года, к концу 2014 курс биткоина составлял \$310. 2014 год можно считать «стабилизирующим» в вопросе стоимости биткоина, что говорит о взрослении и укреплении валюты. В 2013 многие

Bitcoin-площадки еще даже не были запущены. В те годы инвестирование в BTC было гораздо более рискованным, нежели сейчас.

Начало 2015 года дало большие надежды. К 3 марта 2015 года стоимость биткоина составила 281\$, после резкого падения до 177\$ в середине января. К концу года, к началу зимы 2015 для курса биткоина ознаменовалось отскоком назад, в среднем курс был на уровне 355-380\$

Система Биткойн предусматривает только одну возможность для дополнительной эмиссии — новые биткойны получает в качестве вознаграждения тот, кто сгенерировал очередной блок. Полученное вознаграждение за блоки можно использовать после получения 120 подтверждений (то есть, сеть разрешает тратить вознаграждение примерно через 20 часов). Эта процедура называется майнингом.

Майнинг – это процесс вычисления компьютером уникальных зашифрованных блоков информации и передача их по сети. Со временем, сложность расчета новых блоков все более и более возрастает. Сейчас уже стандартное железо не используется для майнинга, а только лишь специализированные процессоры, предназначенные именно для майнинга биткоинов.

Желающие получить возможно большее вознаграждение стремились задействовать как можно бóльшие вычислительные мощности.

Считается, что если чего-то в этом мире мало, и это что-то трудно добывается, то это что-то имеет большую ценность. То есть по задумке, биткойн должен составить конкуренцию физическому золоту, которого тоже не очень в мире много.

В новой криптовалюте биткойн немало сильных сторон [3]:

1. Анонимность

Поскольку их сеть децентрализована, то все происходит анонимно. Можно только отслеживать последние транзакции, но кому и за что были переведены биткойны, определить невозможно даже спецслужбам. Однако у этого плюса есть противоположный минус, который будет описан ниже.

2. Альтернатива существующим деньгам

Биткойн - альтернативный и достаточно удобный способ оплаты. Сейчас уже существует множество мест, как в интернете, так и в реальной жизни, которые принимают биткойны. Например, уже открыты заправки, кафе, магазины с продуктами, одеждой и обувью в которых можно расплатиться биткойн валютой.

3. Международная валюта

Биткойн является поистине международной валютой, т.е. она везде одинаковая, а это очень удобно. Например, в разных странах оплачивать все из одного кошелька не думая об обмене валют.

4. Отсутствие контроля

Биткойны не подконтрольны никому. Они принадлежат только общественности, а значит политически на них трудно воздействовать.

5. Отсутствие комиссии

Отсутствие комиссии за перевод биткоинов. Однако если перевод нужно осуществить моментально, то придется заплатить комиссию, которую Вы сами решите заплатить (чем больше заплатите, тем быстрее будет перевод).

6. Надежность

Невозможно подделать биткоины, поскольку это очень трудно. Гораздо проще добыть новые.

Но среди всех положительных сторон криптовалюты, у нее есть и минусы:

1. Большие риски

Эта новая виртуальная валюта ничем не обеспечена, кроме как спросом. Если спрос упадет, то цена на него тоже камнем пойдет вниз.

2. Вне закона

Есть опасность, что не все страны станут узаконивать эту валюту из-за отсутствия контроля и анонимности платежей, так как ей легко могут воспользоваться террористы, оплачиваться наркотики, оружие и т.д. Это создает большую проблему в узаконивании биткоинов, и пока эта проблема никак не решена. Этот фактор может подорвать интерес к валюте и многие не станут ей пользоваться.

3. Плохая безопасность

Отсутствие должной безопасности от кражи, потери и прочие риски. Поскольку все это пока не официально, то есть риск быть обманутым какой-нибудь системой обмена. Также не стоит забывать об угрозах от вирусов, которые могут украсть доступ к кошельку и т.п. А вернуть деньги будет нереально, т.к. в законах на данный момент не предусмотрены возвраты виртуальных денег.

4. Сильные колебания курса стоимости

Сильные колебания курса биткоина отпугивает многих желающих от её приобретения. Например, сейчас 1 BTC стоит 350\$, на следующей неделе 400\$, а после следующей недели 350\$ и т.п. мы видим, что цена определяется спросом, который, как известно, очень изменчивый. А на данный момент, из-за отсутствия больших оборотов на биржах биткоинов, ими легче манипулировать, поэтому и происходят сильное колебание. Но со временем курс должен перестать колебаться так сильно.

Разницу между традиционными деньгами и криптовалютой биткойн можно представить следующим образом (таблица 1)

Различия между традиционными деньгами и криптовалютой биткойн¹

Таблица 1

Критерии	Традиционные деньги	Криптовалюта
Эмиссия	Высокая стоимость	Очень низкая стоимость. Не нужно чеканить монеты и печатать банкноты, использовать металлы,

¹ Таблица составлена автором на основе открытых источников в сети Интернет

		бумагу, краски
Организация хранилищ денег	Необходима	Не нужна
Безопасность	Низкая	Высокая. Защищённость от хищения, подделки, изменения номинала и т. п., обеспечивается криптографическими и электронными средствами
Узнаваемость	Высокая	Без специальных устройств нельзя быстро определить валюту
Портативность	Средняя	Высокая. Величина суммы не связана с габаритными или весовыми размерами денег, как в случае с наличными деньгами
Делимость	Средняя	Высокая. При проведении платежа не возникает необходимость в сдаче
Продолжительность использования	Ограничены	Безгранична
Отмена транзакции	Возможна	Возможна только тогда, когда сам получатель этого захочет
Скорость перевода	Ограничена, не во все точки мира	Ограничена только наличием сети Интернет

Таким образом, мы наглядно можем убедиться в том, что криптовалюту с одной стороны уже сейчас можно рассматривать, как выгодную и справедливую альтернативу мировой финансовой системе. А с другой стороны – она еще имеет определенные недостатки, прежде всего связанные с рисками для инвесторов.

Правовой статус системы биткойн значительно отличается в разных странах (таблица 2). В ряде стран официально разрешены операции с биткойнами. Обычно они рассматриваются, как товар или инвестиционный актив и для целей налогообложения подчинены соответствующему законодательству.

Правовое регулирование системы биткойн¹

Таблица 2

Страна	Статус биткойн	Примечания
1	2	3
Германия	Признан	Министерство финансов ФРГ заявило, что биткойн подходит под определение частные деньги, с помощью которых могут осуществляться многосторонние клиринговые операции

¹ Таблица составлена автором на основе данных сайта Википедия <https://ru.wikipedia.org/>

Китай	Признан	Операции с биткойнами запрещены для банков, но разрешены для физических лиц
Норвегия	Не признан	В Норвегии биткоин признан биржевым активом, но не признан валютой
США	Признан	В августе 2013 года судья Восточного округа штата Техас принял решение: так как биткойны можно использовать в качестве денег для оплаты за товары или обменять на обычные валюты, такие как доллар США, евро, иена или юань, то биткойн является валютой или формой денег [1]
Таиланд	Не признан	Представитель Банка Таиланда «Из-за отсутствия законных оснований, в Таиланде являются незаконными покупка/продажа биткойнов, покупка/продажа любых товаров или услуг в обмен на биткойны, отправка биткойнов за пределы Таиланда или приём биткойнов извне Таиланда» [2]
Хорватия	Признан	Криптовалюты могут легально использоваться в стране, хотя не могут считаться законным платёжным средством, то есть продавцы не обязаны их принимать в Хорватии наравне с местной валютой
Швейцария	Признан	Такие же правила, как и на иностранную валюту
Япония	Признан	Законное платежное средство, с налогом на покупку

Что же касается России, в нашей стране криптовалюта биткойн находится под запретом.

27 января 2014 года Пресс-служба Банка России опубликовала информацию «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, биткойн». В ней Банк России предупредил, предоставление российскими юридическими лицами услуг по обмену «виртуальных валют» на рубли и иностранную валюту, а также на товары (работы, услуги) будет рассматриваться как потенциальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма.

Однако не все так категорично относятся к новой криптовалюте. И мнения властей по запрету биткойн разделилось.

Заместитель главы Минфина Алексей Моисеев: «Минфин продолжает разработку законопроекта о наказании за использование биткойнов и других

криптовалют в РФ. Наша цель — исключить обращение криптовалют на территории России. По Конституции единственной валютой в стране является рубль. Единственным его эмитентом является Банк России. Таким образом, эмиссия любой другой валюты становится у нас незаконной».

Российский президент В.В. Путин во время выступления перед молодёжью на образовательном форуме «Территория смыслов на Клязьме» в прямом эфире телеканала «Россия 24», так отозвался о криптовалюте: «Они ничем не обеспечены, эти деньги, вот в чем все дело, это самая главная проблема. Они ни к чему реально не привязаны и ничем не обеспечены. Но в целом как единицей расчёта, как они там называются, «коины», ими можно пользоваться, они всё шире и шире распространяются. Как какой-то эквивалент в каких-то сегментах расчёта, наверное, возможно», — сказал президент.

Биткойн, в своей сегодняшней форме, не может стать заменой традиционных денег и не подходит на роль основной валюты для мировой экономики. Даже если регуляторы сдадутся и примут биткойн, дефляция, и другие факторы, будут препятствовать развитию криптовалютной экономики.

И до сих пор, биткойн используют больше для заработка на нём фиатных денег, чем для обычного обмена. Но, как и интернет-сервисы, криптовалюты получают все более широкое распространение. Каждый день появляются все новые криптосервисы и магазины, принимающие криптовалюты. Рано или поздно мы станем воспринимать криптовалюты как данность — это лишь вопрос времени.

Список литературы

1. Court officially declares Bitcoin a real currency // RT USA, August 09, 2013 <https://www.rt.com/>
2. Trading suspended due to Bank of Thailand advisement <https://bitcoin.co.th/en/>
3. Как заработать на своем сайте <http://zarabotat-na-sajte.ru/>
4. Котировки, графики и экспертные мнения <https://ru.tradingview.com/>
5. Финансовый курьер <http://www.courier.com.ru/>

БАНКИ И СТРАХОВАНИЕ. В ЧЕМ ВЗАИМОСВЯЗЬ?

Рынок потребительских банковских услуг в России прошел огромный путь развития. Большинство людей уже имеют базовое представление об основных банковских продуктах, знают их характеристики и ищут наиболее привлекательные предложения. Поэтому для большинства классических банковских продуктов подходит маркетинговая стратегия pull: конкурентное преимущество можно получить благодаря адаптации характеристик и стратегии продвижения продукта к существующему на него спросу.

По оценке компании Google количество пользовательских запросов по страховым продуктам только в 2015 году выросло на 50%, а в январе-августе 2016 г. - еще на 41% относительно аналогичного периода прошлого года [9].

На основе этих данных можно отметить, что в последнее время наблюдается тенденция усиления интеграции страховых и банковских организаций, что выражается в создании как совместных банкостраховых групп, так и общих финансовых продуктов. Среди последних можно выделить страховой депозитный вклад, оказывающий сразу две услуги. Клиент открывает депозит на определенную денежную сумму и получает страховой полис от несчастных случаев, который равен той сумме, которая находится на депозите. Что касается банков, последние идут на крупные расходы ради страховых продуктов только в случае, если сравнивается потенциальный объем комиссионного дохода от продажи продукта клиентам банка [1, с.19].

Сама процедура закрепления сделки предполагает дополнительно к договору страхования заключать договор вклада. При этом страховое соглашение клиент подписывает не с самим банком, а напрямую со страховой компанией (СК) – бизнес-партнёром банка. Оформление пакета документов для удобства вкладчика осуществляется в банковском офисе (банк – агент СК).

Минимальная сумма страховки и минимальный срок действия полиса страхования диктуют некоторые условия для открытия договора вклада, как правило предусматривающий ограничение на максимальную сумму вклада. В зависимости от суммы ежегодных страховых взносов также находится и верхний предел банковских накоплений.

При расчете дохода по комплексному продукту, важно помнить, что у клиента (страхователя) возникают доп. расходы в виде страховых премий, которые часто путают со страховыми суммами. Страховая премия (СП) является обязательным платежом за услуги страховщика и может вноситься владельцем страховки как частями (тогда это будет страховой платеж или по-другому страховой взнос), так и единовременным платежом. Расчет СП индивидуален и зависит от многих факторов (возраст, пол, состояние здоровья клиента, срок соглашения, тарифов конкретной страховой компании,

«существенные факторы, оказывающие влияние на вероятность наступления страхового случая» и т.д.). Обычно ставка СП рассчитывается как процент от общей суммы страховки (её значение может быть даже меньше 1%).

СК предусматривает доначисление к общей сумме накоплений дополнительного инвестиционного дохода по итогам года. Однако не каждая СК обещает и гарантирует инвестиционный доход. К возможным факторам, уменьшающим инвестиционную прибыль по страховке, относятся [2]:

а) покрытие убытков организации за счет страховых средств клиента (т.к. прибыль СК зависит от эффективности инвестиционной деятельности и конъюнктуры рынка, где работают привлеченные средства клиентов);

б) налогообложение (агент инвестора обязан перечислять сумму НДФЛ в пользу государства).

При долгосрочном сроке страховки, где сложно прогнозировать финансовую стабильность, следует учитывать:

1. возможность досрочного изъятия страховой суммы (наличие штрафных санкций);

2. основная валюта страховых депозитов – рубли, но встречаются продукты и в долларах США и в Евро. Здесь необходимо отслеживать уровень инфляции и поведение иностранных валют на рынке.

Выбирая сам банк при открытии такого рода вклада, надо сравнивать максимальные ставки у обычных срочных договоров и у тех, что открываются в рамках накопительной страховой программы (не всегда они в пользу комплексных продуктов). Здесь играет свою роль такой фактор, как срок вклада (варьирующийся в пределах 1-2 лет).

Целевая аудитория страховых депозитных вкладов:

— кто решил формировать именно целевые накопления, например, для быстрого и простого выполнения своих родительских обязательств перед будущим поколением;

— кто желает обеспечить своё будущее до достижения пенсионного возраста или потери трудоспособности.

Таким образом, объединенным продуктом пользуются те, кто хочет застраховать свою жизнь, здоровье для накопления определенной суммы к моменту наступления страхового случая через много лет и финансовую возможность получения процентного дохода в более короткий период (за несколько месяцев). Здесь неправильно будет сравнивать ликвидность двух отдельных вложений (депозит и страховка), ведь цели и сроки у них совершенно разные.

При оценке доходности страхового депозитного вклада стоит рассматривать следующие доходно-расходные факторы:

— процентная ставка по депозиту;

— страховая премия за период действия вклада;

— возможный инвестиционный доход или убыток по итогам года на страховую сумму.

Сравнительная характеристика страховых депозитных вкладов

Банк	Вклад	Срок (дни)	Процентная ставка (%)			Условия
			Для руб.	Для валюты		
				США	Евро	
АО КБ «Ситибанк»	Комплексная программа с инвестиционными продуктами	33	10	1	1	Доли вложений в Инвестиционный Продукт и Депозит в комплексном продукте должны быть в определенной пропорции.
						Максимальная совокупная сумма вложений в Депозит и Инвестиционные продукты ограничена.
						Максимальная сумма Депозита не может превышать 100 000 000 рублей.
						Минимальная сумма Депозита — 30 000 рублей, 1 000 долларов США или 1 000 евро соответственно.
	Комплексная программа с накопительными страховыми продуктами	150	10	1	1	Минимальная сумма депозита 30000 руб, 1000 USD, 1000 EUR
						Максимальная сумма депозита равна четырехкратному первому взносу в накопительную программу с регулярным взносом
						Для накопительных программ с единовременным взносом макс.сумма депозита не может превышать 50% от единовременного взноса в программу в рублях и не может превышать 30% от единовременного взноса в программу в валюте
						Минимальный срок накопительной программы — 10 лет;
АО «Нордеа Банк»	«Нордеа - Ваше будущее»	91	9,5	3	3	Минимальная сумма депозита 30000 руб, 1000 USD, 800 EUR
						Максимальная сумма банковских сбережений ограничена пятикратным размером страховых взносов в определенный период
						без возможности снять/пополнить счет
						Проценты не капитализируются, выплачиваются в конце срока
АО «Райффайзенбанк»	«Страховой»	91	6,5	-	-	Минимальная сумма депозита 50000 руб
						При сроке больше года и в сумме больше 500000 руб. ставка возрастает до 8%
						Без возможности снять/пополнить счет
						Проценты не капитализируются, выплачиваются в конце срока
ПАО «Бинбанк»	«Вклад в будущее»	181	10,5	2,5	-	Полис Инвестиционного страхования жизни (полис ИСЖ) на срок от 5 лет и более с единовременной схемой оплаты страховых взносов в размере не менее 150 000 руб./ 2 000 долларов США.
						Полис Накопительного страхования жизни (полис НСЖ) с рассроченной схемой оплаты страховых взносов на срок от 10 лет и более с первоначальным взносом в размере не менее 50 000 руб./ 1 000 долларов США в год.
						Максимальная сумма вклада равна 2-кратной величине единовременного взноса по договору страхования при ИСЖ
						Максимальная сумма вклада равна 6-кратной величине первоначального взноса по договору страхования при НСЖ
						В случае расторжения клиентом договора НСЖ в течение первых 14 календарных дней срока вклада, ставка по договору вклада уменьшается на 2 процентных пункта

АО «ЮниКредит Банк»	«Для жизни»	735	8	2,5	1,15	Минимальная сумма депозита 100000 руб., 1500 USD, 1500 EUR
						Максимальная сумма вклада не должна превышать единовременный платеж по программе инвестиционного страхования или размер годового взноса по программе накопительного страхования жизни.
						При досрочном расторжении при сроке фактического нахождения денежных средств во вкладе более или равному 1/2 срока вклада (учитываются полные дни) проценты выплачиваются по ставке, указанной в договоре за время фактического нахождения денежных средств во вкладе

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика страховых депозитных вкладов. Из данных видно, как меняется процентная ставка по вкладу в зависимости от срока и выбранной валюты вклада. Как и при открытии обычного вклада, при страховом депозите банк устанавливает размер минимальной и максимальной суммы. Следует отметить, что в данном виде депозита отсутствует возможность частичного снятия и пополнения вклада. На основе данных таблицы можно также выделить комплексную программу с инвестиционными продуктами АО КБ «Ситибанк», где на минимальный срок существует достаточно высокая процентная ставка по вкладу.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать следующие выводы: страх за свою жизнь присутствовал всегда, а в сложной экономической ситуации люди более ответственно подходят к вопросу управления своими рисками и стараются бережно относиться к тем активам, которые у них есть, поэтому страховые депозитные вклады в скором времени полностью заменят обычные долгосрочные вклады.

При этом в качестве основных аргументов в пользу страхования жизни здесь выступают:

1. универсальность продукта: его можно предложить практически каждому клиенту банка;
2. сравнительно невысокая конкуренция с другими каналами продажи: большинство клиентов еще не имеют полиса и никогда раньше не слышали о продукте;
3. высокий комиссионный доход - до 80% от суммы привлеченных средств;
4. более высокую процентную ставку по банковскому депозиту среди линейки вкладов конкретного банка.

Список используемой литературы:

1. Ованесян, Н.М. Проблемы современного маркетинга в экономике России: теория и практика: монография / коллектив авторов; под ред. Н.М. Ованесян. – Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2014. – 373 с.

Интернет-ресурсы:

2. URL: <http://www.vkladvbanke.ru/sovety/vklad-i-polis-nakopitelnogo-strahovaniya.html> – страховые вклады.
3. http://www.raexpert.ru/researches/insurance/prognoz_2016/ – прогноз развития страхового рынка в 2016 году.
4. URL: <https://www.citibank.ru/russia/main/rus/home.htm> – вклады в АО КБ «Ситибанк».
5. URL: https://www.nordea.ru/bank_services/ – АО «Нордеа Банк».
6. URL: <http://www.raiffeisen.ru/about/requisites/> – АО «Райффайзенбанк».
7. URL: <https://www.binbank.ru/> – ПАО «Бинбанк».
8. URL: <https://www.unicreditbank.ru/ru/personal.html> – АО «ЮниКредит Банк».
9. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/75288> – анализ рынка страховых депозитов.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ОТ МНОГООПЕРАЦИОННЫХ ДЕЙСТВИЙ К ТЕХНОЛОГИИ ОДНОГО КЛИКА

Банковская система во всех странах признается важнейшим фактором развития экономики, являясь ключевым элементом денежно-кредитной системы, и способствует развитию всего государства. От состояния банковской системы России во многом зависят перспективы устойчивого развития страны, ее положение на международной арене, благополучие граждан. Рынок банковских продуктов и услуг в РФ представляет сложную систему формирования спроса и предложения на производные банковской деятельности, которые относятся к товарному типу денежно-кредитных и финансовых отношений.

Современная банковская система – это сфера предоставления многообразных услуг своим клиентам – от традиционных депозитно-ссудных и расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами (лизинг, факторинг и т.д.). Развитие таких отношений способствует увеличению спроса и предложения на услуги банков, а также стимулирует операции по расширению структурных элементов ассортимента и качества услуг. Особое значение приобретает удовлетворение потребностей клиентов, что требует изучения составных элементов рынка банковских продуктов и услуг.

В процессе предоставления банковских продуктов (услуг) возникают отношения банка с его клиентурой, они включают в себя: предоставление кредитов, открытие депозитов, операции по выпуску, покупке или продаже ценных бумаг, валютные отношения, расчетные операции, трастовые услуги, хранение драгоценностей и многие другие.

Тема, развитие банковской системы и банковских продуктов актуальна и обусловлена тем, что, выбирая наиболее перспективные направления в развитии банковских продуктов и услуг коммерческие банки, будут иметь возможность значительно улучшить свою деятельность. Тема является актуальной еще и потому, что для поддержания прибыльности деятельности банка и ее увеличения необходимо наращивать объемы предоставляемых банком услуг и совершенствовать уже имеющиеся.

В основу подготовки к данной теме легли положения, посвященные данной проблеме, которые изложены в трудах российских ученых, таких как: И.Т Балабанова, Е. Ф. Жуков, В. И. Колесников, О. И. Лаврушин и др. Их, без всякого сомнения, можно назвать основоположниками современной отечественной банковской науки. Считается, что одной из самых основных проблем экономики РФ являются кризисы. Кризисы оказывают сильное

влияние на российскую экономику в целом, затронув при этом и финансовую систему страны. Вследствие кризиса, исчез ряд неэффективных предприятий и банковских учреждений. На сегодняшний день банковская система России приобрела следующий вид: центральный банк РФ (Банк России); сберегательный банк; коммерческие банки; банки со смешанным российско-иностраным капиталом; иностранные банки; союзы и ассоциации банков; иные кредитные учреждения.

Банк является универсальным предприятием и оказывает широкий спектр финансовых услуг, например, если в сфере материального производства итогом деятельности является готовый продукт, то в банковской сфере это банковская услуга.

Банковский продукт - это предмет договора между банком и клиентом. В качестве клиента могут выступать как физические, так и юридические лица, а предметом договора могут быть любые операции и услуги, предлагаемые банком, и их комбинации.

Банковские услуги - операции банков такие как, управление имуществом (доверительные операции), выпуск, размещение и хранение ценных бумаг, а также операции с валютой, инкассация чеков и векселей и т.п. То есть, операции - это оказание услуг клиентам. Именно наличие клиента и предопределяет трансформацию операции банка в его услугу.

Покупателю банковской услуги трудно разобраться и оценить, что продается до ее приобретения. Клиент вынужден верить банку и у него обязательно должен присутствовать элемент доверия к банку. Одновременно с этим, неосвязаемость банковской услуги усложняет управленческую деятельность банковского работника. Возникают следующие проблемы, такие как сложность, показать клиентам свой товар и еще, что является более сложным, объяснить клиенту, за что он платит деньги. В данном случае можно только лишь описать преимущества, которые получает клиент в результате приобретения какой-либо банковской услуги.

Так же, специфика банковской услуги заключается в том, что ее нельзя произвести и хранить, она может производиться в момент ее востребования; эти два процесса не могут быть разъединены друг от друга. Как и любой другой продукт, предназначенный для реализации, банковский продукт проходит все стадии своего развития: возникновение идеи о создании продукта; отбор идей, анализ объема планируемых продаж, тест-маркетинг (проверка реакции потребителей), коммерциализация продукта (назначение конкурентной цены).

Расчетные услуги банка - это услуги по осуществлению расчетных операций через расчетные сети, участником которых является коммерческий банк в соответствии с используемой технологией расчетов. Проведение расчетов предполагает прием расчетных документов от плательщиков, их обработку, пересылку, доведение средств до конечного получателя, зачисление их на счет в банке и выдачу выписок о состоянии счета его владельцу.

Особенностью банковского продукта является то, что он является инструментом денежного обращения и служит целям организации финансового посредничества между клиентом и банком.

Открытость и высокая эффективность российского банковского сектора – обязательные условия успешной работы в рамках глобальной экономики. В реалиях современного ритма жизни, потока информации считаем необходимым продолжить внедрение безбумажной технологии приема и перечисления платежей физических лиц, в том числе планировать дальнейшее развитие биллинговых технологий приема платежей с передачей информации в режиме реального времени, а также приема платежей с передачей информации-получателю информации о принятых платежах с использованием электронного реестра.

В качестве сильной стороны при осуществлении процесса деятельности кредитной организации выступает эффективно организованная маркетинговая политика, направленная на устойчивое позиционирование компании на рынке. Выдержать конкурентную борьбу в современных экономических условиях сможет лишь тот банк, который будет постоянно расширять диапазон оказываемых клиентам услуг, снижать их себестоимость, улучшать качество депозитного, кредитного и расчетно-кассового обслуживания клиентов, предлагая им разного рода консультации и совершенствуя продуктовую линейку услуг, в частности: оформление карт с льготным периодом кредитования, а также отсрочка платежа. Продолжить совершенствование мобильного банкинга.

Список литературы

1. Скворцова Н.А., Лебедева О.А. Современная система маркетинга как стратегия эффективности бизнеса // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. – № 1 (15). – С. 41–43.
2. Банковские новости, банки, кредиты, вклады [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/> .
3. Конобеева Е.Е., Конобеева О.Е. Оценка конкурентоспособности кредитной организации через призму маркетинга // Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. – № 1 (15). – С. 121–126.
4. Моргоев Б.С. Исследование рынка банковских услуг в Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2008. – № 1. – С. 16–22.
5. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru>.
6. Официальный сайт «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.sberbank.ru/CSAFront/index.do>.
7. Самойлов Ю.В. Стратегическое управление региональным банком в условиях кризиса // Банковское дело. – 2010. – № 5. – С. 88–91.

МОШЕННИЧЕСТВО

Мошенничество трактуется как хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. При этом под обманом понимается как сознательное искажение истины (активный обман), так и умолчание об истине (пассивный обман).

Изначально слово «мошенничество» (по Соборному уложению) означало «обманное, ловкое (иногда внезапное) хищение чужого имущества».

Первое законодательное определение мошенничества, близкое к современному, было дано в Указе Екатерины II «О разных видах воровства и какие за них наказания чинит»: «Будь, кто на торгу... из кармана что вынет... или внезапно, что отымет, или обманом или вымыслом продаст, или весом обвесит, или мерою обмерит, или что подобное обманом или вымыслом себе ему не принадлежащее, без воли и согласия того, чьё оно».

В соответствии с действующим уголовным законодательством РФ, мошенничеству можно дать определение, как «совершенные с корыстной целью путем обмана или злоупотребления доверием противоправные безвозмездное изъятие и (или) обращение чужого имущества в пользу виновного или других лиц, причинившее ущерб собственнику или иному владельцу этого имущества, либо совершенные теми же способами противоправное и безвозмездное приобретение права на чужое имущество».

Можно отметить, что злоупотребление доверием может выступать в качестве самостоятельного способа мошенничества (например, при получении кредита, который должник не намерен возвращать), но чаще оно сочетается с обманом.

Мошенничество характеризуется динамизмом и способностью к модернизации, потому, что современная жизнь весьма технологична, формы человеческого общения все более компьютеризированы, в современной жизни все большее значение имеют информационные технологии, особенно в сфере бизнеса и финансов, все больше форм общения осуществляются через новейшие средства коммуникации: от мобильных телефонов до Интернета.

Мошенничество в современной России распространяется как никогда широко, и оно все более разнообразно, изменчиво и все более изощренно. Оно стало явлением массовым и угрожает нашему материальному благополучию.

Самые сложные и специализированные виды мошенничества связаны с областью рекламы, продаж, финансовых и торговых операций, сделок с недвижимостью.

Вступивший в силу Федеральный закон № 207-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» существенным образом изменил правовое регулирование отношений, связанных с вопросами

привлечения к уголовной ответственности за мошенничество. Помимо поправок, внесенных в гл. 21 УК РФ, Закон о мошенничестве изменил также Уголовно-процессуальный кодекс РФ и Кодекс РФ об административных правонарушениях в соответствующих частях, касающихся применения уголовно-процессуального и административного законодательства к случаям мошенничества.

1. Дифференциация мошенничества. Глава 21 УК РФ была дополнена шестью новыми статьями (ст.ст. 159.1 - 159.6 УК РФ), предусматривающими уголовную ответственность за различные виды мошенничества. Законодатель установил специальные составы преступлений, предусматривающие уголовную ответственность за мошеннические действия (бездействие), связанные:

- с кредитованием (ст. 159.1 УК РФ);
- с получением выплат (ст. 159.2 УК РФ);
- с использованием платежных карт (ст. 159.3 УК РФ);
- с договорными отношениями в сфере предпринимательской деятельности (ст. 159.4 УК РФ);
- со страхованием (ст. 159.5 УК РФ);
- с компьютерной информацией (ст. 159.6 УК РФ).

2. Общие положения о мошенничестве. Закон о мошенничестве оставил в силе ст. 159 УК РФ, предусматривающую уголовную ответственность за мошенничество, то есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. В соответствии с Законом о мошенничестве ст. 159 УК РФ будет действовать как общая норма для остальных видов мошенничества, если отсутствуют специальные признаки, установленные в ст. ст. 159.1 - 159.6 УК РФ. Также в Законе о мошенничестве указано, что крупным размером в отношении различных видов мошенничества (за исключением состава преступления, предусмотренного ст. 159.2 УК РФ) следует считать не 250 тысяч рублей, как для всех иных преступлений против собственности (ч. 4 примечания к ст. 158 УК РФ), а 1 млн. 500 тысяч рублей (примечание к ст. 159.1 УК РФ). Также для различных видов мошенничества (за исключением состава преступления, предусмотренного ст. 159.2 УК РФ) был увеличен и размер особо крупного ущерба - с 1 до 6 млн. рублей (примечание к ст. 159.1 УК РФ). Данное изменение частично декриминализует такие мошеннические действия, поскольку они более не будут считаться совершенными в крупном или в особо крупном размере.

3. Под мошенничеством в сфере кредитования в ч. 1 ст. 159.1 УК РФ понимается хищение денежных средств заемщиком путем представления банку или иному кредитору заведомо ложных и (или) недостоверных сведений. Для этого преступления предусмотрен специальный субъект - заемщик, а также особый способ совершения преступления - представление банку или иному кредитору заведомо ложных и (или) недостоверных сведений. Ранее преступление, совершенное таким способом, квалифицировалось как простое мошенничество.

Мошеннические действия в банках можно условно разделить на несколько групп:

Мошенничество при кредитовании – когда происходит зачисление сумм, предназначенных для погашения долга на другие счета, оформление кредитов на несуществующих заемщиков, оформление кредитов без ведома клиентов;

Мошенничество при расчетно-кассовом обслуживании – несанкционированное списание денежных сумм со счета, подмена купюр фальшивыми, вытягивание банкнот из пересчитанной пачки;

Мошенничество с депозитами – изъятие внесенных средств, уменьшение сумм в документах, списание средств без ведома клиента.

Большинство банковских махинаций осуществляются в небольших филиалах и отделениях банков, где меньше контроля за сотрудниками, чем в крупных головных офисах. В таких условиях при меньшем кадровом составе, открываются более широкие возможности для незаконной деятельности.

В связи с активным ростом рынка интернет продаж активно развиваются и новые современные формы мошенничества с использованием информационных технологий. Самыми распространенными видами мошенничества в интернете являются следующие:

Махинации с интернет-кошельками - чаще всего в таких случаях покупатель переводит предоплату продавцу на интернет-кошелек, но в итоге не получает ни товара, ни денег.

Мошенничество с пластиковыми картами получило распространение с развитием онлайн-банкинга, и дало мошенникам новые возможности для махинаций.

Фишинг - кража персональных данных (пароля, логина) с целью хищения средств с банковской карты, используя почтовую рассылку, которая содержит ссылку на фальшивые сайты.

Кардинг – преступники взламывают платежные системы или серверы интернет-магазинов, получая при этом реквизиты клиентов.

Скимминг (от англ. skim - снимать сливки) - мошенничество с банковскими картами, когда на банкомат устанавливают устройство (скиммер), который сканирует все данные с магнитной полосы. Установив такие мини-камеры или накладку на клавиатуру, мошенники получают ПИН-код карты. Так, только в этом году зарегистрировано более 1 200 случаев монтажа скиммингового оборудования на банкоматы и это в три раза больше, чем в предыдущем году. Чем больше устанавливается банкоматов, тем выше вероятность стать жертвой скимминга. Ущерб от действий мошенников в год составляет около 600 млн. рублей.

Скотч-метод - заклеивание скотчем щели для выдачи денег на банкомате. Пока жертва уходит выяснять, почему не получила денег, скотч отклеивается, а деньги получает мошенник.

Для предотвращения мошенничества с банковскими картами, держателю нужно соблюдать простые правила:

1. Никому не сообщать ПИН-код, вводить его, прикрывая клавиатуру рукой.
2. Блокировать карту, не отходя от банкомата.
3. Совершая покупки в сети Интернет внимательно проверять доменное имя.
4. При получении карты нужно ее подписать, что снизит риск ее использования в случае утраты.
5. Менять ПИН-код не реже раза в месяц.
6. Уничтожать чеки, на которых написан номер карты.
7. Никому не передавать свою карту.

Риск понести убытки от мошенничества в сфере кредитования может быть существенно снижен путем выполнения банками предупредительных мер, которые должны осуществлять служба внутреннего контроля, юридическая служба и служба экономической безопасности банка.

1. Проверять подлинность сведений и документов, удостоверяющих право организации заключать договор займа в объеме и на условиях, предусмотренных договором. Необходимо проверить подлинность документов, удостоверяющих личность руководителя или представителя организации по доверенности, наличие у них соответствующих полномочий.
2. Получать сведения, подтверждающие реальное существование организации заемщика, путем изучения учредительных документов, сведений из налоговых органов, пенсионного фонда и др. Установить, соответствует ли кредитуемая сделка законодательству и уставным документам заемщика.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На сегодняшний день участниками платежной системы «Мир» стали более 145 банков, часть из них приступили к выпуску карт «Мир» и подключению своих устройств (банкоматов и терминалов) к их приему. Планируется, что карта «Мир» получит максимальное распространение в России, также предусматривается выход карты за рубеж за счет кобейджинговых программ с международными платежными системами .



Рисунок 1 – Участники платежной системы «Мир»

Создание Национальной платежной системы банковских карт поддерживают 87% россиян, 6% против и 7% затрудняются с ответом .

Основные ожидания граждан РФ как потенциальных пользователей карт национальной платежной системы связаны со стабильной и бесперебойной работой (25%), большей защищенностью данных, чем у зарубежных конкурентов (19%), обеспечением независимости от зарубежных платежных систем (13%) .



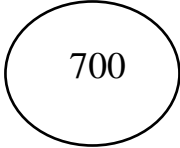
19 сентября 2016 года Сбербанк России начал принимать карты платежной системы «Мир». К массовой выдаче карт в своих отделениях банк приступил в конце октября. Карточку «Мир» будут выдавать абсолютно во всех отделениях Сбербанка по заявлениям клиентов. Платежная карта «Мир» обеспечивает доступ к такому же перечню банковских услуг, что и другие карты Сбербанка, включая возможность пользоваться мобильным банком, интернет банком, получать бонусы в рамках программы лояльности. Все желающие, не входящие в социальные категории, смогут получить

пластиковую карту «Мир» с оплатой за обслуживание из расчета 750 рублей в год.

На текущий момент Сбербанк полностью обеспечил возможность приема карт «Мир» в более 82 тысяч своих устройств самообслуживания, а также примерно в 60% торговых POS-терминалов по всей стране (500 тысяч POS-терминалов Сбербанка). В начале 2017 года планируется обеспечить прием карт «Мир» во всех POS- терминалах Сбербанка .

В среднем стоимость обслуживания дебетовой карты Мир обойдется в 90 рублей, классической от 300 до 450 рублей, премиальной от 1500 до 2000 рублей. Для сравнения среднегодовое обслуживание карты Visa Classic составляет около 700 рублей в год .

Таблица 1 – Стоимость обслуживания банковских карт МИР и VISA [4]

Стоимость обслуживания банковских карт (рублей в год)		
		
Дебетовая	90	
Классическая	300-450	
Премиальная	1500-2000	

Центральный банк РФ намерен перевести на карты «Мир» около 16 миллионов человек – это работники бюджетной сферы, это будет прописано в 161-ФЗ, который сделает с 1 января 2018 года обязательным начисление зарплаты для бюджетников на счета карт «Мир» и сделает прием национальных карт обязательными для всех торгово-сервисных предприятий с объемом квартальной выручки в 10 млн рублей .

Для национальной системы платежных карт это принесет хорошую прибыль. Ежемесячно на карты работников бюджетной сферы поступает более 550 миллиардов рублей. За каждую успешную обработку запроса по авторизации на сумму свыше 5000 рублей эмитент с дебетовой карты будет платить НСПК 60 копеек за операцию, то есть деньги будут оставаться в России. Для владельцев таких карт это гарантия того, что в независимости от геополитических ситуаций карту Мир не отключат и не лишат оперативного доступа к деньгам.

Карту «Мир» начали принимать «Макдоналдс» (566 точек) и KFC (450 точек; компания также развивает по франшизе сеть Columbia и владеет 700 магазинами повседневной одежды O'Stin), сеть «Теремок» (более 285 точек). Из крупных компаний национальные карты уже принимают «Ашан» (более 95 торговых точек гипермаркета, а также 170 супермаркетов «Атак»), «Аэрофлот», Теле2, H&M, Mothercare, «Иль де Ботэ», рестораны «Жан-Жак» и «Де Марко», сеть розничных магазинов «Дикая орхидея», сеть магазинов «Билла», сеть универсамов «Магнит», «METRO». Покупатели «М.Видео» могут оплатить

товары и сервисы картой «Мир» во всей сети – это 383 магазина в 162 городах России .

Если рассматривать со стороны конкурентных преимуществ, то карту «Мир» наполняют востребованными сервисами, которые делают ее еще интересней. Это касается, например, реализации на базе карты «Мир» социальных карт жителей регионов. Это будут карты с различными информационными, платежными и идентификационными сервисами, которые позволят держателям карт получать государственные, муниципальные и социально значимые услуги в электронном виде.

Карта «Мир» будет включать технологию бесконтактной оплаты. Тестовую бесконтактную транзакцию провели в начале июня с помощью «умных часов», в которые встроен чип с бесконтактным платежным приложением «Мир». Такое приложение может быть установлено не только в банковскую карту, но и в любое современное устройство – смартфон, часы, и другие.

В 2017 году — для держателей карт "Мир" дополнительные сервисы будут запущены, такие как транспортное приложение и программы лояльности.

Размещение нефинансовых приложений позволяет обеспечить карте социальное наполнение, делает карту «Мир» ключом к электронному правительству, транспортной инфраструктуре и другим важным приложениям.

В Ростовской области на базе карт «Мир» был запущен проект, который подразумевал выдачу студентам первого курса карты «Мир» с кампусными библиотечным приложениями. Будет возможно идентифицировать себя при доступе в общежитие и библиотеку.

Карту можно пополнить с помощью целого ряда устройств – специализированный терминал пополнения, в отделениях «Почты России» и специальное приложение для мобильных телефонов.

Картой «Мир» можно будет расплачиваться в общественном транспорте: метро, трамваях, троллейбусах. Кроме того, по национальной карте будут предоставляться скидки в аптеках. С помощью «национального пластика» можно будет и записаться в поликлиники. АО "Национальная система платежных карт" этой осенью запустило широкую маркетинговую программу по продвижению карты «Мир». Однако пока карту активно подхватили лишь региональные банки. Чтобы сделать ее популярной, они запускают на базе "Мира" различные нефинансовые приложения: от оформления книг в студенческой библиотеке до оплаты проезда в транспорте.

Многие региональные банки оснащают карты дополнительными приложениями, которые позволяют оплатить проезд в транспорте. В Ростовской области такой проект реализует банк "Центр инвест".

ПАО "Банк СИАБ" (Санкт-Петербург) в этом году начнет выпускать карты национальной платежной системы «Мир» с транспортным приложением "Подорожник".

Карта должна быть очень удобна для среднего класса, то есть для большой массы населения. Она будет в себе объединять проезд на транспорте, единый проездной билет - все, что подключено по "Подорожнику", и будет наделена банковским приложением со всеми опциями обычной банковской карты.

В Екатеринбурге к карте «Мир», которую выпускает Газпромбанк, решили присоединить приложение "Е-карта". "Е-карта" дает возможность оплаты как муниципального, так частного транспорта. Эту карту принимают более 2600 единиц транспорта.

Появится возможность зачислять на карту «Мир» социальные льготы, пособия, субсидии для определенных слоев населения. И соответственно эта карта уже будет как полноценная социальная карта. В планах объединить карту «Мир» с полисом ОМС и таким образом отойти от бумажного полиса .

Однако банкиры прекрасно понимают, что одними лишь нефинансовыми сервисами с учетом высокой конкуренции на рынке клиентов не привлечь. Поэтому большинство из них в рамках программы лояльности добавляют и такие функции, как кэш-бэк. На сегодняшний день с банками-партнерами и несколькими торгово-сервисными предприятиями в пилотном режиме тестируется программа лояльности. В ее основе – cash-back и возможность пользоваться специальными предложениями от магазинов и брендов по своему выбору.

Используя вышеизложенные данные, я бы хотела предложить разработать мобильное приложение к платежной системе, которое так же бы называлось МИР. Так как сейчас мобильные технологии мощный рычаг для удержания текущих клиентов и для привлечения новых. Сейчас молодые люди скорее выйдут на улицу без кошелька и телефона, но со смартфоном. Мобилизация может принести заметный рост лояльности. Мобильное взаимодействие с банком становится источником раздражения в 2,3 раза реже, чем поход в отделение банка.

Сейчас безопасность приходится обеспечивать одновременно и банку, и клиенту, который должен следить за своими карточками и пин кодами устаревшими методами (например, не класть бумажку с пин-кодами в кошелек с карточками). В случае перевода всех банковских операций на телефон на помощь клиентам банков приходят производители смартфонов, которые заинтересованы в максимальной защите всей частной информации, которую принято сейчас доверять телефону.

В своем приложении я бы хотела предложить идентификации по отпечатку пальца, это поможет защитить данные в случае потери телефона, так как пароли возможно взломать. Все функции, которые привязаны к карте можно было бы разместить в самом приложении, и выходя на улицу, можно брать с собой телефон, который бы являлся полноценным средством платежа в магазинах и ресторанах с помощью бесконтактного платежа, так же и проезд в общественном транспорте мог бы осуществляться с помощью бесконтактного списания. В приложении я бы хотела разработать возможность получать видео

консультации с банковскими работниками, так как это позволит не стоять в очередях в отделениях банка, а получать живую консультацию у себя дома в комфортных для клиента условиях. Разработать возможность оплачивать все услуги необходимые клиенту в приложении, чтобы он не заходил на онлайн сайты, так как они часто бывают сомнительными и реквизиты платежной карты могут быть украдены именно оттуда. Приложение позволит оплачивать все коммунальные услуги с помощью чтения штрих-кода через камеру смартфона, что позволит быстро и безошибочно совершать все необходимые клиенту транзакции.

Список используемой литературы:

1. Официальный сайт Национальной платежной системы [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.nspk.ru>]
2. Информационное агентство России [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://tass.ru/ekonomika/3414280>]
3. Официальный сайт Сбербанк России [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.sberbank.ru/>]
4. Информационный портал: банки, вклады, кредиты, ипотека, рейтинги банков России [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.banki.ru>]
5. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.cbr.ru>]
6. Информационно новостной ресурс [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://izvestia.ru/news/615157>]

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ И КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Взаимоотношения предприятий и банков строятся с учетом взаимных интересов и должны приносить пользу обеим сторонам. Важной особенностью этих отношений является их договорной характер. Инициатива заключения договоров исходит от предприятия, которое самостоятельно выбирает банк для своего расчетно-кассового и кредитного обслуживания. В системе работы предприятия с банками рассматривают следующие проблемные области:

1. Установление критериев, по которым выбирается банк.
2. Постоянный мониторинг состояния банка, с целью обнаружения возможных негативных аспектов его деятельности.
3. Уменьшение расходов на банковское обслуживание.
4. Проведение периодической сверки банковских счетов.
5. Получение кредитной линии и ее поддержание.
6. Периодическое размещение временно свободных денежных средств на срочные банковские депозиты.

Основные банковские услуги, которые необходимы предпринимательской фирме в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности, можно свести к следующим:

1. Обеспечение безналичных расчетов предприятия путем зачисления на его расчетный счет в банке поступающих денежных средств и платежей предприятия другим фирмам и организациям.
2. Обеспечение удобного способа выплаты заработной платы работникам фирмы.
3. Обеспечение выдачи наличных средств.

Усложнение схемы денежных потоков и расширение сферы финансовых отношений порождает у предприятия потребность в других разнообразных банковских услугах. Эффективно управлять финансами предприятий невозможно без привлечения банковского кредита. В современных условиях банки превращаются для предприятий в партнеров по бизнесу. Успех партнерских отношений зависит, однако, от того, насколько правильно предприятие выбрало «свой банк». От выбора банка зависит не только успех текущего делового сотрудничества с ним, но и сохранность доверенных ему денежных средств и ценностей. Выбирая банк, предприятие должно принимать во внимание, во-первых, надежность данного банка, во-вторых, соответствие его возможностей потребностям предприятия. Для того чтобы определить, соответствуют ли возможности данного банка потребностям предприятия в банковских услугах, надо выяснить приоритетные направления и перспективы

развития собственного бизнеса, определяющие специфику необходимых банковских услуг. Формы финансовых взаимоотношений предприятия с обслуживающим банком в зависимости от степени тесноты, устойчивости и доверия друг другу делятся на посреднические и партнерские. О посреднических отношениях можно говорить в том случае, если банк применяет общепринятые традиционные формы обслуживания юридических лиц. Необходимо же сделать упор на партнерских, равноправных отношениях. Партнерские отношения возникают на базе развитых посреднических отношений как их логическое продолжение и дополнение. Максимизация контактов банков и предприятий, обеспечение их прямых и регулярных связей становятся неперенными условиями современной хозяйственной деятельности. Признаками партнерских отношений являются их коммерческий характер и добровольность. Особенностью взаимодействия «предприятие-банк» является серьезное различие экономических и коммерческих интересов: если для банка взаимодействие с предприятием является основным видом деятельности, важнейшим источником дохода, то для предприятий - это значимое, но не приоритетное направление деятельности, лишь звено подстратегии, элемент финансового расчета. Это объясняет тот факт, что чаще всего субъектом взаимодействия является банк, а объектом - предприятие, несмотря на то, что и банк, и предприятие являются равноправными партнерами. Банки при этом должны перестроить свою работу под потребности клиента. Они могут разрабатывать схемы в соответствии с требованиями перспективных клиентов, снижать тарифы и применять наиболее выгодные для клиента процентные ставки. Разумеется, на все эти уступки банк готов пойти без ущерба для себя.

Можно выделить основную причину, которая побуждает предприятия сменить банк - предложение банком-конкурентом более привлекательных условий обслуживания: низкие тарифы, лояльный подход, более удобное расположение банка.

При построении системы взаимодействия банка с клиентами-юридическими лицами банк должен руководствоваться следующими принципами:

1. Принцип партнерства. Партнерские отношения обладают определенными свойствами. Им присуще: добровольность, взаимозаинтересованность, коммерческий характер взаимодействия банка с предприятием.
2. Принцип длительности взаимодействия банка с каждым из его клиентов. Данный принцип вытекает из особенности банковского продукта как реализуемого товара, т.е. услуги, оказываемой на протяжении определенного времени или даже бессрочно, поэтому банк, заключая соглашение с клиентом, предполагает взаимодействие на максимально длительный срок.
3. Принцип комплексного обслуживания. Значит, что банк заинтересован оказать клиенту весь (или максимально возможный) комплекс банковских услуг, в которых тот нуждается.

Таким образом, при взаимодействии с предприятием-партнером на основе устойчивого партнерства банк получает дополнительные возможности

повысить точность оценки уровня кредитного риска, обеспечивается более высокая степень готовности заемщика выполнять условия кредитных соглашений, что позволяет снижать уровень кредитного риска. Более того, в рамках управления риском в банке целесообразно организовать принятие решений, связанных с установлением и прекращением отношений устойчивого партнерства в кредитной сфере с конкретным предприятием после оценки количественно выраженных достигнутых и (или) планируемых преимуществ, извлекаемых банком из партнерства с предприятием, а также проводить оценку прогнозируемой экономической эффективности предполагаемого использования заемщиком кредитных ресурсов.

Банк при сотрудничестве с предприятиями получает выгоду в виде дополнительных доходов от операций. При предоставлении кредитов – процентные доходы, при расчетно-кассовом обслуживании и других видах обслуживания – комиссионные доходы и т.д. Банк при сотрудничестве с предприятиями получает выгоду в виде дополнительных доходов от операций. При предоставлении кредитов – процентные доходы, при расчетно-кассовом обслуживании и других видах обслуживания – комиссионные доходы и т.д. Как видим, наблюдается устойчивая тенденция к росту за последние три года. В течение всего 2008 года наблюдалась тенденция привлечения заемщиками более долгосрочных кредитных ресурсов: если на начало 2008 года доля кредитов, выданных на срок более года, составляла около 70%, то на конец года данный показатель вырос до 85% от кредитного портфеля. Основу залогового обеспечения составляет недвижимое имущество — 31%, товары в обороте — 35%, автотранспорт — 20%, производственное и торговое оборудование — 13%, что свидетельствует как о диверсифицированном и гибком подходе Банка при работе с заемщиками, так и о высокой надежности кредитного портфеля Банка.

Список литературы:

http://tvoydohod.ru/fin_25.php

Злобина, Л.А. Взаимоотношения предприятий с банком и банковский контроль: Учебное пособие / Л.А. Злобина. - М.: Издательство МГУП, 2013. - 200 с.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Платежная система является неотъемлемой частью финансовой инфраструктуры рыночной экономики, в условиях которой организация и функционирование денежно-кредитной, банковской и платежной систем определяется в значительной мере потребностями рынков, а государственный контроль обеспечивает их стабильность и безопасность. Развитие финансовой инфраструктуры, включая реформу платежной системы, стало первоочередной задачей в странах, где происходит становление рыночной экономики.

Платежные системы состоят из ряда ключевых компонентов, включая деньги или денежные обязательства, обычно используемые финансовыми властями или финансовыми учреждениями, и широкий набор инструментов, правил и процедур для фиксирования, оповещения и перевода права собственности на эти обязательства между пользователями. Как в системах банковских переводов, так и в розничных платежных системах в большинстве индустриальных стран применяются преимущественно электронные технологии.

В экономической литературе можно встретить несколько определений платежной системы, в зависимости от избранных исследователями критериев.

Вице-президент Федерального резервного банка Б.Дж.Саммерс определяет платежную систему как совокупность средств, которые необходимы для соблюдения обязательств, возникших вследствие выполнения экономической деятельности.

Российские экономисты дают следующие определения рассматриваемого термина:

- платежная система – совокупность инструментов и методов, применяемых в хозяйстве, для перевода денег, осуществления расчетов и урегулирования долговых обязательств между участниками экономического оборота;

- платежная система – это совокупность адекватного программного обеспечения, линий связи, вычислительных мощностей, организаций работ, экономического и правового обеспечения;

- платежная система страны есть совокупность законодательно регулируемых элементов, обеспечивающих выполнение долговых обязательств, возникающих в процессе экономической деятельности.

Платежная система объединяет следующие элементы:

- институты, предоставляющие услуги по осуществлению денежных переводов и погашению долговых обязательств;

- финансовые инструменты и коммуникационные системы, обеспечивающие перевод денежных средств между экономическими агентами;

- контрактные соглашения, регулирующие порядок безналичных расчетов.

Основными участниками платежной системы являются центральный банк, коммерческие банки, небанковские учреждения, включая клиринговые и расчетные центры. Они выступают в качестве институтов, предоставляющих услуги по осуществлению денежных переводов и погашению долговых обязательств. Обеспечение бесперебойности расчетов возлагается непосредственно на центральный банк государства.

Одним из основных элементов платежной системы являются безналичные платежные инструменты, например, такие как платежная карта. Она представляет собой носитель информации, владелец с использованием персонального кода имеет удаленный доступ к платежному счету, с целью осуществления платежных операций.

Плюсы безналичной системы:

1. Простота использования.
2. Устойчивость к мошенничеству (фальшивомонетничество и кража неразрывно связаны со всей историей существования наличных денег).
3. Удобство расчетов в сети Интернет.
4. Верифицируемость плательщика.

Минусы:

1. Не универсальна (по законам РФ только наличные деньги являются общепризнанным средством платежа. Безналичные деньги не являются обязательными к приему на территории нашей страны)

2. Еще один минус – безналичная платежная система не автономна (наличные деньги в большинстве случаев являются полностью автономными, т.к. способность их использования в большинстве случаев зависит лишь от наличия их у пользователя)

3. Время использования (срок действия наличных денег существенно дольше, чем у безналичных аналогов, и ограничен лишь свойствами самих носителей)

4. Ликвидность (наличность – самый ликвидный инструмент среди всех активов в экономике. Безналичные деньги таким свойством похвастать не могут)

В настоящее время 90% розничных безналичных платежей в мире осуществляются через международные платежные системы Visa, MasterCard, American Express и т.д.

ТОП-10 безналичных стран мира:

- Бельгия – доля безналичных расчетов 93%
- Франция – доля безналичных расчетов 92%
- Канада – 90%
- Великобритания – 89% безналичных расчетов
- Швеция – 89%
- Австралия – 86%
- Нидерланды – 85%

- Далее США, Германия и Южная Корея.

Россия не входит в число лидирующих по объему безналичных платежей стран (по итогам прошлого года – 60% безналичных расчетов).

Негативными последствиями высокой доли наличных платежей являются:

- рост теневого сектора экономики,
- уклонение хозяйствующих субъектов от уплаты налогов,
- формирование материальной базы для преступности, в том числе и терроризма.

Главным препятствием, стоящим на пути развития системы безналичных платежей в России, является отсутствие крупных национальных систем.

Попытки создать локальные платежные системы предпринимались еще в начале 90-х годов, однако в 2000-х необходимость наличия собственной платежной системы для эффективного и бесперебойного оказания услуг по банковским картам стала особенно очевидной.

Причиной создания собственной системы платежей в России является приостановка обслуживания карт системами Visa и MasterCard на целую неделю в марте 2014 года из-за введенных санкций США. После этого деятельность по обслуживанию карт все же возобновилась, но уже никто не мог дать гарантий, что это не повторится. Поэтому создание отечественной обслуживающей системы является вполне логичным шагом для развивающейся страны. Она позволит обрабатывать все операции прямо в стране, и личные данные владельцев карт не будут уходить за границы РФ.

Таким образом, отечественная платежная система призвана обеспечить оборот денег в стране, управление общей денежной массой, регулирование курса рубля и удешевление расчетных услуг.

В настоящее время деятельность национальной платежной системы в РФ прямо или косвенно регулируется нормативно-правовыми актами:

- Федеральный закон №161-ФЗ «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 года;
- Гражданский Кодекс РФ. Часть II. Принят Государственной Думой 22 декабря 1995 года;
- Федеральный закон «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)» №86-ФЗ от 27 июня 2002 года;
- Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» №395-1 от 02.12.1990 г.;
- Положение о правилах осуществления перевода денежных средств №383-П от 19.06.2012 г. и др.

27 марта 2014 года Президент России одобрил идею создания национальной платежной системы для обеспечения интересов страны. Куратором проекта выступил Банк России.

23 июля 2014 года официально зарегистрировано акционерное общество «Национальная система платежных карт» (АО «НСПК»), оператор

национальной платежной системы «Мир». 100% акций компании принадлежат Центральному банку Российской Федерации.

31 марта 2015 начал работу операционный и платежный клиринговый центр национальной системы платежных карт (ОПКЦ НСПК).

16 июля 2015 подведены итоги всероссийского голосования. Национальная платежная система получила название «Мир» и обрела собственный логотип.

Банк России и АО «НСПК» объявили о выпуске первых карт «Мир», в том числе кобейджинговых под брендами «Мир» и Maestro 15 декабря 2015 года.

Сейчас общее количество выданных карт приближается к 700 тысячам штук. По сравнению с объемом всех карт в России это капля в море. По статистике ЦБ, на 1 апреля в России было эмитировано более 212 млн расчетных пластиковых карт всех платежных систем. Таким образом, доля карт «Мир» в общей массе – менее 0,1%.

По состоянию на середину мая 2016 года, участниками платёжной системы «Мир» являются 90 кредитных организаций, при этом 13 банков эмитируют платёжные карты. Карты «Мир» принимают около 27 250 банкоматов и 47 000 POS-терминалов.

Многие банки предлагают выпустить карту «Мир» бесплатно. Остальные берут небольшие деньги. Например, в банке «Возрождение» ее выпуск обойдется в 150 руб. А самое дорогое предложение – у Газпромбанка: 1000 руб.

Часть кредитных организаций берет плату за обслуживание. Например, в Связь-банке ежегодные траты составляют 90 руб., в СДМ-банке – 150 руб. Самое дорогое обслуживание – в банке «Россия»: 550 руб. в год.

Выпуск карт национальной платежной системы «Мир» обойдется банкам дороже, чем Visa и MasterCard. По словам директора департамента платежных систем, разница в цене составляет 35-45% в пользу зарубежных платежных систем. Топ-менеджер крупного банка говорил, что их банк заложил расходы на выпуск карт «Мир» в три раза выше, чем на Visa и MasterCard.

Сейчас банки обязаны принимать карты «Мир», если их доход превышает 120 млн. руб. в год; в поправках к закону ЦБ написал, что «Мир» должны принимать все точки, выручка которых превышает 10 млн. руб. в квартал.

Правительство определилось с субсидиями для российских производителей микрочипов – правила их получения появились на портале раскрытия правовой информации. Размер субсидии – не более 50 руб. «за 1 штуку микроэлектронной продукции, предназначенной для производства платежной карты». Из пояснительной записки следует, что за три года может быть выпущено до 60 млн. карт, таким образом, на программу может быть потрачено до 3 млрд. руб. Представитель Минпромторга указал, что в 2016 г. планируется потратить 50 млн. руб., будущие потребности будут «сильно зависеть от конъюнктуры рынка». К примеру, на 2017 г. заявлена потребность в субсидии на 750 млн. руб., что связано с полноценным внедрением карты «Мир».

На вопрос о стоимости проекта Генеральный директор АО «Национальная система платежных карт» Владимир Комлев ответил уклончиво. По его словам сумма равная примерно в 4,5 млрд. рублей «реально получилась меньше», а работы удалось осуществить за «еще меньшие» деньги.

Сейчас ситуация и минусы такие:

1. Запуск происходил не без проблем: банки жаловались, что выпуск национальной карты обойдется им дороже, чем выпуск карт международных платежных систем.

2. Несмотря на название, карту «Мир» можно привязать только к рублевым счетам. Соответственно, расплачиваться ими можно только на территории России.

3. Пополнить карту можно через банкомат или банковским переводом. Правда, потратить эти деньги не так-то просто. Открытого списка торговых точек, принимающих эту карточку, пока немного.

5. И главное, в карте «МИР» на данный момент нет ничего из того, к чему мы уже давно привыкли: ни бонусов, ни кэшбэка, ни процентов на остаток.

6. Еще один важный нюанс связан с безопасностью, банковские системы Visa и MasterCard существуют десятилетиями, и даже там время от времени всплывают истории с мошенничествами. Поэтому опыта урегулирования спорных ситуаций по карте «Мир» пока нет.

Используемые источники:

1. <http://www.market-pages.ru/plategsistema/1.html>
2. <http://mironline.ru/history/>
3. http://www.nspk.ru/about/investor-relations/disclosure/annual_reports/
4. <https://ru.wikipedia.org>
5. http://investor100.ru/nacionalnaya-platezhnaya-sistema_nps/

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ – ВОЗМОЖНОСТЬ СТАТЬ УСПЕШНЫМ ГРАЖДАНИНОМ СВОЕЙ СТРАНЫ

Введение

В нынешнее время за обучение всё чаще приходится платить. Но финансовое положение позволяет это делать далеко не каждому. В таких случаях выходом может служить образовательный кредит. Как ясно из названия, данный вид кредита выдаётся для получения образования. Он предоставляется многими банками Ярославля с разной процентной ставкой.

Этот вид займа является целевым, то есть он не пойдёт ни на какие другие нужды кроме оплаты обучения. Оплатить можно как всё обучение сразу, так и часть обучения. Кроме того существует так называемый **сопутствующий образовательный кредит** который идёт не на оплату обучения, а например на проживание и питание или покупку учебной литературы.

При получении данного кредита вполне можно рассчитывать на государственную помощь. Получив государственный образовательный кредит в Ярославле, студент может рассчитывать на существенное понижение процентной ставки по этому займу. Государство берёт на себя примерно три четверти ставки рефинансирования ЦБ РФ. Это значит, что на выходе заёмщику придётся переплачивать от пяти до десяти процентов.

Льготный образовательный кредит в Ярославле предоставляется учащимся только тех учебных заведений, которые утвердило государство (ГТУ им. П.Г.Демидова). Несомненными плюсами государственного образовательного кредита являются: срок кредитования (может достигать десяти лет), малая процентная ставка (от пяти до десяти процентов), нет необходимости в залоге (поручителем становится государство), никаких дополнительных комиссий за оформление кредита, отсутствие первоначального взноса.

Для студентов могут ещё больше сократить процентную ставку, если он будет учиться на положительные оценки.

Сейчас есть два вида программ для кредитования получения образования:

- обычный образовательный заем, который можно оформить в большинстве российских банков под 12% и более;
- образовательная ссуда с господдержкой, которая существенно отличается от обычного займа на образование.
- **Цель исследования:** привлечение внимание общественности к проблеме молодого поколения Ярославцев, желающих получить определенную профессию, но не имеющих ни финансовой возможности, в том числе по получению образовательного кредита с государственной поддержкой.

В качестве **объекта исследования:** вузы и специальности позволяющие реализовать право на получение образовательного кредита.

Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что за обучение всё чаще приходится платить, а уровень дохода большинства населения страны не дает возможности получить достойное образование. О возможности получения образовательного кредита население информировано крайне плохо.

Классический образовательный кредит

Классический образовательный кредит – это целевой кредит, который выдается непосредственно путем перечисления средств на расчетный счет учебного заведения.

Цели кредита на образование: обучение в Вузе, средне-специальном учебном заведении, частные школы, учебные центры.

Формы обучения: очная, заочная, очно-заочная, вечерняя.

Образование: первое и второе высшее, среднее и специальное, курсы переподготовки, курсы повышения квалификации, MBA.

Условия получения образовательного кредита

Образовательный кредит перечисляется на счет учебного заведения траншами по семестрам или ежегодно. Возможна оплата только части обучения. При этом по данному виду кредита может быть предусмотрен льготный период, который равен сроку обучения. Он предполагает сниженную финансовую нагрузку на заемщика, так как производится только оплата процентов.

После окончания учебного заведения клиент начинает выплачивать стандартные платежи. Выплата кредита занимает обычно 5–10 лет. Если кредит выдается родителям обучающегося, то льготный период отсутствует.

При сумме кредита от 300 000–500 000 рублей банки могут требовать предоставления поручительства¹ или залога.

Ставки находятся в пределах 12–20%. Однако многие заемщики в результате незнания оформляют дорогой нецелевой кредит, стоимость которого может достигать и 45%.

Государство попыталось простимулировать данный вид кредитования и в 2009 году ввело субсидирование части процентной ставки по займу. Таким образом, ставка по кредиту не может превышать 1/4 ставки рефинансирования плюс 3%. Кредит по указанной программе можно получить на обучение только в аккредитованных вузах страны, количество которых с каждым годом растет.

Особенности кредитного договора

В договоре четко прописывается назначение кредита. А именно: в каком учебном заведении, какого рода образование и в какой форме вы будете получать, каким образом будет происходить оплата – сразу или по частям, и в какие сроки.

Если денежные средства по данному кредиту пойдут на другие цели, банк может признать это мошенничеством, а это уже уголовная статья.

В этом случае проценты начисляются на фактический долг, то есть израсходованные средства на данный момент времени. Кроме того, существует вероятность перевода на бюджетное обучение в этом же либо другом учебном

заведении. Тогда у вас останется неиспользованным кредитный лимит, и вам за него платить не нужно.

Образовательный кредит часто позволяет **дифференцированное погашение**, что намного выгоднее, чем **аннуитетные платежи**, так как сумма долга в первом случае уменьшается быстрее, а проценты начисляются на остаток основной суммы кредита.

В договоре может быть предусмотрено обязательство заемщика ежегодно или несколько раз в год (при оплате по семестрам) представлять документы, подтверждающие обучение в указанном учебном заведении. Это может быть справка из учебного заведения, копия зачетной книжки и так далее.

При получении кредита по государственной программе в договоре появляются еще и **требования к успеваемости студента**. В зачетной книжке допускается не больше одной тройки, и в конце обучения в банк необходимо предоставить копию диплома. При получении кредита без субсидирования может присутствовать более мягкое условие об успеваемости. Например, если студент не сдал сессию, договор считается расторгнутым, и выплаты прекращаются.

При оформлении образовательного кредита обычно требуются созаемщики, в качестве которых могут выступать родители или другие родственники.

В связи с тем, что у банка нет уверенности в том, что студент проучится до конца, кредит предоставляется на неполный срок обучения, но с возможностью дальнейшей пролонгации.

В договоре должны быть отражены все дополнительные комиссии, возникающие при получении и обслуживании кредита, такие как комиссия за выдачу кредита, за обслуживание счета, за конвертацию, если она необходима. Должна быть указана эффективная ставка, которая показывает реальную стоимость кредита с учетом всех дополнительных расходов. К договору в обязательном порядке прилагается график платежей, по которому Вы сможете оценить ежемесячную финансовую нагрузку на свой бюджет.

Стоит просчитать полную стоимость кредита и оценить свои финансовые возможности. В идеальном варианте ежемесячный платеж не должен превышать 50% вашего регулярного дохода, при условии, что оставшиеся 50% больше величины прожиточного минимума в вашем регионе.

Страхование жизни заемщика является частым требованием в договоре образовательного кредита (за исключением программы государственного субсидирования).

Защита от некачественного предоставления услуги

При получении образования часто могут возникать споры о качестве и полноте предоставления услуг со стороны учебного заведения. Особенно часто это встречается при прохождении различных курсов и повышении квалификации.

В данных случаях работает Закон РФ «О защите прав потребителей», а также нормы Гражданского кодекса в части правомерности включения тех или иных пунктов в договор об образовательных услугах.

В случае если учебное заведение не намерено в мирном порядке решать вопрос об исправлении ситуации или возврате денежных средств, Вы имеете полное право обратиться в суд с требованием защиты своих прав. Если суд признает, что Вам действительно некачественно предоставили услугу, то Вы можете рассчитывать не только на возврат средств по договору, но также и на компенсацию расходов по получению кредита и выплаченных процентов.

Ссуды с господдержкой

Главное достоинство ссуды с господдержкой состоит в низкой процентной ставке, которая выгодно отличается от условий других потребительских займов.

Погашать кредит можно в срок до 10 лет со дня окончания обучения. Процентная ставка составляет не более 8% годовых от оформленной суммы на обучение. А это является еще одним бонусом, так как молодой человек уже имеет работу, опыт, поэтому и зарплата у него соответственная, что позволяет ему безболезненно выплачивать долг.

На сегодняшний день такими программами занимаются только 2 банка в России – это Сбербанк и Росинтербанк. Молодым людям, которые на момент оформления ссуды не являются совершеннолетними, необходимо разрешение органов опеки и попечительства и письменное оформленное заявление законных представителей.

Исключено получение образовательного займа лицам, не достигшим совершеннолетия, над которыми установлено попечительство (на основании ст.19 ФЗ РФ «Об опеке и попечительстве» от 24.04.2008 г. №48-ФЗ).

Вывод: Главное, ответственно относиться к взятым обязательствам по условиям предоставления образовательной ссуды и можно достичь осуществления своей мечты. А ее реализация позволит, в свою очередь, стать успешным гражданином своей страны.

Часто говорят о том, что необходимо поддерживать студентов кредитованием и грантами, как в других странах. Но механизм пока у нас не создан.

У Сбербанка есть соглашение с 93 вузами и ссузами, у Росинтербанка - с 56, а вузов в стране 950. Заключено 119 соглашений. По сути дела, лишь 12,5% студентов имеют право на получение образовательного кредита, а почти 90% студентов не имеют права на то, чтобы подать заявление на его получение.

Список литературы и Интернет-ресурсов

1. Покупка медицинских и образовательных услуг в кредит / под ред. Е. Блискавки. Министерство финансов Российской Федерации, 2015.
2. http://www.banki.ru/products/credits/catalogue/kredit_na_obrazovanie_za_rubej_om/city/
3. <http://www.sravni.ru/kredity-na-obrazovanie/jaroslavl/>
4. <http://vesti-yaroslavl.ru>

**VI Межрегиональная студенческая
учебно-исследовательская конференция**

05 декабря 2017 г.

«КАРТА МЕГАФОН КАК ИННОВАЦИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ»

На рынке безналичных платежей, где раньше присутствовали только традиционные банки, появились новые игроки — сотовые операторы. Совершать быстрые платежи, переводить деньги без комиссии при этом делать накопления и полностью контролировать свои расходы, такую возможность своим абонентам представила компания Мегафон, оператор связи выпустил инновационный продукт – банковскую карту, уникальную в своем роде.

Сотовые операторы, так же как и ведущие банки страны не отстают от современных реалий, и внедряют все последние технологии для удобства своих клиентов. Одним из таких решений является банковская карта Мегафон [1].

Банковская карта от сотового оператора «Мегафон» — это такой же полноценный платежный инструмент, как и стандартная банковская карта и позволяет абонентам указанного мобильного оператора управлять своими средствами, находящимися на счету.

Для реализации проекта новой банковской карты Мегафон привлек банк-эмитент, которым выступает банк Раунд.

Обслуживает карту Мегафон платежная система MasterCard, что позволяет держателю пользоваться привилегиями этой системы, в том числе привилегиями MasterCard избранное. Это международная система, поэтому и использовать новое платежное средство можно по всему миру.

Маленькая карта, большие возможности – такое впечатление складывается при использовании этой карты. Банковскую карту, аналогов которой в России нет, компания Мегафон запустила в начале октября, а ее многофункциональностью уже интересуются преданные абоненты оператора связи.

Главное удобство в том, что счет банковской карты — это номер вашего мобильного телефона, он же логин при входе в систему «Мегафон банкинг», где можно проследить всю свою платежную историю. Абоненты имеют возможность свободно распоряжаться средствами на своем мобильном счету, быстро и безопасно совершать покупки, беспроцентно совершать банковские переводы, зарабатывать на процентах, делать вклады. Разработчики уверены, что эта карта будет удобна и востребована среди абонентов.

С помощью банковской карты от компании Мегафон абоненты смогут расплачиваться везде, где принимают карты популярной платежной системы «MasterCard», при этом средства при оплате будут списываться с баланса телефона. Совершая платежи, например, в классических или онлайн магазинах партнеров компании мегафон на вашу карту, а значит на ваш мобильный счет будут возвращаться живые деньги, кешбек до 10%. При этом карта поможет

вам зарабатывать ваш баланс на счете — это еще и вклад со ставкой 8% годовых.

В рамках нашего исследования мы выявили самые популярные места, где жители Ярославля, расплачиваясь за покупку могут получать кэшбек в рамках совместных акций с партнерами банковской карты «МегаФона»: известный фудкорт «Бургер Кинг» с 25% кэшбэком на карту, бронирование отелей, авиа- и железнодорожных билетов через сайт путешествий «OneTwoTrip» (кэшбек 6%), покупки детских игрушек в интернет-магазине TOY.RU (кэшбэк до 10%), электронный магазин «Ситилинк» (кэшбек 2%), кафе «Шоколадница» (кэшбек до 10%) и покупки в салонах связи самого «Мегафона» с кэшбэком до 15% на карту[3].

Как у любого инновационного продукта существуют достоинства и недостатки. В результате нашего исследования, проанализировав отзывы владельцев, мы выявили плюсы и минусы данной карты [2].

Плюсы банковской карты Мегафон

Основными преимуществами банковской карты Мегафон является:

- яркий, стильный дизайн карты;
- простота в оформлении;
- сочетание одновременно карточного счета и баланса телефона;
- отсутствие платы за выпуск и безналичные расчеты;
- возможность оформления до 10 банковских карт на одно имя;
- дополнительный доход в размере 8%, которые начисляются на остаток на счете;
- бесконтактная технология оплаты;
- возможность снятия денег с любого банкомата, даже за границей;
- мегабайты за покупки.

Минусы банковской карты Мегафон

К недостаткам можно отнести:

- отсутствие кредитного лимита;
- наличие разнообразных комиссий: за снятие наличных и перевод денег;
- проценты на остаток начисляются при условии, что на счету находиться не менее 500 рублей;
- платный SMS-банкинг – 30 рублей в месяц, отключиться можно, но не рекомендуется;
- отсутствие государственной страховки — деньги лежат на счете оператора и являются электронным платежным средством, поэтому не подлежат системе обязательного страхования вкладов;
- получить деньги обратно можно только с комиссией, от этого владелец карты теряет часть доходов;
- не все граждане смогут воспользоваться кэшбэком — на данный момент партнеров у МегаФона немного.
- получить карту может только абонент сети Мегафон

Хотим обратить внимание, что рассматриваемая банковская карты может оказаться весьма полезна для многих пользователей услугами данного сотового

оператора. Очевидные выгоды и удобства управления своим счетом делают данное платежное средство весьма популярным. Если вы заинтересовались данной инновацией в сфере банковских услуг, то мы расскажем, как получить данную карту.

Получить банковскую карту компании Мегафон очень просто, действующие абоненты могут оформить ее в одном из фирменных салонов. Причем на один счет можно получить до 10 карт, для всей семьи, удобно для заботливых родителей – оформили ребенку карту, после чего вы будете получать все уведомления о его расходах, а также пополнять карту со своего мобильного счета. Карта оформляется бесплатно, для абонентов тарифов: «Все включено», для абонентов других тарифов от 99 рублей.

Подводя итог, хочется сказать следующие – карта несомненно очень интересная. И в первую очередь, интересна и выгодна она будет лояльным абонентам Мегафона. Дебетовая карта Мегафона довольно удобный инструмент для повседневных покупок. Самая оптимальная сумма для хранения денежных средств на карте в пределах от 1 до 30 тыс. рублей.

Единственный недостаток — это пока не развитая сеть партнеров для получения кэшбэка.

По сути, Мегафон — единственный оператор сейчас в России, который сделал возможным совершение финансовых операций со счета телефона. Надеемся, что банковская карта от Мегафона будет хорошим примером для запуска аналогичных банковских карт другими операторами

Библиографический список

Электронные ресурсы

1. Презентация банковской карты Мегафон [Электронный ресурс]. URL: <https://youtu.be/Fyz6LDkLYT0> Дата обращения (10.11.2017)
2. Бизнес справочник - Банковская карты Мегафон [Электронный ресурс]. URL: <http://www.markint.ru/bankovskaya-karta-megafon/> Дата обращения (08.11.2017)
3. Партнеры банковской карты Мегафон [Электронный ресурс]. URL: <https://progorod76.ru/news/22784> Дата обращения

Каханова И.В.,

*Руководитель: Митенева А. Л.,
преподаватель экономических
дисциплин, БПОУ ВО
«Вологодский аграрно-
экономический колледж»*

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БАНКОВ С КЛИЕНТАМИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Понятие «банковские технологии» достаточно широко и включает в себя построение системы обслуживания клиентов с использованием комплекса технических средств, в том числе пластиковых карт, интерактивному обслуживанию клиентов и других.

Действительно, в современных условиях рынок банковских технологий динамично развивается, и их использование конкретным банком определяет его профессионализм и устойчивость.

Однако инновации в банковском бизнесе включают в себя не только технические и технологические разработки, но и адаптированные под клиента новые методы обслуживания. Сейчас для клиента важна не производительность банковской системы, а её гибкость, способность подстроиться под его нужды.

При внедрении новых технологий необходимо учитывать то, что отношения банков с клиентами основаны на принципах взаимной заинтересованности банка и клиента, ориентации банка на запросы клиентов. Это требует учёта интересов противоположной стороны, выполнения взаимных договорённостей и означает не только сохранение, но и увеличение количества клиентов, способствующих развитию деловой активности и доходности деятельности банков. Данные принципы тесно соприкасаются с принципом доверительных отношений.

Каждый клиент вне зависимости от территориального расположения сам определяет, услугами какого банка ему воспользоваться. И в условиях конкуренции между банковскими институтами необходима многовариативность и нестандартность решений при работе с клиентом. При этом от банков требуется оказание новых услуг таких, как поддержка со стороны банка организации электронного бизнеса клиента в части денежных переводов, предоставление срочных кредитов, поддержка взаимодействия клиента с другими компаниями. Это не что иное, как максимальное повышение для клиента удобства доступа к своему счёту и управления финансами.

Развитие телекоммуникационной инфраструктуры и рост технической грамотности означает существенный рост потенциала деловых решений в банковской сфере.

Для крупных российских банков, которые уже имеют передовые дорогостоящие технологии и могут позволить себе их внедрение, часто

основной проблемой является то, что, стремясь их использовать повсеместно, не оценивают реальную потребность в них и их эффективность. Банковские технологии не должны являться самоцелью деятельности банка, ведь это всего инструмент, способствующий оказанию высококачественной услуги потребителю.

Для многих в России использование банковских услуг стало привычным делом, но существует несколько сдерживающих факторов применения инновационных банковских технологий.

Одним из них является слабое развитие внутренней автоматизации компаний, к сожалению, оно недостаточно.

Вторым, немаловажным сдерживающим фактором является то, что часть населения РФ продолжает с недоверием относиться к кредитным организациям или их продуктам. Банки сталкиваются с рядом препятствий, замедляющих применение инновационных технологий.

Пластиковые карты, кредиты и кредитные карты, вклады, страховки...

Многих людей отталкивает такое разнообразие банковских продуктов. А от результатов организации деятельности банков зависит не только развитие экономики страны, но и социальная атмосфера в обществе.

Факторов, влияющих на взаимоотношения банков и клиентов, в частности населения, много. Кого-то пугает непонимание услуги, кого-то характер её предоставления и комиссии.

Часть населения отказывается от пластиковых карт, считая наличные платежи более безопасными и надёжными. Многие владельцы карт – участники «зарплатных», «стипендиальных» проектов, в основном используют их для получения денежных средств, совершение других операций считают навязанной свыше обязанностью, с недоверием относятся к совершению операций через удалённые каналы обслуживания такие, как Интернет-банкинг, Интернет-кошельки, подключение автоплатежей.

В большинстве случаев проблемой низкого использования новых банковских технологий является недостаточная финансовая грамотность населения.

Финансово-образованный человек оценивает финансовые продукты более адекватно, особенно в период финансовой нестабильности, кризисных явлений, выбирая для себя необходимые и нерискованные операции.

Население нашей страны становится более грамотным в финансовом плане, но ещё многие не соблюдают элементарных правил безопасности при использовании банковских продуктов, не могут дать объективную оценку полезности и качеству услуг, например, при кредитовании, недостаточно подготовлены, чтобы усвоить поток финансовой информации, сравнить и оценить альтернативы.

Финансовая грамотность – это способность человека управлять своими доходами и расходами, принимать правильные решения по распределению денежных средств и грамотно их приумножать, в том числе используя банковские продукты.

В 2017 году Молодежным правительством Вологодской области был организован круглый стол на тему «Финансовая грамотность молодежи Вологодской области».

Проблема, озвученная на мероприятии, привлекла органы власти, коммерческие структуры и, конечно, образовательные организации.

Спикеры подняли тему низкого уровня финансовой грамотности населения области, обсудили методы работы с молодежью по вопросам ее повышения и наметили основные направления дальнейшей совместной деятельности.

Вологодский аграрно-экономический колледж стал площадкой для реализации проекта Министерства образования и науки Российской Федерации и Центрального банка в области повышения финансовой грамотности населения Российской Федерации.

Целью такого проекта является повышение финансовой грамотности российских граждан, содействие формированию у населения разумного финансового поведения, обоснованных решений, ответственного отношения к личным финансам.

Школа финансовой грамотности – это новый уникальный продукт на рынке города Вологды и Вологодской области. Уроки финансовой грамотности помогут улучшить качество жизни, привлечь дополнительные источники дохода, помочь людям уже со школьной скамьи научиться разбираться в многообразии финансовых операций, грамотно строить свои взаимоотношения с банками, применяя с доверием современные технологии. В свою очередь, банки смогут более эффективно применять инновации при работе с клиентами.

Список литературы:

1. Банковское дело: учебник/ О.И.Лаврушин, Н.И. Валенцова и др.; под ред. О.И.Лаврушина. - 12-е изд.стер. М.: КНОРУС, 2016. -800 с.- (Бакалавриат).
2. Казанская Е.А. Инновации в банковской сфере// Молодой учёный. -2016.-№ 15.

Балтаг Н.В.

*Руководитель: Кононова Е.В.
преподаватель экономических
дисциплин ГПОУ ЯО Великосельский
аграрный колледж*

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ. ДОП. ОФИС №17/02011 В СЕЛЕ ВЕЛИКОЕ ГАВРИЛОВ- ЯМСКОГО РАЙОНА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ»

Фирма не может проводить анализ рынка, планирование и контроль своей деятельности без исследования своих покупателей, конкурентов, посредников, а так же без сбора информации об уровне сбыта и ценах. Поэтому залогом эффективно работающих фирм является наличие развитой системы маркетинговой информации.

В общем виде систему маркетинговой информации можно представить в виде четырех основных систем:

1. Внутрифирменной отчетности
2. Внешней текущей информации
3. Маркетинговых исследований
4. Анализа маркетинговой информации

Сфера маркетинговых исследований постоянно расширяется и охватывает разные направления такие как:

1. Уровень дохода населения
2. Поведение и мотивации потребителей
3. Изучение политики цен и ценообразования
4. Анализ деловой активности и др.

В настоящее время существует до 100 возможных направлений маркетинговых исследований.

Само определение «системы маркетинговых исследований» подчеркивает их систематический, а не случайный или несвязанный характер, включающий совокупность действий по сбору данных, их записи и анализу. Данные могут поступать из самых различных источников: от самой фирмы, так и вне ее. Любое маркетинговое исследование должно опираться на объективность, точность, тщательность.

Всю маркетинговую информацию можно разделить на первичную и вторичную.

В данный момент рассмотрим более подробно первичную информацию и ее сбор.

Первичной называется информация, полученная впервые для решения конкретно поставленной проблемы. Получение первичной информации- своего рода высший пилотаж маркетинга. Особенно это относится к условиям в нашей стране, где чрезвычайно трудно получить доступ к фирменной и отраслевой информации. Можно назвать четыре метода получения первичной информации:

1. Наблюдение
2. Эксперимент
3. Фокусирование
4. Опрос

Определившись с методами исследования, необходимо выбрать соответствующее орудие исследований, их всего:

1. Механические устройство (фиксирующие приборы)
2. Анкеты

Анкета является наиболее эффективным орудием исследования. Это не просто перечень вопросов, а весьма тонкий и гибкий инструмент, требующий проработки, в процессе которой необходимо определить:

1. Какую информацию необходимо получить
2. Тип анкеты и метод действия
3. Содержания каждого вопроса
4. Последовательность вопросов

Наша команда группы 309-Б специальности «Банковское дело» Великосельского аграрного колледжа, провела свое исследование и анализ рынка услуг ПАО «Сбербанк России» в селе Великом. Несмотря на некоторые трудности, мы постарались учесть существующие методы маркетинговых исследований и следовать им. Представляю вам нашу работу, включающую в себя:

1. Полученные сведения: исследования в виде графиков
2. Анализ рынка
3. Выводы и наши рекомендации

Предварительные результаты исследования и анализ:

Мы узнали, что основное население - это женщины(75%) 35-55 лет (39%), проживающие в Великом селе (50%) и работающие здесь (46%). Географическое расположение и время пути до отделения их очень устраивает (69%). В основном, они выполняют снятие и пополнение наличных денежных средств (33%), а так же оплачивают платежи (37%). Большинство из них умеет пользоваться «Сбербанком Онлайн» (64%). Люди посещают отделение довольно часто, и качество обслуживания их устраивает (соответственно 56% и 62%) . Не смотря на это, население чаще использует банкомат (56%). К перспективе нового банка, а именно «Почта Банк», относятся в основном равнодушно (56%). Большинство населения считает, что отделение «Сбербанк» имеет возможность дальнейшего развития (35%). Оценку за нашу проводимую работу люди оценили на 5 баллов по пятибалльной шкале (94%).

Вывод:

Полученная в ходе этого исследования информация дала нам понять, что население Великого села Гаврилов-Ямского района не нуждаются в новом конкуренте «Сбербанка». Отделение служит им в основном для оплаты платежей. Молодое поколение не нуждается в отделении, так как использует для оплаты «Сбербанк Онлайн». Их интересует лишь услуги банкомата. Исходя из этого можно сказать, что как только пожилое население, не умеющих

пользоваться ни банкоматом, ни «Сбербанк Онлайн», исчерпает себя, отделение, скорее всего, обречено на закрытие.

Наши рекомендации:

Мы хотели бы предложить представителям «Сбербанка» сделать офис более современным: предлагать новые банковские продукты и услуги, а так же выдавать потребительские и другие кредиты. Режим работы следует изменить в пользу клиентов: рабочим днем сделать хотя бы одним из выходных. Рядом пустует помещение аптеки которое можно арендовать и расширить площадь обслуживания клиентов Сбербанка.

Список литературы:

Маркетинг: Учебник/ Александр Федорович Барышев – 2-е изд., стер.-М.: Издательский центр «Академия», 2002-208 с.

Маркетинг: Учеб.пособие/ Н.М.Мурахтанова, Е.И.Еремина-М.: Издательский центр «Академия», 2003-208 с.

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Современный этап развития мировой банковской системы протекает в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на финансовых рынках. Одним из основных факторов успешного развития банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений. В настоящее время инновации являются ключевыми факторами стабильности, конкурентоспособности и устойчивого экономического роста банков.

Цель работы – исследование состояния, проблем и перспектив развития банковских инноваций в России.

Понятие «Банковская инновация» имеет свои особенности. По мнению проф. И. Т. Балабанова, «Банковская инновация — это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка», а под инновационной деятельностью понимается при этом «системный процесс создания и реализации инноваций»[2].

По мнению О. И. Лаврушина, «Банковская инновация, или совокупность новых банковских продуктов и услуг, — это синтетическое понятие о деятельности банка, направленное на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли» [3].

Люди стремительно несутся вперед и не хотят, чтобы сервисы, обеспечивающие высокое качество их жизни тормозили. Они должны не просто идти в ногу со временем, они должны опережать. Следовательно, у банков нет другого пути, кроме инновационного.

Концепция развития финансового рынка России до 2020 года, которая была одобрена Правительством России, включает внедрение финансовых инноваций в сфере обслуживания физических лиц на базе дистанционного банковского обслуживания.[1]

Крупнейшие российские банки делают ставку на развитие удаленных сервисов, переводят бизнес в digital-сферу. Пользовательская суть диджитализации — это скорость, прозрачность процессов и простота взаимодействия. Это комфортно для клиентов, полезно и выгодно для банков, у которых сокращаются административно-хозяйственные расходы. Постепенно АТМ и терминалы уходят на периферию, отделения будут заниматься сложными продуктами или станут местом для проведения различных мероприятий с клиентами, всё меньше выполняя рутинные операции. Так, например, ИТ-расходы Сбербанка продолжают расти (в 2016 году по

сравнению с 2015 годом они увеличились на 14% и в 2017 году сохраняют такие же темпы роста)[5].

Несколько лет назад, с появлением смартфонов, была сформулирована тенденция, связанная с перемещением контента и сервисов на мобильные платформы. Плоды этой тенденции сегодня видны на каждом шагу: банковские мобильные приложения, приложения СМИ, коммунальные услуги, заказ продуктов, покупка билетов в кино и другие. Крупнейшие частные банки, среди которых СМП Банк, банк «Открытие», Росбанк, Бинбанк, МДМ Банк в 2016 году предоставили клиентам возможность оплаты товаров/услуг со смартфонов с помощью технологии NFC. Технология NFC (Near Field Communication — «коммуникация ближнего поля») превращает мобильный телефон в виртуальную банковскую карту.

В digital существует канал, позволяющий общаться клиентам между собой и банком. Чаты — это онлайн-канал общения банка с клиентами, в идеале — обмен мгновенными сообщениями, вопрос — ответ. То есть чаты по сути колл-центр, а часть работы при этом можно переложить на ботов, специальные программы, выполняющие автоматически и/или по заданному расписанию какие-либо действия через те же интерфейсы, что и обычный пользователь. Второй путь развития чатов — сервис для проведения операций. На рынке уже развиты технологии, где прямо в чате можно переводить друг другу деньги, при этом в чате общаются не только с банком, но и с друзьями.

Ярким примером стала разработка нового сервиса. Например, мобильное приложение «Мой брокер» для инвестиций на биржевых площадках от ФГ БКС. Пока онлайн-сервис существует только в iOS-версии для iPhone и iPad, а также в виде веб-сайта my.broker.ru. Обновленный сервис отличается интерфейсом и линейкой доступных продуктов. Теперь у пользователя есть возможность торговать не только российскими, но и американскими акциями, а также фьючерсами на сырье и индексы, облигациями и валютными парами. БКС обещает пополнить список активов еврооблигациями, ПИФаами и структурными продуктами. Клиенты отдельных банков могут теперь покупать акции компаний и ценные бумаги доверительных фондов путем вложения средств по чеку или со сберегательного счета. Но пока немногие банки сопрягают работу со счетами клиентов и покупку-продажу акций в онлайн-режиме.

Банковские маркетологи работают с огромным объёмом информации, сегментирования клиентов на группы, для которых затем и разрабатывается продукт. Big Data или большие данные — это технологии, которые позволяют быстро обрабатывать большие объёмы информации. Например, банк HSBC внедрил технологии больших данных в состав решения противодействия мошенничеству с кредитными картами. В результате эффективность службы по выявлению случаев мошенничества повысилась в 3 раза, а точность его выявления в 10 раз. За первые две недели эксплуатации семь специалистов службы безопасности HSBC выявили новые криминальные группы и схемы с общим потенциальным ущербом более 10 миллионов долларов. [6]

Существует информация, предназначенная к хранению в свободном доступе для заинтересованных лиц. Это хранилище должно быть легкодоступно. Для этого были разработаны блокчейны. Это технология публичного хранения любой информации (например, финансовых записей), Сам математический принцип организации которого защищает информацию от изменения «задним числом», или подделки. Сохранение файла в блокчейне — это технически невозможно. Блокчейн — это гроссбух, который могут просматривать и использовать все заинтересованные стороны, но при этом не одна из них не может контролировать его или изменять ранее внесённые записи. Банки мирового масштаба, такие как, Goldman Sachs, JP Morgan, Credit Suisse и Barclays, уже объединились в консорциум R3 для пристального изучения работы блокчейна. В 2017 году консорциум уже насчитывает более 100 финансовых организаций. Розничный банкинг становится цифровым уже сейчас. Это связано с активным распространением широкополосного мобильного Интернета и доступностью мобильных устройств. Согласно результатам исследования, в 2016 году банковских розничных операций проводилось около 35,3 млн. через мобильные и онлайн-каналы [4].

Важнейшей проблемой дальнейшего развития и совершенствования банковских операций является модернизация телекоммуникационных систем, которые, по мнению специалистов, будут неизбежно усложняться и затем широко использоваться во всех странах мира. С другой стороны – это проблема распространения и доступности таких телекоммуникационных систем среди населения. Основными сдерживающими факторами развития дистанционного банковского обслуживания в России являются недостаточно широкое распространение интернета, невысокая степень доверия к электронным каналам в части их надежности. Увеличилось число хищений у частных клиентов банка. В российском интернете участились сетевые атаки на сайты и серверы кредитных организаций, а также попытки неправомерного получения персональной информации пользователей систем дистанционного банковского обслуживания – паролей, секретных ключей, аналогов собственноручной подписи, PIN-кодов.

Дистанционное обслуживание клиентов позволяет банкам серьезно экономить на организации дополнительных офисов. Клиентам удобно распоряжаться деньгами на своих банковских счетах, не выходя из дома. Но все эти преимущества существуют лишь в теории, на практике, как оказалось, лишь каждый четвертый клиент кредитной организации хотя бы раз в жизни пользовался услугами интернет-банкинга. Клиенты всё больше ценят удобство доступа к банковским услугам в любом месте в любой момент. Как показывает статистика, около 21% россиян пользуются мобильным банком[4].

Поэтому в настоящее время использование интернет-банкинга достаточно перспективно. Многие крупные банки (например, «Сбербанк», «Газпромбанк» и др.) всё в большей степени развивают данную систему, которая помогает им связываться с клиентами через Интернет. Банки разрабатывают удобные для

клиентов мобильные приложения. Примером может служить Мобильный банк Сбербанка[5].

На сегодняшний момент использование небанковских организаций для оказания банковских услуг является перспективным направлением для банков. Успех агентского банкинга напрямую зависит от внедряемых информационных и коммуникационных технологий, которые применяются клиентами, розничными агентами и банками или небанковскими организациями для регистрации и передачи данных об операциях. Согласно результатам исследования компании Juniper к концу 2019 года около 516 миллионов потребителей будут оплачивать покупки с помощью бесконтактной технологии[7].

Итак, банковская инновация — это конечный результат научно-технической деятельности банка, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, или услуги, направленный на лучшее удовлетворение имеющихся потребностей клиентов или формирование новых в процессе управления ресурсным потенциалом банка.

Для нашей страны, идущей вперед к Digital-среде, придется соединять в себе инновационные технологии и традиционные, для того чтобы приобрести новых клиентов и не потерять старых. Постоянное наращивание инновационного потенциала, внедрение новых или улучшение существующих технологий в банковском бизнесе позволят российским коммерческим структурам реализовать свои конкурентные преимущества не только в краткосрочной перспективе, но и занять лидирующие позиции в разрезе устойчивого развития в мировом финансовом сообществе.

Список литературы

1. Концепция развития финансового рынка России до 2020 года (Совместный проект Рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации региональных банков России)
2. Банки и банковское дело / Под ред. И. Т. Балабанова. — СПб: Питер, 2016
3. Банковский дело. Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. - М.: КноРус, 2016
4. Улымова Ю.А. Инновационная деятельность в банковской сфере. // Экономические науки. №46.2016.С.17
5. www.sberbank.ru (Официальный сайт Сбербанк РФ)
6. www.hsbc.ru (Официальный сайт Эйч-Эс-Би-Си Банка)
7. www.juniper.ru (Официальный сайт компании Джунипер)

Коришнуова М.Д.,

*Руководитель: Зенцова
Т.О.преподаватель
экономических дисциплин,
ГБПОУ «Тверской химико-
технологический колледж»*

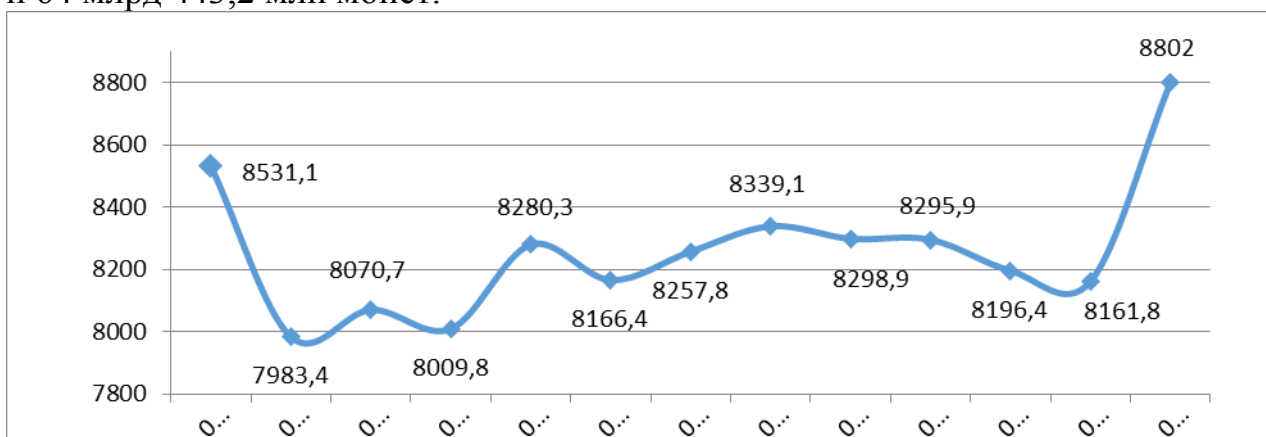
АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ ПОДЛИННЫХ И ФАЛЬШИВЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Денежная система представляет собой форму организации денежного оборота в стране, сложившуюся исторически и закрепленную ее национальным законодательством.

Элементами денежной системы являются: денежные единицы, масштаб цен, виды денег, являющихся законным платежным средством, эмиссионная система, государственный аппарат регулирования денежного обращения.[2]

Важными задачами Банка России являются непрерывное обеспечение платежного оборота банкнотами и монетой различных номиналов, повышение эффективности бизнес-процессов наличного денежного обращения, связанных с обработкой, хранением и транспортировкой денежной наличности, при снижении рисков.

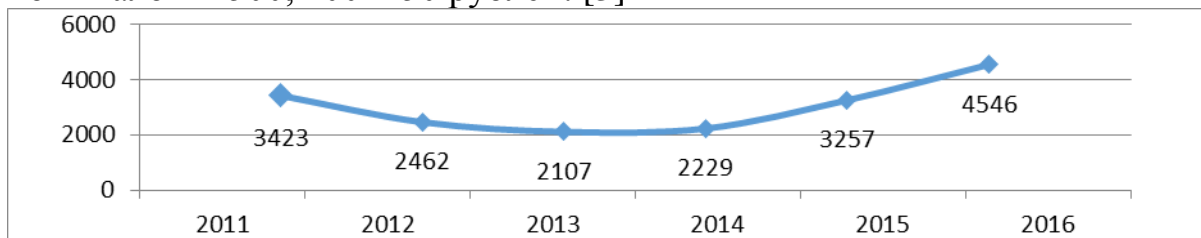
Наличных денег в обращении по состоянию на 1 января 2017 года находится 70 млрд 528,3 млн единиц наличных денег: 6 млрд 85,1 млн банкнот и 64 млрд 443,2 млн монет.



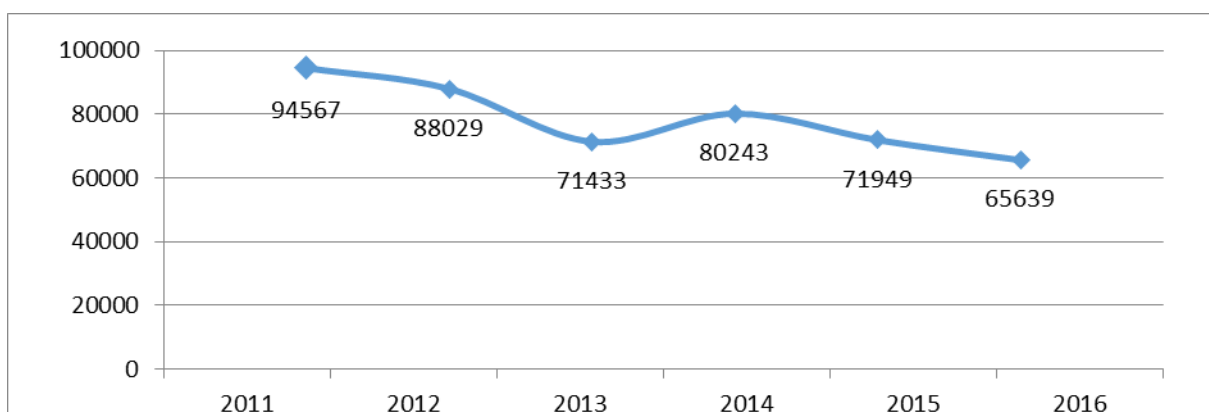
Динамика количества наличных денег в обращении (млрд.рублей)

В 2016 году учреждениями Банка России была проведена экспертиза денежных знаков Банка России. В отчетный период в банковской системе России были обнаружены и изъяты из платежного обращения и переданы в органы внутренних дел 65 639 поддельных банкнот и монет Банка России, что на 8,7% меньше, чем в 2015 году. В 2016 году учреждениями Банка России и кредитными организациями были выявлены и переданы в органы внутренних дел поддельные банкноты иностранных государств (группы иностранных государств) в количестве 4546штук.

В третьем квартале 2016 года в нашей стране было обнаружено 14,4 тысячи поддельных рублевых банкнот. Это на 9 процентов меньше, чем в предыдущем квартале. Но как и раньше, основная часть фальшивок приходится на самые крупные номиналы в пять тысяч (8514 штук) и одну тысячу рублей (5345 штук). Меньше попадает поддельных банкнот номиналом в 500, 100 и 50 рублей. [3]



Динамика выявления поддельных денежных знаков Банка России (штук)



Динамика выявления поддельных иностранных государств (штук)

В Тверской области наиболее подделываемой являлась банкнота номиналом 5000 рублей, меньше выявлялось таких банкнот номиналом в тысячу рублей. Например, в четвертом квартале 2016 года в банковском секторе Тверской области выявлено 162 банкноты Банка России, имеющих признаки подделки. 70% от общего количества обнаруженных фальшивок — пятитысячные купюры. Количество выявленных поддельных банкнот номиналом 1000 рублей по сравнению с третьим кварталом прошлого года уменьшилось на 42 единицы до 43 (26% от общего количества). Поддельных пятисот рублевых в четвертом квартале обнаружено всего три, сторублевых — две. Если сравнить показатели выявленных в Тверской области поддельных банкнот в 2016 году с аналогичным периодом 2015 года, то их количество снизилось на 113 единиц или на 12%. Следует отметить, что банкноты Банка России изготавливаются с использованием самых современных технологий и по совокупности применяемых защитных признаков не уступают ведущим мировым валютам.[4]

Фальшивомонетничество — реальная угроза экономической безопасности страны. Раскрытие и расследование этого вида преступлений

относится к числу наиболее сложных. Они совершаются, как правило, группами преступников или преступниками-одиночками. Одновременно с этим, применение преступниками современных технических средств при изготовлении поддельных денежных билетов и бланков ценных бумаг, имеющих достаточно высокое сходство с подлинными, вызывает определенные затруднения в выявлении фальшивок. [5]

Уголовная ответственность наступает по ст.186 УК РФ. Наказание зависит от размера деяния, и от того, было ли преступление совершено организованной группой. Преступнику грозит штраф, по ч.1 на срок от 5 до 8 лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей, по ч.2 на срок от 7 до 12 лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей, по ч.3 на срок от 8 до 15 лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей. Ответственность за данное преступление наступает с 16-летнего возраста. Причем наказан будет даже тот гражданин, который не знал, что купюра фальшивая, но все же использовал ее.[1]

Тем не менее, благодаря работе всех правоохранительных органов, финансовых структур и кассовых работников постоянно выявляются, изымаются из обращения и направляются на экспертизу поддельные денежные билеты различных номиналов разных стран, различающиеся между собой по качеству и профессиональному уровню исполнения.

Список использованных источников:

1. [Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ \(ред. от 07.03.2017\) \(с изм. и доп., вступ. в силу с 30.03.2017\)](#) Статья 186. Изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг.
2. Денежная система и ее элементы. Масштаб цен. <http://www.grandars.ru/student/finansy/denezhnaya-sistema-rf.html>
3. Банк России <http://www.cbr.ru>
4. Пятитысячные фальшивки. Банкноты номиналом 5000. <https://vedtver.ru/news>
5. Фальшивомонетчество, наказание и уголовная ответственность по УК РФ. <https://pravoved.ru/themes/фальшивомонетничество/>

Аронова Д. В.

*Руководитель: Максимова Я.Е.,
преподаватель, ГПОАУ ЯО
«Ярославский промышленно –
экономический колледж им. Н.П.
Пастухова»*

ДЕНЕЖНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ИЛИ ИНВЕСТИЦИИ?

Недостаток денег сегодня приводит к бедности завтра. Все большее количество людей сетуют на высокие цены и тарифы, на маленькую зарплату, а некоторые вообще находятся в полном недоумении от того, куда уходят финансы. При этом мало кто может спланировать свой семейный бюджет, не растрачивая деньги попусту. Да и людей, которые грамотно и правильно ведут семейный бюджет, очень немного, а большинство даже не подозревает, зачем это нужно делать.

Деньги в семье будут лишь в том случае, когда чётко спланирован как её доход, так и расход. Чтобы получить зарплату, нужно проработать целый месяц, а потратить их можно всего за несколько коротких дней или даже часов. Но если проанализировать свои траты хотя бы за один месяц, то окажется, что не все денежные средства расходуются эффективно.

Семейный бюджет должен быть спланирован правильно и расписываться он должен на месяц вперед. В первую очередь нужно определить, что нужно на данный момент и в чем есть нужда каждый день. Планирование семейного бюджета это не попытка ограничить себя во многом, а желание научиться экономить и не тратить лишние деньги на ненужные вещи, оно помогает нам откладывать деньги, которые пригодятся в будущем. У каждой семьи всегда должна быть финансовая «подушка», которая позволит семье в случае утраты одного из доходов, не сокращать статьи расходов семьи.

Попробуем на конкретном примере рассмотреть все возможные доходы и расходы семьи:

Чтобы это сделать мы должны составить таблицу расходов семьи:

Таблица 1 - Классификация расходов семьи за месяц

Обязательные платежи	Коммунальные услуги, интернет, телевизор, оплата сотовой связи, оплата учебы (школа, университет и т.д.), оплата детского сада
Платежи по кредитам и займам	Платежи по кредитным картам, кредитам, долги
Продукты питания	Приобретение продуктов питания
Периодические платежи	Страхование
Транспорт	Проездные, разовые поездки, такси
Одежда и обувь	Покупка одежды и обуви, ремонт одежды
Бытовые нужды	Бытовая химия, гигиенические средства
Здоровье и красота	Услуги салонов красоты (парикмахер,

	маникюр и т.д.), платное лечение
Хобби	Расходы на хобби
Налоги	Оплата налогов
Спорт	Оплата абонементов ли разовых посещений спортивных комплексов
Развлечения	Посещение кафе, ресторанов
Домашние питомцы	Покупка товаров для домашнего питомца (корм, наполнитель, витамины и т.д.)
Личные нужды членов семьи	Карманные деньги
Автомобиль	Расходы на: <ul style="list-style-type: none"> • бензин, аренда гаража или автостоянки • страховка • штрафы • регистрационные расходы • запчасти и ремонт • мойка и т.д.
Праздники и подарки	Покупка подарков или празднование праздников

Так же мы должны учитывать и доходы семьи. Их тоже нужно формировать заранее:

Таблица 2 - Классификация доходов семьи за месяц

Постоянные доходы семьи	Зарплата, стипендия, пенсия, премии и т.д.
Пособия и льготы	Все пособия и льготы, которые могут быть назначены семье
Подарки	Подарки в денежном эквиваленте
Пассивный доход	Проценты по вкладам, проценты с акций компаний и т.д.

В исследуемой семье доходы и расходы выглядят следующим образом:

Таблица 3 - Состав доходов и расходов семьи

Постоянные доходы семьи	Зарплата: Мама – 25 000 руб. Папа – 30 000 руб. Пенсия: Бабушка – 19 850 руб. Дедушка – 15 000 руб. Стипендия: Дочь – 1 450 руб.
Пособия и льготы	-
Подарки	-
Пассивный доход	2 250 руб.
Расходы семьи	
Обязательные платежи	Коммунальные услуги: 10 980 руб.

	Интернет и ТВ: 550 руб. Сотовая связь: 1 040 (4*260) руб.
Платежи по кредитам и займам	-
Продукты питания	24 900 руб.
Периодические платежи	ОСАГО: 1 500 руб.
Транспорт	Общественный транспорт: 2 760 руб.
Одежда и обувь	10 000 руб.
Бытовые нужды	1 500 руб.
Здоровье и красота	5 000 руб.
Хобби	-
Налоги	4 000 руб.
Спорт	-
Развлечения	3 000 руб.
Домашние питомцы	-
Личные нужды членов семьи	Карманные деньги: 1 450 руб.
Автомобиль	Расходы на: <ul style="list-style-type: none"> • бензин 3 500 руб. • аренда гаража и стоянки - • страховка 1 500 руб. • штрафы – 500 руб. • регистрационные расходы - • запчасти и ремонт – 500 руб. • мойка - 800 руб.
Праздники и подарки	-

Исходя из этих данных, мы получили следующие результаты: профицит бюджета семьи в октябре 2017 года, составит 21 570 рублей.

Итак, следующим этапом, семья сталкивается с проблемой сохранения и приумножения сбережений. Обратившись в банк, вклады в котором включены в систему страхования, нам предлагают два варианта: депозит или инвестиции.

Средства населения, направляемые в инвестиции, по своей сути являются сбережениями. Их можно подразделить на следующие три группы: текущие сбережения, сбережения на приобретение товаров длительного пользования или недвижимости, сбережения на непредвиденный случай.

Текущие сбережения населения имеют наиболее ликвидный характер. К ним относятся наличные денежные средства, счета до востребования, «пластиковые деньги». Данные виды сбережений по определению не являются потенциальными источниками инвестиций.¹

¹ Инвестиции – долгосрочные вложения средств, в целях создания новых и модернизации действующих предприятий, освоения новейших технологий и техники, увеличения производства.

Сбережения на приобретение товаров длительного пользования или недвижимости образуются, когда граждане откладывают деньги на покупку товара с ценой, превышающей размер текущего дохода. Для аккумуляции сбережений этого вида они размещаются на сберегательных банковских счетах и срочных депозитах.¹

Сбережения на непредвиденный случай (и старость) долгосрочны по своему характеру, они могут размещаться в виде покупки корпоративных ценных бумаг, акций и облигаций, иных долгосрочных финансовых активов.²

С точки зрения общественных интересов сбережения населения являются специфическим инвестиционным ресурсом, поскольку потенциал его привлечения и использования в большей части определяется не столько финансовыми параметрами, сколько степенью доверия инвесторов к государственным и частным финансовым структурам.

Объектами инвестиций населения являются материальные и финансовые активы. К первым относятся движимое и недвижимое имущество, здания и сооружения, драгоценные металлы, товары длительного пользования, использующиеся как средства производства, например, автомобили, компьютеры и оргтехника и т.д. Финансовые активы включают все виды платежных и финансовых обязательств, в том числе наличные деньги, вклады в текущих счетах, прочие по срочности виды вкладов в банках, различные краткосрочные долговые обязательства, облигации, а также титулы собственности на капитал, например акции, и другие финансовые документы, подтверждающие заключение сделки по поводу движения финансовых ресурсов.

Статистика последних лет говорит о том, что большая часть населения снова стала доверять банковским организациям. Многие предпочитают хранить свои сбережения в банках. Основной мотив этого:

- обеспечение сохранности средств,
- получение пассивного дохода,
- также это отличная возможность накопить определенную сумму для приобретения какой-либо бытовой техники и прочих нужд,
- возможность производить безналичные перечисления.

Если грамотно разместить вклады, тогда регулярно можно получать доход, который положительным образом отразится на благосостоянии человека.

Как уже многие знают, депозиты банков делят на:

- срочные депозиты,
- депозиты до востребования,
- счета с возможностью пополнения,

¹ Депозит — сумма денег, переданная лицом кредитному учреждению с целью получить доход в виде процентов, образующихся в ходе финансовых операций с вкладом.

² Активы финансовые — часть имущественных ценностей, находящихся в денежной форме и в форме различных финансовых инструментов.

- не пополняемые.

Депозит считается одним из наиболее популярных. Миллионы людей имеют депозитные счета. Данное инвестирование гарантирует получение прибыли через определенный срок. Риск остаться ни с чем в этом случае минимальный. Во многих странах ценят рвение население открывать депозиты в банках и в благодарность за доверие дополнительно страхуют все вклады.

Рассмотрим доходность и сохранность денежных средств на конкретном примере:

Депозитные вклады в Ярославле на срок 1 год, в среднем, имеют ставку 7 % годовых, в одном из банков города¹ есть депозитный вклад с ежемесячной капитализацией процентов. Так, исследуемая семья, может, вкладывая ежемесячно сумму в 21 000 рублей на счет, получит через год:

Таблица 4 - Расчет суммы доходности депозитного вклада

месяц	Сумма вноса, руб.	Проценты, руб.	Сумма на счете, руб.
1	21 000,0		
2	42 105,0	105,0	42 315,53
3	63 315,53	210,53	63 632,11
4	84 632,11	316,58	85055,27
5	106 055,27	423,16	106585,55
6	127 585,55	530,28	128 223,48
7	149 223,48	637,93	149 969,60
8	170 969,60	746,12	171 824,45
9	192 824,45	854,85	193 788,57
10	214 788,57	964,12	215 862,51
11	236 862,51	1 073,94	238 046,82
12	259 046,82	1 295,23	260 342,05
Итого	252 000,00	8 342,05	260 342,05

Следовательно, годовой доход по депозиту составит 8 342,05 рублей.

В 2016–2017 годах стали заметно расти вложения людей в недвижимость с использованием ипотеки. По данным ЦБ России², за первые 9 месяцев 2016 года объем выданных ипотечных жилищных кредитов вырос на 18% (к 9 мес. 2015-го), а за тот же период 2017 года – на 45%.

Семья решает инвестировать свои свободные деньги. Они решают взять в ипотеку однокомнатную квартиру (малосемейку), на следующих условиях: стоимость квартиры 850 000,0 руб.³ Процентная ставка без первоначального вноса⁴ 9,5% годовых.

После приобретения квартиры возможно сдавать её за 5 000 в месяц + коммунальные услуги. Налог с доходов рассчитываем с общей суммы (5 000 +

¹ По сведениям официального сайта ПАО «Бин Банк», режим доступа: [https://www.binbank.ru/]

² По сведениям официального сайта Центрального банка России, режим доступа: [https://www.cbr.ru/]

³ Официальный сайт агентства недвижимости METRO режим доступа: [http://yarmetro.ru]

⁴ По сведениям официального сайта ПАО «Бин Банк», режим доступа: [https://www.binbank.ru/]

2 400) * 0,13x12 = 11 544 рубля, или 962 рублей в месяц. Доход от сдаваемой в найм квартиры в месяц составит 5 000 – 962 = 4038 рублей. Максимальный ипотечный взнос в месяц, который может погашать семья: 21 570 + 4 038 = 25 608 рублей. Рассчитав аннуитетный ежемесячный платеж в 23 888,14 рублей, получилось, что семья выплатит данный ипотечный кредит всего за 3,5 года.

На сегодняшний день существует огромное количество способов сохранения и приумножения своих денежных средств. На примере данной статьи были рассмотрены варианты депозитного вклада и инвестиций в недвижимость. Как оказалось, инвестирование более доходно, но применимо только в том случае, если семья готова к долгосрочным вложениям. Следует помнить и о том, что недвижимость - классический высоко рискованный актив, ее цена может существенно меняться в обе стороны. Впрочем, в долгосрочной перспективе стоимость недвижимости обычно растет.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Центрального банка России, режим доступа: [<https://www.cbr.ru/>]
2. Официальный сайт компании для подбора и получения кредита Юномика, режим доступа [<https://unomika.com>]
3. Официальный сайт ПАО «Бин Банк», режим доступа: [<https://www.binbank.ru>]
4. Официальный сайт агентства недвижимости METRO, режим доступа: [<http://yarmetro.ru>]
5. Официальный сайт справочно-правовой системы КонсультантПлюс, режим доступа [<http://www.consultant.ru>]

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК СПОСОБ НАКОПЛЕНИЯ И ПРЕУМНОЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Современное общество невозможно представить без страхования, так как существует прямая связь между степенью развития рыночных отношений и уровнем развития страхования. Страхование как один из эффективных рыночных механизмов управления рисками, призвано обеспечить стабильное развитие экономики и социальной сферы в государстве.

Страхование позволяет не только возмещать убытки, но и является одним из основных источников долгосрочных инвестиций, которые необходимы для устойчивого экономического роста.

В последнее время рынок страхования жизни показывает достаточно динамичный рост, несмотря на сокращение кредитного страхования.

Рынок страхования жизни

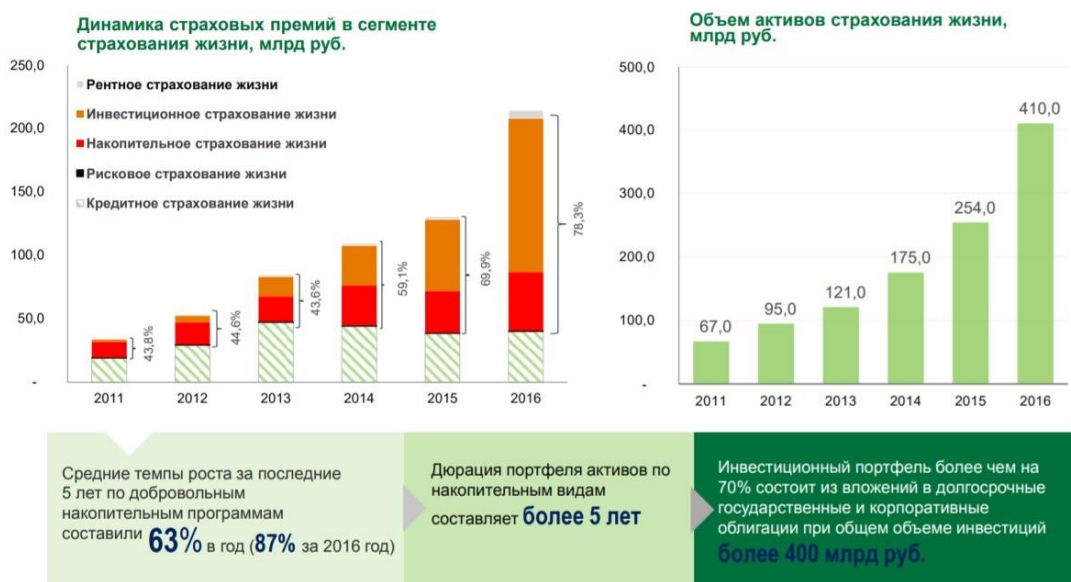


Рисунок 1 –Рынок страхования жизни в России

За последние два года прирост по страхованию жизни составил 19,2%. Рынок страхования жизни активно развивается. Наибольшую долю на этом рынке занимает инвестиционное страхование жизни. Наблюдается положительная тенденция роста в этом направлении и по итогам 2017 года можно предположить, что рынок страхования жизни достигнет показателя в 85 %.

Руководители страховых компаний отмечают рост накопительных программ и связывают с ними серьезные надежды, приводя в пример

западную практику, где объемы такого рынка несоизмеримо больше. Среди потенциальных потребителей услуги, понимающих ее особенности, мнения разнятся. Одни считают, что накопительное страхование — это реальная возможность сохранить и приумножить свои накопления, обеспечив финансовую защиту своим родным и близким. Другие утверждают, что этот вид страхования в нашей стране «не работает» и лучше оформить отдельно договоры банковского вклада и рискованного страхования жизни, что будет и дешевле, и надежнее. Большинство граждан относятся к страхованию жизни с недоверием. Многие наши граждане в силу недостаточной финансовой грамотности считают, что все равно, в какой страховой компании покупать полис.

Необходимо найти результаты оценки предварительно выбранной страховой компании профессиональными оценщиками и аналитиками. К таким оценщикам относятся, например, рейтинговые агентства. Рейтинговые агентства проводят оценку финансовой устойчивости и платежеспособности страховых компаний и размещают результаты такой оценки в виде присвоенных рейтингов в средствах массовой информации (на своих сайтах).

Более того, страховые компании, имеющие рейтинг (особенно международный), всячески акцентируют внимание своих клиентов на нем.

Таблица 1 – Топ-5 страховщиков по страхованию жизни (по оценке рейтингового агентства «Эксперт РА»)

Компания	Рейтинг	Прогноз
Альянс Жизнь	ruAAA	Стабильный
СОГАЗ-ЖИЗНЬ	ruAAA	Стабильный
СК«СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»	ruAAA	Стабильный
МетЛайф	ruAAA	Стабильный
СиВ Лайф	ruAA	Стабильный

Страхование жизни сегодня следует рассматривать как инструмент накопления денежных средств (к совершеннолетию, выходу на пенсию, женитьбе или другим событиям). Данная услуга предлагается при заказе других продуктов, получении кредитов на крупную сумму.

Одним из инструментов накоплений населения является инвестиционное страхование жизни.

Инвестиционное страхование жизни (далее ИСЖ) — продукт, сочетающий в себе страхование жизни клиента и финансовый инструмент, позволяющий получить доход за счет инвестирования части внесенных денежных средств в различные финансовые активы, предлагаемые страховщиком (облигации или акции различных компаний, представляющих

различные сектора экономики, драгоценные металлы и т. п.). сегодня инвестиционное страхование жизни является основным драйвером развития рынка страхования жизни в России.

В рамках программ инвестиционного страхования жизни взнос клиента по программе страхования делится на две части:

— первая размещается в высокодоходные инвестиционные инструменты (базовые активы) и позволяет клиенту получить потенциально неограниченный инвестиционный доход за счет роста стоимости базового актива;

— вторая часть размещается в безрисковые инвестиционные инструменты, что позволяет защитить вложенные средства на случай негативного сценария на фондовом рынке.

Основными страховыми рисками по договору ИСЖ являются:

- дожитие до окончания действия договора страхования,
- смерть по любой причине

Принцип действия программы инвестиционного страхования жизни:

1. Вложенные средства распределяются между консервативными (ОФЗ, депозиты) и агрессивными (акции, металлы, нефть, продовольственные товары) инвестиционными инструментами.

2. Консервативные инвестиционные инструменты обеспечивает возврат вложенных средств по окончании программы.

3. Агрессивные инвестиционные инструменты (Инвестиционный фонд) управляются при помощи эксклюзивной инвестиционной стратегии, которая позволяет максимизировать прибыль при росте Инвестиционного фонда (базового актива) и сократить потери при падении.



Рисунок 2 - Принцип действия программы ИСЖ

По выбору страхователя средства могут быть инвестированы: в акции компаний индекса РТС, основного индикатора Российской экономики; в акции первого эшелона компаний США; в глобальный фонд облигаций,

составленный из четырех облигационных фондов крупнейших американских и британских инвестиционных домов; в золото, в недвижимость и в акции компаний сектора новых технологий (телекоммуникации, интернет и т.д.); в комбинированную сырьевую корзину, составленную из: продуктов агросектора, промышленных металлов, топлива и благородных металлов.

Доходность по некоторым видам инвестирования может достигать до 25%. Но нужно понимать, что это агрессивное инвестирование. Практически каждая страховая компания предлагает коэффициент участия в 100%, но есть и те, кто предлагает 150 и даже 215%.

Далее проведем сравнительный анализ инвестирования свободных денежных средств в депозит и ИСЖ:

Гражданин имеет от продажи квартиры свободную сумму в 300 000 рублей. Перед ним встает вопрос о том, куда вложить эти деньги, чтобы через 5 лет получить максимальный доход? Депозит в банке или страхование жизни?

Предлагаю рассчитать доход полученный вкладчиком от банковского депозита.

Средний процент доходности по банковским вкладам - 7% годовых
300 000 рублей * 7% = 21 000 рублей – доход в год
21 000 рублей * 5 = 105 000 рублей – доход за 5 лет
300 000 рублей + 105 000 рублей = 405 000 рублей – доход на выходе

Инвестиционное страхование жизни:

Средний КУ – 53,5 %

Базовый индекс -NASDAQ 100 (Американский фондовый рынок)

Доходность базового индекса-15,97 % годовых

Без прироста доходность для страхователя будет 8,6 % годовых. Но каждый год отмечается прирост.

Значит делим сумму 300 000 рублей на 2 составляющие.

- 100 000 рублей берем под 4 % годовых без рискованного инвестирования

100 000 рублей * 4% = 4000 рублей в год

- 200 000 рублей в рискованное инвестирование, где получаем:

Вкладываем в 5-ти летний полис с долларом США в качестве валюты базового индекса, КУ=53,5, %, что дает 0,535 от доходности индекса. За 5 лет индекс растет примерно на 85%, а доллар подорожал с 50 до 60 рублей.

Следовательно, доход составит:

$(85 * 0,535) * 60 / 50 = 54,55\%$ за 5 лет или 10,9% в год

200 000 * 10,9 % = 21 800 рублей в год

Общий доход:

21 800 + 4000 = 25 800 рублей в год

25 800 * 5 = 129 000 рублей за 5 лет

Сумма, полученная от ИСЖ:

300 000 рублей + 129 000 рублей = 429 000 рублей

При этом еще жизнь страхователя под защитой: Смерть по любой причине -100% страховой суммы

Смерть в результате несчастного случая- 200% страховой суммы

Таблица 2 - Сравнительный анализ инвестирования свободных денежных средств в депозит и инвестиционное страхование жизни

Банковский депозит	Инвестиционное страхование жизни
Доход в год (руб.)	
21 000	25 800
Доход по окончании срока инвестирования (руб.)	
105 000	129 000

В результате данных расчетов получаем, что ИСЖ принесет больше дохода, при этом даст финансовую защиту страхователю. Защита капитала по итогам инвестирования — 100%. Индекс NASDAQ-100 включает в себя крупнейшие инновационные компании мира из разных отраслей: IT, телекоммуникации, биотехнологии, онлайн-торговля.

Россия еще только подходит к тому периоду, когда люди понимают значимость инвестиционного страхования жизни. Прирост с каждым годом становится больше и показывает положительные тенденции роста. Я предполагаю, что в ближайшем будущем наши страховщики будут предлагать еще более доходные страховые продукты по ИСЖ и спрос на этот вид страхования возрастет.

Список литературы

1. Официальный сайт Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: Электронный ресурс - [<https://raexpert.ru>]
2. Брызгалов, Д. В. Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации. Финансы 2017 № 5. – 2016
3. Официальный сайт ЦБ РФ: Электронный ресурс – [<http://www.cbr.ru>]
4. Ю.Т. Ахвледиани «Рынок страховых услуг: современные тенденции и перспективы развития» - Учеб. пособие для вузов – Русайнс, 2017-240 с.

КРИПТОВАЛЮТА В РОССИИ

Криптовалюты считаются будущим финансовой системы: многие уверены, что скоро биткоин (Bitcoin) заменит все наличные деньги и банковские карты. Учитывая, как быстро развивается сфера цифровых валют, такое предположение оправданно.

Цель: выяснить, что представляет собой криптовалюта и как работает биткоин в России.

Задачи:

- Выделить преимущества и недостатки криптовалюты;
- Изучить как можно использовать криптовалюту;
- Развитие криптовалюты в России.

Актуальность исследуемой мной темы заключается в том, что деньги выпускаются в обращение Центральным Банком Российской Федерации. На их стоимость влияют решения правительств, экономика страны, международная торговля.

Правительство Российской Федерации приняло решение взять под контроль эмиссию и обращение криптовалют, чтобы избежать возможных рисков, соответствующий закон должен быть принят до конца 2018 года. Криптовалютой называют особую разновидность электронного платежного средства, это математический код, что при обращении этих цифровых денег используются криптографические элементы, а именно электронная подпись.

Единицей измерения в этой системе считаются «коины» (буквально – «монеты»). Криптовалюта не имеет никакого реального выражения типа металлических монет или бумажных банкнот. Эти деньги существуют исключительно в цифровом виде.

Принципиальной чертой, отличающей криптомонеты от настоящих, является способ их возникновения в цифровом пространстве. Реальные платежные средства требуется вначале внести на определенный счет или электронный кошелек, а криптовалютные единицы появляются уже в электронном виде.

«Выпуск» цифровых денег происходит различными способами: это и ICO (первичное размещение монет, система инвестирования), и майнинг (поддержание специальной платформы для создания новых криптомонет), и форжинг (образование новых блоков в уже имеющихся криптовалютах). То есть криптовалюта возникает буквально «из интернета».

Другое важное отличие от обычной валюты состоит в децентрализации выпуска. Выпуск электронной валюты представляет собой генерирование математического кода с последующей электронной подписью.

Эмитировать реальные деньги вправе исключительно Центральный Банк, а вот выпускать криптовалюты – любой человек. Для того чтобы совершать операции при помощи криптовалюты, не нужно контактировать ни с какими сторонними организациями (банками).

Платежи при помощи цифровых денег осуществляются так же, как и обычные электронные переводы по системе безналичного расчета. Исключения составляют биржи, посредством которых криптовалюты можно монетизировать, то есть перевести в обычные платежные средства.

Нет комиссий за перевод, а если они всё-таки имеют место быть, то попадают прямиком в руки программиста, который написал программу-кошелек. Таким образом, становятся совершенно ненужными любые связи с банками и прочими посредниками, за исключением, бирж, которые занимаются переводом криптовалюты в «настоящую».

Криптовалюте не страшна инфляция, а количество «монет» строго ограничено. Но наиболее важным моментом здесь является то, что эти самые «монеты» из кошелька невозможно изъять, не обладая кодом. Здесь кроются определённые неудобства, а именно: потеря кода влечёт за собой «сгорание» всех средств, возможность взлома хакерами. Никакой страховки от таких случаев, нет.

Обращение такой валюты происходит по системе «блок-чейна» (буквально «замкнутая цепь» в переводе с английского). Эта система представляет собой распределенную по миллионам персональных компьютеров во всем мире базу данных. При этом хранение и записи информации при обращении криптовалют происходит на всех устройствах сразу, что гарантирует абсолютную прозрачность и открытость производимых транзакций.

Где достать криптовалюту? Приобрести, начать пользоваться и зарабатывать на крипте возможно несколькими путями: есть возможность купить, а затем, при росте курсовой стоимости, продать монеты в обменниках; криптобиржи призваны менять фиантные деньги на выбранные форки и осуществлять их трейдинг путем покупки при понижении, а затем продажи при повышении их курсовой стоимости; самым финансово- и энергозатратным способом является майнинг. Он потребует приличных вложений денежных средств, постоянного апгрейда ферм, но доход от этого будет высоким.

Как работает криптовалюта? Для начала клиент скачивает на компьютер или на смартфон электронный кошелек, в котором хранит крипты. Покупка осуществляется при обращении к обменному пункту, либо к криптобирже. Обменяв свою фиантную валюту на крипту, указывается свой кошелек, на который происходит ее зачисление. При необходимости оплатить товары или услуги в кошельке есть функция «передать», аналогичная денежным переводам. Указываете в ней идентификатор кошелька получателя криптовалюты, сумму, подтверждаете перевод. Никаких ограничений для владельцев кошельков не существует.

Майнинг криптовалюты - это процесс, при котором добывают криптовалюту, отличается от добычи золота или угля. Майнинг начинается со сборки фермы. Для реализации этой задачи берется материнская плата обычного компьютера PC, серверный или более мощный блок питания, жесткий диск, монитор и несколько мощных видеокарт с дополнительным охлаждением. Быстродействие, количество, вычислительная мощность видеокарт будет определять майнинговую мощность фермы. Устанавливаете специализированную программу майнинга, запускаете ее, выбираете пул и форк, запускаете собственно майнинг.

Популярность криптовалюты обусловлена требованиями времени. В век повсеместного распространения информационных технологий чрезвычайно востребованы универсальные платежные средства, которыми можно рассчитываться в электронном пространстве без привязки к определенной стране или учреждению. Таким средством и стала криптовалюта.

Для расчетов виртуальными деньгами используется только их номер, поэтому криптовалюта и не нуждается в реальном выражении. Цифровые платежные средства защищены криптографическим кодом, что делает их более надежными в сравнении с «настоящими» деньгами. А вследствие абсолютной децентрализации эмиссии виртуальных монет, их нельзя ни подделать, ни запретить.

Другой чертой, способствующей популяризации крипторасчетов, является полнейшая анонимность. При проведении транзакций никто не получит никаких сведений о плательщике или получателе, из всех данных будет использоваться только номер электронного кошелька.

А также привлекательность криптовалюты состоит в том, что ее можно получить самостоятельно. То есть цифровую валюту можно достать практически «из воздуха». А ведь на покупке и продаже, а также инвестировании криптовалюты можно еще и зарабатывать деньги. При этом криптомонеты могут быть обменены на традиционные денежные средства, вследствие чего они способны приносить вполне осязаемый доход.

Цифровые деньги впервые появились в 2008 году, а к настоящему времени их существует уже несколько тысяч разновидностей. Есть большая категория (почти 50%) криптоденег, фактически не обеспеченных никаким содержанием.

Наиболее распространенные виды криптовалюты:

1. Биткоин (BTC, bitcoin, на данный момент один биткоин эквивалентен 4200 долларов США). Криптовалюта биткоин простыми словами – это самая первая цифровая валюта, на основе которой разрабатывались все последующие. Разработчик биткоина (группа разработчиков) – Сатоши Накамото. Для этой валюты заявлен предел по количеству в 21 000 000, однако, в настоящее время он все еще не достигнут.

2. Эфириум (ethereum, равен 300 долларов США). Это разработка российского программиста Виталия Бутерина. Появилась такая валюта сравнительно недавно – в 2015 году. Сейчас она довольно популярна наряду с биткоинами.

3. Лайткоин (litecoin, LTC, приравнен к 40 долларам США). Валюта разработана программистом Чарли Ли и выпускается с 2011 года. Лайткоин считается аналогом серебра среди криптовалюты (а биткоин – аналогом золота). Выпуск лайткоинов, как и биткоинов, тоже лимитирован и составляет 84 000 000 единиц.

4. Зи-кэш (Z-cash, 200 долларов США).

5. Дэш (dash, 210 долларов США).

6. Риппл (Ripple, 0,15 долларов США).

Кроме указанных наименований, в электронном обращении используются также Даркоин, Праймкоин, Пиркоин, Доджкоин, Нэймкоин и многие другие.

Наиболее популярной из всех криптовалют является биткоин. Ее название составлено из слов «бит» – наименьшая единица информации и «коин», что в переводе с английского означает «монета». Для BTC, или биткоина, создана не только программа, но и специальный цифровой кошелек, в котором можно эту валюту хранить.

Электронная валюта bitcoin. При создании биткоина было изобретено несколько гениальных принципов его майнинга. Видя, как быстро росла цена и популярность первенца, появилось много связанных с ним уникальных сервисов. Независимость биткоина и рост его стоимости побудили руководство нескольких крупных стран, таких как Китай, использовать его в качестве одной из резервных валют. Сейчас добывать биткоины сложнее, затраты электроэнергии на их воспроизводство начинают превышать его курсовую стоимость.

Что такое форки. Одним из достоинств биткоина была открытость и публичная доступность его кода. После того, как стало ясно о финансовой перспективности криптографических валют, стали появляться разновидности цифровой валюты, копии биткоина или форки. Их количество уже более 700.

Особенностью криптовалют-форков является улучшенный криптографический код по сравнению с биткоином. Они требуют меньших затрат на майнинг, поэтому популярны для небольших майнинговых ферм.

Отличительные особенности. Основной особенностью большинства криптовалют является генерация их на основе блокчейна по определенным процедурам. Блокчейн подразумевает преемственность каждой последующей монеты информации всей предыдущей цепочки блоков. Криптовалюты отличаются программным кодом, начальной и предельной суммой эмиссии, сложностью майнинга электронного золота. В сети интернет появилось много специальных бирж, в которых стоимость криптовалют определяется спросом на цифровые монеты.

Независимость от государственных или финансовых институтов появление криптоденег и рост их популярности были столь стремительными, что государственные органы оказались не готовы понять и оценить масштабы произошедшего. Они полностью независимы от правительств стран и банковских структур. Эта децентрализация является одним из основных их

достоинств, что побуждает многие страны начинать использовать криптографические валюты для международных расчетов и в качестве резервных валют. На мировых финансовых рынках все чаще проводятся операции в биткоине. Необратимость транзакций.

К числу немногочисленных недостатков систем криптовалют относится необратимость транзакций. Это следует из полной их независимости от регулирующих органов. В самой операции передачи биткоинов или других монет мошенничество невозможно. Это же предъявляет более серьезные требования к выбору партнеров по этим операциям, проверки их благонадежности, отсутствию мошеннических действий при рекламе в интернете товаров и услуг.

Наличие верхнего предела общей эмиссии Инструментом предварительной защиты выпускаемых криптовалют от инфляции является ограничение предела их общей эмиссии. На эту характеристику стоит обращать внимание майнерам при выборе форка. Если количество выпущенных монет подходит к своему лимиту, это означает удорожание майнинга, но и рост курсовой стоимости. Некоторые крипты не имеют лимита выпуска. Это является для них дополнительной возможностью эмиссии за счет существующего их количества у каждого майнера.

Кроме этого, сейчас есть даже особые банкоматы, в которых можно перевести биткоины в привычные бумажные деньги, а ряд торговых сетей и магазинов принимают эту валюту для расчета наряду с обычными купюрами и монетами.

Список использованных источников

Электронные ресурсы

1. РИА новости: статья «Виртуальное будущее: развитие национальной криптовалюты» - режим доступа [https://lenta.ru/news/2017/06/09/cryptoproperty/]
2. Вести.RU: Набиуллина за блокчейн, но против криптовалют - режим доступа [https://news.rambler.ru/economics/38391039-tsb-rf-provodit]
3. LENTA.RU: статья «Пузырь может лопнуть в любой момент» - режим доступа [https://www.yar.kp.ru/daily/26541.7/3557781/]
4. Хабрахабра: статья «Что такое блокчейн из за чем он нужен» - режим доступа [https://ria.ru/economy/20170602/1495675131.html]

РЫНОК ИННОВАЦИОННЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Для того, чтобы начать свое выступление поясню, что же означает это выражение «инновационные кредитные продукты» и какие проблемы с перспективами открываются нам. Как мы все знаем слово «инновации» - означают введенные новшества, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. А под кредитным продуктом именно российских банков предполагаем

- Кредитование юридических лиц на основе открытия кредитной линии.
- Разовое кредитование юридических лиц.
- Кредитование проектов.
- Ипотечное кредитование.
- Кредитование физических лиц на жилищное строительство.
- Кредитование физических лиц на потребительские цели.
- Кредитование на развитие бизнеса.

1) краткосрочные продукты-удовлетворяющие потребности в ликвидных средствах револьверный (автоматический возобновляемый) кредит.

2) среднесрочные-удовлетворяющие потребности в приобретении имущества (кредит с индивидуальными условиями).

3) долгосрочные- удовлетворяющие потребности в приумножении имущества.

Главной задачей всей банковской системы является-создание новых банковских услуг. Но, хочется отметить, что людям больше хочется быть уверенными в надежности банка, который они выбрали. На сегодняшний день Россия занимает лидирующие позиции по развитию и усовершенствованию банковских услуг, в том числе и кредитных продуктов. К ним можно отнести и интернет-банкинг, интернет-трейдинг, быстрые переводы и многое другое. Если говорить о статистике, то можно узнать, что на январь 2017 в России было уже 44,7 миллионов заемщиков. Самая высокая концентрация отмечена на Чукотке, Бурятии, Республике Коми. Каждому человеку хотелось бы взять в кредит и купить жилье, чем откладывать долгие годы. Но проблема там в том, что доходы людей там снижаются, в то время как нужно им расти. Это доказывает то, что почти каждой 5 семье в России приходится тратить большую часть дохода на их покрытие. Это и приводит многие семьи к банкротству и неспособностью выплатить кредит до определенного срока. Что заставляет людей выходить на улицы с плакатами и просить помощи. Поэтому каждый банк старается ввести инновации, которые облегчат обслуживание клиентов, а самим клиентам будет удобнее пользоваться их услугами или выбирать наиболее подходящую для себя. Среди современных кредитных

продуктов выделяют: **Быстрые займы**-займы онлайн набирают популярность, так как человеку не нужно никуда выходить. Удаленную работу можно осуществлять через компьютер, е-банкинг, Интернет-банкинг, мобильный банкинг. Потребуется только интернет, немного время и паспорт. Заказ кредитных продуктов (потребительские кредит, автокредит и др.) - уже можно решить через интернет, не выходя из дома. Что, существенно сокращает расходы банка на обслуживание клиентов. А для клиентов сохраняет их время. Почти у всех бывают ситуации, когда хочется что-нибудь приобрести или просто катастрофически не хватает денег особенно на что-то очень дорогое. Тогда многим приходит мысль занять их. Кто-то у друзей и знакомых, а у кого-то возникает мысль взять заем. Ведь это очень просто и быстро. Потребуется только оформить заявку, предоставив несколько данных о себе и через несколько секунд, узнаете о решении. Не приходится выстаивать огромные очереди, собирать кучу документов, дожидаться решения или получить отказ совсем. Чтобы получить займ в банке придется предоставить ряд документов, подтверждающих ваш доход, официальное трудоустройство, безупречная кредитная история и куча других факторов. Чтобы получить микрозаймы, нужно быть только совершеннолетним и иметь паспорт и мобильный телефон. Услуга доступна 24 часа в сутки, каждый день. Оформить заявку можно с любого устройства, на котором имеется Интернет. Но, многие организации вызывают у людей недоверие. Причиной могут быть не упоминание о комиссиях, процентах. Минусами являются большие проценты или возможность другого человека взять в кредит от твоего лица без вашего разрешения. Достаточно владеть информацией паспортных данных. В графе телефон и электронная почта мошенник может поставить свой личный и получить займ с киви кошелька, чтобы об этом никто не узнал. Вы можете даже не узнать об этом. Онлайн микрозаймы отличаются тем, что долги могут не возвращаться, а по истечению 3 лет они вообще не имеют права взимать задолженности. В этом виноваты сами организации, ведь они открыли путь для заработка мошенников. Один из более перспективных является **образовательный кредит**. Процентная ставка более выгоднее, чем у потребительского. На момент обучения предоставляется отсрочка по выплате этого кредита. В западных странах пользуется популярностью образовательное кредитование, но в Российской Федерации оно не получило распространения. Так как малое количество людей могут выплачивать ежемесячно проценты за пользование кредита и позволить высокий уровень ставки. **Технология NFS** (Near Field Communication) набирает обороты в России) -беспроводная связь, для обмена между устройствами на расстоянии 10 см. С помощью банковских карт теперь можно применять схему «депозит+кредит», когда выдача ссуды и ее погашения происходит через один текущий счет. Так, популярность набирает **технология «Золотая корона»**, на которой можно управлять депозитными средствами, другое-кредитными деньгами. Кредитная карта на сегодняшний день является самым распространенным и простым способом взаимодействия между банком и

клиентом. Но помимо положительных сторон, есть и отрицательные. Первое и, пожалуй, самое главное- бесконтактные платежи. Банковское сообщество склоняется к использованию биометрии- «отпечатка» голоса и подпись, что позволит избежать мошенничества. Еще одной новейшей инновационной технологией считаются **интеллектуальные карточки smart-card**-пластиковая карта, содержащая микропроцессор и операционную систему. Пользователь на ней может хранить большую информацию. Но наиболее распространены они в областях накопительных скидок до кредитных и дебетовых карт, студенческих билетов, проездных билетов. Система позволяет распознавать неразборчиво написанные суммы с направлением оператору, который может исправить документ. Такие карточки используют и в телевизорах, ноутбуках, мобильных телефонах, в банке, для оплаты проезда, бытовых услуг. На чип сим-карты загружается информация о средствах, которой владеет ее держатель. Он может расплачиваться ею в разных торговых точках. Есть карты, у которых нет связи с банком и работают в режиме offline, есть магнитные, которые делают сначала запрос в банк, и он дает разрешение на операцию с картой. Проблемами является использование такой карты в общественном месте, так как эта система дает третьему лицу следить за перемещением владельцев карт.6 сентября 2017 года появилась статья о завершении Банком «Открытие» Пилотного проекта по внедрению **искусственного интеллекта** в работу операторов. Проект Виртуальный помощник поможет ускорить время ответа операторов на текстовые сообщения клиентов почти в 2 раза. Позже 16 ноября БинБанк заявил, что машинное оборудование поможет выдавать кредиты в 3 раза быстрее. Программа будет выявлять клиентов, которым необходимо напомнить о консультации и заемщиков, которым звонить бесполезно. На сегодняшний день программа уже используется на просроченных задолженностях, но, по мнению некоторых аналитиков, никакой искусственный интеллект кредитного отдела, отдела продаж не может заменить человека. Он должен быть просто помощником сотрудников и снимать с них рутинную работу. В плохом случае они сделают всю работу сами и это обернется лишь расходами. Так подобная модель работает в Тинькоффе, там при принятии решений об одобрении кредитных продуктов используют данные клиентов, помощником является виртуальный собеседник (чат-бот) Это помогает обезопасить себя от собственных рисков, составляя прогноз на будущее. Например, при повышенных рисках заемщику можно предложить минимальный кредитный лимит и высокую ставку.

Но на сегодняшний день, к сожалению, одной из главных проблем является не только в получение банковских инноваций, сколько внедрение ее в деятельность банка с минимальной затратой времени и средств. Современные инновации позволяют банку получать больше доходов от клиентов и занимать лидирующие позиции, заслуживая доверия у потребителей. Сегодня каждый человек обращается в тот банк за кредитом, в котором он сам сможет выбрать более оптимальную для себя услугу. Хотя сейчас трудно представить, что за

это время банк прошел множество этапов. Таким образом, инновационные технологии сформировали концепцию банка будущего, который с своей деятельности применяет технологии, благодаря которым у него множество шансов занять лидирующие позиции в мировом финансовом сообществе.

Список литературы

1. Банковская система в современной экономике: Учебное пособие. 2-е издание, стереотипное / Под ред. О.И. Лаврушина. — М.: "КНОРУС", 2012.
2. Деньги, кредит, банки/О.И.Лаврушин.: Кнорус,2010.-320 с.:ил.-(Учебное пособие).
3. Финансы и кредит/Т.П. Николаева.:ИЦ ЕАОИ,2008.-371 с.:ил-(учебно-методический комплекс).
4. [Финансы и кредит: Учебник. 2-е издание, переработанное и дополненное / Под ред. О.В. Соколовой. — М.: "Магистр", "ИНФРА-М", 2011.](#)
5. <https://cyberleninka.ru/article/n/kreditnye-produkty-sovremennyh-rossiyskih-bankov>.
6. <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1038&type=news>
7. <https://creativeconomy.ru/lib/4492>.
8. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8>.

БАНКОВСКИЕ БИОМЕТРИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Банки переходят на систему биометрической верификации: она "узнает" клиента по отпечаткам пальцев, голосу или радужной оболочке глаз. В мобильных приложениях подобные системы уже работают, на следующем этапе их внедрят в банкоматы и pos-терминалы.

Банковский пин-код, который еще не так давно был самым надежным способом защиты сбережений клиента, перестал быть таковым по мере развития информационных технологий и совершенствования мастерства мошенников. Банкирам приходится перенимать опыт криминалистов и обращаться к тому, что невозможно подделать или украсть — биометрическим данным: отпечатку пальца, рисунку вен на ладони, голосу, радужной оболочке глаза и другим уникальным особенностям человека.

Будущее, в котором банки распознают клиента по биометрическим данным, уже наступило. По прогнозам опрошенных экспертов, в ближайшие годы "узнавание" клиента банка с помощью подобных технологий станет обычным делом.

Для клиента биометрическая идентификация проще: ему не нужно запоминать пароли или использовать дополнительные устройства. Для банков это новый уровень информационной безопасности, при этом чаще всего биометрическая система идентификации не заменяет существующую, а встраивается в нее и становится дополнительным фактором защиты. В ближайшем будущем банки вряд ли откажутся от пин-кодов и дополнительных sms-подтверждений, но будут пользоваться возможностью с точностью до 100% идентифицировать клиента с помощью биометрических данных в экстренных случаях или при совершении определенных операций.

В первую очередь биометрические системы нашли применение в мобильных приложениях: это самое доступное направление работы банков с биометрией. Сбербанк, Альфа-Банк, Тинькофф банк, МТС Банк уже реализовали вход по отпечатку пальца для гаджетов с биометрическими датчиками. Вложений от банков практически не потребовалось: они просто усовершенствовали свои мобильные приложения под смартфоны с этой функцией.

Волна покатила после выхода моделей iPhone и iPad с панелью Touch ID, а сегодня биометрические датчики есть практически у всех мобильных устройств.

При этом банки планируют задействовать в мобильных приложениях не только отпечатки пальцев. Например, Бинбанк в течение ближайших двух лет планирует ввести голосовую авторизацию и идентификацию по лицу (фотографии) в мобильном приложении, так как это помогает клиентам

проводить идентификацию и аутентификацию, а также использовать смартфон "без рук".

Верификация по фотографии становится очень популярной в финансовой сфере за рубежом: в феврале этого года MasterCard ввел систему подтверждения платежей с помощью селфи. Новая система позволит британцам использовать для верификации платежей и переводов селфи-снимки и отсканированные отпечатки пальцев вместо пароля или пин-кода. Компания уже опробовала эту схему в США и Нидерландах.

Также биометрия помогает банкам отличить клиента, который пришел в офис, от мошенника. К примеру, банк "Хоум Кредит" использует идентификацию по фотографии для предотвращения мошенничества по кредитам. Для этого каждого заемщика фотографируют, по снимку создают шаблон фотографии. Этот шаблон при рассмотрении заявки на кредит сравнивается с шаблонами фото других клиентов, и, если выявляется большая степень совпадения с кем-то из заемщиков, об этом узнают сотрудники банка, затем уже ручной разбор заявки подтверждает или опровергает мошенничество.

Распознавание клиента, который подходит к банкомату, по биометрическим данным, тоже может стать частью повседневности и решить проблему скриммеров (фальшивых клавиатур, которые мошенники крепят к настоящей клавиатуре банкомата, чтобы узнать пин-код).

Разработки таких банкоматов идут в разных странах. Специалисты китайской технологической компании Tzekwan Technology совместно с сотрудниками пекинского университета Цинхуа разработали банкомат, который фотографирует клиента и сравнивает данные с фотографией, подтверждающей личность человека, из данных карты. В Польше компания, владеющая сетью банкоматов Planet Cash, пошла немного дальше и совместно с японскими разработчиками собирается установить по стране около 2 тыс. банкоматов с функцией считывания отпечатков пальцев.

Тем временем процесс внедрения подобных технологий в банкоматы и pos-терминалы в России затягивается. Так, например, работает сервис Сбербанка "Ладочки", который позволяет школьникам оплачивать обеды в столовой и проходить в школу с помощью идентификации по ладони. На данный момент систему используют около 26 тысяч школьников и учителей.

Оплата осуществляется, благодаря "привязке" ладони ребенка к карте родителя. В момент прикосновения к специальному сенсору ладони деньги списываются со счета. При этом родители получают смс с информацией о том, что съел ребенок — полезный обед или сладости. В то же время Сбербанк не раскрывает, планирует ли внедрять подобную систему для всех владельцев карт.

Модернизация сети банкоматов и pos-терминалов — пока слишком затратная инициатива для российских банков, которая требует больших расходов на смену аппаратов или их переоснащение, тогда как в мобильных

девайсах уже есть все необходимое. В этом случае банкоматы придется поменять или осуществить их переоснащение, отправив специалиста, час работы которого обойдется не меньше чем в 15 000 руб. На обновление одного банкомата он потратит не менее чем один рабочий день.

В то же время, внедрение биометрических технологий поможет банкам-первопроходцам еще больше укрепить имидж технологических лидеров, что однозначно привлечет аудиторию продвинутых пользователей и станет конкурентным преимуществом.

Полноценное использование технологий с использованием биометрической идентификации — вопрос ближайших нескольких лет. В качестве перспективного направления можно выделить транспортные проекты: идентификация по отпечатку пальцев или ладони при покупке билетов в турникетах и кассах общественного транспорта, а также в других местах, где требуется высокая скорость оплаты, будет способствовать увеличению пропускной способности платежных устройств.

Список литературы

1. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://vlfm.ru>]
2. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://www.banki.ru>]
3. Электронный ресурс. Режим доступа: [<https://www.retail-loyalty.org>]

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ

Инвестиции — это не всегда денежные средства, как принято считать, это еще и акции, банковские вклады, ценные бумаги, паи, технологическое оборудование, кредиты, автомобили, любое имущество или имущественные права и ценности.

Многие банки предлагают клиентам стать инвесторами и купить слитки из драгоценных металлов.

Можно купить, например, золото в мерных слитках от 1 г до 1000 г, серебро - от 50 г до 1000 г, палладий и платину - от 5 г до 100 г.

Драгоценные металлы

В банке клиенту могут сказать, что это самый простой и легкий способ купить драгоценные металлы, но умолчат о том, что он не самый доходный.

Дело в том, что золотые слитки по закону признаются имуществом, а следовательно, при продаже они облагаются налогом на добавленную стоимость, то есть, покупая их у банка, вы должны будете заплатить дополнительно 18% от номинальной стоимости металла. А если вы соберетесь продать свой слиток банку, то вам придется заплатить еще 13% подоходного налога от полученного дохода.

Получается, чтобы только покрыть расходы, нужно, чтобы слиток прибавил в цене не менее 20%, что не всегда происходит даже за год.

То есть слитки могут быть способом сбережения на долгосрочный период, а связываться с ними на год-другой, очевидно, нецелесообразно.

Инвестиционные монеты

Монета монете рознь. Выпуском в обращение монет из драгоценных металлов в нашей стране занимается Банк России. Продаются такие монеты населению кредитные организации. Предлагаемые банками монеты можно разделить на две группы: памятные и инвестиционные.

Памятные монеты выпускаются тиражом от нескольких штук до нескольких тысяч единиц и посвящены юбилейным датам, знаменательным событиям, культурным объектам, политическим и спортивным мероприятиям и т.д.

Цена, по которой банки продают такие монеты, выше их номинальной стоимости, поскольку она складывается не только из стоимости драгметалла и затрат на производство, но еще учитывает и спрос на эти монеты, и

издержки банков. Поэтому выгода от использования их как средства инвестирования может зависеть от множества факторов.

Другое дело - инвестиционные монеты. Они выпускаются в обращение Банком России тиражами, многократно превышающими тиражи памятных монет, поэтому ценности для коллекционеров не представляют.

Их цена в основном определяется количеством содержащегося в них драгметалла.

Наибольший интерес, для обычного человека, конечно, представляют *золотые и серебряные инвестиционные монеты*. Именно эти монеты стали платежным средством несколько тысячелетий назад, как стабильное и надежное средство оплаты товаров и услуг. За всё то огромное количество времени, которое прошло, правительство многих стран пыталось перевести население на бумажные деньги, но всякий раз, через определенные промежутки времени, золото и серебро брало вверх, и те, кто им владели в самые масштабные финансовые перевороты, несомненно, становились намного богаче.

Инвестиционные монеты имеют номинал, который, к сожалению (или к счастью), не соответствуют реальной рыночной цене самой монеты, ввиду отмены золотого стандарта в 1971г. Т.е. стандартная золотая монета «Кленовый лист» (производство Канада) весом 1 тройскую унцию (не путайте с унцией авердюпуа, это 28.3 г), в пересчете на граммы 31.1г пробой 999,9 и номиналом 50 долларов на рынке стоит раз в 15 дороже, чем обозначенный номинал 50 долларов.

Во что инвестировать свои сбережения — в золото или серебро?

1. Золотые инвестиционные монеты.

Все богатейшие люди мира имеют в своих активах золотые слитки и монеты, золотые фьючерсы и опционы. Они регулярно переводят часть своих активов и бумажных денежных накоплений в золото. Слышали наверняка такое выражение «во время кризиса лучше переждать на золоте». В сложные финансовые времена, когда рост активов замедляется или даже возникает опасность их потери – самое лучше это вложиться в золото. Имея твердую надежную валюту, умный и расчетливый человек, всегда преодолет сложные финансовые времена. Нам, обычным россиянам, самое простое это купить золотые монеты. Они стоят дешевле и они более ликвидны чем те же слитки. Инвестиции в золото – это надежное вложение своих средств, правда и не очень доходное. Деньги Вы свои сохраните 100%.

2. Серебряные инвестиционные монеты.

Это уже более интересные инвестиции ввиду того, что серебро по мнению многих аналитиков, годных к употреблению запасов серебра, осталось на считанные годы. Как инвесторов, этот факт не может не радовать. Серебро обладает уникальными физическими свойствами, которые не имеет ни один другой металл. Этот металл – промышленный, т.е. он постоянно тратится на производство тех или иных продуктов. Прежде всего,

речь идет о проводниках, медицине (слышали наверняка, про очистку воды с помощью ионов серебра?), интернет, телефоны и прочая коммуникация, и самое главное – его в огромнейших масштабах потребляет военно-промышленный комплекс.

Несмотря на то, что серебро сейчас стоит фактически как грязь, как только промышленники почувствуют нехватку доступного для употребления серебра, а они ее почувствуют рано или поздно – цена пойдет в гору такими темпами, что рост акции даже самых успешных компаний покажется Вам глупой и невыгодной затеей. Главное дожидаться этого момента.

Как мы видим, инвестиции в монеты из драгоценных металлов в краткосрочной перспективе убыточны и поэтому нецелесообразны. Что касается долгосрочных перспектив, то они напрямую зависят от мировых цен на драгоценные металлы, при этом доход от вложений мы получим только после того, как эти цены превысят текущие на 50-60%. Исключением, пожалуй, являются памятные монеты, представляющие нумизматическую (коллекционную) ценность, но, к сожалению, данный рынок весьма специфичен и требует определенных познаний в этой области, что делает его доступным для ограниченного круга специалистов.

В итоге можно сделать вывод, что монеты из драгоценных металлов являются ценным подарком на день рождения, новый год и другие праздники, а также объектом инвестиций для детей и внуков.

Литература

1. <http://mir-procentov.ru/deposits/biblioteka-vkladchika/vlozhenie-deneg-v-monety.html>
2. <http://znatokdeneg.ru/terminologiya/investicii-cto-eto-takoe.html>
3. <https://ruseo.net/stoit-li-vkladivat-v-investicionnie-moneti-t20271.html>

Смирнова П.В.
Руководители: Батракова А.Н., преподаватель
Гончарук А.С., преподаватель
ОГБПОУ «Костромской торгово-
экономический колледж»

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ БИОМЕТРИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛИЕНТОВ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*«Прекратить стремиться к будущему, где технология и биология сливаются в единое
целое и ведут к сингулярности — это все равно, что отказаться от своей сущности»*

Адам Дженсен

Введение

Технологии биометрической идентификации стали важным компонентом мирового и российского ИТ-рынка.

Актуальность выбранной темы работы обусловлена активным развитием и востребованностью биометрических технологий на рынке банковских услуг.

Основанием для исследования послужили действия ЦБ РФ по созданию единой биометрической системы (ЕБС) для внедрения удаленной идентификации клиентов.

Внедрение соответствующих технологий уже началось. Формированием ЕБС занимаются Сбербанк, ВТБ, Бинбанк и Россельхозбанк. Новация позволит модернизировать процесс осуществления банковских операций.

Законопроект, обязывающий банки собирать изображения лиц и голосовые слепки своих клиентов, ЦБ разработал в конце августа текущего года. Согласно документу, в России создается единая биометрическая система (ЕБС), которая позволит упростить процесс совершения любых банковских операций: клиенты смогут совершать действия удаленно, проходя идентификацию с помощью биометрии. Данная система будет интегрирована с Единой системой идентификации и аутентификации (ЕСИА), созданной в рамках исполнения Федерального закона от 27.07.2010 N 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Собранные кредитными организациями биометрические параметры будут поступать в ЕБС. (5)

Биометрия относительно еще очень молодая наука. Ей не больше двух столетий. Первые попытки автоматической аппаратной идентификации человека по присущим ему уникальным биологическим и поведенческим параметрам можно отнести к середине XX века, когда появились разработки для автоматической идентификации по голосу.

Биометрия представляет собой совокупность автоматизированных методов и средств идентификации человека, основанных на его физиологической или поведенческой характеристике.

В состав биотехнологии входят геновая, клеточная и экологическая инженерии. К биометрическим показателям человека относят уникальные признаки,

полученные им с рождения ([ДНК](#), [отпечатки пальцев](#), [радужная оболочка глаза](#)), так и характеристики, приобретённые со временем или же способные меняться с возрастом или внешним воздействием ([почерк](#), [голос](#) или [походка](#)).

За последние годы биометрия получила широкое распространение в финансовой сфере. Банки одни из первых пытаются масштабно использовать биометрические технологии.

Основные позиции применения биометрии в банковской сфере:

1. Доступ в помещениях банка

На часть помещений банка распространяется ограничение доступа как для сотрудников, так и для клиентов. С помощью биометрических систем безопасности, основанных на трехмерной технологии распознавания лица и радужной оболочки глаза, можно контролировать доступ: для сотрудников - в служебные помещения банка (касса, серверная, бухгалтерия, кабинеты руководства); в депозитарий для клиентов; для клиента - к своей ячейке; для особо важных клиентов - в ряд специальных помещений.

2. Служба информационной безопасности

Применение биометрической идентификации в информационной безопасности банка, в первую очередь, позволит ограничить несанкционированный доступ к компьютерам (рабочим станциям и серверам), к базам данных либо их частям, обеспечит контроль личности оператора в реальном режиме времени. Многие банки для обеспечения информационной безопасности используют сканеры отпечатков пальцев, так как они имеют невысокую стоимость устройств по сравнению с другими технологиями.

3. Служба финансовой безопасности

Использование биометрии в банкоматах и терминалах оплаты поможет снизить уровень мошенничества, сделает более доступной работу с картами в банкоматах.

Широкое применение биометрии в этой сфере требует сотрудничества с международными платежными системами, но возможно введение локальных проектов (зарплатных, пенсионных, карты «Мир»), призванных снизить уровень потенциальных потерь и повысить удобство их использования.

При расчетно-кассовом обслуживании, выдаче наличных средств и прочих операциях кредитных организаций, которые требуют подтверждения личности клиента, биометрия способна решить ряд проблемных вопросов.

Банк заинтересован в снижении рисков при выдаче кредитов. Здесь предлагается в качестве идентификатора клиента наравне с паспортными данными использовать трехмерное изображение его лица. В этом случае появится возможность оперативно (в течение нескольких минут) провести проверку и выяснить, не являлся ли этот клиент заемщиком банка ранее, а если являлся, то оценивать его кредитную историю.

4. Служба маркетинга

Безопасный банк можно рекомендовать друзьям и знакомым. Безопасный - потому что он использует биометрию. Предварительная биометрическая

идентификация клиента сразу при входе в отделение позволит уделять особое внимание Vip - клиентам, тем самым повышая их лояльность к банку. Такая же предварительная идентификация даст возможность заблаговременно заносить необходимые данные для типовых операций.

Рассматриваемые технологии могут быть использованы в случаях анонимного обслуживания клиентов, допустимых законом (например, ряд банков ведут проекты «детских банков», где суммы средств незначительны, но дети учатся пользоваться банковской системой, средствами конкретного банка).

В 2018 году и в последующий период и на мировом, и на российском биометрическом рынке сохранится система идентификации по отпечаткам пальцев. По мнению экспертов это составит 65-70% биометрического рынка в России, а с учетом проанализированной ранее отечественной специфики, этот показатель может увеличиться до 75-80%.

Технологии идентификации по лицу занимают второе по степени распространенности, они активно используются в паспортно-визовых документах. В ближайшие пять лет на долю биометрических технологий будет приходиться примерно 20% рынка.

Сейчас активно разрабатываются и внедряются системы идентификации по трехмерным моделям ЛИЦ (модели черепа). Они, по-прежнему, достаточно малочисленны, в силу их высокой стоимости.

Доля систем, использующих прочие идентификаторы (радужная оболочка глаза, рисунок вен на ладони и пальце, геометрия кисти руки, голос, подпись и тр.) занимают около 5%.

Современный отечественный биометрический рынок отличается от мирового. Анализ количественных показателей развития российского биометрического рынка достаточно трудно провести в силу закрытости информации. Согласно статистическим данным, на долю России приходится от 1% до 2% объема мировых рынков высоких технологий. По оценкам специалистов, к 2019 г. объем российского рынка биометрических средств, применяемых в кредитных организациях, превысит 2 миллиарда долларов, и почти девяносто процентов продаж биометрических средств защиты информации в банковском секторе приходится на долю решений, распознающих клиентов по отпечаткам пальцев.

В РФ проектами по интеграции биометрии в банкоматы и POS- терминалы осуществляет ПАО Сбербанк. Самое популярное направление применения рассматриваемых технологий в кредитных организациях является биометрическая идентификация пользователей банкоматов (45 % проектов). Каждый четвертый банковский российский проект связан с внедрением в банках биометрических систем контроля доступа. Каждый десятый банк из числа анализируемых предлагает использовать биометрическую идентификацию клиентам интернет-банкинга.

Сегодняшний день показывает, что использование биометрических технологий окончательно перестало восприниматься как экзотика и привлекло пристальное внимание банков. Причины интереса к биометрическим технологиям - персонализированность этих технологий, их уровень развития, обеспечивающий

надежное и быстрое функционирование прикладных решений, разнообразие функционала, применимость в широких масштабах.

Таким образом, можно сделать вывод, что кредитные организации, осуществляющие свою профессиональную деятельность на территории РФ, готовы к интеграции своих традиционных услуг с биометрическими технологиями.

Список используемой литературы

1. Афонина А. Биометрия против банковского PIN-кода – кто победит и когда? – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.banks.ru/news/info/1152> (дата обращения 24.10.2017 г.).
2. Биометрический рынок России: состояние, сегментация, объем и перспективы развития. – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.cleper.ru/news/description.php?n=4660> (дата обращения 24.10.2017 г.).
3. Богословцева М. Биометрия – это не только «Пальчики». – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.biometrics.ru/news/article697/> (дата обращения 27.09.2017 г.).
4. <http://www.cbr.ru/-официальный> сайт ЦБ РФ.
5. <https://iz.ru/663205/2017-10-26/rossiiskie-banki-gotoviatsia-sobirat-biometricheskie-dannye-klientov>.

Степанова А.А.

*Руководитель: Топенкова Е.А., преподаватель
ГПОАУ ЯО «Ярославский промышленно-
экономический колледж им.Н.П. Пастухова»*

РАЗВИТИЕ БЕСКОНТАКТНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИИ

Уровень проникновения банковских карт с бесконтактным интерфейсом и частота их использования в России растут быстрыми темпами. Согласно данным Mastercard, количество бесконтактных транзакций по картам этой платежной системы в России увеличилось за 2015 год более чем в четыре раза.

По данным опроса, проведенного Visa (данные на сентябрь 2016 года), бесконтактными картами на сегодняшний день владеют 41% граждан РФ, а пользуются – 38%.



Рисунок 1 – Уровень проникновения бесконтактных банковских карт

Главными мотивирующими факторами респонденты назвали удобство (83%), скорость оплаты (56%) и новизну технологии (18%).

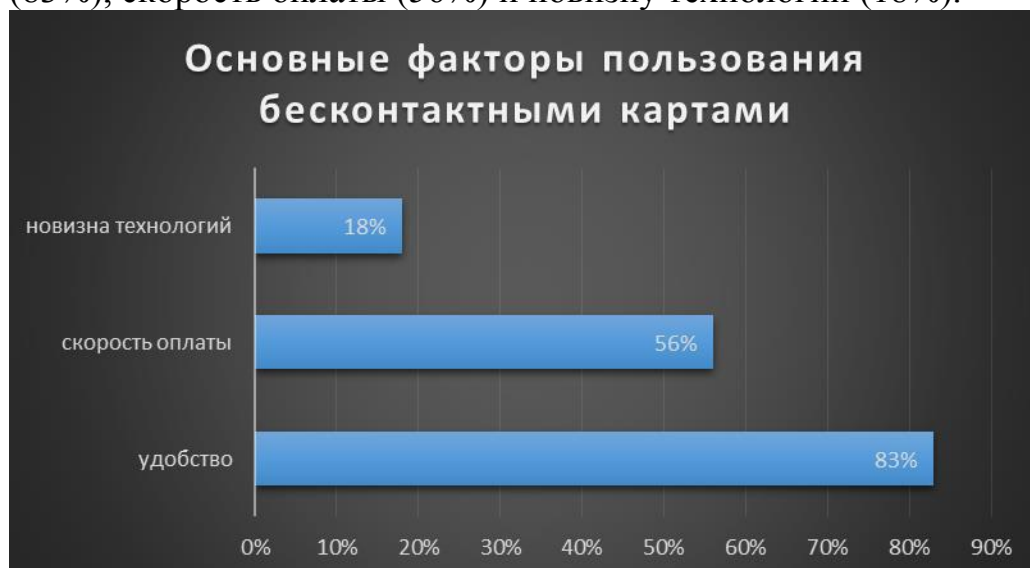


Рисунок 2 – Основные факторы пользования бесконтактными картами

При этом среди участников опроса был отмечен высокий интерес к данному инструменту: оформить бесконтактную карту с высокой долей

вероятности намерены 52% из тех, кто до сих пор не обзавелся ею. При этом 77% опрошенных уверены в безопасности транзакций по бесконтактным картам. Для оплаты крупных покупок бесконтактную карту использовали 58% опрошенных. Чаще всего россияне используют бесконтактные карты для каждодневных покупок в мини-маркетах, магазинах одежды, аптеках, на АЗС.

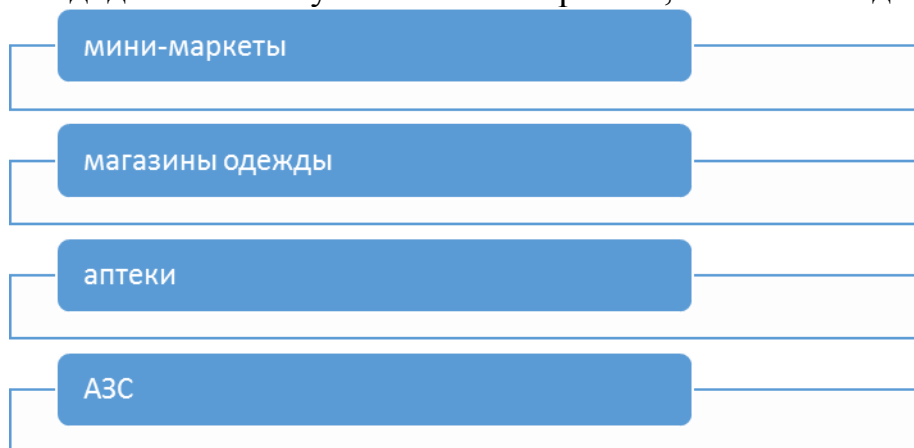


Рисунок 3 – Использование бесконтактных карт

Пока что распространению мобильных бесконтактных платежей мешает слабое развитие инфраструктуры. Сегодня использование бесконтактных платежей возможно только для очень узкого сегмента покупателей – молодой и продвинутой аудитории, которая быстро привыкает ко всем новинкам, и то – только в крупных городах.

Поэтому значение бесконтактных технологий пока невелико. По данным компании Mediascope, изучившей, как жители крупных городов России совершают электронные платежи, доля бесконтактных транзакций не превышает 8,6% в общей массе электронных платежей.

Тем не менее бесконтактные платежи становятся все более популярными, рост числа транзакций происходит галопирующими темпами – хотя во многом это эффект низкой базы. Банк «Русский стандарт» сообщает, что доля подобных операций в карточных транзакциях в эквайринговой сети банка выросла с 1,25% в 2016 году до 2,57% в 2016 году – то есть более чем вдвое. При этом 50% платежей приходятся на Москву и Московскую область. Компания «М.Видео» также заявила о росте количества бесконтактных платежей на 100% за последний год. В Промсвязьбанке с марта 2016 года по март 2017 года количество бесконтактных транзакций увеличилось на 120%. Каждый месяц клиенты Тинькофф Банка совершают в среднем на 25% больше покупок с помощью телефона, чем в предыдущем месяце.

Развитию данного рынка способствуют не только усилия международных платежных систем, которые уже давно сделали наличие NFC-ридеров в POS-терминалах стандартом, но и приход в Россию в 2016 году мобильных платежных сервисов, основанных на NFC, – Android Pay (конец сентября 2016 года) и Apple Pay (начало октября 2016 года). Первые результаты работы этих сервисов в России эксперты уже назвали «отличными и труднопредсказуемыми».

Так, за первую неделю работы сервиса Apple Pay (запущен в России 4 октября Сбербанком России, изначально только для карт Mastercard) из миллиона его потенциальных клиентов (держатели карт Сбербанка, являющиеся владельцами совместимых с данным сервисом моделей iPhone) свыше 125 тысяч клиентов банка загрузили свои карты в Apple Pay.

Согласно данным банка ВТБ24, только за первую неделю работы сервиса Android Pay, оборот по привязанным к сервису картам клиентов банка превысил 1,2 млн рублей. Основная доля платежей пришлась на продуктовые сети (33% от общего количества транзакций), магазины одежды и обуви (20%), рестораны (19%) и АЗС (9%). При этом около 40% покупок приходится на Москву и Санкт-Петербург. По прогнозам банка ВТБ24, популярность нового сервиса у клиентов будет расти, и в 2017 году оборот по Android Pay у клиентов этого банка превысит 1 млрд рублей.



Рисунок 4 – Основная доля платежей с использованием системы Android Pay клиентами банка ВТБ24

По данным крупнейшего частного банка России – Альфа-Банка, больше всего его клиенты платят с помощью Android Pay в Москве (39,4%) и Санкт-Петербурге (8,93%). Android Pay чаще используют для оплаты в супермаркетах – 30,78% от общего числа транзакций, ресторанах и кафе (18,68%) и магазинах одежды (12,06%). ТОП-5 категорий с самым большим чеком при оплате Android Pay: бытовая техника, одежда, спорт, отели и товары для дома. Средний чек (по всем клиентам банка) составляет 1035 рублей.



Рисунок 5 – Основная доля платежей с использованием системы Android Pay клиентами Альфа-Банка

В немалой степени именно из-за высоких ожиданий, связанных с вовлечением высокодоходных пользователей этих мобильных платежных сервисов, ведущие банки России ускоряют перевод своих сетей торгового эквайринга на 100%-ную поддержку бесконтактных транзакций. Так, Сбербанк России планирует сделать свою POS-терминальную сеть полностью поддерживающей «бесконтакт» в 2017 году (сейчас, по данным банка, две трети терминалов уже имеют NFC-ридеры), второй крупнейший банк с государственным капиталом – ВТБ24 – обещает закончить этот процесс к 2018–19 гг. Сейчас более половины POS-терминалов ВТБ24 в сети торгового эквайринга банка поддерживает NFC.

Согласно экспертным данным, опубликованным в исследовании J’son Partners Consulting, в 2016 году аудитория пользователей бесконтактных платежей в России, включая мобильные платежи с помощью технологии NFC, по «оптимистичному» сценарию достигла 7,5 млн человек по итогам 2016 г. Также, по прогнозам компании «Евросеть», в 2017 г. оборот рынка бесконтактных платежей в России составит не менее 20 млрд руб., а при благоприятном развитии событий достигнет 50 млрд руб.

Главное, что в развитии бесконтактной экосистемы заинтересованы крупные игроки. Сбербанк планирует до конца 2017 года добавить возможность бесконтактной оплаты во все свои карты, за исключением карт моментального выпуска.

В настоящее время ведется работа по внедрению в систему «Мир» бесконтактных платежей. Mastercard объявил, что с 2020 года поддержка бесконтактных платежей станет обязательной во всей Европе, включая Россию. И отдельный интерес у продавцов телефонов: уже появились высказывания, что запуск Android Pay может оживить спрос на NFC-смартфоны и стать одним из драйверов роста всего рынка в ближайшие годы.

Запуск Android Pay станет хорошим катализатором уже идущих процессов. Так, в Бинбанке, где запустили этот платежный сервис, полагают, что 5% их клиентов станут пользоваться бесконтактной оплатой уже в ближайшее время, а до конца 2017 года сервис установят у себя не менее 15% клиентов. К 2020 году, по прогнозам Бинбанка, не менее 40% их клиентов перейдут на бесконтактные способы оплаты.

Россия в данном случае находится в общемировом тренде. Согласно исследованиям компании «Juniper Research», мировой объем бесконтактных транзакций к 2019 году удвоится: если в 2017 году он составит порядка \$590 млрд, то к 2019 году вырастет до \$1,3 трлн. Но это произойдет не за счет телефонов: 80% платежей обеспечат карты.

На сегодняшний день бесконтактные карты популярны за счет своих преимуществ: простота и удобство использования, быстрое проведение операции, уменьшение риска технических ошибок, повышенная безопасность. Но наличие специальных терминалов, а также абсолютную безопасность данная система не гарантирует, что и препятствует её полному проникновению в платёжную систему страны.

Список использованных источников

Электронные ресурсы

1. Ежедневная деловая газета «Ведомости». Режим доступа: [<https://www.vedomosti.ru/rubrics/finance/>]
2. «Газета.Ру». Режим доступа: [https://www.gazeta.ru/tech/2015/10/29/7851881/no_more_cards.shtml]
3. Исследование MasterIndex: все больше россиян оплачивают покупки банковскими картами // MasterCard. Режим доступа: [<http://newsroom.mastercard.com/ru/press-releases/>]
4. MasterCard: платежные инновации востребованы россиянами // MasterCard. Режим доступа: [<https://www.mastercard.ru/ru-ru/consumer/features-benefits/contactless.html>]
5. Ивлева Г. И., Тишина В. Н. Анализ рынка банковских карт России // Молодой ученый. — 2013. — № 12. — С. 309–311.

*Бибик Д.А., Зверкова Я.Ю.
Руководитель: Сафронова Л.Н.,
преподаватель
ГПОУ ЯО Ярославский
Градостроительный колледж*

РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

Сейчас мало кто представляет свою жизнь без банковской карты. Интерес к картам обусловлен следующими факторами: удобство пользования, получение зарплаты и пенсии, автоматическое предоставление банковского кредита, возможность отсрочить погашение долга, регулярное получение полной информации о произведенных операциях.

На сегодняшний день банковская карта является крайне удобным и полезным средством для совершения платежей.

Рассмотрим пользование банковскими картами студентами Ярославского градостроительного колледжа. Для перевода стипендий студентами были получены банковские карты. Несмотря на удобство этими картами, может быть не всё так хорошо, как мы смеем предположить. Минус заключается в том, что владельцы банковских карт могут подвергаться мошенничеству, а для того, чтобы не стать жертвой мошенников нужно знать их «оружие» и уметь ему противостоять, а именно быть ознакомленным с видами мошенничества, и в случае его знать, что предпринять. Среди студентов 1-го курса были проведены тесты, вопросы которых содержали информацию о видах мошенничества и средствах противостояние его.

На основании проведенного исследования на тему «Виды мошенничества с банковскими картами» среди студентов 1-ого курса Ярославского градостроительного колледжа, были сделаны выводы, что студенты незнакомы с видами мошенничества с банковскими картами.

Финансовое мошенничество — совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана, злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения.

Виды мошенничества:

Мошенничества с использованием банковских карт.

Интернет-мошенничества.

Мобильные мошенничества.

Мошенничества с использованием банковских карт

Банковская карта – удобный инструмент повседневных расчетов.

Скимминг - установка специальных устройств на банкоматы, с помощью которых преступники получают информацию о карте.

Пути решения: При использовании банкомата осмотрите поверхность над ПИН-клавиатурой и устройство для приема карты на предмет нахождения посторонних предметов.

Траппинг (Ливанская петля) - установка на банкомат устройства, которое блокирует карту и не выдает ее обратно. На помощь человеку

приходит «добрый» мошенник, раздавая различные советы. В процессе «помощи» растерянный человек обычно соглашается на введение ПИН-кода, который и запоминает преступник. После чего мошенник «уходит», советуя обратиться в банк. Растерянный человек оставляет карту в банкомате, а мошенник спокойно ее достает и использует по своему усмотрению.

Пути решения: Закрывайте рукой клавиатуру при вводе ПИН-кода

Магазинные мошенничества

Не передавайте карту посторонним: ее реквизиты (номер карты, срок действия, имя владельца, CVV/ CVC-код) могут быть использованы для чужих покупок

Пути решения: Требуйте проведения операций с картой только в личном присутствии, не позволяя уносить карту из поля зрения (например, официантам или кассирам)

Фишинг - получение данных о пластиковой карте от самого пользователя. В этом случае злоумышленники рассылают пользователям электронные письма, в которых от имени банка сообщают об изменениях, якобы производимых в системе его безопасности. Пути решения: Самая сложная задача мошенника — узнать ваш ПИН-код. Никому не сообщайте свой ПИН-код.

Мошенничество с помощью телефона - звонки на сотовые телефоны граждан от «представителей» банка с просьбой погасить задолженность по кредиту. Когда гражданин сообщает, что кредит он не брал, ему предлагается уточнить данные его пластиковой карты. В дальнейшем указанная информация используется для инициирования несанкционированных денежных переводов с карточного счета пользователя.

Пути решения: Банки и платежные системы никогда не присылают писем и не звонят на телефоны своих клиентов с просьбой предоставить им данные счетов. Если такая ситуация произойдет, вас попросят приехать в банк лично.

Вишинг (голосовой фишинг) - мошенники моделируют звонок автоинформатора, получив который держатель получает следующую информацию: Автоответчик предупреждает потребителя, что с его картой производятся мошеннические действия, и дает инструкции — перезвонить по определенному номеру. Злоумышленник, принимающий звонки по указанному автоответчиком номеру, представляется вымышленным именем от лица финансовой организации. Когда по этому номеру перезванивают, на другом конце провода отвечает типичный компьютерный голос, сообщающий, что человек должен пройти сверку данных и ввести 16-значный номер карты с клавиатуры телефона. Затем, используя этот звонок, можно собрать и дополнительную информацию, такую, как CVV-код, срок действия карты, дата рождения, номер банковского счета и т. п.

Пути решения: Храните ПИН-код отдельно от карты и не пишите его на карте, не сообщайте никому и не вводите ПИН-код при работе в Интернете. При его потере или краже - заблокируйте карту.

Интернет-мошенничества

Покупки через интернет - покупатель (жертва) соглашается купить у продавца (мошенника) товар через интернет. Продавец просит оплатить товар через систему денежных переводов и получает деньги, используя зачастую фальшивое или недействительное удостоверение личности. Обещанный товар не доставляется покупателю. Пути решения: Такая схема мошенничества обычно имеет один или несколько явных признаков — например, предлагаемый товар продается по удивительно низкой цене.

Составление гороскопа - объявлений, предлагающих заказать персональный гороскоп, очень много во всемирной паутине. Авторы обещают выслать его быстро и бесплатно. Пользователю предлагается заполнить стандартную анкету (имя, фамилия, дата рождения), оставить свой электронный адрес. Любитель астрологии указывает все эти данные, но вместо гороскопа в его ящик попадает письмо с еще одним условием: чтобы получить заказ, надо отправить по указанному номеру СМС-сообщение с набором тех или иных цифр. При этом забывают добавить, что стоимость этого сообщения может составлять несколько сотен рублей. В лучшем случае ему, действительно, пришлют гороскоп. Причем сразу же, что уже вызывает сомнения в его уникальности. В худшем — ничего не пришлют.

Письма платёжных систем - вы можете обнаружить в своем почтовом ящике письмо от администрации платежной системы, судебных приставов и других.... В послании, например, говорится, что у вас есть долг по кредиту и вам нужно срочно сверить данные в файле. К письму прилагается вложение — файл, который нужно скачать и открыть. Или же в письме есть ссылка, по которой нужно перейти «для скачивания программы».

На самом деле часто вас поджидает вирус, задача которого - собрать данные о ваших аккаунтах в платежных системах, данные банковской карты, которые вы вводите на своем компьютере.

4) «Нигерийские» сюжеты - суть этой мошеннической схемы сводится к тому, что некто представляется получателю письма действующим или бывшим министром или представителем знатной нигерийской (зимбабвийской, кенийской...) семьи, попавшей в немилость на родине. К адресату обращаются с просьбой оказать содействие в выводе из охваченной гражданской войной страны крупной суммы, которая будет переведена на счет адресата. Ему за помощь «в спасении средств» обещают солидный процент. Когда клиент «заглатывает наживку», его просят перечислить незначительную сумму, необходимую для оформления перевода, дачи взятки или оплаты услуг юриста.

По результатам специальных исследований, примерно один процент пользователей интернета, то есть каждый сотый, получивших по e-mail «нигерийские письма», оказываются вовлеченными в эту аферу. В арсенале мошенников, как правило, всего несколько уловок, которые могут сочетаться в одном письме.

Мобильные мошенничества:

«Вы выиграли приз...».
«Мама, я попал в аварию...».
«Ваша карта заблокирована».
Вирус.

Шурыгин А.Д.
Руководитель: Сафронова Л.Н.,
преподаватель
ГПОУ ЯО Ярославский
Градостроительный колледж

РИСКИ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ, ИХ ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ

Банковская деятельность является одной из видов предпринимательской деятельности, как известно, не один вид предпринимательской деятельности не является без рисковым. Банки в своей деятельности прибегают к использованию денег, а точнее вся их деятельность базируется на деньгах. Банки могут заработать огромную сумму денег за определенный срок, но и рискуют потерять их за короткое время.

«Риск банковских инноваций» — неопределенность в отношении будущих денежных потоков, возможность потерь или недополучения доходов по сравнению с планируемыми или вероятность возникновения непредвиденных расходов при осуществлении определенных банковских операций, представленная в стоимостном выражении.

Риски по классификации делятся на:

1) связанные с активами (кредитные, валютные, рыночные, расчетные, лизинговые, кассовые, риск по корреспондентскому счету, по финансированию и инвестированию и др.);

2) связанные с пассивами банка (риски по вкладным и прочим депозитным операциям, по привлеченным межбанковским кредитам);

3) связанные с качеством управления банком своими активами и пассивами (процентный риск, риск несбалансированной ликвидности, неплатежеспособности, риски структуры капитала, недостаточности капитала банка;

4) связанные с риском реализации финансовых услуг (операционные, технологические риски, риски инноваций, стратегические риски, бухгалтерские, административные, риски злоупотреблений, безопасности).

Существует другая классификация банковских рисков.

По характеру учёта банковские риски делятся на 2 вида рисков:

- По балансовым операциям;
- По забалансовым операциям.

Как известно кредитный риск, возникающий по балансовым операциям, очень часто распространяется и на вне балансовые операции, например, это возможно при банкротстве предприятия. Важным является правильный учёт степени возможных потерь от одной и той же деятельности, проходящей одновременно как по балансовым, так и по внебалансовым счетам.

По возможностям и методам регулирования риски бывают двух видов:

- открытые;
- закрытые.

Открытые риски не подлежат регулированию. Закрытые риски могут регулироваться с помощью проведения политики диверсификации, то есть путём широкого перераспределения кредитов в мелких суммах, предоставленных большому количеству клиентов при сохранении общего объёма операций банка; введения депозитных сертификатов; страхования кредитов и депозитов и др.

По методам расчёта риски могут быть разного характера:

- комплексный (общий) риск;
- частный риск.

Комплексный риск включает оценку и прогнозирование величины риска банка от его дохода. Частный риск основывается на создании шкалы коэффициентов риска по отдельной банковской операции или их группам.

Стоит отметить, что существует деление рисков на следующие два вида:

- чистые;
- спекулятивные.

Чистые риски означают возможность получения убытка или нулевого результата. Спекулятивные риски, в свою очередь, выражаются в вероятности получить как положительный, так и отрицательный результат.

Методы минимизации банковских рисков

1. Избежание риска.
2. Хеджирование. Данный механизм представляет собой балансирующую транзакцию, нацеленную на минимизацию риска.
3. Диверсификация. Принцип действия механизма диверсификации основан на разделении рисков, препятствующих их концентрации. Диверсификация – это распределение активов и пассивов по различным компонентам как на уровне финансовых инструментов, так и по их составляющим с целью снижения банковского риска.
4. Распределение риска. Данный механизм основан на частичной их передаче партнерам по отдельным банковским операциям таким образом, чтобы возможные потери каждого участника были относительно невелики.
5. Самострахование. Этот механизм основан на резервировании банком части банковских ресурсов, позволяющем преодолеть негативные последствия по тем или иным банковским операциям. Основными формами этого направления является формирование резервных, страховых и других фондов

Список литературы

1. http://adload.ru/page/eco_03-0414_455.htm.
2. <https://moluch.ru/archive/57/7938/>.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ. 60+

В соответствии с принятым международным сообществом определением, под финансовой грамотностью понимается способность отдельных людей управлять своими финансами и принимать обоснованные краткосрочные и долгосрочные финансовые решения, обеспечивающие им наибольшую выгоду. Это подразумевает способность людей жить по средствам, избегая накопления чрезмерно большого долга, следить за состоянием своих финансов, планировать свою жизнь в будущем (особенно после выхода на пенсию), выбирать соответствующие финансовые продукты и финансово обеспечивать свою жизнь

В настоящее время много мероприятий и публикаций посвященных обучению финансовой грамотности молодежи, но редко кто берется объяснить, как повысить грамотность обращения с финансами пожилых людей. Между тем, они зачастую теряются даже при необходимости совершить самые элементарные финансовые операции, не говоря об их робости перед новыми автоматизированными сервисами.

Решение задачи просвещения людей пенсионного возраста осложняется не только нехваткой соответствующих программ, но и установкой самих людей. В России, отмечают социологи, далеко не все граждане понимают, что убытки при финансовых операциях — их личная ответственность, и в случае возможных потерь традиционно надеются на помощь государства. Либо пенсионеры, считают себя специалистами, не желают выслушивать чьи-то советы, но при этом не отличают программу ОПС от программ НПО, не понимают, каким образом формируются накопления (многие до сих пор считают, что накопительная часть пенсии формируется за счет НДС, либо каким-то другим образом изымается из заработной платы работника).

В основе идеи разработки данного проекта лежит идея, что именно дети и внуки могут пожилым людям в первую очередь облегчить жизнь и сэкономить их время и силы.

Цель проекта: привлечение внимание общественности к проблеме просвещения в области финансовой грамотности людей пенсионного возраста, через разработку программы *повышения финансовой грамотности населения с учетом особенностей целевой группы – пенсионеры* (требующие особого подхода к построению коммуникации; рассчитанная на терпение и системность).

Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что на сегодняшний день по-прежнему большинство взрослого населения получают теоретические знания в области финансов самостоятельно, а опыт приобретают на собственных ошибках.

В соответствии с высказанной проблемой и целью проекта были поставлены следующие задачи:

Изучить информацию по данной проблеме:

Разработать комплект материалов по данной теме, реализация которого возможна на разных уровнях коммуникации.

Представленный материал рекомендовать для использования.

Реализация данного проекта будет проводиться по двум направлениям:

1. Проект 1. **«С заботой о старшем поколении моей семьи»**. Реализуется подростками, студентами и направлена на повышение качества жизни взрослых членов семьи.

2. Проект 2. **«Финансовая грамотность. 60+»**. Реализуется студентами старших курсов профильных специальностей и с привлечением специалистов работающих в финансовой сфере (в качестве модераторов и наставников на мероприятии)

1. Программа «С заботой о старшем поколении моей семьи».

Пенсионеров называют самыми ответственными клиентами банков. Отделения Сбербанка в разных регионах проводят курсы повышения финансовой и компьютерной грамотности пенсионеров в рамках проекта «Клуб новых возможностей». Но пенсионеры не всегда готовы сами приходить для обучения в назначенное место, объясняя это тем, что «обучаться, не с руки; мозги уже не те, что были в юности и зрение село, и давление скачет».

Поэтому если в вашей семье есть бабушка, дедушка или пожилые родители, вы можете помочь им освоиться с новыми услугами, которые не только защитят, но и приумножат их денежные средства.

Начните с элементарных вещей, которые, тем не менее, могут сделать жизнь пенсионера комфортнее.

Тема 1. Обучение пожилых людей правилам пользования банкоматами и электронными устройствами.

Рассматриваемые вопросы:

- Как обучать пожилых людей пользованию терминалом.
- Правила и меры безопасности проведения банковских операций, использования банкоматов и терминалов в торговой сети.
- Контроль за расходами (услуга «Мобильный банк»).
- Возможности сервиса «Сбербанк ОнЛ@йн» (из дома заплатить и за квартиру, и за телефон, и даже совершить более сложные финансовые операции, например, сделать вклад) для пользователей Интернет.

Тема 2. Мошенники звонят по телефону. Что вам делать?

Рассматриваемые вопросы:

- Телефонное мошенничество: хитрости преступного мира.
- Если вам звонит неизвестный человек и представляется сотрудником любого медицинского учреждения («По анализам Вы больны туберкулезом и пока освободиться место в больнице придут и привезут лекарства, которые надо срочно начать принимать»)

- Пополнение счета чужого телефона. «Мама, я в беде!...»
- Звонок или сообщение на платные номера («У Вас не погашен кредит, и Вам срочно нужно связаться по тому-то телефону с сотрудником банка»).
- Розыгрыши, призы, лотереи. («Вы выиграли джекпот, т.к. 100000 абонент нашей сети»).
- Как понять, что звонит мошенник. Как реагировать на попытки обмана. Кто поможет жертве?

Тема 3. «Биткоины», «криптовалюта» – что означают эти слова, из новостных программ телевидения? (или Путин говорит про криптовалюту, а что это - не объяснил).

Рассматриваемые вопросы:

- Что такое криптовалюта, биткоин и блокчейн, и есть ли от них польза? За и против для НКО .
- Статус биткоина (как и других видов криптовалюты) в России.

2. Проект 2. «Финансовая грамотность. 60+» представлен, такими темами, как:

- Деньги на старость.
- Жизнь на пенсии: ПФР или НПФ?
- Рента: как избежать обмана
- Будущему и настоящему пенсионеру – накопление пенсии в ПИФах
- Как застраховать жизнь, здоровье или имущество.
- Передача капитала

Данный проект планируется реализовать посредством проведения занятий по финансовой грамотности:

1. В учебных заведениях Ярославской области по разъяснению важности оказания помощи взрослому поколению родственников и методической помощи учащимся по ее реализации.

2. Мероприятия с участием специалистов (работники профильных организаций (отделов))

- в Центрах работы с населением государственного бюджетного учреждения социального обслуживания.
- в филиалах библиотечной сети Ярославской области.
- тематические мероприятия проводимые на базе коммерческих и общественных организаций области («Здоровье», Совет ветеранов войны и труда (районные отделения), «Красный Крест»...)
- Проект по данной тематике на ГТК «Ярославия»

Список литературы

1. <http://government.ru/>(сайт правительства РФ).
2. «БИЗНЕС Online»: <https://www.business-gazeta.ru/news/359143>
3. <https://businessman.ru/new-telefonnoe-moshennichestvo-xitrosti-prestupnogo-mira-kak-ne-stat-zhertvoj-obmana.html>

4. <https://businessman.ru/new-telefonnoe-moshennichestvo-xitrosti-prestupnogo-mira-kak-ne-stat-zhertvoj-obmana.html>

ЭКОНОМИКА. ФИНАНСЫ. ИННОВАЦИИ

Межрегиональная студенческая учебно-исследовательская конференция

Сборник докладов
V и VI Межрегиональных конференций 2016 г. и 2017 г.

Выпуски 3 и 4

Редакционная коллегия.
Подписано к печати 11.12.2017.
Формат 60x90/16. Усл. печ. л. 12,3.
Тираж 20 экз.

Государственное профессиональное образовательное автономное
учреждение
Ярославской области
«Ярославский промышленно-экономический колледж им. Н.П.
Пастухова»
150023, Ярославль, ул. Гагарина, д.8.
Тел. (4852) 44-44-63, факс (4852) 30-61-71.
www.yures.ru

Отпечатано в ООО «ТФИ-ЦДС»
г. Ярославль, пр. Октября, 47