УДК 336.7

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ДОХОДОВ ОАО «БПС-СБЕРБАНК»

В. М. АЛДАНОВА
Научный руководитель О. В. ВОЛКОВА
Белорусско-Российский университет

Главной целью деятельности коммерческого банка является получение наибольших объемов доходов для обеспечения стабильного и длительного функционирования, а также занятия прочной позиции на рынке банковских услуг. Объем полученных банком доходов отражает в себе итог осуществления всевозможных банковских операций.

ОАО «БПС-Сбербанк» образовано в 1923 г. и является одним из старейших и крупнейших банков Республики Беларусь. Данный банк осуществляет большое разнообразие видов банковских услуг, направленных на увеличение объемов его доходов. Поэтому за последний период доходы ОАО «БПС-Сбербанк» имели тенденцию к росту. Наибольшее влияние на их увеличение оказал значительный рост чистого дохода по операциям с производственными финансовыми инструментами.

К основным рекомендациям по дальнейшему повышению уровня доходов ОАО «БПС-Сбербанк» относятся следующие:

1) осуществление потребительского кредитования в торговых точках страны путем предоставления нового кредитного продукта на потребительские нужды «Срочный»;

2) внедрение нового кредитного продукта «Совершенный», ориентированного на юридических лиц, занятых в сфере информационных технологий. Данный вид кредита будет предоставляться в случаях внедрения новых информационных технологий в различные сферы производства: от машиностроения до агроэкотуризма;

3) проведение более гибкой политики привлечения депозитов, включающей разработку различных программ по привлечению средств, предоставление клиентам-вкладчикам различного рода услуг, в том числе небанковского характера (элементов медицинского обслуживания, подписку на периодические издания литературы и др.), сочетание широкой открытой и «тихой» целевой (по почте, телефону) рекламы по привлечению клиентов, использование высокой процентной ставки по вкладам инвестиционного характера или программы «Бонусный процент»;

4) разработка новых видов банковских вкладов «С прибавлением» и «Новогодний», ориентированных на различные слои населения;

5) совершенствование политики привлечения клиентов на дополнительное банковское обслуживание с целью увеличения непроцентных доходов банка.