



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Пути совершенствования системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц» (на примере ПАО «Банк ВТБ»)

Исполнитель Быков Владислав Александрович

Руководитель к.э.н., доцент Продолятченко Павел Алексеевич

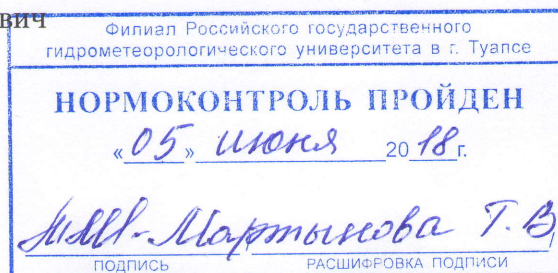
«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

«05» июня 2018 г.



Туапсе
2018



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Пути совершенствования системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц» (на примере ПАО «Банк ВТБ»)

Исполнитель Быков Владислав Александрович

Руководитель к.э.н., доцент Продолятченко Павел Алексеевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

« ____ » _____ 2018 г.

Туапсе
2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретико-методические и правовые аспекты формирования банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц.....	5
1.1 Понятие и значение банковских депозитных услуг	5
1.2 Правила и этапы составления личного финансового плана	13
1.3 Программное обеспечение личного финансового плана.....	21
Глава 2 Анализ системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов граждан банка ПАО «Банк ВТБ».....	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта.....	23
2.2 Анализ и оценка системы банковских депозитных услуг Банка ВТБ	25
2.3 Депозитные возможности реализации личного финансового плана в системе банковских услуг исследуемого объекта	28
Глава 3 Пути оптимизации системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц Банка ВТБ	34
Заключение.....	55
Список использованной литературы.....	57

Введение

Актуальность темы. Финансовый аспект сегодня активно проникает практически во все сферы жизнедеятельности человека. Используя современные технологии, финансовая сфера предлагает огромное число новых электронных финансовых сервисов от интернет-банков до виртуальных денег, от сервисов по планированию личных финансов до программ-роботов, торгующих акциями на фондовом рынке. Грамотное использование всех этих предложений выдвигает на передний план проблему овладения финансовой грамотностью не только в узких сегментах профессионалов, но и в широких слоях обычных потребителей. Отсутствие грамотного подхода к управлению личными финансами и неумение использовать новые электронные возможности, предлагаемые финансовыми рынками, затрудняет обеспечение личного финансового благополучия. В этой связи актуализируется потребность в личном финансовом планировании.

Актуальность исследования состоит в том, что личное финансовое планирование позволит гораздо более осмысленно подойти к инвестированию и выбору инвестиционных инструментов, позволит увеличить спектр инвестиционных инструментов, в частности такого инструмента как депозит.

Депозиты выступают источником умножения дохода не только физического лица, но и для самих коммерческих банков депозиты выступают в качестве ресурсной базы. Поэтому изучение системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц представляет особую актуальность на сегодняшний день.

Объект исследования – ПАО «Банк ВТБ».

Предмет исследования - система банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц.

Цель работы – выявление путей совершенствования системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц на примере банка ВТБ.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- раскрыть понятие и значение банковских депозитных услуг;
- рассмотреть правила и этапы составления личного финансового плана, а также программное обеспечение для формирования личного финансового плана;
- провести анализ и оценку системы банковских депозитных услуг банка ВТБ;
- рассмотреть депозитные возможности реализации личного финансового плана в системе банковских услуг исследуемого объекта;
- предложить пути оптимизации системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц банка ВТБ.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений

В первой главе раскрываются теоретико-методические и правовые аспекты формирования банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц. Во второй главе работы проводится анализ системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов граждан банка ВТБ. В третьей главе рассмотрены возможные пути оптимизации системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц банка ВТБ.

Практическая значимость работы - предложенные мероприятия в третьей главе могут быть использованы как фактор достижения личных финансовых планов физических лиц.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды таких авторов как Герасимова Е.Б., Довганевич Н.И., Жуков Е.Ф. и др.

Общий объем работы составляет 58 страниц, включая введение, заключение и список литературы. Работа содержит, в том числе 20 таблиц и 2 рисунка.

Глава 1 Теоретико-методические и правовые аспекты формирования банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц

1.1 Понятие и значение банковских депозитных услуг

Депозитные операции имеют большое значение для обеспечения нормальной деятельности коммерческих банков, на их основе формируется основная часть банковских ресурсов, выступающих источником для проведения активных операций. Депозитные операции выполняют все коммерческие банки. В условиях, когда существует конкуренция между банком за вкладчика, каждый банк должен разрабатывать и проводить эффективную депозитную политику.

Одной из главных и важных составляющих банковской политики является политика по формированию ресурсной базы банка. Формирование ресурсной базы всегда играло важную роль по отношению к активным операциям, проводимым банком. Основная часть ресурсной базы любого коммерческого банка образуется в результате проведения депозитных операций, поэтому от их правильной организации зависит стабильное функционирование банка в целом.

Признаком финансовой устойчивости банка следует считать не только количественное расширение его деятельности, но и процесс улучшения ее качества [18, с. 38]. Непрерывность развития также является существенным критерием оценки финансовой устойчивости банка. В значительной мере финансовую устойчивость подчеркивает положительный имидж банка, его деловая репутация. Наглядными признаками финансовой устойчивости являются развивающаяся ресурсная база банка, эффективность ее трансформации в банковский капитал и инвестиции с качественными характеристиками и стабильностью доходов [19, с. 427].

Недостаточная по объему и нерациональная по составу ресурсная база являются основной причиной, сдерживающей развитие банковского бизнеса.

Поэтому ресурсы являются важнейшим активным элементом банковской деятельности. Формирование ресурсной базы происходит путем привлечения банком свободных денежных средств юридических и физических лиц. В дальнейшем ресурсная база размещается на основе платности, возвратности и срочности от имени банка. Причем, коммерческий банк имеет право совершать операции, только в пределах имеющихся в его распоряжении ресурсов. Банк, ресурсная база которого имеет краткосрочный характер, практически не имеет возможности осуществлять долгосрочные кредитные вложения [6, с. 87].

Ресурсы коммерческого банка - это его собственный капитал и привлеченные денежные средства физических и юридических лиц, сформированные банком посредством проведения пассивных операций, которые в дальнейшем используются им для проведения активных операций.

Собственный капитал - это средства, которые принадлежат непосредственно коммерческому банку в период его деятельности. Источниками собственного капитала коммерческих банков являются уставный капитал, добавочный капитал, резервный фонд и нераспределенная прибыль прошлых лет.

Собственный капитал банка имеет постоянный и безвозвратный характер, четкую правовую основу, функциональную определенность и является обязательным условием создания и функционирования любого коммерческого банка.

Собственный капитал выполняет ряд важных функций:

1. Защитная функция, суть которой в том, что банк защищает интересы вкладчиков и кредиторов в случае негативных ситуаций и банкротства кредитной организации;

2. Оперативная функция, которая заключается в том, что собственные (экономические границы):

– по влиянию нормативов Банка России и лимитов банка (административные границы);

– в зависимости от субъектов депозитных отношений (внешние и

внутренние границы);

- в зависимости от срока депозитных отношений (временные границы);
- в зависимости от географического принципа (территориальные границы);
- исходя из объемов и структуры привлеченных ресурсов (количественные и качественные границы).

Подводя итог вышесказанному, нужно отметить то, что каждый коммерческий банк сам разрабатывает свою депозитную политику, определяет виды депозитов, их сроки, проценты, выплачиваемые по ним, условия проведения депозитных операций, учитывая при этом специфику своей деятельности, конкуренцию со стороны других банков на рынке и инфляционные процессы, происходящие в экономике. Депозитная политика дает возможность банкам разумно организовать и регулировать отношения со своими клиентами, управлять организацией привлечения денежных средств на депозитные счета. [7, с. 285]. При разработке депозитной политики банку необходимо учитывать интересы разных категорий клиентов: юридических и физических лиц. Ориентация на потребности клиентов в банковских услугах должна способствовать развитию депозитных операций банка и их видов.

Как отмечалось ранее, специфической особенностью ресурсной базы коммерческих банков является то, что ее основную часть составляют привлеченные средства. Из них большую долю формируют депозиты, а меньшую - недепозитные источники. Поэтому далее мы ознакомимся с понятием «депозит» и депозитными источниками привлечения средств.

Матраева Л.В. дает следующее определение депозиту - это денежные средства, переведенные банку на хранение и подлежащие возврату после истечения срока и наступления определенных условий [10, с. 128]. Клиенту возвращается сумма депозита и процентная ставка, обозначенная в договоре.

Депозит - это форма выражения кредитных отношений банка с вкладчиками по поводу предоставления ими банку своих собственных средств во временное пользование [25, с. 138].

Согласно определению, дающемуся в учебнике Е.Ф. Жукова, вклад (депозит) - это денежные средства, переданные в банк их владельцем для хранения на определенных условиях [3, с. 57]. Операции, связанные с привлечением денежных средств во вклады, называют депозитными.

К депозитным операциям относятся:

1. Открытие счетов для вкладов частных лиц, на которые они сразу вносят определенный размер средств, и ведение этих счетов. Клиенты могут вложить свои средства во вклады (депозиты) до востребования (обязательства, не имеющие конкретного срока) и срочные (обязательства, имеющие определенный срок).

2. Открытие счетов для депозитов юридических лиц, которые вносят определенные суммы, и ведение данных счетов.

3. Открытие и ведение расчетных, текущих и других банковских счетов, на которых хранятся остатки средств клиентов.

Что касается вкладов и депозитов, предлагаемых банками, то они подразделяются на вклады и депозиты до востребования, вклады (депозиты) срочные, сберегательные вклады и вложения в ценные бумаги. Каждая из перечисленных групп имеет свои специфические особенности, свои достоинства и недостатки [12, с. 194].

К вкладам (депозитам) до востребования относятся:

- средства на расчетных и текущих счетах юридических лиц;
- средства на специальных депозитных счетах юридических лиц;
- средства на корреспондентских счетах, которые открыты другим кредитным организациям;
- средства во вкладах физических лиц.

Основным преимуществом данного вида депозитов является их высокая ликвидность, то есть способность быстро превращаться в деньги. Но для самого банка такой ресурс является не очень надежным и стабильным, поэтому процент, который он платит за такой вид привлеченных средств, всегда относительно небольшой. Следовательно, средства, принятые банком до

востребования, имеют определенные характерные особенности:

- деньги вносятся и изымаются свободно, лишь в некоторых случаях есть ограничения на изъятие;

- владелец счета платит банку комиссию за открытие и пользование счетом в виде твердой ставки ежемесячно или в процентах от суммы списаний со счета;

- банк в свою очередь платит владельцу счета невысокий процент либо вообще не платит (средства в расчетах).

Срочные вклады и депозиты - это деньги, которые вносятся в банк на фиксированный срок, и которые их владельцы по договору обязуются не забирать из банка до истечения указанного срока. Такие вклады (депозиты) можно классифицировать на множество групп, в зависимости от зависимости от срока нахождения средств на счетах в банке [11, с. 186].

Также срочные вклады (депозиты) подразделяются на следующие виды:

- срочные вклады и депозиты в строгом смысле этого слова;

- вклады (депозиты) с предварительным уведомлением об изъятии, в том числе досрочном.

Характерными и отличительными особенностями срочных вкладов (депозитов) являются:

- они привлекаются на строго определенные сроки, но клиенты, физические лица, имеют право не соблюдать эти сроки;

- средства на срочном депозите юридического лица не могут использоваться для платежей и на них не выписываются платежные документы;

- владельцам соответствующих счетов банк платит фиксированный процент.

По срочным депозитам и вкладам банк не может уменьшать размер процентов, если это не предусмотрено в законе или договоре. В Гражданском кодексе описана лишь одна ситуация, когда банк имеет право в одностороннем порядке уменьшить размер процентов за вклад: если срочный вклад возвращается вкладчику по его требованию до истечения ранее оговоренного

срока, то проценты по такому вкладу платятся как за вклад до востребования.

Особую группу привлекаемых средств составляют банковские сберегательные вклады, открываемые физическим лицам.

Сберегательные вклады - банковские вклады, открываемые с целью накопления или сохранения денежных сбережений населения. Для них присуща специфическая мотивация - поощрение бережливости, накопление средств в целях последующего удовлетворения потребностей личного характера.

Сберегательные вклады, открываемые населению, можно подразделить на следующие группы:

1. До востребования.
2. Срочные вклады, в том числе:
 - срочные вклады с дополнительными взносами;
 - выигрышные;
 - денежно-вещевые выигрышные;
 - целевые;
 - условные;
 - с предуведомленными платежами и др.

Целевые вклады вносятся на 10 лет на имя лиц, не достигших 14-летнего возраста, и выдаются ему при достижении 14 лет и более при условии хранения вклада не менее 10 лет. Условные вклады - вклады, вносимые на имя другого лица, которое может распоряжаться вкладом только при соблюдении условий или при наступлении обстоятельств, указанных лицом, который вносит вклад в момент открытия счета в банке. Наиболее известным документом, удостоверяющим внос денег в банк физическим лицом, является сберегательная книжка. Она бывает именная или на предъявителя.

Последней группой депозитов были названы вложения в ценные бумаги, а именно вложения временно свободных средств в депозитные и сберегательные сертификаты.

Сберегательный (депозитный) сертификат является ценной бумагой, удостоверяющей сумму вклада, внесенного в банк, и права вкладчика

(держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в банке, выдавшем сертификат, или в любом филиале этого банка.

При рассмотрении данного вида привлекаемых ресурсов, может показаться, что депозитный сертификат и сберегательный сертификат - это одно и то же. Но это далеко не так и между данными понятиями есть существенные различия (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика сберегательного и депозитного сертификатов [21, с. 70]

Критерий классификации	Депозитный сертификат	Сберегательный сертификат
Эмитент	Банк	
Инвестор	Юридическое лицо	Физическое лицо
Право требования	Юридическое лицо	Физическое лицо
Денежная единица номинала	В рублях, в валюте, в двойной номинации	
Величина номинала	Крупнономинальная	Мелкономинальная
Форма расчетов	Безналичная	Наличная
Форма возмещения	Денежная	
Метод выплаты процентов	– Фиксированная ставка процента – Колеблющаяся ставка процента	
Срок обращения	До одного года	До трех лет
Порядок владения	– Именной – На предъявителя	
Характер использования	– Одноразовый – Серийный	
Способ регистрации выпуска	– С корешками – Без корешков	

Сертификаты обладают определенными преимуществами перед срочными вкладами:

– за счет наличия возможных финансовых посредников, участвующих в распространении и обращении сертификатов, расширяется круг потенциальных инвесторов банка;

– благодаря вторичному рынку сертификат может быть досрочно передан владельцем другому лицу с условием получения дохода за время хранения, что позволяет не изменять ресурсы банка, в то время, как досрочное

изъятие вклада является для владельца потерей дохода, а для банка - потерей части ресурсов.

Недостатком сертификатов по сравнению со срочными вкладами являются повышенные издержки банка, которые связаны с процедурой эмиссии данных ценных бумаг [2, с. 40].

Банки проводят следующие операции с банковскими сертификатами:

1. Продажа сертификатов. Для того чтобы приобрести банковский сертификат, клиент заключает с банком договор купли-продажи. Юридические лица и индивидуальные предприниматели вносят средства только в безналичном виде со своего текущего счета. Физические лица, в свою очередь, могут вносить средства, как в наличном, так и в безналичном порядке со своего счета.

Владелец банковского сертификата может уступить право требования по банковскому сертификату третьим лицам посредством заключения договора переуступки права требования, который оформляется на оборотной стороне сертификата. Договор переуступки права требования называется цессией. Право требования по депозитному сертификату может быть передано только юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю, и только резиденту страны. Сберегательный сертификат передается только физическому лицу, который не занимается предпринимательством. Депозитный сертификат может быть объектом залога при кредитовании, также его можно использовать при погашении кредита и процентов по нему.

2. Погашение банковских сертификатов. При наступлении срока оплаты по банковскому сертификату банк производит платеж по заявлению владельца банковского сертификата против предъявления самого сертификата. С согласия банка может быть произведено и досрочное погашение сертификата, если это не противоречит действующему законодательству, но и в этом случае проценты по сертификату будут выплачиваться как по вкладу до востребования. Денежные расчеты по купле-продаже депозитных сертификатов и выплате сумм по ним для юридических лиц или индивидуальных предпринимателей

осуществляются только в безналичном порядке [4, с. 79].

Таким образом, на сегодняшний день, кредитные организации предлагают довольно широкий спектр депозитных операций, классифицирующийся по различным признакам и особенностям. Это позволяет и вкладчикам и самим банкам выбрать для себя лучший вариант вложения и привлечения временно свободных средств. Депозитные операции - понятие широкое, так как под ними подразумевается вся деятельность банка, связанная с привлечением средств во вклады. Отличием и слабой стороной данных пассивных операций является то, что банк имеет довольно слабый контроль над объемом этих операций, потому что решение о внесении средств во вклады закреплено за вкладчиками. Однако вкладчика интересуют не только то, сколько процентов ему выплатит банк, но еще и сохранность средств. Поэтому для поддержания доверия вкладчиков каждому банку необходимо разработать разумную и эффективную депозитную политику.

1.2 Правила и этапы составления личного финансового плана

Физическому лицу, прежде чем открывать депозитный вклад необходимо составить личный финансовый план, который позволит правильно использовать имеющиеся денежные средства [5, с. 54].

Финансовое планирование необходимо каждому человеку и каждой семье, потому что отсутствие личного плана, даже самого элементарного, – это огромный риск.

План – это один из лучших способов подумать над своими действиями, представить различные варианты будущих событий, поставить цели и выстроить приоритеты [9, с. 156].

Финансовое планирование - это выбор целей по реальности их достижения с имеющимися финансовыми ресурсами в зависимости от внешних условий и согласование будущих финансовых потоков, которое выражается в составлении планов и контроле над их выполнением. Это определение в полной

мере соответствует и такой части финансового планирования как личное финансовое планирование [13, с. 91].

Также определение личного финансового плана (ЛФП) можно сформулировать как рациональную стратегию достижения конкретных финансовых целей, опирающуюся на эффективные комбинации определенных финансовых инструментов, исходя из возможностей в конкретных условиях, а также прогнозируемых потребностей.

Первостепенная задача при осуществлении финансового планирования заключается в том, чтобы перевести мечты и желания в цели. Цель, поставленная в рамки конкретных сроков ее предполагаемого достижения, а также суммой необходимых для этого денежных средств, превращается в задачу, доступную непосредственному решению.

Поэтому самый лучший способ решить, как правильнее распорядиться деньгами и контролировать их - составить личный финансовый план, из которого будет видно, как выстраиваются приоритеты в достижении финансовых целей.

Все, с чем работает финансовое планирование, - это будущее: будущие доходы, будущие расходы, будущие финансовые цели [15, с. 28]. Таким образом, если говорить о личном финансовом планировании как о процессе, то, личное финансовое планирование - это процесс создания алгоритма принятия финансовых (в том числе инвестиционных) решений для достижения конкретных финансовых целей.

Так как финансовое планирование направлено в будущее, то оно имеет дело с вероятностью наступления тех или иных событий как внутри семьи, так и во внешнем мире. Так, например, внутри домохозяйства может резко вырасти или снизиться сумма располагаемого дохода, а во внешнем мире могут произойти кризисные явления. Именно исходя из этого, личный финансовый план, созданный на длительный срок (часто этот срок от 10 до 30 лет), необходимо периодически пересматривать и корректировать в соответствии с реалиями жизни.

Анализ процесса личного финансового планирования позволил разделить личный финансовый план на следующие составляющие:

1. Инвестиционный план - этот раздел плана определяет, в какие инструменты, на какой срок, в каком объеме, с каким риском и доходностью нужно инвестировать, для того чтобы добиться финансовых целей.

2. Кредитный план - этот раздел плана позволят понять, на каких этапах и в каких суммах возникнет потребность в кредитовании, на какой срок необходимо будет взять кредит, какой объем средств будет отвлекаться на погашение и обслуживание долга.

3. Страховой план - этот раздел позволяет спланировать создание защитного резервного фонда, показывает, какие страховые возможности необходимо задействовать для защиты от непредвиденных обстоятельств (т.е. какой набор страховых полисов необходимо иметь на каждом этапе реализации финансового плана и какие средства под это будут отвлекаться) [17, с. 219].

В результате анализа процесса личного финансового планирования, предлагается подразделить процесс планирования на следующие этапы:

1. Постановка целей.
2. Оценка финансовых ресурсов (текущего финансового состояния).
3. Создание и оценка предварительного финансового плана.
4. Оптимизация личного финансового плана (создание оптимального финансового плана).
5. Подбор инвестиционного, страхового и кредитного портфеля.

После создания личного финансового плана необходимо вести периодический мониторинг его выполнения.

Первым этапом составления финансового плана должна быть постановка целей.

Постановка целей, являясь, на первый взгляд, простой задачей, часто вызывает значительные трудности. Наиболее эффективным методом постановки финансовых целей может являться широко применяемый при финансовом планировании бизнеса SMART-стандарт постановки целей,

который был введен Джорджем Дораном в 1981 году [22, с. 273].

SMART-цели должны обладать следующими характеристиками (по первым буквам):

1. Конкретность. Цель должна быть максимально конкретной и ясной. Степень её прозрачности определяется однозначностью её восприятия.

2. Измеримость. Цель должна быть измеримой, причем критерии измерения должны быть не только по конечному результату, но и по промежуточному.

3. Достижимость. Необходимо адекватно оценивать ситуацию и понимать, что цель достижима с точки зрения внешних и внутренних ресурсов.

4. Реалистичность. Цель должна быть реалистичной и уместной в данной ситуации, должна вписываться в нее и не нарушать баланса с другими целями и приоритетами.

5. Временная ориентированность. Срок или точный период выполнения -одна из главных составляющих цели. Она может иметь как фиксированную дату, так и охватывать определенный период [24, с. 30].

Помимо того, что каждая отдельная цель должна соответствовать приведенным критериям, необходимо проведение приоритизации целей. Для этого надо проранжировать их по важности и по времени достижения. Постановка двух конфликтующих целей приведет к недостижению одной из целей, и как следствие к разочарованию человека в планировании. Если финансовый поток снижается по тем или иным причинам, важно увеличивать сроки и отказаться от целей, которые имеют самый низкий приоритет. Также в зависимости от приоритетов, возможно отказаться от целей с низкими приоритетами, для того чтобы увеличить финансовый поток в приоритетные цели и достигнуть их в более сжатые сроки.

Для построения личного финансового плана, в соответствии с алгоритмом планирования, необходимы следующие параметры цели: стоимость цели, срок достижения цели и регулярность повторения цели.

Вторым этапом составления личного финансового плана должна являться

оценка личных финансовых ресурсов (текущего финансового состояния).

Финансовые ресурсы выступают в виде обособленных денежных фондов, имеющих, как правило, целевое назначение. Так, у человека создаются два основных фонда:

– фонд потребления, предназначенный для удовлетворения личных потребностей (приобретение продуктов питания, товаров промышленного производства, оплата различных услуг и др.);

– фонд сбережений (отложенных потребностей), который будет использован в будущем для приобретения дорогостоящих товаров (бытовая техника, недвижимость и пр.) либо как капитал для получения прибыли.

Личное финансовое планирование, как инструмент принятия финансовых инвестиционных решений, имеет дело только с одним из денежных фондов - фондом сбережений. Это связано с тем, что именно этот фонд является ресурсной базой для личного финансового планирования.

Оценка личных финансовых ресурсов может начинаться с оценки активов и пассивов. Активами являются накопленные на данный момент ресурсы, которые могут получить денежную оценку и быть проданы. Пассивами являются заемные средства в виде банковских кредитов и частных ссуд. Оценка проводится путем составления таблицы баланса, где в правой стороне указываются пассивы, в левой стороне - активы. Данная таблица позволяет выявить собственный капитал, как разницу между активами человека и его финансовыми обязательствами. По величине данного показателя можно судить о финансовом положении человека: чем больше собственный капитал, тем стабильнее положение.

Вторым этапом оценки финансового состояния является составление баланса доходов и расходов в левой части которого необходимо указать доходы с источниками их получения, в правой части - расходы по направлениям. Для переменных доходов необходимо указывать среднемесячное значение. Также необходимо определить темпы роста доходов и расходов. В результате составления баланса должен появиться показатель ежемесячного объема

сбережения, который рассчитывается как разница между доходами и расходами. Таким образом, этот показатель и будет являться фондом сбережения. Темпы роста доходов и расходов позволят оценить сумму ежемесячных сбережений через некоторый промежуток времени.

После постановки финансовых целей и оценки финансовых ресурсов имеется достаточно информации для построения предварительного финансового плана.

В процессе создания и оценки личного финансового плана необходимо опираться на базовые принципы, такие, как:

– основными источниками финансирования достижения целей являются собственные средства, то есть заработанные самостоятельно: заработная плата, полученный доход от подсобного хозяйства, прибыль от коммерческой деятельности, средства, мобилизованные на финансовом рынке, в форме дивидендов, процентов, и средства, поступившие в порядке перераспределения: пенсии, пособия, субсидии из бюджетов и внебюджетных социальных фондов. Кредитные средства применяются только в случае временного недостатка денежных средств;

– принцип нарастающего итога. Перенос остатка финансовых средств на следующий год [1, с. 52].

К теоретическим концепциям, используемым в процессе создания и оценки финансового плана, относятся:

1. Концепция денежного потока. Любая финансовая операция (проект, схема, инвестиция) может быть описана последовательностью распределенных во времени поступлений и расходовании денежных средств.

2. Концепция временной стоимости денег. Стоимость денег с течением времени изменяется с учетом нормы прибыли на финансовом рынке, в качестве которой обычно выступает норма ссудного процента. Таким образом, одна и та же сумма денег в разные периоды имеет разную стоимость.

3. Концепция единого портфеля для всех финансовых целей. Формулируется общий денежный фонд, в которые стекаются доходы из всех

источников и финансируются все расходы[8, с. 175].

Четвертым этапом составления личного финансового плана является этап оптимизации финансового плана.

Чтобы не допустить нехватки денежных средств, в финансовом плане производится оптимизация баланса, а также доходов и расходов, данные о которых были сформулированы на первом и втором этапах создания финансового плана, а также вводится страхование личного финансового плана для гарантированного достижения цели. В данном случае под страхованием понимается создание отдельного фонда, из которого средства будут изыматься в первую очередь в случае непредвиденных жизненных ситуаций, а также для приобретения полисов страхования отдельных дорогостоящих активов.

Первым этапом оптимизации является оптимизация текущих активов и обязательств. Для этого необходимо оценить эффективность содержания неликвидных активов, к которым относится движимое и недвижимое имущество. Необходимо определить, используются ли эти объекты и возможно ли их продать для пополнения инвестиционных активов. Речь идет о неиспользуемых активах, например, гараже, при отсутствии машины, или старом автомобиле, которым не пользуются. Также необходимо оценить возможности увеличения доходности текущего инвестиционного портфеля, возможности перекредитования или консолидации кредитов для сокращения расходов на обслуживания.

Следующим этапом оптимизации финансового плана является оптимизация расходов и доходов, что подразумевает увеличение доходов, а также последующее снижение расходов. Увеличение доходов может заключаться как в оптимизации текущей ситуации, например, сокращение дебиторской задолженности, получение средств от налоговых вычетов, так и в поиске новых (дополнительных) источников доходов. Уменьшение расходов также возможно благодаря уменьшению расходных статей, которые имеют наибольший вес в бюджете.

Третьим этапом оптимизации является оптимизация доходности

текущего инвестиционного портфеля, которая заключается в поиске наиболее эффективных инструментов инвестирования.

Далее необходимо оценить возможность изменения финансовых целей путем изменения сроков достижения этих целей и снижения их стоимости.

Также необходимой частью оптимизации является введение страховой защиты личного финансового плана за счет создания резервов на непредвиденные расходы, введения страховой защиты жизни и дорогостоящего имущества.

В итоге необходимо повторить действия третьего этапа создания личного финансового плана, результатом должен являться финансовый план, в котором реализация целей не будет приводить к появлению периодов нехватки денежных средств.

Подбор инвестиционного, кредитного и страхового портфеля, должен являться пятым этапом составления личного финансового плана.

Следующая задача - подбор вариантов изменения портфеля определение необходимости в заемных средствах, а также в страховании от рисков.

Кредитные инструменты могут использоваться для покрытия нехватки денежных средств в личном финансовом плане и для распределения по времени финансовой нагрузки в страховые инструменты должны вводиться для обеспечения гарантии достижения определенных целей в личном финансовом плане. Инвестиционные инструменты позволяют увеличивать сумму работающего капитала и создавать дополнительные активы.

После создания личного финансового плана необходимо вести регулярный мониторинг реализации данного плана.

Финансовый план нуждается в сопровождении, которое заключается в следующих направлениях:

- в мониторинге инвестиционного портфеля (по соотношению активов в портфеле, по доходности, по риску);

- в мониторинге достижения целей [14, с. 107].

Таким образом, мониторинг происходит с заранее определенной, как

правило ежегодной периодичностью. Также необходимо проводить корректировку финансового плана по мере изменения финансовых целей и исходя из изменений внешних и внутренних факторов жизни.

В результате реализации описанных выше этапов будет создан личный финансовый план, который может стать гибким и комплексным инструментом управления личными финансами, а именно будет ясна последовательность действий, необходимых для принятия правильных финансовых решений.

1.3 Программное обеспечение личного финансового плана

Развитие информационных технологий сделало процесс учёта доходов и расходов весьма удобным и эффективным мероприятием: специальные приложения избавляют от необходимости составлять таблицы самостоятельно и заполнять их от руки.

Программа для финансового планирования – это специальный программный продукт, упрощающий анализ данных.

Индивидуальный финансовый план может быть составлен как в Microsoft Excel, так и при помощи специального программного обеспечения [16, с. 158].

Специальные программы обычно доступны тем, кто занимается этим профессионально – финансовым консультантам. Поэтому наиболее подходящий вариант для частного лица – использовать Excel или скачать программу для ведения бюджета, где есть элементы планирования. В число таких программ входят EasyFinance, «1С Деньги» и «Домашняя бухгалтерия».

Кроме того, некоторые участники рынка постепенно разрабатывают собственные упрощенные калькуляторы. Такой, к примеру, есть у консалтинговой компании Anderida Finaicial Group.

Все специальные программы работают по одному принципу: в них нужно вносить свои цели, предполагаемые сроки их достижения, а также свои доходы и расходы.

Кроме программ для составления финансового плана, существуют немало

специальных приложений для мобильных телефонов, помогающих контролировать траты. Наиболее скачиваемыми сервисами такого рода в магазине Google Play являются AndroMoney, «Ежедневные расходы», Money Lover, Money Manager, Toshl Finance, Finance PM, «Кошелек – финансы и бюджет», «Мой бюджет», Monefy [20, с. 129].

Эти сервисы могут помочь придерживаться финансового плана. Это инструмент не персонального планирования, а скорее управления текущими доходами и расходами.

Мобильные приложения, широко представленные на рынке, чаще всего ориентированы на «бюджетный» подход управления личными деньгами. Это очень полезная задача для населения, для молодежи, она формирует культуру учета личных денег, повышает осознанное отношение и полезные привычки потребления, заставляет задуматься о дне завтрашнем.

Однако пользователю не стоит забывать, что мобильное приложение не сможет включить в расчеты ценности семьи или выработать пошаговую стратегию достижения финансовых целей [23, с. 910].

Вывод. Проведенный теоретический анализ показал, что личное финансовое планирование позволяет увязать личные интересы и финансовый компаний, в частности коммерческих банков, которые предоставляют депозитные услуги. Это связано с тем, что эффективное исполнение личного финансового плана расширяется возможностями, предоставляемыми инвестиционными инструментами, которые предлагают финансовые компании. Для составления соответствующих частей личного финансового плана используются страховые, кредитные и инвестиционные инструменты.

Глава 2 Анализ системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов граждан банка ПАО «Банк ВТБ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта

Группа ВТБ построена по принципу стратегического холдинга, что предусматривает наличие единой стратегии развития компаний Группы, единого бренда, централизованного финансового менеджмента и управления рисками, унифицированных систем контроля.

Группа ВТБ обладает уникальной для российских банков международной сетью, тем самым, содействуя развитию международного сотрудничества и продвижению российских предприятий на мировые рынки. В странах СНГ Группа представлена в Армении, на Украине, в Беларуси, Казахстане, Азербайджане.

Группа имеет дочерние и ассоциированные банки в Германии, Великобритании, на Кипре, в Сербии, Грузии и Анголе, а также по одному филиалу банка ВТБ в Китае и Индии, филиал ВТБ Капитал в Сингапуре.

Крупнейшим держателем обыкновенных акций Банка является Росимущество, которому принадлежит 60,93 % обыкновенных акций Банка. Держателями привилегированных акций Банка являются Министерство финансов России – 100 % привилегированных акций первого типа и ГК «Агентство по страхованию вкладов» – 100 % привилегированных акций второго типа. Совокупная доля Российской Федерации (в лице Росимущества и Министерства финансов) и ГК «Агентство по страхованию вкладов» составляет 92,23 % от уставного капитала Банка.

ПАО «Банк ВТБ» - универсальный коммерческий банк, предоставляющий все виды банковских услуг, включая ряд уникальных на российском рынке высокотехнологичных финансовых продуктов.

Банк входит в число крупнейших кредитных организаций по объемам ключевых финансовых показателей, обслуживает более 85 тыс. корпоративных и 1 млн. частных клиентов. Имеет динамично развивающуюся региональную

сеть более чем 978 офисов на территории 72 регионов России. ПАО «ВТБ»-ключевая структура крупной промышленно-финансовой группы, которая включает предприятия аграрного и агропромышленного сектора, производственные, финансовые и инвестиционные компании.

Организационная структура Банка ВТБ представлена на рис. 2.1.

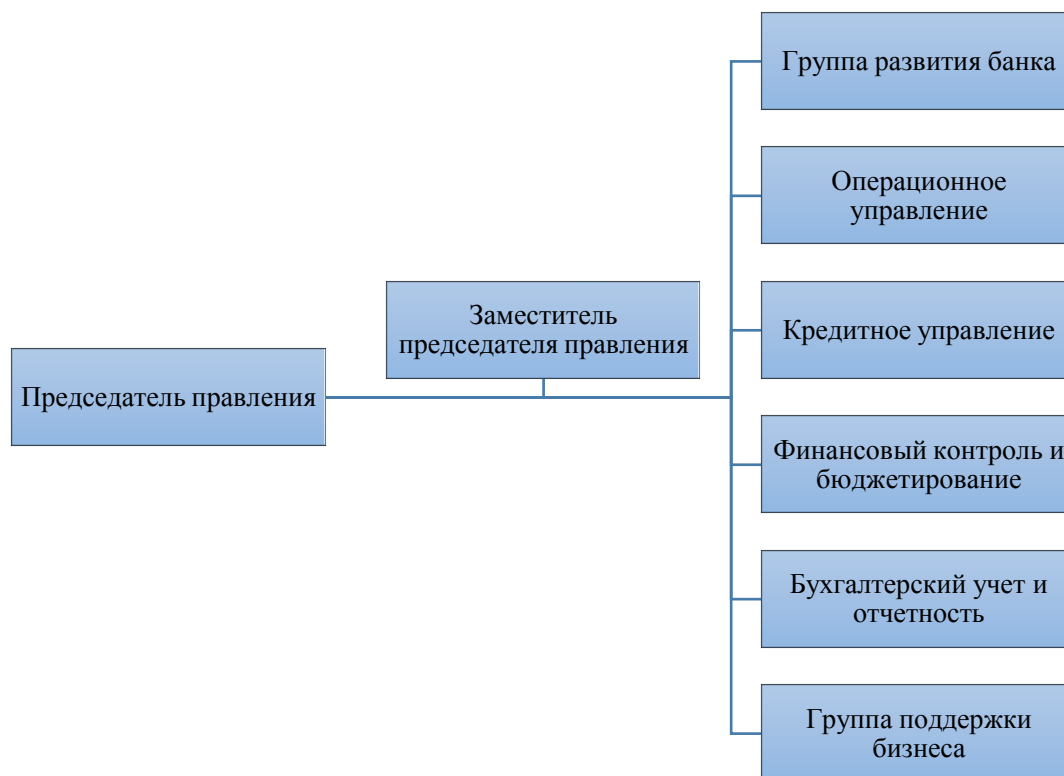


Рис. 2.1. Организационная структура Банка ВТБ¹

Ежегодно ПАО «ВТБ» представляет годовой бухгалтерский (финансовый) отчет, который состоит из бухгалтерского баланса (публикуемая форма) по состоянию на 1 января каждого года.

ПАО «Банк ВТБ» по активам занимает 4 место на декабрь 2017 года, изменение за год произошло на 184 млрд., руб., а процентное соотношение по сравнению с другими 5 банками, самое большое 6,08%. Сбербанк остается абсолютным лидером, его показатели превышают показатели ПАО «Банк ВТБ» в 7,6 раз. Но у ПАО «Сбербанк» за год показатели оказались отрицательными, и процентное изменение составляло -4,66%.

По показателям чистой прибыли, ПАО «Банк ВТБ» занимает 3 место,

¹ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

лидером так же является Сбербанк, ПАО «Банк ВТБ» за год чистую прибыль увеличил почти в 3 раза, что показывает хорошую работу банка. ПАО «Банк ВТБ» и на апрель 2017 года чистая прибыль равна 12 934 558 тыс. рублей (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Рейтинг банков по показателям чистой прибыли²

№	Название банка	Декабрь, 2016, тыс. руб.	Декабрь, 2017, тыс. руб.	Измен, тыс. руб.	Измен. в %
1	Сбербанк России	100 443 830	154 989 329	54 545 499	54,30
2	Газпромбанк	3 136 931	15313 501	12 176 570	388,17
3	Банк ВТБ	3 345261	12 934 558	9 589 297	286,65
4	ЮниКредитБанк	7 809 177	10 951 797	3 142 620	40,24

В ПАО «Банк ВТБ» к сильным сторонам можно отнести: во-первых, стратегию банка, т.к. идет постоянное расширение банковских услуг, и ориентация на каждого потребителя; во-вторых, большой запас ликвидности активов банка; большое количество офисов в каждом регионе страны. К слабым сторонам относится высокую конкуренцию в сфере банковских услуг, нестабильную экономику страны, недостаточные маркетинговые усилия по продвижению бренда.

2.2 Анализ и оценка системы банковских депозитных услуг Банка ВТБ

Успешное развитие и эффективное функционирование коммерческого банка невозможно обеспечить без детально проработанной и экономически обоснованной депозитной политики, которая учитывает особенности деятельности самой кредитной организации и ее клиентов.

Депозитная политика коммерческого банка является неотъемлемым элементом банковской политики в целом и должна рассматриваться в взаимосвязи со всеми элементами банковской политики.

² Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

ПАО «Банк ВТБ» использует различные источники привлечения денежных средств. Ниже представлена структура за последние 3 отчетных года (табл. 2.2). Как видно из табл. 2.2, основную часть привлеченных средств от клиентов занимают средства физических лиц и индивидуальных предпринимателей, за последние 3 года их доля увеличилась с 80% до 96%. Средства кредитных организаций занимают очень маленькую долю. И на 2016 год средства физических лиц и индивидуальных предпринимателей равнялись 2 579 млрд., рублей.

Таблица 2.2

Структура привлеченных средств клиентов ПАО «Банк ВТБ», млрд. руб.³

Средства клиентов	2015 г.	% К итогу	2016 г.	% К итогу	2017 г.	% К итогу
Средства ЦБ РФ	224	8,96	0	0	0,42	0,02
Средства кредитных организаций	2789	11,15	133	5,15	105	3,90
Средства физических лиц индивидуальных предпринимателей	1 996	79,89	2 441	94,86	2 579	96,08
Итого	2 499	100	2 573	100	2 684	100

Вклады населения играют огромную роль в ресурсной базе банка, на 31.12.2017 г. вклады физических лиц и индивидуальных предпринимателей составляли более 77% от всей величины ресурсной базы. Это говорит о том, что банк нацелен на этот сегмент клиентов, и тем самым привлекает новых вкладчиков.

Далее рассмотрим структуру привлеченных средств физических лиц.

Рассмотрев представленную таблицу, можно сказать, что средства юридических лиц в структуре привлеченных средств занимают всего 20%, все остальное приходится на средства физических лиц.

³ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Таблица 2.3

**Структура привлеченных средств физических ПАО «Банк ВТБ»,
млрд. руб.⁴**

	2014 г.	% к итогу	2015 г.	% к итогу	2016 г.	% Китогу	2017 г.	% Китогу
Всего средств	1 677	100	1 996	100	2 441	100	2 579	100
Средства юридических лиц	339	20,2	472	23,6	412	16,9	450	17,4
Средства физических лиц	1 339	79,8	1 525	76,4	2 028	83,1	2 130	82,6
В том числе:								
Средства на текущих счетах	226	13,4	242	12	299	12,2	438	16,9
Вклады	1113	66,4	1285	64,4	1729	70,9	1692	65,7

Средства физических лиц занимают в общем объеме 82,6 %, и с 2015 года они увеличились на 2,8%. А юридические лица занимаю всего 17,4%, и с 2015 года произошло сокращение на 2,8%.

Максимальную долю занимают вклады физических лиц, и имеют долю больше, чем 60%, но с 2016 по 2017 год было небольшое сокращение, а до 2016 года было увеличение почти на 5%.

Средства на текущих счетах занимают 16,9%, с 2015 года была тенденция на увеличение.

Ниже можно посмотреть график по динамике вкладов физических лиц и средствам на текущих счетах (рис. 2.2).

Из представленного графика видно, что средства на текущих счетах физических лиц имеют положительную тенденцию, а вклады физических лиц с 2014года по 2016год увеличивались, но в 2017 году произошло небольшое сокращение.

⁴ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

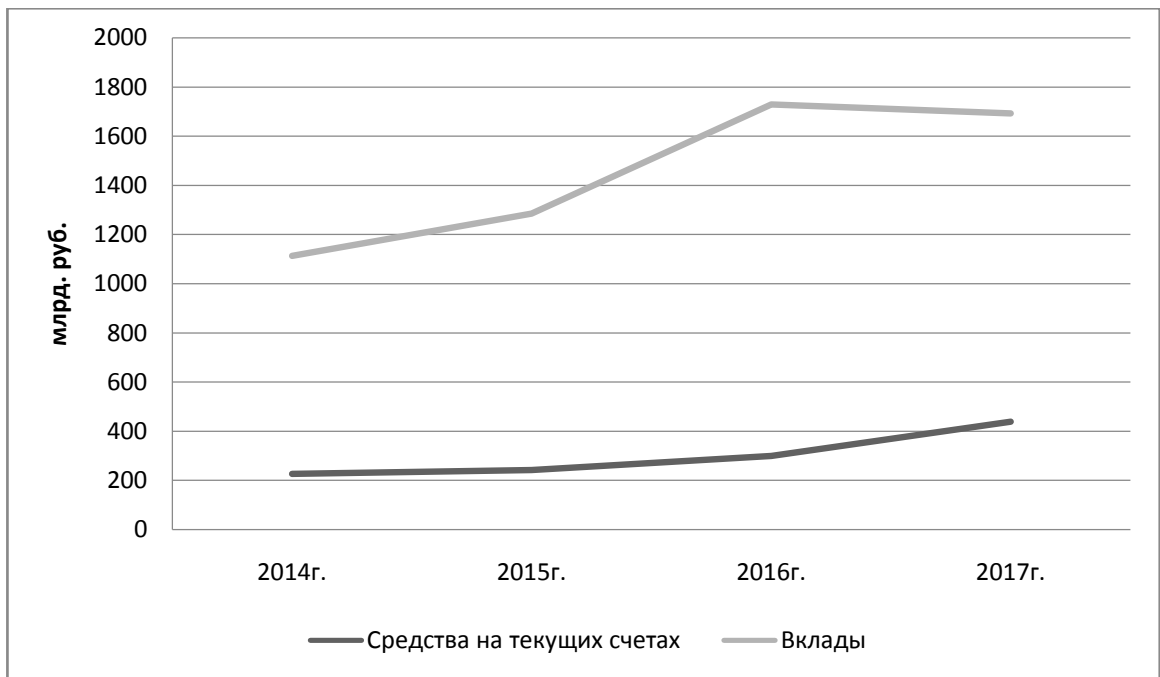


Рис. 2.2. Динамика вкладов физических лиц за 2014-2017 гг. млрд. руб.⁵

Таким образом, направлением депозитной политики ПАО «Банк ВТБ» является открытие и ведение счетов физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Банк открывает вклады как в рублях, так и в иностранной валюте, и основывается на действующих договорах, которые различаются исходя из сроков.

2.3 Депозитные возможности реализации личного финансового плана в системе банковских услуг исследуемого объекта

Политика банка в работе с физическими лицами основывается, прежде всего, на работе с широким кругом физических лиц, этому способствует развитая сеть отделений. Вопросу активизации работы с физическими лицами предполагается уделить повышенное внимание. Банк открывает вклады как в рублях, так и в иностранной валюте, и основывается на действующих договорах, которые различаются исходя из сроков. Физические лица могут вносить денежные средства, как наличным, так и безналичным способом, а вот

⁵ Рисунок составлен по данным, полученным в процессе исследования

юридические только безналичными денежными средствами.

Таблица 2.4

Рейтинг банков по вкладам физических лиц⁶

Название	рейтинг	Доля рынка на 31.12.16, в %	Доля рынка на 31.12.17, в %	Объем средств на депозитах на 31.12.16, в млрд.	Объем средств на депозитах на 31.12.17, в млрд.
Сбербанк	1	47,82	45,54	9 382	8915
ВТБ	2	8,42	8,87	1685	1736
Россельхозбанк	3	2,85	2,35	570	461
Газпромбанк	4	2,76	2,84	553	555
БИНБАНК	5	2,54	1,43	508	280

Депозиты населения имеют важное значение в ресурсной базе банка ПАО «Банк ВТБ», в рейтинге по вкладам физических лиц он занимает 2 место после Сбербанка, что видно из табл. 2.4. Доля рынка на 31.12.2017 год составляет 8,87%, он имеет фиксированное 2 место, т.к. у Сбербанка 45,54%, его будет не возможно догнать, а на 3 месте Россельхозбанк который имеет долю рынка всего 2,35 %, что уменьшилось по сравнению с 2016 годом на 0,50%. Объем средств у ПАО «Банк ВТБ» на 31.12.2017 год были в размере 1736 млрд., рублей, что выше по сравнению с 2016 годом на 51 млрд., рублей, так как в 2016 году этот показатель был равен 1685 млрд.рублей. У Сбербанка этот показатель снизился 467 млрд., рублей с 9382 млрд., рублей до 8915 млрд., рублей.

Банк проводит мероприятия, направленные на увеличение в общем объеме средств на счетах физических лиц доли срочных ресурсов, чему служит проводимая Банком процентная политика, предусматривающая создание конкурентоспособных условий по привлечению средств от физических лиц.

Притоку средств от физических лиц прямо, либо косвенно способствуют дополнительные услуги, оказываемые Банком физическим лицам. В числе

⁶ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

услуг выдача и обслуживание пластиковых карт, денежные переводы, оплата коммунальных услуг и пр. Например, важным нововведением стало возможность удаленного обслуживания клиентов через систему «Банк - клиент», благодаря этому многие физические лица могут дома открывать вклады, а в офисах клиентопоток уменьшается.

В рамках решения задач расширения круга физических лиц, обслуживаемых в Банке, увеличение ресурсной базы Банка за счет средств, аккумулируемых на счетах, первостепенное значение уделяется созданию для клиентов условий, способствующих притоку в Банк денежных ресурсов.

В качестве таких условий могут рассматриваться конкурентоспособная, по сравнению с другими банками, тарифная политика Банка, гибкость Банка в отношении установления платы за привлекаемые денежные ресурсы, выгодные для клиентов условия обслуживания, включая получение кредитов, возможность дистанционного обслуживания клиентов через систему «Банк Клиент» и так далее.

Далее рассмотрим виды срочных вкладов и условия по ним, которые предлагает ПАО «Банк ВТБ» действующие по состоянию на 31.12.2017 года.

Наиболее доходными вкладами являются «ВТБ Выгодный» и «ВТБ Выгодный - Онлайн», самая большая ставка предоставляется на срок от 91 дня и на сумму от 1500000 рублей и ставка равна 7,40%, а эффективная ставка равна 7,45%. Также можно заметить закономерность, что чем меньше срок, тем больше ставка, т.е. Банк нацелен на краткосрочные вклады. Но этот вклад предназначен для хранения фиксированной суммы, т.к. этот вклад не пополняемый, и с него нельзя снимать денежные средства.

Следующий вклад «ВТБ Накопительный», срок вклада такой же, как и в предыдущем от 3 месяцев до 5 лет и можно выбрать с точностью до дня. Этот вклад является пополняемым, и при переходе в следующий суммовой диапазон, процентная ставка растет. Сумма вклада в рублях предоставляется в 3 видах:

- от 200 000 рублей;
- от 700 000 рублей;

– от 1 500 000 рублей.

Дополнительные взносы можно вносить от 30 000 рублей. Сумма вклада, открываемого в долларах, так же имеет 3 градации:

– от 3 000 долл.;

– от 20 000 долл.;

– от 50 000 долл.

Дополнительные взносы от 1000 долл.

Здесь ситуация с годовой процентной ставкой с точность наоборот, при увеличении срока привлечения денежных средств, ставка увеличивается.

Плюс этого вклада заключается в том, что его можно пополнять в любое время, но на сумму от 30 000 рублей.

И 3 вид вклада «ВТБ Комфортный», нижняя граница вклада 6 месяцев и до 5 лет.

В этом вкладе существует возможность пополнять и снимать средства до неснижаемого остатка, не теряя процентов.

Здесь доходность зависит от неснижаемого остатка, а не от суммы вклада. И предусмотрена минимальная сумма частичного расходования от 15 000 рублей / 500 долларов США / 500 евро.

Неснижаемый остаток равен сумме вкладов двух предыдущих анализируемых вкладов.

В этом вкладе ставки ниже, чем в предыдущих вкладах. И максимальная равна 5,35% для вклада от 181 дня, на сумму от 1 500 000 рублей. Минимальная ставка на рублевый вклад 1,95% на срок от 1102 дня или 3 года и со неснижаемым остатком в 200 000 рублей.

Например, если вы приобретаете квартиру в беспроцентную рассрочку, вместо того, чтобы хранить денежные средства дома, можно воспользоваться этим вкладом, раз в месяц снимать денежные средства, и при этом получать дополнительный доход.

Для клиентов с высокими доходами ПАО «Банк ВТБ» предоставляет пакет услуг «Привилегия», в нем так же представлены 3 вида вклада, отличия

закключаются в повышенных ставках на 0,20%, и сумма вклада до 9 500 000 рублей, в долларах и евро до 300 000 рублей. А также вклады можно открывать в швейцарских франках и английских фунтах стерлинга. Далее рассчитаем доходность по каждому вкладу для физических лиц.

На 3 вклада, будет положено 2000000 рублей и распределены по каждому из них (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Расчет доходности по 3 вкладам ПАО «Банк ВТБ», тыс. руб.⁷

Наименование вклада	181 день	%	доход	395 дней	%	доход	732 дня	%	доход
Выгодный	900	6,90	28,2	800	6,50	53,4	1300	6,02	144
Накопительный	500	5,77	14,6	700	5,29	46	400	4,97	41
Комфортный	600	4,13	13	500	4,08	23	300	3,94	25
Итого:	2000		55,8	2000	-	122,4	2000	-	210

Таким образом, мы выяснили, что выгоднее всего денежные средства положить на 732 дня, доход будет самым максимальным в размере 209913 рублей, но такое размещение будет удобно, если вкладчик хочет приумножить свои доходы не используя денежные средства, т.к. средства можно будет снимать только с последнего вклада «ВТБ Комфортный», а там всего 300000 рублей.

Средняя доходность будет по 2 типу размещения на 395 дней, доход составит 121575 рублей, денежные средства можно будет использовать в размере 500000 рублей, и преимущество того, что вклад открыт на 1 год.

Самая минимальная доходность на срок 181 день, доход составит 55696 рублей. Но доход за полгода достаточно большой, не используя денежные средства.

Во-первых, ПАО «Банк ВТБ» имеет цель в получении более «коротких денег», т.к. на более коротки срок привлечения денежных средств банковская процентная ставка выше, по сравнению с долгосрочными вкладами.

⁷ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Во-вторых, при переходе на дистанционное обслуживание, банку нужно было его развивать, и для этого были предоставлены вклады «Онлайн», по ним процентная ставка выше, чем по вкладам открытым в офисе и снижена минимальная сумма с 200000 руб. до 100000 руб.

Так же повышенный процент предлагается клиентам держателям пакета услуг «Привилегия» при размещении депозита от 700000 руб. Это показывает, что политика банка направлена на сегментирование клиентов.

Глава 3 Пути оптимизации системы банковских депозитных услуг в сфере реализации финансовых планов физических лиц Банка ВТБ

Ресурсная база оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Масштабы деятельности и доходы напрямую зависят от размеров тех ресурсов, которые банк приобретает, на рынке различных ресурсов и в том числе депозитных. Отсюда возникает борьба между банками за привлечение ресурсов.

Формирование ресурсной базы, включает в себя не только привлечение новой клиентуры, но и постоянное изменение структуры источников привлечения денежных средств. Эффективное управление пассивами предполагает осуществление грамотной депозитной политики. Особенность этой области деятельности, в том, что банк обычно ограничен определенной группой клиентуры, к которой он привязан намного сильнее.

Для укрепления ресурсной базы ПАО «Банк ВТБ» нужна взвешенная депозитная политика, в основу которой ставятся поддержание необходимого уровня диверсификации, и привлечения денежных средств от новой клиентуры.

Таким образом, о результатах депозитной политики, свидетельствует объем депозитов и вкладов, привлеченных ПАО «Банк ВТБ».

Исходя из анализа депозитной политики ПАО «Банк ВТБ», можно сделать вывод, что банк имеет эффективную депозитную политику, но в условиях жесткой конкуренции на банковском рынке, требуется постоянное ее совершенствование.

Таким образом, проблему конкуренции можно решить посредством введения новых депозитных продуктов, которые также послужат средством реализации финансовых планов физических лиц.

Для начала рассмотрим вклад, который будет привлекать нового потребителя в возрасте от 16 до 26 лет. А так же следует увеличить привлекательность депозитов путем использования новейших технологий, а так же проведением грамотной рекламы.

Введение нового депозитного продукта позволит увеличить, как прибыль, так и привлечь новых потенциальных вкладчиков, а также сохранить обсуживаемых клиентов.

Предлагаемый вид вклада, будет являться источником формирования ресурсной базы банка, и что в свою очередь послужит дополнительным ресурсом для реализации финансовых планов физических лиц.

Новый вид вклада будет имеет название - «Молодежный» и будет доступен для населения в возрасте от 16 до 26 лет, и у которых будет иметься банковская карта ПАО «Банк ВТБ».

Вклад «Молодежный» имеет значимость, так как ПАО «Банк ВТБ» для своих вкладов минимальную сумму предлагает от 100000 рублей, но не у каждого студента имеется такая сумма, следовательно, в этом вкладе первоначальный взнос на открытие вклада будет ниже.

Условия вклада «Молодежный» выглядят следующим образом:

- валюта вклада: российский рубль. Т.к. этот вклад рассчитан на молодое поколение и цель его получение дополнительного дохода на территории Российской Федерации;

- сумма вклада: 10 000 рублей и выше;

- неснижаемый остаток: 10 000 р./ 30 000 р. 100000 р.;

- внесение дополнительных взносов: от 1 000 рублей.;

- досрочное закрытие вклада: предусмотрено, если закрытие вклада происходит раньше 6 месяцев от начала открытия, то вклад закрывается по ставке до востребования т.е. 0,1%, если вклад пролежал больше 6 месяцев от даты открытия, вклад закрывается по 1/3 от предусмотренной ставки;

- частичное снятие средств: предусмотрено;

- пополнение: предусмотрено;

- пролонгация вклада: 2 раза в течении одного договора;

- выплата процентов: Либо капитализация на сам вклада, т.е. причисление процентов к сумме вклада, либо зачисление процентов на карту держателя вклада;

- периодичность капитализации: 1 раз в месяц.

В табл. 3.1 представлены процентные ставки по вкладу «Молодежный».

Таблица 3.1

Процентные ставки по вкладу «Молодежный» для физических лиц⁸

Сумма вклада \ Срок вклада	91 день	181 день	395 дней	732 дня
10000	5,85	5,95	6,05	6,00
30000	6,35	6,55	6,75	6,70
100000	8,10	8,30	8,50	7,90

Данный продукт будет отличаться простотой и удобством. Открытие и пополнение вклада будет осуществляться через офисы и через приложение «Мобильный банк ВТБ».

Пополнять вклад можно будет в 3 вариациях:

- через офисы ПАО «Банк ВТБ»;
- через приложение «Мобильный банк ВТБ» (предназначен для держателей карт);
- через банкомат ПАО «Банк ВТБ».

Т.к. вклад можно открыть и пополнить через приложение, то данная операция будет доступна 24 часа в сутки, что является определенным преимуществом.

Для того, чтобы привлечь вкладчика, нужно обязательно иметь высокое качество обслуживания и профессионализм сотрудников, т.к. именно это влияет на конечное решение клиента, открывать вклад в этом банке или нет.

Так же важно провести рекламную политику в отношении нового банковского продукта. Правильная разработанная тактика увеличит количество привлеченных клиентов.

Ниже представлены виды рекламы, которые будут способствовать продвижению банковского вклада «Молодежный»:

1. Реклама на телевидении - удобный способ донести информацию

⁸ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

потенциальному клиенту, а так же рекламу смогут увидеть люди не подходящие под данную аудиторию, но они смогут рассказать нашей целевой аудитории. Данный метод воздействует, как визуально, так и с помощью звукового сопровождения.

2. Реклама на билбордах - будет расположена вблизи университетов и колледжей, а так в районе большого скопления людей, например, вблизи торгового центра. Данный метод воздействует визуально.

3. Реклама в интернете, во-первых не высокие затраты по размещению, так же целевая аудитория в основном рекламы смотрят посредством сети интернет. Реклама будет размещена на сайте ПАО «ВТБ», а так же на сайтах, где предоставлена информация по банковскому сектору.

4. Листовки в самом отделении банка - не высокие затраты по выпуску листовок, Данные листовки будут помещены на стенде около входа, а также выдавать их будет администратор зала.

Второй предложенный вклад называется «ВТБ Лето», его сущность заключается в том, что он открывается на год, и он временный, открыть можно в сентябре-октябре, и действителен он до июня-июля. Вклад позволит в течении года накопить денежные средства на отпуск, на каникулы, а следовательно, он будет только пополняемым.

Условия вклада «ВТБ Лето»:

- валюта вклада: российский рубль;
- сумма вклада: от 15000 рублей;
- внесение дополнительных взносов: от 5000 рублей;
- досрочное закрытие вклада: предусмотрено, если закрытие вклада происходит раньше 6 месяцев от начала открытия, то вклад закрывается по ставке до востребования т.е. 0,1%, если вклад пролежал больше 6 месяц от даты открытия, вклад закрывается по 1/3 от предусмотренной ставки;
- частичное снятие средств: не предусмотрено;
- пролонгация: не предусмотрено;
- выплата процентов: капитализация на сам вклад;

– периодичность капитализации: 1 раз в месяц.

В табл. 3.2 отражены процентные ставки по вкладу «ВТБ Лето».

Таблица 3.2

Процентные ставки по вкладу «ВТБ Лето» для физических лиц⁹

Сумма вклада \ Срок вклада	Дополнительный взнос	% ставка
15 000	5 000	5,75
15 000	10 000	6,10
20 000	5 000	6,15
20 000	10 000	6,25

Открыть вклад можно, как в дополнительном офисе так и через мобильное приложение, пополнение можно так же осуществить в 2 видах.

Рекламная политика будет проводится в таком же виде как и по предыдущему вкладу.

Целью данных вкладов является не только максимизация прибыли, но и привлечение новых клиентов, которые будут заинтересованы, как в длительном хранении, так и в краткосрочном.

Расчет эффективности от предложенных мероприятий по совершенствованию депозитной политики, т.е. по введению нового вида вклада «Молодежный» и вклада «ВТБ Лето» и по их рекламной кампании приведен ниже.

Для вкладов рассчитаем такие показатели, как эффект и эффективность.

Экономический эффект предполагает результат деятельности от произведенных мероприятий. Положительный эффект, которого мы собираемся достичь, это когда результаты деятельности превышают затраты.

В качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат. Данная величина является абсолютной и зависит от масштаба производства.

Экономическая эффективность, зависит от экономического эффекта, а также от затрат, которые вызвали данный эффект. Эта величина относительная.

⁹ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

И получается в результате сопоставления эффекта с затратами.

Расчет будет производиться по 1 отдельному взятому филиалу, т.к. для всего ПАО «Банк ВТБ», невозможно будет рассчитать, потому что не имеется всей информации, например, проходимости в каждом филиале, сегмент людей приходящих в отделение и т.д.

Расчет предлагаемого вклада «Молодежный» будет проводиться на примере офиса Банка ВТБ в г. Туапсе, находящегося по адресу: ул. Октябрьской Революции, 5.

Расчет представлен в табл. 3.3.

Таблица 3.3

Расчет экономического эффекта и эффективности от внедрения вклада

«Молодежный»¹⁰

Показатель	Формула	Расчет, руб.
Сумма привлеченных средств за год	Количество вкладчиков * сумму привлеченных средств	$1200 * 10000 = 12000000$
Процентные расходы (Себестоимость)	Сумма привлеченных средств * среднюю процентную ставку	$9800000 * 6,90\% = 828000$
Текущие расходы (расходы на рекламу) и ведение счетов	Наружная реклама + реклама на телевидении + листовки + ведение счетов	$156605 + 55000 = 211\ 605$
Отчисления в Фонд обязательных резервов	Сумма привлеченных средств * 5,00%	$12000000 * 5,00\% = 600\ 000$
Доходы от использования привлечённых средств	Сумма размещенных средств * средняя процентная ставка по кредитам	$11400000 * 18,75\% = 2137500$
Расходы	Процентные расходы + Текущие расходы	$201605 + 828000 = 1029\ 605$
Экономический эффект	Доходы - Расходы	$2137500 - 1029605 = 1107\ 895$
Эффективность внедрения (%)	Эффект/Расходы * 100	$1107895/1029605 * 100 = 107.6$

Также в табл. 3.4 отражен расчет расходов на рекламу.

¹⁰ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Расчет расходов на рекламу¹¹

Вид рекламы	Стоимость, руб.	Количество	Расходы, руб.
Наружная реклама(баннер)	30 000	2 плаката	40 000
Реклама на телевидении	40 000	4 раза	115 000
Листовки	3,21	500 штук	1 605
Итого			156 605

Таким образом, сумма привлеченных средств за год, по представленному вкладу может достичь 12000 тыс. рублей, если в среднем количество вкладчиков будет равняться 1200 человек, данные взяты по опросу Управляющего филиалом в г. Туапсе, где минимальная сумма вклада равна 100000 рублей.

Рассчитав среднюю процентную ставку по вкладу «Молодежный» в размере 6,90% (средняя процентная ставка рассчитана, как средняя арифметическая по табл. 3.1), процентные расходы будут равняться 828000 рублей. На рекламу, исходя из табл. 3.4, дополнительный офис банка потратит 156605 рублей. И расходы на обслуживание счетов, по данным также Управляющего, равняются 55000 рублей. Отчисления в Фонд обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами в валюте РФ процентная ставка равняется 5,00%, и таким образом отчисления составят 600000 рублей. Расходы по ведению вклада равняются 1029605 рублей. 11400 000 рублей банк выдает под среднюю кредитную ставку по банку 18,75% (средняя кредитная ставка рассчитывалась, как среднее арифметическое по предложенным кредитным ставкам ПАО «Банк ВТБ», и следовательно, доходы от использования привлеченных средств будут в размере 2137500 рублей. Экономический эффект от внедрения вклада будет равен 1107895 рублей. А эффективность внедрения составит 107,6%.

Потенциальных вкладчиков будет немного, т.к. г. Туапсе достаточно

¹¹ Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

маленький город, но с каждым годом экономическая эффективность будет увеличиваться, т.к. подобных предложений для молодежи на рынке банковских услуг в г. Туапсе нет.

После произведенных расчетов, можно сделать вывод, что вклад может быть признан экономически эффективен, т.к. доходы намного превышают расходы. Следовательно, внедрение предложенного вклада носит экономически целесообразный характер. Так же можно отметить, что внедрение вклада «Молодежный» носит не только экономический эффект, но так же и социальный, потому что будут привлекаться клиенты молодого поколения с 16 до 26 лет, что в будущем, ПАО «Банк ВТБ», для них будет надежным банком, так же будет повышен качественный уровень обслуживания, что принесет банку сохранение лидирующих позиций на рынке депозитных услуг. И таким образом новый вид вклада увеличит ресурсную базу банка т.к. увеличится и количество вкладчиков, и количество привлеченных средств.

Далее по такому же принципу проанализируем вклад «ВТБ Лето», реклама составит 3/12 от рекламы, которую мы рассчитали по вкладу «Молодежный», т.к. она будет проводится только 3 месяца.

В табл.3.5 представлено 4 варианта открытия вклада, от которого зависит процентная ставка, таким образом, мы рассчитаем доход по каждому из вариантов.

Таблица 3.5

Расчет экономического эффекта и эффективности от внедрения вклада «ВТБ Лето»¹²

Показатель	1	2	3	4
Сумма привлеченных средств за год, руб.	26 250 000	47 250 000	28 000 000	49 000 000
Процентные расходы, руб.	1 509 375	2 882 250	1 722 000	3 062 500
Текущие расходы, руб.	94 151	94 151	94 151	94 151

¹² Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 3.5

Отчисления в Фонд обязательных резервов, руб.	1312 500	2 362 500	1 400 000	2 450 000
Доходы от использования средств, руб.	4 675 781	8 416 406	4 987 500	8 728 125
Расходы, руб.	1 603 526	2 976 401	1 816 151	3 156 651
Экономический эффект, руб.	3 072 255	5 440 005	3 171 349	5 571 474
Эффективность внедрения (%)	191,59	182,77	174,62	176,50

По первому варианту, где сумма вклада 15 000 рублей и ежемесячные пополнения в размере 5 000 рублей, сумма вклада на 1 человека будет равняться 75 000 рублей в год. По опросу Управляющего филиала в г. Туапсе, количество вкладчиков будет около 350 человек, таким образом сумма привлеченных средств 26 250 000 рублей. Процентные расходы составят при ставке 5,75% на этот вариант вклада 1509375 рублей. Расходы на рекламу и ведение счета составят 94151 рубль. Отчисления в Фонд обязательных резервов при 5,00% ставке будут равняться 1312500 рублей. Процентную ставку по кредиту используем такую же, как и при расчете вклада «Молодежный» 18,75%, и доходы от использования привлеченных средств равняются. Расходы состоят из процентных и текущих расходов и составляют 1603526 рублей. Экономический эффект равен 3072255 рублей. Эффективность внедрения равна 191,59%.

Проведя расчет, мы видим, что у 1 варианта эффективность внедрения выше, чем у остальных. Но остальные варианты так же эффективны для внедрения, следовательно, вклад можно принять в ПАО «Банк ВТБ» срок его действия год, но благодаря ему можно повысить ресурсную базу банка, но новой клиентуры будет меньше, чем по вкладу «Молодежный».

Также в рамках работы рассчитаем возможность использования накопительных долгосрочных вкладов Банка ВТБ, чтобы обеспечить прирост средств для реализации личного финансового плана на примере семьи Тимура.

1. Характеристика субъекта финансового планирования. Финансовый план разработан для семьи Тимура Х., работающего в адвокатской конторе, обладающего определенными реальными активами, не имеющего пассивов в виде банковских кредитов и займов (табл. 3.6). Основными целями разработки финансового плана являются обеспечение денежных накоплений для постройки дома, финансовых инвестиций и накопления на детей.

Таблица 3.6

Состав семьи Тимура Х.¹³

Состав семьи	Доля дохода
Тимур (33 г.)	100%
Жена (30 лет)	0%
Дочь (7 лет)	0%
Сын (3 г.)	0%

Доход складывается из заработков Тимура. Среднемесячные расходы заявлены – 111250 рублей; при уточнении – 122250 руб.

2. Текущая ситуация (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Статьи расходов семьи¹⁴

Статьи расходов	Сумма, руб.
Ежемесячные расходы	
Расходы, связанные с квартирой	7000
Телефон, интернет	2000
Питание	35000
Одежда, обувь	12000
Лекарства, врачи	8000
Расходы на транспорт (в т.ч. бензин)	10000
Досуг	5000
Спорт	1500
Игрушки, книги	1500
Косметика, бытовая химия	3000
Загородные поездки, экскурсии	4000
Канцтовары	1000
Бытовые покупки (постельное белье, полотенца, салфетки и проч.)	2000

¹³Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

¹⁴То же

Продолжение таблицы 3.7

Прочие	10000
Итого ежемесячно	90000
Ежегодные расходы	
Покупки оргтехники, мебели	60000
Отпуск	220000
Страховка автомобиля	3000
Налоги	12000
Прочие	50000
Итого ежегодных разовых	345000

В целом ежегодные расходы составляют (990000 ежемесячные из расчета 11 мес. + ежегодные) = 1335000 рублей.

Ежегодные доходы составляют (660000 - 1320000 рублей из расчета 11 мес.+ ежегодные 250000 руб.) от 910000 до 1570000 рублей (табл. 3.8).

Таблица 3.8

Статьи дохода Тимура¹⁵

Статьи доходов	Фактические
Ежемесячные доходы	
Заработная плата по основной работе, руб.	30000-70000
Заработная плата по совместительству (университет), руб.	10000
Зарплата по иной деятельности (ТСЖ), руб.	10000-30000
Разовые подработки (консультации), руб.	10000
Ежегодные доходы, руб.	300000
Проценты по депозиту, руб.	250000
Другие, руб.	50000
Итого доходы за год, руб.	910000-1570000

Таким образом, доходы и расходы не всегда ежемесячно сбалансированы, на что влияет колебание заработка Тимура. Разница в отдельные месяцы покрывается за счет процентных доходов от депозитов (сумма депозита 2000000 рублей) и денежных средств находящихся в резерве (300000 рублей).

Активы семьи (не приносящие дохода) составляют 4-х комнатная квартира, автомобиль (5 лет), земельный участок (6 соток).

Пассивов в виде банковских кредитов и займов физических или

¹⁵Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

юридических лиц нет.

Финансовое состояние семьи Тимура можно характеризовать как достаточно стабильное, хотя стабильность напрямую зависит от получения заработной платы. Главное – у семьи есть возможность достигать положительный баланс между ежемесячными расходами и доходами, а также имеются активы (приносящие и не приносящие доходы), обеспечивающие реальную возможность использовать часть из них в целях повышения финансового благосостояния в будущем. Стоит отметить, что основной доход семьи (исключая процентные доходы) приносит Тимур, поэтому его жена и дети находятся в абсолютной финансовой зависимости от него. В данном случае первой рекомендацией будет необходимость застраховать жизнь основного кормильца семьи от таких рисков, как «потеря трудоспособности» и «смерть», в пользу иждивенцев.

Необходимо произвести корректировку целей, сформулировав их следующим образом (табл. 3.9).

Таблица 3.9

Корректировка целей¹⁶

Цель	Срок достижения	Сумма (руб.)
Накопление для формирования капитала для формирования финансовой независимости	2035 г.	1175729
Покупка инвестиционной квартиры	2022 г.	1500000
Накопление на обучение дочери и формирование первоначального капитала	2028 г.	1000000
Накопление на обучение сына и формирование первоначального капитала	2030 г.	3000000
Постройка дома	2032 г.	5000000

Кроме этого семье придется решать финансовые задачи по ремонту квартиры, замене мебели, автомобиля, что также потребует затрат примерно в

¹⁶Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

сумме 2000000. Однако эти расходы по срокам не регламентируются и частично возмещаются за счет реализации старого автомобиля, мебели, собственного труда и иными путями.

Таким образом, ставится задача финансового обеспечения реализации намеченных целей в сумме примерно 25000000 рублей. С учетом ежегодных расходов за 15 лет общий объем финансирования по доходам должен составить 46000000 рублей (21000000 ежегодные расходы на обеспечение жизнедеятельности + 25000000 реализация намеченных целей).

Срок реализации установленных целей (и соответственно срок планирования) установим 15 лет (достижение совершеннолетия младшего сына и начало его обучения в ВУЗе).

При уровне сегодняшних доходов и расходов семьи Тимура можно решить финансовые проблемы обеспечения жизнедеятельности семьи и достаточно трудно достичь комплекса намеченных целей.

3. Предложения по изменению текущей ситуации:

В первую очередь Тимуру необходимо взять под контроль свои расходы и уменьшить некоторые статьи расходов, с тем, чтобы увеличить инвестирование в различные финансовые инструменты, что является самой большой сегодняшней проблемой для Тимура. Необходимо значительно сократить текущие расходы и полностью исключить нерациональные траты.

Важно не то, как и насколько Тимур урежет расходы – важно то – какую сумму он сможет направить на депозиты в соответствии с планом. Необходимо также сбалансировать текущие расходы с ежемесячными доходами (табл. 3.10).

Таблица 3.10

Изменение расходов Тимура¹⁷

Статьи расходов	факт	план
Ежемесячные расходы, руб.	102000	102000
Расходы на обучение детей, руб.		7000
Коммунальные платежи, руб.	7000	7000
Продукты, питание, руб.	35000	25000

¹⁷Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 3.10

Телефон, интернет, руб.	2000	1000
Одежда, обувь, руб.	12000	5000
Транспорт, руб.	10000	5000
Лекарства, врачи, руб.	8000	4000
Косметика, бытовая химия, руб.	3000	3000
Игрушки, книги, руб.	1500	1000
Спорт, руб.	1500	
Отдых, развлечения (без отпуска), руб.	5.000	1000
Загородные поездки, экскурсии, руб.	4000	3000
Бытовые покупки (постельное белье, полотенца, салфетки и проч.), руб.	2000	1.000
Канцтовары, руб.	1000	
Пополнение депозита, руб.		35000
Прочие, руб.	10000	4000
Ежегодные расходы, руб.		
Покупки оргтехники, мебели, руб.	60000	10000
Отпуск, руб.	220000	100000
Страховка автомобиля, руб.	3000	3000
Покупка одежды, обуви, руб.		100000
Прочие, руб.	50000	40000
Медицинское обследование, руб.		20000
Страхование жизни, руб.		50000
Налоги, руб.	12000	12000
Спортивный абонемент, руб.		10000
Итого расходы за год, руб.	345000	345000

Сокращение расходов на питание связано с отсутствием необходимости питания Тимура вне дома (за исключением дней поездок за пределы города), сокращением расходов на специальное детское питание (до 3-х лет). Кроме того, как правило семья Тимура в воскресные дни гостит у родителей, что также сокращает расходы на питание.

Сокращение расходов на телефон, интернет связано с возможностью перехода на семейный тариф телефонных разговоров и расширением общения по «Скайпу».

Ежемесячные расходы на одежду, обувь можно сократить, за счет осуществления сезонных покупок (годовые расходы), ежемесячно ограничившись лишь экстренными тратами.

Расходы по транспорту, в первую очередь на покупку бензина, можно сократить за счет решения вопроса о частичной компенсации расходов за использование личного по основной и дополнительной работе Тимура (возможность такая есть).

Расходы на лекарства, врачей можно оптимизировать, переключив часть расходов на годовые траты по медицинскому обследованию в клинике «Екатерининская» с частичной оплатой расходов за счет работодателя Тимура.

Расходы на спорт следует переключить на покупку годового семейного абонемента в фитнес клубе «Олимп», где имеется широкий выбор спортивно-оздоровительных услуг.

Досуговые мероприятия также можно оптимизировать, с учетом того, что расходы по детским развлечениям и отдыху оплачивают в основном родственники (дедушки и бабушки).

Прочие траты, связанные в основном с подарками родственникам, также возможно сократить за счет покупки недорогих, знаковых вещей...

Ежегодные покупки оргтехники, бытовых приборов, мебели сократятся по объективным причинам т.к. останутся расходы в основном связанные с заменой, вышедших со строя вещей.

Расходы на отпуск сократятся в связи с удорожанием стоимости заграничных поездок и необходимостью переориентации мест отдыха. Так как родственники Тимура проживают на побережье Черного моря, следует использовать возможность отдыха у них. Также необходимо отказаться от практики осуществления покупок одежды и обуви в основном в период отпуска, отдав предпочтение сезонным продажам и интернет покупкам (практика такая уже наработана).

Таким образом, за счет сокращения и перераспределения ежемесячных расходов Тимуру можно направить на депозит в течение года 385.000 рублей (11 рабочих месяцев) (ограничимся 300000 руб. с учетом погрешностей в учете расходов и доходов семьи Тимура и отсутствия опыта планирования личных финансов) и изыскать средства на ежегодный взнос по страхованию жизни

(50000 рублей).

Страхование жизни. Учитывая значительную зависимость сохранения текущего финансового уровня жизни и достижения финансовых целей от трудоспособности Тимура и его разъездной характер работы, ему рекомендовано осуществлять страхование своей жизни. Осуществлять это лучше по двум направлениям:

1. Накопительное страхование жизни (программа смешанного страхования).

2. Ежегодное страхование жизни (потери трудоспособности).

Хотя смешанное страхование жизни (смерть, инвалидность, несчастный случай) не является высокодоходным и обеспечивает лишь накопление средств (а не их существенный прирост и защиту от инфляции), использование данного инструмента позволит семье Тимура быть более финансово устойчивой при наступлении страхового случая. Рекомендуемый срок программы -15 лет. Ориентировочная стоимость такой программы – 50000 руб. в год (это те денежные средства, которые удалось освободить после оптимизации расходов). Используя, например, программу Ингосстраха «Горизонт» клиент через 15 лет может получить 751000 + дополнительный доход. Учитывая, что гарантированный доход составляет 3,5% годовых, накопленная сумма составит не менее 900000 рублей. Если бы 50000 рублей в данные сроки размещали на банковские депозиты по простой ставке 10% годовых накопленная сумма составила бы не менее 1540000 рублей. Поэтому с точки зрения финансовой эффективности (без учета возможности наступления страхового случая) инвестиции в страхование значительно уступают доходности депозитов.

Тимуру также рекомендовано ежегодно заключать договора страхования жизни (смерть, инвалидность (600000 руб.), несчастный случай(300000 руб.) со стоимостью полиса 6000 руб. Что также является более предпочтительным по отношению к накопительному страхованию жизни (затраты за 15 лет 90000 руб., а 44000 руб. можно инвестировать в более доходные инструменты, те же депозиты по сложным процентам могут ежегодно компенсировать расходы по

страховке и + принести за данный срок удвоение вложенных сумм)

Такое двойное страхование необходимо Тимуру лишь для защиты семьи от финансовых трудностей, обусловленных его внезапной смертью или инвалидностью. Страховые выплаты составят 1300000 рублей.

Изменение доходов Тимура. Очевидно, что Тимуру необходимо сосредоточить свои усилия на основной работе, не отвлекаясь на работу в ТСЖ и университете. Расширение адвокатской практики за счет высвобождения времени и концентрации внимания в одном направлении деятельности может сохранить, а возможно и увеличить ежемесячный заработок Тимура. Адвокатская деятельность может приносить от 60 до 120 тыс. руб. Работу в ТСЖ целесообразно заменить участием денежными средствами в деятельности ТСЖ. Оставаясь членом правления ТСЖ на общественных началах у Тимура есть возможность заключить с ТСЖ договор селенга (участия денежными средствами в деятельности предприятия). ТСЖ планирует обустроить стоянку для автомобилей жильцов, часть которой будет использоваться на условиях аренды машино-мест. Договор селенга заключается на 15 лет с выплатой 25 % годовых. Если таким образом разместить имеющиеся на депозите денежные средства 2000000 руб. то ежегодный доход составит (с учетом выплаты 13% налога) 435000 рублей ежегодно.

Относительно преподавания в университете, то здесь лучше перейти на почасовую оплату и в этом случае при оставлении лекционно-практической работы только с заочниками по двум дисциплинам (216 часов), ежегодный доход составит 188000 руб. (табл. 3.11).

Таблица 3.11

Статьи доходов от преподавания в университете¹⁸

Статьи доходов	планируемые
1. Ежемесячные доходы, руб.:	
– заработная плата по основной работе (ср. мес.), руб.	90000
– разовые подработки (консультации), руб.	10000
2. Ежегодные доходы:	

¹⁸Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение таблицы 3.11

– заработная плата по совместительству (университет)	188000
– доходы по селенгу, руб.	435000
– другие, руб.	50000
– доходы по депозиту (300000), руб.	40000
Итого доходы за год, руб.	1823000

(120000 руб. разовые подработки +990000 руб. зарплата за 11 мес. + ежегодные доходы 713000 руб.). Среднемесячный доход 152000 руб.

Изменение дохода жены Тимура. Жена Тимура после достижения сыну 3-х лет (ноябрь) выходит на работу, на должность занимаемую до декретного отпуска – главный юрисконсульт филиала банка, со среднемесячной зарплатой 70000 руб. (оклад и премия).

Изменение ситуации с покупкой инвестиционной квартиры. С учетом того что появилась возможность приобрести однокомнатную квартиру на одной площадке с квартирой, занимаемой семьей Тимура, по низкой стоимости – 1500000 руб., это приобретение необходимо сделать в текущем году. Для этого имеется возможность занять деньги у родственников, не отвлекая накопления и депозиты. Доход от аренды данной квартиры составит 30000 руб. ежемесячно (+ возмещение коммунальных платежей).

1. Баланс расходов и доходов за 2-е полугодие 2018 года.

С учетом программы перераспределения расходов во 2-м полугодии 2018 г. семьей Тимура планируется потратить 840000 руб. (планируемые за полгода – 612000 руб., 172000 руб. доля ежегодных расходов + корректировка на инфляцию (5% за полугодие) + годовой страховой полис Тимура (6000 руб.) + непредвиденные). Доходы за полугодие составят (табл. 3.12).

Таблица 3.12

Доходы за полугодие¹⁹

1. Ежемесячные доходы:	Сумма, руб.
– доход Тимура по основной работе (60000)	360000
– зарплата жены Тимура	80000

¹⁹Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Продолжение 3.12

– разовые подработки Тимура	60000
– зарплата Тимура в университете	45000
– арендная плата (по квартире) (4 мес.)	100000
2. Ежегодные доходы:	
– доходы по депозиту (2000000 руб. срок заканчивается в сентябре)	250000
– доходы по селенгу (один квартал)	109000
– другие	50000
Итого доходов	1054000

Примем сумму доходов с учетом нестабильного заработка Тимура - 1000000 руб.

Складывается разница доходов и расходов (1000000 – 840000) 160000 руб. из которой дополнительно 90000 направляем на депозит (210000 планировалось направить на депозит за 6 мес. по 35000 ежемесячно), и 70000 на возврат денег родственникам. Если в текущем году оформить использование материнского капитала на покупку однокомнатной квартиры, то доход семьи увеличится еще на 453000 руб. (что также пойдет на погашение займа).

1. Баланс расходов и доходов в 2018 году (табл. 3.13).

Таблица 3.13

Баланс расходов и доходов в 2018 году²⁰

	план	коррективы	с учетом инфляции
Расходы всего, руб.	1467000		1656600
Ежемесячные расходы, руб.	102000	105000	115500
Ежегодные расходы, руб.	345000	357000	392700
Доходы всего, руб.	2663000		
Ежемесячные доходы, руб.	175000		
Ежегодные доходы, руб.	713000		
Разница между доходом и расходом, руб.			Примерно +1000000

Зарплата Тимура в 2018 г. принимается в расчете 70000 руб. в ежегодные расходы добавляется незапланированная страховка жизни.

Расходы на детей (20% ежемесячных расходов и 40% расходов на

²⁰Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

одежду, обувь) ежегодно увеличиваются на 15%. Условный размер инфляции 10%.

Общий процент изменения по ежемесячным расходам – примерно 13% (для дальнейших расчетов).

Таким образом при стабильном положении семье Тимура (не болеют, нет непредвиденных трат, не снижаются доходы и т.п.) образуется положительное сальдо: доходы превышают расходы на 1000000 руб.

В 2018 г. данными средствами рекомендуется следующим образом: разместить на депозите 500000 руб.; вернуть долг родственникам – 500000 руб.

2. Депозитный план (табл. 3.14).

Таблица 3.14

Депозитный план²¹

№	год	Размер средств в депозитах и проценты			инвестирование плановое
		на начало года, руб.	% за год	дополнительное инвестирование, руб.	
1	2018	300000	17310	500000	300000
2	2019	1117310	59106	500000	300000
3	2020	2076416	103198	600000	300000
4	2021	3179614	158027	700000	300000
5	2022	4337640	215581	700000	300000
6	2023	5553221	275995	700000	300000
7	2024	6829216	339412	700000	300000
8	2025	7468628	371191		300000
9	2026	7839819	389639		
10	2027	8229458	409004		
11	2028	7638462	379632	-1000000	
12	2029	8018094	398499		
13	2030	5416593	269205	-3000000	
14	2031	5685798	282584		
15	2032	968382	48129	-5000000	
16	2033	1016510	50521		
17	2034	1067031	53031		
18	2035	1120062	55667		

Таким образом, достигаются все поставленные цели, при этом используется самый надежный финансовый инструмент – банковский депозит.

Итого на конец периода сумма сбережений составит – 1175729 руб.

²¹Таблица составлена по данным, полученным в процессе исследования

Однако в расчетах используется 5,77% ставка по депозитам (или минимум 4,97% по сложным процентам с начислением ежемесячно), чего может и не быть в действительности. Неудобство заключается и в необходимости многократно разбивать суммы вкладов (в пределах действующей планки страхования вкладов).

Прекращение ежемесячных перечислений доходов во вклады вызвано ростом реальных расходов, инфляционными процессами и переключением части доходов в более рискованные инвестиции.

Дополнительные инвестиции в депозиты также прекращены в связи с сокращением доходов (возврат сумм по договору селенга) и диверсификацией инвестиций в иные финансовые инструменты.

Вывод по главе. Было предложено внедрить 2 вида вклада, «Молодежный» долгосрочный вклад и «ВТБ Лето» краткосрочный вклад, каждый вклад выполняет свою функцию, вклад «Молодежный» привлекает новую клиентуру в возрасте от 16 до 26 лет, а вклад «ВТБЛето» увеличивает ресурсную базу банка, т.к. по эффективности внедрения второй вклад прибыльней.

Также был произведен расчёт личного финансового плана с использованием банковского депозита «Банка ВТБ». Расчёты показали, что используя данный инструмент, достигаются все поставленные цели, при этом на конец периода сумма сбережений составит – 1175729 руб.

Заключение

На сегодняшний день коммерческие банки способны предложить клиенту разнообразные продукты и услуги. Банки Российской Федерации по своей специфике являются универсальными.

У каждого банка существует свой базовый набор, без которого он не сможет существовать и нормально функционировать. И среди них отдается предпочтение привлечению и размещению свободных денежных средств клиентов во вклады. Вклады физических лиц являются важным источником ресурсной базы коммерческого банка. Они могут быть самыми разнообразными, но в основном их классифицируют по таким критериям, как по источнику образования, по экономическому смыслу, по месту мобилизации, по возможности прогнозирования размеров ресурсов, и по возможности использования.

Привлеченные средства имеют для банков важное значение, так как именно за счет них банки покрывают наибольший удельный вес своих потребностей в средствах.

Вклады физических лиц на сегодняшний день, развиваются достаточно динамично в РФ. В ходе написания работы, изучена деятельность конкретного субъекта банковской системы - ПАО «Банк ВТБ» в области депозитов физических лиц, таким образом были сделаны следующие **выводы**.

Анализируя рынок депозитов, была выявлена тенденция роста доли вкладов физических лиц в совокупных пассивах банковского сектора и в частности коммерческого банка ПАО «Банк ВТБ», их доля на протяжении 2015-2017 годов имеет тенденцию к росту.

ПАО «Банк ВТБ» имеет постоянно расширяющуюся клиентскую базу. Но в условиях жесткой конкуренции нужно уделять внимание на обслуживании клиентов, предоставлять более удобный и простой способ управлению своими вкладами для клиентов, а так же постоянно усовершенствовать вклады для физических лиц.

Процентная политика является неотъемлемой частью формирования депозитной политики коммерческого банка. Это заключается в соблюдении ряда принципов. Среди них, во-первых, принцип дифференциации процента в зависимости от срока хранения и размеров сбережений. Во - вторых принцип социальной дифференциации процента по вкладам, а так же принцип сохранения и защиты сбережений вкладчиков. При формировании эффективной процентной и депозитной политики требуется сочетание всех этих принципов.

Депозитная политика ПАО «Банк ВТБ» несмотря на равномерный рост, должна постоянно совершенствоваться.

Исследования основ депозитной политики ПАО «Банк ВТБ» позволили выработать ряд **предложений и рекомендаций** по совершенствованию депозитной политики.

Так, для увеличения ресурсной базы банка и для привлечения нового сегмента вкладчиков банку предлагается ввести 2 новых вклада:

1. Вклад «Молодежный» который привлечет новый сегмент клиента в возрасте от 16 до 26 лет. Преимущество вклада заключается в том, что у него пониженная минимальная сумма вклада, по сравнению с остальными видами вкладов.

2. Вклад «ВТБЛето», этот вклад предназначен, для увеличения ресурсной базы банка, т.к. вклад является только пополняемым, следовательно ПАО «Банк ВТБ» в течении года сможет использовать эти денежные средства. Преимуществом для вкладчика будет то, что в течении года можно будет накопить денежные средства для отпуска.

Проведенные расчеты показали, что каждый из предложенных вкладов экономически эффективен.

Также был произведен расчёт личного финансового плана с использованием банковского депозита «Банка ВТБ». Расчёты показали, что используя данный инструмент, достигаются все поставленные цели, при этом на конец периода сумма сбережений составит – 1175729 руб.

Список использованной литературы

1. Веслополова Д.С. Актуальность составления личного финансового плана // Аллея науки. - 2017. - № 9. - С. 52-55.
2. Герасимова Е.Б. Банковские операции. - М.: Форум, 2014. -272 с.
3. Жуков Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2014. - 559 с.
4. Катасонов В.Ю. Деньги. Кредит. Банки. - М.: Юрайт, 2014. - 575 с.
5. Китайцева О.В. Интерес к овладению финансовой грамотностью в жизненных практиках россиян// Вестник РГГУ. Серия «Философия. Социология. Искусствоведение». – 2016. - №4. – С. 54-57.
6. Коробова Г.Г. Банковское дело. - М.: Магистр: ИНФРА - М, 2016. - 592 с.
7. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки. - М.: Юнити-Дана, 2016. - 528 с.
8. Лыскова Н.А., Абрамова Е.В., Рожкова Ю.С. Личный финансовый план - путь к финансовому благосостоянию // Вестник Волжского института экономики, педагогики и права. - 2015. - № 1. - С. 175-179.
9. Макаревич Л.М. Управление личными финансами. - М.: Финпресс, 2017. - 248 с.
10. Матраева Л.В. Деньги. Кредит. Банки. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.
11. Мягкова Т.Л. Деньги, кредит, банки. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2015.- 240 с.
12. Николаева И.П. Рынок ценных бумаг. - М.: Дашков и К, 2015. - 256 с.
13. Паранич А.В. Личный финансовый план: инструкция по составлению. - М.: И-Трейд, 2016. — 152 с.
14. Петрикова И.В. Личный финансовый план как средство повышения качества жизни // Альманах современной науки и образования. - 2016. - № 5. - С. 107-109.
15. Покудов А.В. Личные финансы-2. Секреты управления и индивидуальный финансовый план. - М.: Эксмо, 2017. — 95 с.
16. Полякова В.В. Личное финансовое планирование - инструмент реализации

инвестиционной функции финансов домохозяйств // Вестник университета- 2016. - № 4. - С. 158-161.

17. Полякова В.В. Место финансов домашних хозяйств в финансовой системе // Вестник университета. - 2015. - № 3. - С. 219-223.
18. Продолятченко П.А. Депозитные деньги: уточнение понятия // Научная перспектива - 2013. - № 11. - С. 38-41.
19. Продолятченко П.А. Содержание, структура и элементы депозитной системы // «SCIENCE TIME». - 2014. - № 12. - С. 427-436.
20. Савенок В. Как составить личный финансовый план и как его реализовать. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. — 386 с.
21. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией. - М.: Дашков и К, 2015. - 640 с.
22. Управление личными финансами / Под ред. А.В. Кочеткова. - М.: ПЕРСЭ, 2015. - 624 с.
23. Халимбекова А.М., Маллаева М.И., Ниналалова Ф.И. Личный финансовый план: структура, механизм разработки и перспективы использования // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 11. - С. 910-916.
24. Штейнбок М.Я. Алгоритмы эффективного контроля личных (семейных) финансов // Ваши личные финансы. - 2014. - № 11. - С. 30-31.
25. Щегорцов В.А. Деньги, кредит, банки. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. -416 с.