Министерство образования и науки

Государственное Образовательное Учреждение

Высшего Профессионального Образования

Воронежская Государственная Лесотехническая Академия

кафедра экономики и финансов

Реферат на тему:

**«Банковский менеджмент»**

 Работу выполнила: ст-ка 752 гр.

 Турищева Т. И.

 Работу проверила: Орехова Н. В.

Воронеж 2010

**Содержание**

1Введение

2 Структура и задачи банковского менеджмента

3 Виды банковского менеджмента

4 Особенности банковского менеджмента

5 Стратегии банковского менеджмента

6 Заключение

7 Список использованной литературы

**Введение**

Менеджмент – это рыночная модель управления экономикой, ориентированная на извлечение максимальной прибыли при наиболее полном удовлетворении потребительского спроса.

Банки – структурообразующий элемент рыночной экономики. Эффективное управление банками – основа устойчивости всей кредитнофинансовой системы.

Банковский менеджмент представляет собой самостоятельный вид профессиональной деятельности в кредитной организации.

Банковский менеджмент, как особая сфера управления, возникает лишь в условиях развитой рыночной экономики*.* При расширении круга банковских операций до уровня, принятого в цивилизованных странах, в эти услуги входят операции с ценными бумагами, кредитными карточками, валютой, помощь в экономии и распространении акций других банков и коммерческих структур, помощь клиентам в рациональном вложении их средств, оценке инвестиционных проектов, лизинг, факторинг и другие услуги. Кроме того, уставной капитал банка может стать резервным фондом для других коммерческих банков. Рыночная экономика немыслима без банковского менеджмента, основанного на реальной конкуренции на финансовом рынке между кредитными учреждениями, замене государственного финансирования предприятий, ведущего к инфляции, рыночным механизмом кредитования конкретных инвестиционных проектов и бизнес-планов, ориентированных на создание новой товарной массы. Банковский менеджмент призван не просто кредитовать ту или иную программу, но и следить за расходованием кредитов, особенно льготных, на заявленные цели, их своевременным возвратом.

**Структура и задачи банковского менеджмента**

Банковский менеджмент в общем виде представляет собой управление отношениями, связанными со стратегическим и тактическим планированием, анализом, регулированием, контролем деятельности банка, управлением финансами, маркетинговой деятельностью, персоналом, осуществляющим банковские операции. Другими словами, это — управление отношениями, касающимися формирования и использования денежных ресурсов, то есть взаимоувязанная совокупность финансового менеджмента и управления персоналом, занятым в банковской сфере. Разделение банковского менеджмента на финансовый менеджмент и управление персоналом в коммерческом банке обусловлено структурой объекта, на который направлены управляющие воздействия банковского менеджмента. Поэтому его можно рассматривать как деятельность по внутрибанковскому регулированию, которая направлена, в первую очередь, на соблюдение требований и нормативов, установленных органами государственного надзора.

Банковский менеджмент представляет собой самостоятельный вид профессиональной деятельности в кредитной организации.

Специфика функционирования кредитной организации определяет особенности управления банком. Эта специфика состоит в следующем:

• содействие движению финансовых резервов;

• извлечение прибыли за счет использования преимущественно привлеченного капитала;

• высокий уровень конкуренции на финансовых рынках;

• своеобразие банковского продукта;

• высокие риски всех банковских операций;

• наличие внешнего регулирования и надзора за текущей деятельностью со стороны Центрального банка;

• необходимость использовать передовые информационные системы.

**Функции банковского менеджмента:**

• выбор долгосрочной стратегии банковской деятельности;

• координация целей, управляющих воздействий и действий всех элементов системы управления;

Прогнозирования являются стержнем любой торговой системы, поэтому хорошо воспроизведенные прогнозы Форекс могут сделать Вас архи богатым.

• организация технологического цикла банковской деятельности (формирование капитала, управление пассивами и активами и т.д.).

**Принципы банковского менеджмента:**

• учет макроэкономических факторов и конъюнктуры финансового рынка;

• учет нормативных требований Центрального Банка;

• ориентация деятельности на рыночный спрос, на услуги кредитный организаций;

• оптимизация доходности и рисков банковских операций;

• сочетание принципов централизации и децентрализации в управлении.

Несмотря на высокую степень регулируемости банковской дея- тельности, каждый банк представляет собой самоуправляемую систему , имеющую свои особенности.

**Процесс управления кредитной организацией включает:**

• постановку целей;

• анализ управленческой деятельности;

• планирование;

• прогнозирование;

• организацию и регулирование деятельности всех подразделений банка;

• мотивацию деятельности персонала;

• мониторинг 1 (слежение), контроль и учет.

Банковский менеджмент — это практическая деятельность, связанная с непосредственным управлением процессами осуществления коммерческим банком своих функций. В этом аспекте банковский менеджмент выступает как система разработки управляющих воздействий на объект управления: активные и пассивные операции, расчетно-­кассовые операции, исполнение нормативных финансово­-экономических показателей, внутрибанковский аудит и контроль и т.д.

Как известно, основное назначение банка — это посредничество в процессе перемещения денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям. Невозможность полного совпадения экономических интересов банка и клиента связана с тем, что банк по своей экономической природе — финансовый посредник, который обеспечивает обслуживание денежных потоков в экономике, не являясь собственником привлеченных денежных средств, тогда как клиент, как правило, — владелец произведенных товаров и услуг, имеющих в основном материальное наполнение. Реальному сектору экономики необходимы инвестиции и финансирование оборотных средств, а банкам увеличение объемов производительных активов. Для реализации коммерческим банком своих функций в рыночной экономике необходимо, чтобы эти две цели были увязаны.

Постоянное изменение внешних условий, в которых осуществляет деятельность кредитная организация, требует соответствующей реакции со стороны коммерческого банка — глубокого анализа финансовой и макроэкономической политики, изыскания новых способов создания прибавочного продукта (не считая простых операций и игр на обменных курсах рубля). Банки должны постоянно отвечать изменяющимся требованиям рынка, своей клиентуры, небанковских финансовых организаций и обострению неценовой конкуренции. Постоянное формирование новых направлений банковской деятельности по разработке и реализации банковских продуктов и услуг неизбежно наталкивается на трудности, вызываемые отсутствием должного взаимодействия функциональных подразделений банка, обмена информацией между ними и координации их усилий. Именно из-­за отсутствия взаимодействия подразделений банка ухудшаются его основные качественные параметры и показатели, усложняются процессы принятия стратегических решений, затрудняется оценка преимуществ и недостатков выбранных решений. Поэтому главная задача банковского менеджмента — это построение системы отношений, связанных с оптимальной организацией взаимодействия многочисленных элементов сложной динамичной системы, которую представляет собой современный коммерческий банк, а также определение оптимальных режимов его функционирования. В этой связи банковский менеджмент как система отношений представляет собой взаимосвязь финансово­-экономических, структурно­-функциональных и функционально­-технологических параметров.

Другими словами, банковский менеджмент представляет собой взаимосвязанные и взаимозависимые системные параметры:

1. финансово­-экономических показателей (ФЭ);
2. организационного построения, отвечающего решению стоящих перед банком задач (ОП);
3. функционально-­технологического управления продуктовым рядом банка (ФТ).

Если отранжировать системные параметры, то соподчиненность и взаимосвязи между ними можно представить так: ФЭ – ОП – ФТ.

Процессы разработки и реализации комплексных технологий по построению оптимальных отношений, касающихся формирования и использования денежных потоков, реинжиниринга бизнес-­процессов обслуживания клиентов, комплексного решения задач анализа состояния и деятельности коммерческого банка решает система управления, которая получила название "финансовый менеджмент".

Таблица 1 – Основные задачи банковского менеджмента

|  |  |
| --- | --- |
| **Задачи** | **Содержание решаемых задач** |
| **Банковская политика** | Постановка главных задач, выделение основной цели существования банка |
|  | Разработка комплексных программ и проектов, обеспечивающих достижение основных целей существования банка |
|  |

|  |
| --- |
| Разработка методологии управления деятельностью банка |

 |
|  | Разработка организационной структуры банков в соответствии с выбранной политикой развития банка |
|  | Стратегия управления персоналом банка:* в области организации работы персонала;
* в области определения эффективности работы персонала;
* в области мотивации персонала;
* в области стимулирования инновационного потенциала персонала;

в области продвижения персонала |
| **Банковский маркетинг** | Установление существующих и потенциальных рынков банковских услуг |
|  | Выбор конкретных рынков и выявление потребностей банковской клиентуры |
|  | Установление долго­- и краткосрочных целей для развития существующих и создания новых видов банковских услуг |
|  | Внедрение новых видов услуг в практику и контроль банка за реализацией программ внедрения |
| **Создание банковских продуктов** | Разработка методов изменения состояния, свойств, формы денежных средств в процессе деятельности банка для удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов банка |
|  | Внедрение новых банковских технологий обслуживания клиентов |
| **Формирование клиентской базы банка, обслуживание клиентов продажа услуг** | Укрепление позиций на освоенных сегментах рынка банковских услуг (кредитных, операционных, инвестиционных, трастовых) для привлеченных групп клиентов (хозяйствующие субъекты, государственные учреждения, физические лица) |
|  | Завоевывание новых рынков банковских услуг |
|  | Повышение конкурентоспособности, расширение ресурсной базы банка, создание дополнительных доходоприносящих денежных потоков |
|  | Получение прибыли |
| **Экономика и финансы** | Приращение капитала |
|  | Управление прибылью и ликвидностью |
|  | Максимизация управленческого вознаграждения |
|  | Обеспечение стабильности развития банка |
|  | Обоснование финансовых решений |
|  | Управление издержками банка |
| **Информационно-аналитическое обеспечение** | Создание информационно-­аналитической системы планирования и реализации финансовых операций |
| **Администрирование** | Приведение организационной структуры банка, классификации и квалификации персонала в соответствие с выбранной стратегией развития банка |

**Виды банковского менеджмента**

Различают 3 вида банковского менеджмента:

• стратегический (общий);

• финансовый;

• менеджмент персонала.

**Стратегический (общий) менеджмент** включает определение общей концепции развития кредитной организации, постановку целей и конкретных задач деятельности, разработку мероприятий по реализации поставленных целей, формирование оптимальной организационной структуры банка как фактора организации эффективной деятельности банка.

**Стратегия банка** – совокупность наиболее значимых целей его организации и функционирования на рынке, а также возможные варианты подходов к практической реализации цели.

Ориентация стратегических целей определяется миссией банка и включает: внешнюю ориентацию, т. е. определение конкретной стратегии и внутреннюю ориентацию, т. е. определение приоритетов управления собственной деятельностью.

Общая структура стратегии состоит из:

1) стратегии развития (миссии банка);

2) стратегии развития «хозяйственного портфеля», в т. ч.:

- конкурентной стратегии;

- финансовой стратегии;

- кадровой стратегии;

- стратегии обеспечения безопасности;

- стратегии управления рисками.

**Финансовый менеджмент** – управление финансово-экономической деятельностью банка.

Финансовый менеджмент включает:

• управление капиталом;

• управление активами и пассивами;

• управление ликвидностью;

• управление доходностью;

• управление банковскими рисками;

• финансовое планирование и бюджетирование ;

• система учета и информации.

**Менеджмент персонала** – управление трудовыми ресурсами на базе кадровой политики банка.

*Управление персоналом включает*:

1. планирование потребности в квалифицированных сотрудниках;
2. составление штатного расписания и разработка должностных инструкций;
3. подбор персонала и формирование коллектива;
4. анализ качества работы и контроль;
5. разработка программы профессиональной подготовки и повышения квалификации;
6. аттестация сотрудников.

Этапы развития персонала:

1. Повышение квалификации;

2. Планирование карьеры;

3. Структурирование труда.

Факторы эффективности менеджмента персонала:

а) профессиональный рост (обязательное специальное образование);

б) мотивация (материальное вознаграждение, престижность работы, социальные привилегии);

в) стиль руководства – справедливость требований и доброжелательный микроклимат в коллективе.

**Особенности банковского менеджмента**

Объектом маркетинговых усилий являются деньги. Общая стратегия в изучении рыночного спроса с целью более полного удовлетворения потребностей клиентов.

Таблица 2 – Концепции банковского менеджмента

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы сравнения | Традиционная концепция | Современная концепция маркетинга |
| 1. исходная позиция
 | Предоставление освоенных банковских услуг | Ориентации на потребности клиента |
| 1. средства
 | Инструменты организации сбыта | Маркетинговые исследования рынка |
| 1. цели
 | Получение прибыли за счет увеличения объемов сбыта | Получение прибыли за счет более полного удовлетворения клиентов |

Основные *цели* и содержание маркетинга:

1.Удержать клиентуру путем повышения качества обслуживания и расширения предложения новых услуг и продуктов.

2. Привлечь новых клиентов.

3. Улучшить имидж банка.

4. Освоить инструменты маркетинга.

**Банковский продукт** – конкретный банковский документ или свидетельство, которое производится банком для обслуживания клиента и проведения операций (вексель, чек, сертификат и др.).

Особенности банковского продукта:

1) абстрактная невещественная форма (документарная);

2)ограничение временными рамками;

3) обязательное сопровождение договорным оформлением;

4) быстро копируется другими финансово-кредитными инструментами.

Выделяют маркетинг покупателя (по пассивным операциям банка) и маркетинг продавца (по активным операциям).

*Метод сегментации рынка* банковских услуг предлагает разделение неоднородного крупного рынка на ряд более мелких однородных сегментов, что позволяет выделить группы клиентов с близкими или идентичными интересами и потребностями.

Различают следующие группы клиентов:

1) корпорации;

2) физические лица;

3) кредитно-финансовые институты;

4) правительственные учреждения.

Каждая из данных групп разбивается на большое количество узких сегментов по следующим признакам:

1. географическому;
2. психологическому;
3. демографическому.

**Заключение**

Банковский менеджмент, как особая сфера управления, возникает лишь в условиях развитой рыночной экономики*.* Рыночная экономика немыслима без банковского менеджмента, основанного на реальной конкуренции на финансовом рынке между кредитными учреждениями, замене государственного финансирования предприятий, ведущего к инфляции, рыночным механизмом кредитования конкретных инвестиционных проектов и бизнес-планов, ориентированных на создание новой товарной массы. Банковский менеджмент призван не просто кредитовать ту или иную программу, но и следить за расходованием кредитов, особенно льготных, на заявленные цели, их своевременным возвратом.

Банковский менеджмент представляет собой взаимосвязанные и взаимозависимые системные параметры:

1. финансово­-экономических показателей (ФЭ);
2. организационного построения, отвечающего решению стоящих перед банком задач (ОП);
3. функционально-­технологического управления продуктовым рядом банка (ФТ).

Различают 3 вида банковского менеджмента:

• стратегический (общий);

• финансовый;

• менеджмент персонала.

**Список использованной литературы**

1. Банковское дело. Управление и технологии/ Под ред. Ф.М. Тавасиева -М.:-ЮНИТИ, 2005г.- 671 с.
2. Банковское дело / Под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Экономистъ, 2003. -751с.
3. Банковское дело: базовые операции для клиентов/ Под ред. Тавасиева А.М.- М: Финансы и статистика, 2005.- 304с.
4. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов/ Под ред. Тавасиева А.М.- М: Финансы и статистика, 2005.- 416с.
5. Банковское дело: современная система кредитования. – М: КНОРУС,2005.- 256с.
6. Банковское дело : учебник для вузов / Е.П. Жарковская. – Москва : Омега-Л, 2007.-476с.