

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО (СГУ)**

Кафедра менеджмента и маркетинга

АВТОРЕФЕРАТ

НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

**РАЗРАБОТКА И ВВЕДЕНИЕ НОВОГО ФИНАНСОВОГО ПРОДУКТА
НА РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСБАНК»)**

студентки 5 курса 571 группы
направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
профиль подготовки «Менеджмент организации»
экономического факультета

Кананиной Александры Валерьевны
фамилия, имя, отчество

Научный руководитель

к.э.н., доцент

кафедры менеджмента и маркетинга

должность, место работы, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

Герчикова Е.З.

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент

Дорофеева Л.И.

Саратов 2018

Введение

По мере изменения рыночных отношений изменяются и ключевые факторы успеха компании. Если раньше лидирующие положения занимали компании, которые производили товар или предоставляли услуги лучшего качества, то теперь лидеры рынка – гибкие компании, способные быстро реагировать на изменение запросов потребителей, появление новых технологий и действий конкурентов. Успех в банковском секторе напрямую зависит от того, насколько банк успешно выходит на рынок с новым предложением, внедряет новый продукт, создает новые услуги.

Несмотря на обширный опыт успеха и неудач вывода новых финансовых продуктов на российский и международный рынки, нет таких рекомендаций, следование которым гарантирует признание нового продукта потребителем. Это сложный процесс, на который оказывают влияние как условия внешней, так и внутренней среды компании. Во внимание необходимо принимать не только существующую ситуацию, но и перспективы развития рынка (влияние макро и микроэкономики, политической ситуации, изменения образа жизни и т.д.).

Увеличить долю рынка с текущим продуктовым портфелем компании зачастую бывает невозможно. Именно поэтому большинство компаний прибегают к стратегии завоевания новых рынков, охвата нового сегмента потребителей. Поэтому, тема вывода нового продукта на рынок (не зависимо от отрасли и размеров компании), формирования нового предложения является актуальной.

И банковский рынок – не исключение. Здесь решением проблемы выхода на новые рынки и потребности клиентов является одним из не многих способов увеличения доходности бизнеса, что связано с высоким уровнем конкуренции в отрасли; традиционного набора услуг и технологий их оказания недостаточно для занятия лидирующего положения на рынке.

Проблема вывода на рынок нового продукта глубоко изучена. В разное время ей занимались Ф. Котлер, П. Друкер, Д. Траут, Э. Райс, И. Т. Балабанов, Г. Армстронг, и другие. В разной степени эту проблему освещают эксперты и аналитики, руководители крупнейших банков России.

Объектом выпускной квалификационной бакалаврской работы является – разработка и введение нового финансового продукта на региональный рынок.

Предмет – финансовый продукт «Инвестиционное страхование жизни».

Целью работы является разработка стратегии вывода нового финансового продукта на региональный рынок.

Для достижения заявленной цели необходимо решение ряда задач:

- 1) Систематизировать теоретический материал по методологии вывода нового продукта на рынок.
- 2) Проанализировать банковский рынок, выявить специфические особенности, оказывающие влияние на вывод нового продукта.
- 3) Разработать стратегию вывода нового финансового продукта «Инвестиционное страхование жизни».
- 4) Оценить эффективность разработанной стратегии и разработать рекомендации по внедрению и дальнейшему контролю показателей эффективности по продукту.

Научная значимость работы заключается в систематизации данных о состоянии банковского рынка и перспективах его развития. В работе освещены такие вопросы, как история, специфика, современное состояние и тенденции развития банковского сектора. Собранный материал может быть использован в последующих научных исследованиях по этой тематике.

Выбор темы выпускной квалификационной бакалаврской работы был обусловлен не только ее актуальностью, на выбор темы также повлияли существующие в компании ПАО «РОСБАНК» потребности в увеличении доходов и выходе на новые рынки потребителей.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования разработанной модели вывода нового продукта на банковский рынок для дальнейшей разработки новых банковских продуктов и услуг с целью расширения номенклатуры банковских организаций и повышения их конкурентоспособности.

Выпускная квалификационная бакалаврская работа состоит из трех глав.

Первая глава содержит систематизированный материал теории и методологии вывода на рынок нового продукта, этапах разработки и коммерциализации нового предложения, исследуются факторы успеха вывода нового продукта на рынок.

Во второй главе описывается региональный банковский рынок, его специфика. Исследуется ассортимент предлагаемых ПАО «РОСБАНК» услуг, уровень конкуренции, объемы и емкость рынка услуг для потребителей.

В третьей главе дается описание услуги «Инвестиционное страхование жизни» и разработанной стратегии ее коммерциализации в рамках функционирования ПАО «РОСБАНК» в Саратовской области, оценивается эффективность стратегии, даются рекомендации по внедрению и контролю показателей финансового продукта.

В завершении каждой главы даются краткие выводы по содержанию.

ПАО «РОСБАНК» - это публичное акционерное общество, именуемое в дальнейшем Банк, выступающее кредитной организацией, которая создана в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также входит в банковскую систему РФ. Акционерами Банка выступают физические и юридические лица, участие которых в кредитной или финансовой организации разрешается федеральными законами.

Росбанк является частью группы Societe Generale – лидирующего универсального европейского банка с более чем 150-летней историей,

который на протяжении всего периода своей деятельности демонстрирует способность к росту, противостоянию внешним вызовам и успешной адаптации к изменениям. ПАО «РОСБАНК» существует на рынке более 20 лет, последовательно развивает универсальную модель бизнеса, предлагает разнообразные виды банковских услуг через широкую сеть отделений и дистанционные каналы. Как часть международной финансовой группы Societe Generale Росбанк обладает доступом к самым передовым банковским технологиям. Эти преимущества дают банку уникальные возможности для роста в любых экономических условиях. Росбанк имеет множество наград и активно участвует в жизни клиентов и сотрудников.

- Входит в топ-3 самых надежных банков по версии журнала Forbes (март 2017 года)¹

- Росбанк входит в число 10 системно значимых кредитных организаций по данным ЦБ РФ (позиция подтверждена ЦБ РФ в 2017 году)

- №3 по достаточности капитала, №10 по активам в России в Top1000 банков мира The Banker (июль 2016)

- Топ-3 организаторов выпусков ипотечных облигаций, Топ-5 ведущих организаторов рыночных размещений российских облигаций, Топ-5 организаторов корпоративных выпусков по итогам 2016 рейтинга Cbonds (февраль 2017)

- «Digital Communications AWARDS-2017» (февраль 2017)

Крупнейшая Международная финансовая группа Societe Generale является основным акционером Росбанка (99,95%) так же является одной из крупнейших филиальных сетей России. ПАО Росбанк находится в 70 регионах РФ, имеет 400 отделений, 9800 сотрудников, 30 000 банкоматов партнерской сети, включая 2300 собственных. Обширная клиентская база

¹ Рейтинг надежности банков FORBES [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/341229-reyting-100-krupneyshih-bankov-2017-> (Дата обращения 20.04.2018).

насчитывает более 4 млн. розничных клиентов, 115 000 клиентов малого бизнеса, 7,6 тыс. крупных корпоративных клиентов.

Товарный портфель ПАО «Росбанк» насчитывает более тридцати видов услуг, как для частного бизнеса, так и для физических лиц и включает в себя следующие линейки продуктов (табл. 3)².

Таблица 3 – Товарный портфель ПАО «РОСБАНК»

Услуги для частных клиентов	Услуги для корпоративных клиентов
Расчетно-кассовые услуги для физических лиц	Расчетно-кассовое обслуживание для юридических лиц
Дебетовые и кредитные карты	Корпоративные банковские карты
Классическое и экспресс-кредитование, ипотечные программы, автокредитование	Программы кредитования, коммерческая ипотека, овердрафты
Сберегательные программы и линейка вкладов для физических лиц	Универсальная линейка депозитов для юридических лиц
Интернет-банк, мобильный клиент-банк, телефонный банк	Внешне - Экономическая деятельность(ВЭД)
Обслуживание состоятельных клиентов	Инвестиционные услуги
Операции с драгоценными металлами Денежные переводы	Документарные операции и торговое финансирование
Услуги на фондовом рынке	Факторинг и лизинговые услуги
Документарные операции	Банковские гарантии 44 ФЗ, 223 ФЗ
	Интернет-банк для бизнеса

По оказываемым услугам банк в основном привлекает клиентские деньги, причем эти средства достаточно диверсифицированы (между юридическими и физическими лицами), а вкладывает средства в основном в кредиты.

В марте 2018 года компании группы Societe Generale в России, включая РОСБАНК, банк «ДельтаКредит» и Русфинанс банк, представили Стратегию развития на 2018-2020 гг. Этот план является продолжением той работы, которая была начата в предыдущий период, тех ключевых бизнес-идей, которые были сформулированы еще в 2014 году. Ключевые элементы нынешнего плана – это последовательное развитие диверсифицированной бизнес-модели, усиление синергии бизне³с-направлений и дочерних

² Рейтинг банковского сектора и продуктовые портфели банков [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>- (Дата обращения 20.04.2018)

компаний, развитие цифровых технологий и современной сети продаж, повышение операционной эффективности, особое внимание к управлению риском и комплаенс - контролю.⁴

Главными задачами по развитию остаются:

- увеличение числа ежегодно привлекаемых клиентов;
- увеличение числа активных клиентов не менее чем на 30%;
- развитие кросс-продаж клиентам Русфинанс Банка и DeltaCredit;
- увеличение продаж кредитов на одного менеджера до 1.9 в день;
- внедрение привлекательного предложения по транзакционному обслуживанию;
- развитие дистанционного канала продаж и активное привлечение в них клиентов: 80% клиентских транзакций будут осуществляться через дистанционные каналы;
- развитие низко-затратных форматов отделений.

В корпоративном бизнесе ПАО «РОСБАНК» нацелен на:

- органический рост текущего прибыльного бизнеса в сегменте Top Corporate (400 крупнейших российских компаний);
 - комплексный подход к обслуживанию крупнейших корпоративных клиентов совместно со специализированными линиями корпоративного инвестиционного блока Societe Generale (SG CIB);
 - более активную работу с компаниями крупного и среднего бизнеса, с увеличением клиентской базы этих сегментов на 30% к 2018 году;
 - дальнейшее развитие транзакционных услуг, включая торговое финансирование в регионах, с увеличением общего объема данного бизнеса
- Публичное акционерное общество Росбанк является одним из крупнейших банков в Российской Федерации, занимая 14 место по активам-нетто. Величина активов-нетто в данный момент составляет 937.16 млрд.руб. За год активы увеличились на 17.14%. Прирост активов-нетто отрицательно

⁴ Официальный сайт банка ПАО «РОСБАНК» [Электронный ресурс].Режим доступа URL: <https://www.rosbank.ru/> - (Дата обращения 20.04.2018).

повлиял на показатель рентабельности активов ROL (Данные на ближайшую квартальную дату 01. Апреля 2018г. табл.2) За год рентабельность активов-нетто упала с 1.40% до 1.24%.

Центральный банк Российской Федерации несет ответственность за разработку и реализацию стратегий развития отдельных секторов финансового рынка страны на основе утвержденных документов (программ развития). Так, на сегодняшний день реализуются Стратегия развития финансового рынка РФ на период 2020 года, Стратегия развития страховой деятельности, Стратегия развития национальной платежной системы, Стратегия развития пенсионной системы и многие другие. С учетом динамичных изменений внешней и внутренней среды данные стратегические направления регулярно пересматриваются и дополняются с целью эффективной реализации поставленных целей и задач.

В соответствии с отчетом от 25.06.2017 года, представленным на официальном сайте Центрального банка, были выделены три основные цели развития российского финансового рынка на ближайшие несколько лет. К этим целям относятся:

- повышение уровня и качества жизни населения за счет использования инструментов финансового рынка;
- содействие экономическому росту РФ за счет предоставления конкурентного доступа субъектом российской экономики к долговому и долевым финансированию, а так же инструментам страхования рисков;
- создание необходимых условий для обеспечения роста финансовой индустрии.

Для реализации первой цели предусматривается необходимость развития финансового рынка (на федеральном и региональном уровне) на основе предоставления доступных и качественных финансовых услуг для населения. Это позволяет решать ряд важных социально-экономических задач, реализовывать конституционные права граждан РФ, обеспечивать

достижение заданного уровня экономического и социального развития страны⁵.

Вторая цель фокусируется на преодолении барьеров между имеющимися возможностями финансового рынка и потребностями экономики за счет повышения доступности финансовых ресурсов, создания необходимых условий для появления новых финансовых продуктов на рынке, удовлетворяющих потребности населения, внедрения инновационных технологий в финансовую систему с целью сокращения издержек функционирующих предприятий и создания возможностей развития для различных отраслей экономики.

Одной из важнейших задач развития финансового рынка России в целом лежит в области решения задач, связанных с развитием региональных финансовых рынков. В рамках решения этой задачи Банком России предусмотрено проведения ряд мероприятий по обеспечению развития региональных финансовых рынков в области, первичным из которых является стандартизация надзорных и мониторинговых процессов функционирования финансовых организаций в отдельных регионах страны.

В настоящий момент регулирование финансового рынка Саратова и Саратовской области, насчитывающей более 1700 населенных пунктов, в которых проживают 2,6 млн. человек осуществляется Отделением по Саратовской области Волго-Вятского главного управления Центрального банка Российской Федерации, которое расположено в г. Саратов. Основными задачами Отделения является реализация стратегических инициатив развития финансового сектора на территории Саратовской области, а так же мониторинг и контроль деятельности всех кредитных и некредитных организаций региона.

⁵ Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/41540/onfr_2017-18.pdf – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 20.04.2018).

В рамках развития финансового рынка г. Саратова и Саратовской области департамент развития финансового рынка разработал программу, которая включает мероприятия, направленные на стимулирование использования ресурсов рынков облигаций в субъектах Российской Федерации (в т.ч. в Саратовской области). Доступ эмитентов из российских регионов к долговому финансированию создает условия для развития реального сектора и роста региональной экономики.

В апреле 2017 г. был утвержден план мероприятий по развитию рынка корпоративных облигаций региона, который включал:

- определение критериев отбора потенциальных эмитентов облигаций (включая критерии инвестиционной привлекательности, финансовой устойчивости);
- встречи с представителями предприятий региона с целью обсуждения возможностей выхода на рынок облигаций;
- проведение обучающих и информационных мероприятий с привлечением экспертов банков и финансовых компаний;
- подготовка предложений по реализации проектов облигационного финансирования, имеющих региональное значение.

Все виды человеческой деятельности и вся жизнь в обществе сопряжена с риском потерять жизнь, здоровье и имущество, вследствие изменения рыночной конъюнктуры могут не оправдаться расчеты прибыли. Причем время и масштабы подобных событий заранее не могут быть оценены. Они определяются широким набором случайных факторов. В связи с этим Страхование - это такой вид необходимой общественно полезной деятельности, при которой граждане заранее страхуют себя от неблагоприятных последствий в сфере их материальных и личных нематериальных благ путем внесения денежных средств в особый фонд специализированной организации (страховщика), оказывающей страховые услуги, а эта организация при наступлении указанных последствий выплачивает за счет средств этого фонда страхователю или иному лицу

обусловленную сумму. Если рассмотреть страны Евросоюза или Соединенные Штаты Америки, то можно с уверенностью говорить о том, что практика применения схожих по условиям финансовых продуктов, там весьма широко используется. В основном это связано с типом жизнедеятельности, т.к. на зарубежном рынке очень широко развиты продукты кредитования, они тянут за собой все дополнительные продукты, такие как страхование жизни, имущества, страхование от потери работы и т.д. Это, прежде всего, нужно, что бы обезопасить своих близких, ведь после наступления страхового случая, например смерти, близкие наследуют не только имущество по завещанию умершего, но и все кредитные обязательства, заключенные им при жизни.

Проанализировав ТОП крупнейших российских банков, таких как ПАО ВТБ, ПАО Альфа-банк, ПАО Райффайзенбанк, ПАО Газпромбанк, мы получили данные, по схожим продуктам страхового инвестирования и на их основании разработали оптимальные условия по финансовому продукту для клиентов, физических лиц, и индивидуальных предпринимателей Программы инвестиционного страхования жизни (ИСЖ) могут гарантировать стопроцентную сохранность размещенного капитала, позволяют получить инвестиционный доход и обеспечивают страховую защиту клиента в непредвиденных жизненных обстоятельствах. Они также предусматривают возможность увеличения страховой выплаты при наступлении страхового случая. Мы рекомендуем, что бы клиент самостоятельно принимал инвестиционные решения и определял фонд для вложения собственных средств: золото, облигации, недвижимость, новые технологии и нефтяной сектор. Дополнительными параметрами, повышающими привлекательность программ, могут быть: юридическая защита капитала и льготное налогообложение начисляемого дохода. Оптимальный срок действия договора ИСЖ до 10 лет.

При заключении договора, размещаемая сумма должна делиться, в среднем, в соотношении 70% на 30%, где основную часть занимают инвестиционные

инструменты с фиксированной доходностью (облигации федерального займа, депозиты крупных банков), что обеспечит возврат всей суммы вложенных средств по окончании программы при любой экономической ситуации

Другая часть должна размещаться в высокодоходные инвестиционные инструменты (акции стабильно прибыльных компаний развитых стран, диверсифицированный портфель активов, включающий ценные бумаги крупных компаний, инвестиции в недвижимость, а также в экономику развитых и наиболее быстро развивающихся стран) согласно выбранной стратегии, что позволит получить доход за счет роста фондового рынка.

Страхователь	Физическое лицо, осуществившее страхование себя (в этом случае он является Застрахованным лицом) и/или осуществившее страхование других граждан.
Застрахованное лицо	По правилам данной программы является Страхователем. Граждане РФ и других стран, кроме налогоплательщиков США. Возраст Застрахованного лица составляет от 18 до 65 полных лет на дату заключения Договора страхования, не более 70 лет на дату окончания Договора страхования.
Выгодоприобретатель	Назначается с письменного согласия Застрахованного лица. Выгодоприобретателем по риску «Дожитие» является Застрахованное лицо. В случае смерти лица, застрахованного по Договору страхования, в котором не назван иной Выгодоприобретатель, Выгодоприобретателями признаются наследники Застрахованного лица.
Валюта	1. рубли
Срок программы	3 года и 5 лет.
Свободный период	Период времени, в течение которого отказ Страхователя от Договора страхования влечет за собой расторжение Договора страхования с момента его заключения, если в течение этого периода Страховщику не было предъявлено требование о выплате страхового возмещения (14 календарных дней)
Минимальная сумма взноса / периодичность	300 000 рублей / единовременно
Максимальная сумма взноса	20 000 000 рублей (в расчет принимаются все программы одного Страхователя)
Страховые случаи/риски	1. Дожитие Застрахованного лица до срока, установленного Договором страхования; 2. Смерть Застрахованного лица от любой причины, происшедшая в период действия Договора страхования, кроме событий, предусмотренных как Исключения; 3. Смерть Застрахованного лица в результате несчастного случая, произошедшего в период действия Договора страхования, кроме событий, предусмотренных как Исключения.
Страховые выплаты	1. При дожитии - единовременно выплачивается 100% страховой суммы, установленной в Договоре страхования и

	<p>инвестиционный доход на дату завершения договора страхования.</p> <p>2. По риску «Смерть Застрахованного» в течение срока страхования - 100% страховой премии, уплаченной на дату страхового случая и начисленный инвестиционный доход на дату страхового случая.</p> <p>3. По риску «Смерть Застрахованного в результате несчастного случая» в течение срока страхования – 200% страховой премии, уплаченной на дату страхового случая и инвестиционный доход на дату страхового случая.</p>
--	--

Для анализа экономической эффективности реализации данного продукта на рынке Саратовской области необходимо сопоставить потенциальную выручку с затратами банка на разработку и вывод исследуемого продукта на рынок.

Статья затрат	Сумма, руб.
Разработка концепции нового продукта	0
Маркетинговое сопровождение продукта (indoor-реклама, реклама на радио, биллборды, информационные буклеты и брошюры)	450 000
Затраты на обучение персонала по новому продукту	250 000
Заработная плата (% от продажи продукта в размере 7 %)	1 313 349
Расходы на оптимизацию программного обеспечения банка по новому продукту	150 000
ИТОГО	2 163 349

Общие затраты при полном охвате имеющихся клиентов-вкладчиков составят 2 163 349 руб.

На основе полученных данных можно рассчитать общую экономическую эффективность проекта, которая составит 16 598 771 руб. в абсолютном исчислении.

Рассчитаем относительный показатель эффективности, который определяется по формуле:

$$\text{Эффективность} = (\text{Результат} / \text{Затраты}) * 100\%.$$

$18\,762\,210 / 2\,163\,349 * 100\% = 867,27\%$, что говорит о том, что внедрение банковского продукта инвестиционное страхование жизни будет экономически эффективным, даже при минимальных затратах

Заключение

В настоящий момент вывод нового продукта на рынок является одним из наиболее эффективных инструментов повышения конкурентоспособности любой коммерческой организации. На основе проведенного в работе анализа различных теоретических и практических исследований можно сделать вывод о том, что для кредитно-финансовых учреждений разработка и вывод новых товаров на рынок является определяющим элементом эффективного стратегического управления, так как позволяет повысить лояльность потребительской аудитории, выходить на новые рынки сбыта, а так же использовать возможности, предоставляемые организациями-партнерами.

Процесс вывода нового продукта на рынок представляет собой последовательную очередность этапов, начиная с разработки общей концепции продукта, заканчивая его непосредственной коммерциализацией. В рамках реализации плана вывода компания учитывает текущее состояние рыночной конъюнктуры, активность конкурентов, степень лояльности потребителей с целью минимизировать риски при выводе продукта на рынок.

Помимо указанных факторов определяющее воздействие на процесс вывода нового продукта на рынок оказывает специфика отрасли (сферы деятельности) предприятия. Так, к примеру, для финансово-кредитных учреждений необходимо учитывать схожесть предоставляемых населению продуктов и услуг, что предопределяет необходимость проведения глубокого анализа потребностей целевой аудитории при создании концепции нового продукта, его особенностей и, что самое главное, потребительской ценности.

В работе рассмотрена деятельность Саратовского филиала ПАО «РОСБАНК», который предоставляет своим клиентам весь перечень банковских услуг, включая расчетно-кассовое обслуживание, выпуск и обслуживание банковских карт, любые виды кредитования, а так же ряд дополнительных банковских услуг, включая интернет-банкинг, мобильный банкинг и премиальное обслуживание. Будучи одним из 11 системно значимых кредитных организаций в России в Саратовской области банк

имеет несколько филиалов, обслуживающих более 30 тысяч клиентов ежедневно. Одним из приоритетных стратегических инициатив банка на сегодняшний день является разработка и вывод на рынок новых финансовых продуктов, которые позволят банку достигать заданных показателей экономической эффективности и увеличивать долю на рынке банковских организаций Российской Федерации.

После проведения глубокого анализа, основанного на опыте внедрения инновационных продуктов крупнейших западных и российских банков, таких как ПАО «ВТБ», ПАО «Альфа-банк», ПАО «Промсвязьбанк», выдвинут ряд предложений по выводу нового финансового продукта в ПАО «РОСБАНК» на рынок банковских услуг Саратовской области, а именно, программа «Инвестиционное страхование жизни», сочетающее в себя элементы инвестиционного и страхового продуктов. В сотрудничестве с ООО «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ Страхование Жизни» банк мог бы предложить своим клиентам услугу по страхованию с потенциальным инвестиционным доходом за счет инвестиционной деятельности. В настоящий момент на рынке банковских услуг Саратовской области подобные продукты практически не представлены, что позволяет банку создать уникальное торговое предложение в данном регионе. Данный продукт будет ориентирован как на новую аудиторию, так и на уже имеющихся клиентов ПАО «РОСБАНК» (преимущественно – клиентов, имеющих вклады в банке).

В работе произведен анализ основных этапов вывода разработки и вывода продукта на рынок, описаны его основные конкурентные преимущества, а так же произведен расчет экономической эффективности от его внедрения.

Разработка и вывод продукта «Инвестиционное страхование жизни» станет базисом для дальнейшей модификации продуктовой стратегии банка, на основе которой могут быть разработаны и выведены в дальнейшем новые продукты, что позволит расширить номенклатуру предлагаемых услуг банка и укрепить его конкурентоспособность в долгосрочном периоде.

Список использованных источников

1. Романенкова О.Н. Поведение потребителей: учебник / О.Н. Романенкова. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 320 с.
2. Масленченков, Ю.С. Финансовый менеджмент банка : учеб. пособие / Ю.С. Масленченков .— М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 400 с
3. Ровенский Ю.А. Банковское дело. В 5 томах. Том 3. Банковский менеджмент. Учебник / Ю.А. Ровенский, Ю.Ю. Русанов. – М.: Проспект, 2017. – 384 с.
4. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента - Изд. 2-е. / Балабанов И.Т. - М.:Финансы и статистика, 2012г. - 384 с.
5. Банковское дело: учебник для бакалавров / Т. М. Костерина; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики (МЭСИ). — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2016. — 332 с.
6. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент: Учебник для бакалавров. / О.И. Лаврушин, И.В. Ларионова, М.А. Поморина. – М.: Проспект, 2016. – 414 с.
7. Богданов, В. В.Управление проектами. Корпоративная система — шаг за шагом. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. С. 24.
8. Зубарев Ю.А., Орлова Ю.А. Системы управления предприятием – М.: Бибком, 2015. С. 10.
9. Зуб, А. Т. Управление проектами : учебник и практикум для СПО / А. Т. Зуб. — М.: Юрайт, 2017. С. 28.
10. Секерин В.Д. Банковский менеджмент. Учебник/ В.Д. Секерин, С.С. Голубев. – М.: Проспект, 2017. – 224 с.
11. Информационное издание Новые банковские продукты и услуги: создание и внедрение в кредитную организацию №67-2, 14.06.2017 Бубнова И. Ю.

12. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг: пер. с англ. 8-е изд. М.: Вильямс, 2007 [стр. 575]

13. О рекламе: Федеральный закон. № 38-ФЗ (в ред. от 03 апреля 2018 г.).

14. Аудиторское заключение независимого аудитора о консолидированной финансовой отчетности Публичного акционерного общества РОСБАНК и его дочерних организаций за 2017 год. [стр. 57]

Электронные ресурсы

1. Питерская Л.Ю. Теоретические и методические аспекты формирования стратегии кредитно-финансовых институтов на рынке банковских услуг // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета – 2015. - №108(04) [Электронный ресурс]. URL: <http://ej.kubagro.ru/2015/04/pdf/81.pdf> (дата обращения: 27.05.2018).

2. Бубенцова В.Ф. Стратегия разработки и выведения на рынок нового продукта // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2016. №4 [Электронный ресурс]. URL :<http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11239> (дата обращения: 28.04.2018).

3. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/41540/onrfr_2017-18.pdf – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 20.04.2018).

4. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/41540/onrfr_2017-18.pdf – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 20.04.2018).

5. Официальный сайт банка «Агророс» [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://www.agroros.ru/> - (Дата обращения 20.04.2018).

6. Официальный сайт банка ПАО «РОСБАНК» [Электронный ресурс].

Режим доступа URL: <https://www.rosbank.ru/> - (Дата обращения 20.04.2018).

7. Официальный сайт банка ПАО «Альфа-банк» [Электронный ресурс]. Режим доступа URL : <https://alfabank.ru/> - (Дата обращения 20.04.2018).

8. Официальный сайт банка ПАО «ВТБ - Страхование» [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <https://www.vtb.ru/> - (Дата обращения 20.04.2018).

9. Аналитические кредитное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <https://www.acra-ratings.ru/ratings/issuers> - (Дата обращения 20.04.2018).

10. Рейтинг надежности банков FORBES [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/341229-reyting-100-krupneyshih-bankov-2017-> (Дата обращения 20.04.2018).

11. Рейтинг банковского сектора и продуктовые портфели банков [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/>- (Дата обращения 20.04.2018)