

Использование международного опыта в деятельности финансовых институтов



В столице состоялся круглый стол на тему «Использование международного опыта в деятельности финансовых институтов Узбекистана», организованный ООО Аудиторской организацией «Делойт и Туш» совместно с Центральным банком Республики Узбекистан.

наиболее актуальные вопросы банковской деятельности.

- Одна из основных тем сегодняшнего мероприятия – обесценение кредитного портфеля в соответствии с МСФО 39. Это достаточно сложная тема. Улучшение качества составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО позволит нашим банкам сделать огромный шаг вперед при получении высоких оценок со стороны международных рейтинговых агентств, - рассказал директор компании «Делойт и Туш» в Узбекистане Эркин Аюпов.

В рамках мероприятия также состоялась презентация интеллектуальной системы кросс-продаж. Кросс-продажи — это предложение клиенту дополнительных продуктов и услуг, которые определенным образом связаны с основным продуктом. К примеру, если клиент оформляет кредитную карту в дополнение ему предлагают дистанционное банковское обслуживание, и, наоборот, при открытии вклада или выдаче кредита – банковскую карту. Продажа дополнительных продуктов чаще осуществляется на более выгодных условиях. Такой метод применяется банками с целью увеличения объема продаж и, соответственно, прибыли, а



На мероприятии рассмотрены актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения в банковском секторе, а также подготовки финансовой отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов и оценки финансовых рисков.

Специалисты международной компании «Делойт и Туш» представили ряд финансовых инструментов, используемых зарубежными финансовыми институтами, а также дали ответы на актуальные вопросы международного налогообложения.

Участники круглого стола, в частности, руководство банков, представители подразделений бухгалтерии, кредитных операций, управлений рисками и налогообложения, получили возможность обсудить

также повышения уровня лояльности клиентов.

- Цель системы кросс-продаж сделать так, чтобы процесс продажи был более прозрачным как на нижнем уровне, так и сверху, чтобы руководящее звено на основе этих же данных могло принимать решения о планировании, понимать, как выполняется процесс продаж на текущий момент, как выполняются KPI, какие задачи нужно поставить, чтобы нагнать и перегнать планы и т.д., - говорит старший менеджер департамента консалтинга «Делойт» (Россия) Борис Рабинович.

Отметим, что результаты обзора международных финансовых инструментов, представленные в ходе круглого стола, могут использоваться в операционной деятельности, что позволит расширить спектр предоставляемых банковских услуг.

Добавим, что проведение такого рода мероприятий способствуют дальнейшему развитию банковского сектора Узбекистана, внедрению международных инструментов и технологий, а также более эффективному функционированию банковской системы страны с мировыми финансовыми механизмами.