

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2022.84.10.005

**Банковские продукты и услуги в личном финансовом плане****Томкив Роман Анатольевич**

Независимый финансовый советник,  
магистр экономики и менеджмента организаций,  
Днепропетровский (Днепропетровский) государственный  
технический университет,  
51918, Украина, Каменское, ул. Днепропетровская, 2;  
e-mail: inbox@romantomkiv.ru

**Аннотация**

В данной статье автором рассматриваются вопросы осуществления комплексного личного финансового планирования в текущих условиях. Анализируются особенности течения данных процессов, подчеркивается целесообразность личного финансового планирования в довольно неопределенных условиях, актуализируются принципы и подходы к личному финансовому планированию, а также формируются основные механизмы обеспечения данных процессов. В качестве основы статьи производится характеристики места банковских продуктов и услуг в структуре личного финансового плана, приводятся практические примеры их внедрения, а также преимущества их качественной и количественной комплексной оценки в разрезе структуры личного финансового плана. В частности, под таковыми автор рассматривает все дополнительные возможности дистанционного банковского обслуживания, в том числе и премиального, брокерские услуги, продукты и услуги страховых и управляющих компаний. По результатам проведенного анализа формируется авторский алгоритм составления личного финансового плана с включением в его структуру банковских продуктов и услуг. Данные процессы основываются на разработанных автором критериях, позволяющих производить сравнительный анализ продуктов и услуг; на основе данных аспектов подчеркивается возможность практического применения плана, как основы формирования личных финансовых целей. Предлагается проведение анализа включенных в систему личного финансового плана банковских продуктов и услуг посредством их количественно-качественной оценки.

**Для цитирования в научных исследованиях**

Томкив Р.А. Банковские продукты и услуги в личном финансовом плане // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2022. Том 12. № 3А. С. 39-50. DOI: 10.34670/AR.2022.84.10.005

**Ключевые слова**

Личное финансовое планирование, финансовая грамотность, банк, место и роль услуг в жизни человека, финансы, аккумуляция средств, продукты и услуги, страхование, инвестирование, финансовые инструменты.

## **Введение**

В современных кризисных и довольно неопределенных условиях вопросы формирования дополнительной защиты собственных денежных средств со стороны граждан набирают все большую актуальность. Так, сегодня довольно обширной темой является личное финансовое планирование, включающее в себя перераспределение доходов и расходов, их оптимизацию, а также согласование с личными планами и жизненными целями. Важно отметить, что при финансовом планировании необходимо уделять особое внимание вопросам укрепления собственного финансового состояния посредством проведения специальных процедур, в том числе защитных, обеспечивающих рост личных финансов даже в условиях неопределенности. В качестве одной из таких мер выступает управление личным финансовым планом через внедрение в его структуру ряда банковских продуктов и услуг. В то же время вопросы их качественного состава в структуре деятельности по планированию являются довольно неопределенными и проблемными, что требует особого уточнения.

Таким образом, формулировка цели статьи – произвести комплексный теоретический анализ места банковских продуктов и услуг в личном финансовом планировании, выявить их влияние на устойчивость субъекта к рискам, и на основе чего сформировать алгоритм составления финансового плана с учетом соответствующих банковских продуктов и услуг.

## **Методология исследования**

В рамках исследования автором будут задействованы методы анализа и синтеза литературных экономических источников информации. Кроме того, особое место в структуре исследования отводится ряду эмпирических методов – сравнения, обобщения, абстрагирования, наблюдения, и других.

## **Результаты и их обсуждение**

Сегодня личное финансовое планирование (как процесс эффективной организации управления ресурсами) служит основным из источников сохранения денежных средств среди части населения. В то же время вопросы практики его становления и совершенствования проработаны со стороны научного сообщества недостаточно, а ряд теоретических основ, фактов и принципов построения используется среди ограниченного круга лиц с целью извлечения максимальной выгоды, например, посредством предоставления личных финансово-консультационных услуг. По мнению автора, личное финансовое планирование тесно связано с вопросами финансовой грамотности населения, проблемы которой актуализировались в исследовательском поле в течение последних нескольких лет [Полякова, 2016, 148].

Продуктом эффективной деятельности в области личного финансового планирования является краткосрочная (до года) или долгосрочная стратегия (своеобразный план) по управлению денежными средствами, их перераспределению и извлечению максимальной выгоды от использования. Личный финансовый план должен базироваться на принципах рационализации, максимальной эффективности, достижимости поставленных целей, комплексности, временной и ресурсной ограниченности, а также системности [Ефанова, 2021, 29]. Кроме того, довольно перспективным направлением личного финансового планирования становится реорганизация собственной экономической деятельности с упором на возможности

расширения финансового потенциала, что предполагает поиск оптимальных способов получения доходов, планирование расходов и постановку целей, связанных с аккумулярованием денежных средств и других финансовых ресурсов. Сюда также можно отнести и включение дополнительных источников качественной и количественной информации, закладываемой в финансовый план (семейный бюджет, анализ структуры доходов и расходов, использование отдельных продуктов и услуг и так далее) [Ланская, 2020, 224].

Довольно эффективным компонентом любого личного финансового плана, в связи с вышеизложенным, становится внедрение системы банковских инструментов и воссоздание структурных связей между поставленными целями, собственными доходами и вопросами извлечения дополнительной выгоды из реализации каких-либо плановых перспектив. По сути, современные банки – это источник множества предложений, который можно довольно грубо, но эффективно сравнить с супермаркетом, где помимо стандартных финансовых продуктов и услуг – кредитования, вкладов и депозитов включаются продукты, связанные с инвестированием, например, открытие брокерских счетов, а также внедрением множества страховых продуктов и услуг, подключением управляющих компаний и др.

В качестве достаточно эффективного примера организации личного финансового планирования с системным внедрением в него банковских услуг является постоянное использование вкладов как инструмента накопления финансовых ресурсов и их комплексной защиты. В таком случае финансовый план строится на принципах получения доходов и их перераспределения по части обязательных расходов, одной из статей которых выступают отчисления в наиболее выгодный (и доступный для лица) пополняемый вклад. Необходимо подчеркнуть, что внедряемые в систему личного финансового планирования продукты и услуги требуют максимального анализа и оптимизации под текущую потребность субъекта и его окружающую ситуацию [Ворувль, 2021, 9]. Так, например, в рамках личного финансового планирования можно ставить цели в накоплении определенной суммы денежных средств, которые в дальнейшем будут использоваться субъектом под каким-либо предлогом. Для составителя плана возникает несколько основных путей:

Стандартное накопление (метод «копилка»), когда субъект периодически отчисляет какую-либо (в том числе и фиксированную от дохода) сумму вплоть до наступления момента накопления суммы и ее высвобождения на поставленную цель.

Накопление по вкладам, открытие депозитов, отличающееся необходимостью наличия стартового капитала. При выборе оптимального продукта (с выгодными условиями), процентные отчисления по вкладу могут стать источником дополнительного дохода. Средства от него могут отчисляться на отдельный счет (капитализация процентов) и в дальнейшем использоваться также в качестве источника денежных ресурсов, резерва и др. С другой стороны, отчисления могут входить в структуру вложения денежных средств и использоваться для увеличения итоговой суммы (которая будет получена субъектом в результате окончания срока действия вклада).

Инвестирование средств через брокеров, приобретение акций, облигаций, с целью получения дивидендов, торговли соответствующими акциями и др. Данный способ рассматривается как довольно рискованный, поскольку денежные средства в таком случае не защищаются государственными гарантиями и все финансовые потери принимаются под личную ответственность субъекта [Родина, 2020, 40].

По мнению авторов, наиболее эффективно делать упор на соблюдение второго пункта с

периодическим развитием третьего – владение акциями каких-либо компаний с возможностью получения минимальной прибыли выступает в качестве альтернативы и потенциального источника высокой доходности, в том числе на перспективу будущих периодов [Ершова, Разумовский, Разумовская, 2021, 29]. Такой подход соответствует умеренной политике составления личного финансового плана (тогда как выделяют всего три уровня (рис. 1) – консервативный, умеренный и агрессивный, где в случае первого используются только безопасные финансовые инструменты (соответствуют более низкой доходности за счет собственной устойчивости), а последнего – рискованные с потенциально высокой доходностью).



**Рисунок 1 - Уровни управления финансовыми инструментами, касающимися вопросов вложения денежных средств**

Так, можно подчеркнуть, что в систему личного финансового планирования довольно эффективно могут быть включены вклады (а также депозиты), в том числе как с краткосрочной, так и с долгосрочной ориентацией. Важно понимать, что итоговые условия вклада напрямую зависят от целевых установок субъекта, степени его доверия банковской кредитной организации, а также учета сопутствующих факторов [Воронкова, Громова, 2020, 103]. В то же время для систематизации и укрепления структуры личного финансового плана, в него могут включаться дополнительные продукты и услуги, например, страхование. Их наличие – далеко не обязательный элемент финансового плана, однако, существуют ситуации, когда необходимость в них возрастает. Здесь стоит исключить такие обязательные продукты, как страхование имущества, например, получение полиса ОСАГО для личного автомобиля, поскольку их включение в структуру страховых продуктов диктуется со стороны государственно-законодательного регулирования и не является инициативой субъекта. Довольно эффективными в структуре личного финансового плана становятся инструменты по страхованию жизни – например, могут использоваться тарифы страхования на дожитие, предполагающие получение страховой суммы по прошествии определенного периода времени; важно отметить, что при таком раскладе финансовый план должен формироваться с учетом срока внедряемого страхового продукта, либо же пролонгироваться после завершения срока

составления данного плана [Исмаилова, 2021, 20]. Возможно и внедрение страховых продуктов на случай смерти, для защиты от несчастных случаев. При реализации агрессивной политики по отношению к выбору финансовых инструментов, для нивелирования некоторых рисков можно использовать продукты по страхованию ответственности для компенсации финансовых потерь при профессиональной деятельности на бирже, обращении и взаимодействии с управляющими компаниями, а также иными направлениями финансовой деятельности. Выбор страховых продуктов в современных условиях предлагает широкий ряд комплексных решений и предложений; при этом, необходимо четко анализировать и прорабатывать целесообразность их внедрения; важно рассчитывать на получение выгоды от внедрения и исключать финансовые убытки на уплате страховых премий (нецелесообразность приобретения) [Шелкунова, Басиева, Гатиева, 2021, 448].

В целом, внедрение страховых продуктов и услуг возможно на каждом уровне финансового плана; это может быть одна из финансовых целей, устанавливаемых со стороны субъекта; это может быть инструмент достижения цели, например, в области защиты собственного здоровья и имущества. В таком случае важно учитывать, что страховой продукт и его использование – это процессы вариативные, зависящие от ряда условий, например, связанных с компанией, предоставляющей соответствующие услуги, а также от характера и специфики самих услуг. Вариативность – это критерий, присущий любому финансовому плану; такой подход диктуется необходимостью обеспечения его гибкости и изменчивости, связанной с изменениями внешней среды [Кузнецов, Иванов, Воровский, Шевалкин, 2020, 43].

Переходя к вопросам непосредственного составления личного финансового плана, важно подчеркнуть, что современный банк в отношении личного финансового планирования – это субъект, способствующий организации хозяйственных процессов гражданина и его включения в рыночные процессы с целью получения взаимовыгодных условий сотрудничества. Все предлагаемые со стороны банков, страховых организаций и прочих компаний продукты и услуги, возможные к включению в личный финансовый план – это широкодоступные инструменты реализации эффективной политики управления денежными средствами. Количество продуктов сегодня вариативно, они могут использоваться клиентами с различными потребностями, в том числе и в области финансового планирования, бюджетирования жизнедеятельности и так далее. Важно понимать, что внедрение банков в структуру личного финансового планирования, а также расширение количества используемых продуктов и услуг, требует проведения их комплексного математического анализа [Землячева, 2020, 83].

Математический подсчет всех сопутствующих услуг – это сложная процедура определения их целесообразности; данный процесс индивидуален и зависит от предлагаемой услуги, условий ее получения, внедрения, приобретения выгоды (как, например, в случае со страхованием) и так далее. При этом концептуально данные процессы можно описать как сравнение решений о приобретении продукта/услуги с ситуацией его или ее отсутствия соответственно. На практике наиболее удобно производить сравнительные операции посредством таблицы, где на первый план выдвигаются финансовые условия, а далее расписываются качественные характеристики. Например, при рассмотрении страхования от несчастных случаев необходимо учитывать текущие риски, вероятность их наступления, стоимость получения полиса, итоговую сумму в случае наступления события и ее соотношение с затратами. Та же самая процедура проводится и в отношении «отсутствия» услуги. На основе данных процессов заполняется таблица о выгодах и убытках данного решения и утверждается его принятие (и соответствующее

включение в личный финансовый план) или отклонение и переход к другому инструменту/ситуации/продукту. В результате проведения целого комплекса подобных операций качество составляемого финансового плана увеличивается, а финансовые (а также дополнительные качественные характеристики и возможности) расширяются. При сравнении нескольких предложений можно прибегнуть к тактике «стоимость одного преимущества» – ее сущность сводится к подсчету качественных характеристик внедряемого продукта и разделению итоговой суммы на полученное количество качественных характеристик [Степанова, 2021, 107]. В результате получится довольно грубое, но эффективное к сравнению описание стоимости одного значимого преимущества (качественного аспекта), упрощающее процедуру сопоставления ряда услуг и их эффективного внедрения в структуру личного финансового планирования.

Актуализуя вопросы сохранения денежных средств в текущие кризисные времена, важно заметить, что сегодня, с ростом повышения ключевой ставки ЦБ и соответствующим ростом ставок по вкладам, внедрение последних в структуру финансового плана, наряду с волатильностью и снижением стабильности национальной валюты, становится фактором защиты накоплений и финансовых ресурсов от нестабильной экономической ситуации. Сегодня на рынке есть множество предложений по вкладам, а средняя ставка варьируется в 18-20%. При этом нельзя рассматривать данные вклады как источник извлечения выгоды – это лишь способ защиты текущих накоплений от инфляционного воздействия. Если ранее привычное накопление методом «копилка» рассматривалось как наименее эффективный (в сравнении с другими) вариант, то сегодня он становится попросту неприемлемым, что диктуется высокой изменчивостью национальной валюты. В то же время

в течение последних дней наблюдается устойчивый рост (укрепление) рубля по отношению к доллару и евро; однако на фоне доситуационных показателей, текущие цены на иностранную валюту выглядят не самыми привлекательными (а в совокупности с ограничительными мерами, актуализируют использование вкладов).

Необходимо отметить, что сегодня банки, как отмечалось ранее, это комплексные регуляторы условий человеческой жизнедеятельности; их хозяйствование прямо воздействует на каждого человека, что диктуется общей цифровизацией и индивидуализацией экономики под потребности каждого гражданина [Счастливая, Хорошилова, 2021, 158]. При составлении личного финансового плана, субъекту стоит опираться и на предельные возможности банковского оператора. Необходимо выбрать банк с сопутствующими услугами по обслуживанию счетов, кредитных и дебетовых карт, формирующими основу соблюдения принципов финансового планирования – это первоочередная задача в рамках финансового плана. Достижения в области разработки банковских приложений (мобильный банкинг) позволяют организовывать планирование с учетом таких аспектов, как лимитированные, управление остатками на счетах, округление операций (и направление части, попадающей под округление, на отдельные нужды или счета), получение кешбека, а также ряд других сопутствующих банковскому обслуживанию услуг и бонусов [Валинурова, Смирнова, Кенофортова, 2021, 19]. Здесь, как и в случае страховых продуктов, необходимо выбирать оптимальные услуги и продукты, которые действительно будут регулярно использоваться и способствовать не просто составлению, но и соблюдению вопросов личного финансового планирования, их систематизации и комплексному обеспечению.

Переходя от «теории» к практике, необходимо сформировать поэтапный алгоритм

составления личного финансового плана с включением ряда банковских услуг и продуктов. Стандартизировано, ряд авторов подчеркивают, что формирование плана начинается с постановки конкретных целей на перспективу; однако, как показывает практический опыт, желательно начинать формирование с установления долгосрочной концепции. В основу нее закладывается какая-либо «миссия», или «глобальная цель», дробящаяся на подцели, которые станут основой каждого среднесрочного финансового плана. Уже на уровне среднесрочных финансовых планов необходимо формировать конкретный годовой финансовый план, включающий в себя резервы на непредвиденные обстоятельства, корректировки, а также постановку поэтапной иерархической системы преимуществ и перспектив. Общая концепция принципов системности финансового планирования в таком случае сводится к следующей схеме (рис. 2.):



**Рисунок 2 - Концепция долгосрочного финансового планирования**

Если формирование концепции, это общий ориентир, то личный финансовый план, это конкретная целевая установка, как правило, на перспективу ближайших нескольких лет (от одного года до трех лет). После постановки цели необходимо перейти к разделу «баланса» или бюджетирования [Гончар, 2020, 186]. На данном уровне необходимо максимально подробно подсчитать все источники доходов; при желании, они могут ранжироваться по критериям и представленной субъектом типологии. Бюджетирование – это сложная процедура сопоставления доходов и расходов и их уравнивание посредством формирования путей отчисления остатков (денежных излишков) на полезные финансовые инструменты (по видам политики). Далее устанавливается перечень применяемых финансовых инструментов и прорабатываются конкретные решения, учитываются доходы и отчисления; формируются расходы по каждой категории внедряемого продукта.

В последующем структура корректируется и согласуется с внедряемыми финансовыми продуктами (банковские и страховые продукты, услуги) и производится их комплексный анализ и характеристика. Формируется минимальная (гарантированная) и потенциальная доходность личного финансового плана с учетом всех возможных изменений. Далее в модель закладываются риски и прорабатываются способы их нивелирования; при необходимости,

учитывается стоимость процедур, а алгоритмически формируется схема с различными исходами и их влиянием на текущий план. Однако, данный этап не обязателен, поскольку он требует комплексной проработки и просчета дополнительных источников, сложных корректировок. Важно учесть, что в финансовый план внедряются также и финансовые продукты – это желательная составляющая, наличие которой гарантирует (хотя и в ряде случаев минимальный) рост доходов от операций с финансами. Итоговый макет плана пересматривается с учетом возможных изменений и корректировок; в случае наличия проблемных моментов, они прорабатываются снова и формируется итоговое представление личного финансового плана, структура которого уже внедряется в виде реального практического решения [Тигранян, 2020, 205].

Перед непосредственным графическим представлением личного финансового плана, важно подчеркнуть, что внедрение банковских продуктов и услуг – это мера оптимизации его функционирования, что не предполагает обязательное наличие таковых. Однако, как показывает практика, и как диктует текущая ситуация, без внедрения банковских продуктов и услуг, эффективность плана может стремиться к нулю.

Так, важно сформировать концептуальное представление авторского алгоритма составления личного финансового плана (рис. 3):



**Рисунок 3 - Авторское алгоритмическое представление структуры личного финансового планирования**

При этом вопросы выявления недочетов требуют применения специально разработанных критериев оценки; здесь можно подчеркнуть ряд системно значимых аспектов, характеризующих банковские продукты и услуги в качестве эффективных элементов личного финансового плана:

*Сравнительная характеристика.* Первый критерий внедрения банковского продукта и услуги, заключающийся в возможности сопоставления как минимум двух предложений для четкого понимания их различий и возможности построения на этой основе объективных



качественных и количественных оценок. Причем чем большее количество примерно равных продуктов и услуг будет внедрено в систему оценок, тем более качественным станет подбор соответствующего продукта/услуги. В качестве подкрепляющей основы является сопоставление стоимости конкретного продукта или услуги к количеству его функциональных преимуществ. Тем самым возможным становится выявление отдельных характеристик элемента финансового планирования через стоимость его элемента.

*Материальная составляющая.* Выражена в виде общей стоимости банковского продукта или услуги, а также возможности получения минимальных и предельных выгод от внедрения продукта. Вместе с тем, оценка эффекта должна быть обоснованной и в полной мере отражающей действительные ощутимые последствия (в первую очередь финансовые) от внедрения. В иных случаях, объективность оценки снижается также, как и качество формируемого элемента системы личного финансового планирования.

*Согласованность банковского продукта или услуги с общей стратегией личного финансового планирования.* Внедряемый элемент должен четко соотноситься с текущей системой планов; в частности, здесь затрагиваются вопросы соотношения конкретной услуги с рисками, которые закладываются в личный финансовый план, а также сопутствующими косвенными факторами, которые также могут оказывать собственное влияние на итоговое состояние построенной системы планирования.

Так, стоит подчеркнуть, что все вышеизложенные критерии являются довольно эффективными индикаторами, отражающими текущую степень согласованности и обоснованности внедрения банковского продукта или услуги в структуру личного финансового плана.

Таким образом, можно подчеркнуть, что качественной стороной, составляющей новизну представленного плана, является системный анализ банковских продуктов и услуг с подсчетом их качественно-количественной оценки и произведения операций изучения эффективности одной услуги (положительного критерия выбранного продукта к его стоимости). Оценка стоимости одного преимущества – это главная особенность составленного плана, позволяющая более точно оценивать риски и формировать более целесообразные пути достижения целей финансового планирования.

## Заключение

Резюмируя вышеизложенное, стоит подчеркнуть, что основы финансовой грамотности населения и обеспечения роста устойчивости финансов граждан – это формирование комплексной стратегии финансового планирования. Ее реализация – это сложная задача; однако, при должной проработке и реализации, а также включении целесообразных механизмов защиты, данная система позволяет формировать максимальную устойчивость личных финансов с перспективой на долгосрочное развитие.

## Библиография

1. Валинурова А.А., Смирнова Е.М., Ксенофонтова О.Л. Интеллектуальное дистанционное банковское обслуживание и его особенности // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2021. № 2 (66). С. 16-21.
2. Ворвуль Н.Г. Новые инструменты продвижения страховых услуг в современных условиях // StudNet. 2021. № 4. С. 1-13.

3. Воронкова Е.К., Громова Е.И. Концептуальные подходы к формированию национальной системы финансового образования и повышения финансовой грамотности населения: новый взгляд // Образование. Наука. Научные кадры. 2020. № 1. С. 102-105.
4. Гончар А.И. Wealth Life Management как система формирования цельной жизни в состоянии полноценного счастья // StudNet. 2020. № 3. С. 184-189.
5. Ершова Е.В., Разумовский Д.Ю., Разумовская Е.А. Анализ факторов, влияющих на принятие решений финансового характера // Журнал прикладных исследований. 2021. № 2. С. 26-32.
6. Ефанова Е.В. Принципы стратегического планирования // Актуальные проблемы современности: наука и общество. 2020. № 3 (28). С. 3-6.
7. Землячева О.А. Банки и страховые компании на рынке финансовых услуг // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2020. № 4 (53). С. 80-86.
8. Исмаилова Т.А. Оценка рынка страховых услуг // Символ науки. 2021. № 9-1. С. 18-21.
9. Кузнецов О.В. и др. Институционализация финансовой грамотности взрослого населения России // Финансы: теория и практика. 2020. № 1. С. 34-45.
10. Ланская Д.В. Сущность и принципы интеллектуального и методического обеспечения маркетингового планирования // Вестник Академии знаний. 2020. № 5 (40). С. 222-226.
11. Полякова В.В. Личное финансовое планирование – инструмент реализации инвестиционной функции финансов домохозяйств // Вестник ГУУ. 2016. № 4. С. 148-149.
12. Родина Л.А., Завьялова Л.В. Управление личными финансами в современных условиях // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2020. № 4. С. 36-47.
13. Степанова М.Н. Расходы получателя страховых услуг: состав и систематизация //  $\pi$ -Economy. 2021. № 3. С. 102-112.
14. Счастливая Т.В., Хорошилова А.В. Совершенствование премиального банковского обслуживания: необходимость и возможности // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2021. № 53. С. 158-176.
15. Тигранян М.А. Динамика и тенденции банковского обслуживания физических лиц // Новые импульсы развития: вопросы научных исследований. 2020. № 1-1. С. 197-210.
16. Шелкунова Т.Г., Басиева Л.Б., Гутиева А.С. Особенности функционирования современного рынка страховых услуг // Вестник Академии знаний. 2021. № 2 (43). С. 447-450.

## **Banking products and services in personal financial planning**

**Roman A. Tomkiv**

Independent Financial Adviser,  
Master's Degree in Economics and Management of Organizations,  
Dniprodzerzhynsk State Technical University,  
51918, 2, Dneprostroyevskaya str., Kamenskoe, Ukraine;  
e-mail: [inbox@romantomkiv.ru](mailto:inbox@romantomkiv.ru)

### **Abstract**

In this article, the author considers the implementation of complex personal financial planning in the current environment. The features of the course of these processes are analyzed, the expediency of personal financial planning in rather uncertain conditions is emphasized, the principles and approaches to personal financial planning are updated, and the main mechanisms for ensuring these processes are formed. As the basis of the article, the characteristics of the place of banking products and services in the structure of a personal financial plan are made, practical examples of their implementation are given, as well as the advantages of their qualitative and quantitative comprehensive assessment in the context of the structure of a personal financial plan. In particular, under those, the author considers all the additional possibilities of remote banking services, including premium ones, brokerage services, products and services of insurance and

management companies. Based on the results of the analysis, an author's algorithm for compiling a personal financial plan is formed with the inclusion of banking products and services in its structure, and these processes are based on the criteria developed by the author, which allow to make a comparative analysis of products and services. Based on these aspects, the possibility of practical application of the plan is emphasized as the basis for the formation of personal financial goals. It is proposed to carry out an analysis of the banking products and services included in the system of a personal financial plan through their quantitative and qualitative assessment.

### For citation

Tomkiv R.A. (2022) Bankovskie produkty i uslugi v lichnom finansovom plane [Banking products and services in personal financial planning]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 12 (3A), pp. 39-50. DOI: 10.34670/AR.2022.84.10.005

### Keywords

Personal financial planning, financial literacy, bank, place and role of services in human life, finance, accumulation of funds, products and services, insurance, investment, financial instruments.

## References

1. Efanova E.V. (2020) Printsipy strategicheskogo planirovaniya [Principles of strategic planning]. *Aktual'nye problemy sovremennosti: nauka i obshchestvo* [Actual problems of the present: science and society], 3 (28), pp. 3-6.
2. Ershova E.V., Razumovskii D.Yu., Razumovskaya E.A. (2021) Analiz faktorov, vliyayushchikh na prinyatie reshenii finansovogo kharaktera [Analysis of factors influencing financial decision making]. *Zhurnal prikladnykh issledovaniy* [Journal of Applied Research], 2, pp. 26-32.
3. Gonchar A.I. (2020) Wealth Life Management kak sistema formirovaniya tsel'noi zhizni v sostoyanii polnotsenного schast'ya [Wealth Life Management as a system for the formation of a whole life in a state of full happiness]. *StudNet*, 3, pp. 184-189.
4. Ismailova T.A. (2021) Otsenka rynka strakhovykh uslug [Estimation of the insurance services market]. *Simvol nauki* [Symbol of science], 9-1, pp. 18-21.
5. Kuznetsov O.V. et al. (2020) Institutsionalizatsiya finansovoi gramotnosti vzroslogo naseleniya Rossii [Institutionalization of financial literacy of the adult population of Russia]. *Finansy: teoriya i praktika* [Finance: theory and practice], 1, pp. 34-45.
6. Lanskaya D.V. (2020) Sushchnost' i printsipy intellektual'nogo i metodicheskogo obespecheniya marketingovogo planirovaniya [Essence and principles of intellectual and methodological support of marketing planning]. *Vestnik Akademii znaniy* [Bulletin of the Academy of Knowledge], 5 (40), pp. 222-226.
7. Polyakova V.V. (2016) Lichnoe finansovoe planirovanie – instrument realizatsii investitsionnoi funktsii finansov domokhozyaistv [Personal financial planning as a tool for implementing the investment function of household finance]. *Vestnik GUU* [Bulletin of the State University of Management], 4, pp. 148-149.
8. Rodina L.A., Zav'yalova L.V. (2020) Upravlenie lichnymi finansami v sovremennykh usloviyakh [Management of personal finances in modern conditions]. *Vestnik OmGU. Seriya: Ekonomika* [OmSU Herald in Economics], 4, pp. 36-47.
9. Schastnaya T.V., Khoroshilova A.V. (2021) Sovershenstvovanie premial'nogo bankovskogo obsluzhivaniya: neobkhodimost' i vozmozhnosti [Improving premium banking services: necessity and opportunities]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika* [Bulletin of the Tomsk State University. Economics], 53, pp. 158-176.
10. Shelkunova T.G., Basieva L.B., Gutieva A.S. (2021) Osobennosti funktsionirovaniya sovremennogo rynka strakhovykh uslug [Features of the functioning of the modern market of insurance services]. *Vestnik Akademii znaniy* [Bulletin of the Academy of Knowledge], 2 (43), pp. 447-450.
11. Stepanova M.N. (2021) Raskhody poluchatelya strakhovykh uslug: sostav i sistematzatsiya [Expenses of the recipient of insurance services: composition and systematization]. *π-Economy*, 3, pp. 102-112.
12. Tigranyan M.A. (2020) Dinamika i tendentsii bankovskogo obsluzhivaniya fizicheskikh lits [Dynamics and trends in banking services for individuals]. *Novye impul'sy razvitiya: voprosy nauchnykh issledovaniy* [New impulses for development: questions of scientific research], 1-1, pp. 197-210.
13. Valinurova A.A., Smirnova E.M., Ksenofontova O.L. (2021) Intellektual'noe distantsionnoe bankovskoe obsluzhivanie

- i ego osobennosti [Intelligent remote banking service and its features]. *Sovremennye naukoemkie tekhnologii. Regional'noe prilozhenie* [Modern science-intensive technologies. Regional application], 2 (66), pp. 16-21.
14. Voronkova E.K., Gromova E.I. (2021) Kontseptual'nye podkhody k formirovaniyu natsional'noi sistemy finansovogo obrazovaniya i povysheniya finansovoi gramotnosti naseleniya: novyi vzglyad [conceptual approaches to the formation of the national system of financial education and increasing the financial literacy of the population: a new look]. *Obrazovanie. Nauka. Nauchnye kadry* [Education. The science. Scientific personnel], 1, pp. 102-105.
  15. Vorvul' N.G. (2021) Novye instrumenty prodvizheniya strakhovykh uslug v sovremennykh usloviyakh [New tools for promoting insurance services in modern conditions]. *StudNet*, 4, pp. 1-13.
  16. Zemlyacheva O.A. (2020) Banki i strakhovye kompanii na rynke finansovykh uslug [Banks and insurance companies in the financial services market]. *Nauchnyi vestnik: finansy, banki, investitsii* [Scientific Bulletin: finance, banks, investments], 4 (53), pp. 80-86.