

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово - экономический институт

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.Т. Петрова
« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Профиль подготовки 380301.04.07 «Финансы и кредит (финансы организации)»

«Политика управления пассивными операциями коммерческого банка»

Научный руководитель к.э.н., доцент

Г.С.Гаврильченко

Выпускник

Е.В.Шведова

Нормоконтролер

И.А.Астраханцева

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы управления пассивными операциями.....	5
1.1 Нормативно-правовое обеспечение деятельности коммерческого банка.....	5
1.2 Пассивные операции, как основа ресурсной базы коммерческого банка и показателей ее оценки.....	12
2 Анализ политики управления пассивными операциями ПАО «Сбербанк России».....	27
2.1 Характеристика банка и анализ финансового положения.....	27
2.2 Анализ пассивных операций.....	32
2.3 Оценка эффективности управления пассивными операциями	46
3 Совершенствование политики управления пассивными операциями банка (на примере ПАО «Сбербанк России»).....	52
3.1 Проблемы и пути решения.....	52
3.2 Предложения по управлению пассивными операциями.....	57
3.3 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.....	63
Заключение.....	69
Список использованных источников.....	73
Приложения А-Д	78-85

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы дипломной работы обусловлена тем, что в современных условиях все сектора и отрасли экономики должны быть ориентированы на инновационный путь развития, поскольку именно таким образом может быть обеспечена конкурентоспособность национальной экономики. Это касается, в том числе, и банковского сектора, который является одним из важных элементов экономики. Он аккумулирует временно свободные денежные ресурсы с целью модификации их в кредиты реальному сектору экономики и населению. Тем самым банковская система обеспечивает непрерывность воспроизводства, модернизацию производства, упорядочение и рационализацию денежного оборота, решение социальных задач.

В деятельности коммерческого банка пассивные операции имеют первостепенное значение. Это определяется тем, что коммерческие банки, за счёт ресурсной базы (пассивные операции), могут осуществлять кредитные и другие активные операции в пределах имеющихся ресурсов, а это в конечном итоге оказывает влияние на конечный результат - прибыль. Банки постоянно занимаются вопросами формирования ресурсного потенциала и его стабильности.

Депозитные операции составляют основную группу пассивных операций коммерческих банков. На их основе формируется большая часть ресурсов коммерческих организаций, используемых на цели краткосрочного и долгосрочного кредитования субъектов хозяйствования и населения.

Цель курсовой работы состоит в анализе управления пассивными операциями коммерческого банка.

Поставленная цель предопределила постановку следующих задач:

- рассмотреть нормативно-правовое обеспечение деятельности коммерческого банка;
- изучить пассивные операции, как основа ресурсной базы коммерческого банка;

- проанализировать формирования ресурсной базы ПАО Сбербанк России;
- оценить операции банка по привлечению средств;
- сформулировать предложения по привлечению денежных средств и их удержанию на расчетных счетах и выгодное размещение в активы банка для увеличения прибыли в ПАО Сбербанк России;
- рассчитать эффективность предложенных мероприятий.

Предметом исследования выступает совокупность общественных и денежно – кредитных отношений, возникающих в процессе формирования кредитных ресурсов коммерческого банка.

Объектом исследования является ПАО Сбербанк России.

Теоретическими и практическими предпосылками данного исследования являются законодательные, нормативные, инструктивные материала Банка России по вопросам темы, фундаментальные и прикладные работы российских и зарубежных авторов, учебная литература, монографии отечественных и зарубежных специалистов, материалы периодической печати и другая информация.

Структурно дипломная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников, объем страниц, 14 таблиц, 5 рисунков и 5 приложений.

1 Теоретические основы управления пассивными операциями

1.1 Нормативно-правовое обеспечение деятельности коммерческого банка

Роль банковской системы в экономике страны, значение инфраструктуры финансовой системы, наличие потребности клиентов и государственного интереса в самостоятельном нормативно-правовом регулировании банковской деятельности определены тем, что функционирование кредитных организаций и Банка России оказывают непосредственное влияние на экономическое и социальное развитие страны, реализацию государственной внутренней политики и обеспечение экономической безопасности страны в целом. Значимость подтверждается тем, что в условиях системного кризиса и внешних санкций, приток капитала с внешних кредитных рынков практически невозможен, что обуславливает необходимость развития внутреннего кредитного рынка.

Нормативно-правовое регулирование функционирования и развития банковской деятельности делится на макро- (международное банковское право, законы и подзаконные акты, документы Банка России, нормативы Базель) и микроуровень (нормативно-правовые акты кредитных организаций) и ведется в Российской Федерации по четырем направлениям:

- 1) законодательство в финансовой сфере;
- 2) нормы и правила союзов банков;
- 3) нормативная база, разрабатываемая кредитными учреждениями;
- 4) нормативные документы делового оборота.

В рамках нормативно-правового регулирования функционирования банковской системы отсутствует мезоуровень, так как территориальные учреждения Банка России не имеют нормотворческой юридической силы.

Что касается нормативной базы отдельной кредитной организации, то она, как правило, состоит из трех разделов, содержащих нормативно-управленческую, нормативно-технологическую документацию и должностные

инструкции для сотрудников банка.

Нормативно-правовая база функционирующая в процессе банковского кредитования включает следующие документы представленные в таблице 1.

Важным элементом является нормативное регулирование кредитной деятельности.

Таблица 1 - Обзор нормативных документов регламентирующих кредитные отношения

Тема	Нормативный документ
Достаточность капитала	Положение Банка России №395-П от 28.12.2012 «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций («БазельIII»)
Ликвидность	Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов
Показатель «леверидж»	Основные направления единой государственной денежно кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов
Стресс-тестирование	Письмо Банка России №193-Т от 29.12.2012 «О Методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости»
Оценка кредитного риска с использованием подхода на основе внутренних рейтингов	Письмо Банка России №192-Т от 29.12.2012 «О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков»
Рыночный риск	Положение Банка России №192-Т от 29.12.2012 «О Методических рекомендациях №387-П от 28.09.2012 «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска»

Окончание таблицы 1

Тема	Нормативный документ
Операционный риск	Положение Банка России №346-П от 03.11.2009 «О порядке расчета размера операционного риска»
Второй компонент/ВПОДК (внутренних процедур оценки достаточности капитала)	Письмо Банка России №96-Т от 29.06.2011 «О Методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала»
Система вознаграждений	Указание Банка России №2894-У от 01.10.2012 «Об оценке экономического положения банков» Письмо Банка России 38-Т от 21.03.2012 «Методики корректировок вознаграждений с учетом рисков и результатов деятельности» (март 2012 года)

В 2004 г. был принят Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях». Бюро кредитных историй представляют собой элемент инфраструктуры банковской системы. Наличие кредитных историй предоставляет кредиторам дешевый и эффективный способ сбора и использования информации о заемщиках, что существенно сокращает расходы кредитора на выяснение финансового состояния заемщика. Дополнительным эффектом наличия кредитных историй является повышение финансовой дисциплины заемщиков при выполнении своих обязательств. Все это снижает уровень кредитных рисков кредитора. Использование такого инфраструктурного элемента позволяет снизить издержки кредитора, что при прочих равных условиях может способствовать снижению ставок за кредит, а также повышению эффективности работы кредитных организаций. Данный закон вступил в силу с 1 июня 2005 г. Он включает в себя определения понятий и состава кредитной истории; оснований, порядка формирования, хранения и использования кредитных историй; механизма регулирования деятельности бюро кредитных

историй; установления порядка и особенностей создания, ликвидации и реорганизации бюро кредитных историй; а также принципов взаимодействия бюро кредитных историй с источниками формирования кредитной истории.

В целях упорядочения законодательной базы был принят Федеральный закон от 30.12.2004 г. № 219-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О кредитных историях», который предусматривал внесение корреспондирующих изменений в федеральные законы «О банках и банковской деятельности», «Об аудиторской деятельности», в Кодекс РФ об административных правонарушениях и Гражданский кодекс РФ.

В части поправок в Закон о банках и банковской деятельности и Гражданский кодекс РФ скорректировано понятие банковской тайны с учетом возможности предоставления информации банками в бюро кредитных историй, что при наличии согласия заемщика не будет являться нарушением банковской тайны.

Проводимая в данное время деятельность, направленная на нормативно-правовое обеспечение банковской деятельности, ориентирована на «Стратегию развития банковского сектора и основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики». При этом необходимо ориентироваться не только на среднесрочные документы, но и на принципиальную модель банковского сектора.

В условиях нестабильности на финансовых рынках, роста курсов иностранных валют Банком России в конце 2014 г. были приняты меры банковского регулирования, призванные не допустить существенных колебаний основных показателей деятельности банков под воздействием внешних факторов временного характера. Данные меры были реализованы в письмах Банка России от 18.12.2014 в рамках мероприятий по поддержанию устойчивости российского финансового сектора на первое полугодие 2015 г., а именно:

- № 209-Т предоставило банкам возможность не ухудшать оценку качества обслуживания долга вне зависимости от оценки финансового положения

заемщика по реструктурированным ссудам;

- № 210-Т предоставило возможность не ухудшать оценку финансового положения заемщика или качество обслуживания долга по критерию просрочки, если изменения финансового положения либо возникновение просрочки вызваны действием введенных зарубежными государствами экономических санкций;

- № 211-Т предоставило возможность использовать при расчете обязательных нормативов по операциям в иностранной валюте, совершенным до 01.01.2015, официальный курс рубля на 01.10.2014.

Для кредитных организаций, осуществляющих функции центрального контрагента, с 01.11.2015 вступил в силу специальный порядок регулирования покрытия рисков по клиентским (клиринговым) операциям посредством включения указанных операций в расчет показателей, принимаемых в уменьшение источников базового капитала центрального контрагента, в части средств, предназначенных для следующих целей:

- покрытия возможных потерь, вызванных неисполнением участниками клиринга своих обязательств;

- обеспечения прекращения или реструктуризации деятельности центрального контрагента;

- покрытия возможных потерь в результате ухудшения финансового положения центрального контрагента вследствие уменьшения его доходов или увеличения расходов, не связанных с неисполнением обязательств участниками клиринга.

В 2015 г. российские банки получили возможность в еще большей степени дифференцировать ипотечное кредитование по уровню риска при расчете обязательных нормативов путем выделения наиболее и наименее рискованных частей своих портфелей ипотечных жилищных ссуд. Так, в дополнение к уже действующим коэффициентам 70% для ипотечных ссуд с пониженным уровнем риска и 100% для прочих ипотечных кредитов с 01.01.2015 были введены два новых коэффициента взвешивания по риску:

- льготный – 50% – для ипотеки с низким уровнем риска, при которой величина основного долга не превышает 50 млн. руб., соотношение величины основного долга по ссуде и текущей справедливой стоимости предмета залога на дату выдачи ссуды (показатель LTV) составляет не более 50%; соотношение совокупного годового дохода заемщика и совокупной годовой суммы платежей по основному долгу и процентам на дату выдачи ссуды не превышает 2,5;

- повышенный – 150% – для ипотеки с повышенным уровнем риска, характеризующейся значением показателя LTV, превышающим 90%.

Также в целях снижения рисков валютного ипотечного кредитования с 01.08.2015 был введен «запретительный» коэффициент 300% для ипотечных ссуд в иностранной валюте, выданных после 01.04.2015.

Кроме того, кредитным организациям предоставлена возможность учитывать ипотечное страхование в качестве фактора снижения риска по ипотечным кредитам.

С 01.10.2015 вступили в силу новые нормативные акты Банка России, дающие возможность перехода крупнейших российских банков с активами не менее 500 млрд руб. на использование IRB-подхода Базеля II к оценке кредитного риска на основе внутренних рейтингов (internal ratings-based approach).

Положение Банка России от 06.08.2015 № 483-П «О порядке расчета величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов» содержит методику расчета кредитного риска на основе установленной БКБН формулы с применением внутрибанковских оценок параметров кредитного риска: вероятности дефолта, суммы, подверженной риску дефолта, и уровня потерь при дефолте (оценка банком двух последних параметров допустима только в рамках «продвинутого» варианта этого подхода). Это положение также устанавливает требования к внутренним рейтинговым системам в банках, включая качество используемых статистических данных, и использованию этих систем в кредитном процессе.

Указание Банка России от 06.08.2015 № 3752-У «О порядке получения

разрешений на применение банковских методик управления кредитными рисками и моделей количественной оценки кредитных рисков в целях расчета нормативов достаточности капитала банка, а также порядке оценки их качества» определяет набор документов, которые банк должен представить в Банк России вместе с ходатайством об использовании подхода на основе внутренних рейтингов в целях оценки достаточности капитала, а также процедуры рассмотрения ходатайства Банком России и взаимодействия с банком в процессе всесторонней оценки (валидации) его рейтинговой системы.

Банкам, которые получают разрешение Банка России на применение данного подхода, будет необходимо раскрывать информацию о результатах оценки кредитного риска и составляющих ее элементах согласно требованиям Базеля II.

В соответствии с графиком внедрения Базеля III с 1 января 2015 г. повышен норматив достаточности основного капитала (норматив H1.2) для российских банков с 5,5 до 6%. Это значение находится на одном уровне с установленным в Базеле III требованием к достаточности капитала первого уровня.

Внесены изменения в определение капитала (Положение № 395-П):

- установлена возможность включения в расчет собственных средств (капитала) субординированного займа, в который внесены облигации федерального займа (облигационного займа, оплаченного облигациями федерального займа);

- предусмотрена возможность включения в расчет капитала субординированных инструментов, которые привлечены за счет средств пенсионных накоплений негосударственных пенсионных фондов;

- установлено право Банка России потребовать мену (конвертацию) требований по субординированному инструменту капитала в акции (доли в уставном капитале) с установлением порядка предъявления указанного требования кредитной организации;

- предусмотрено включение в состав источников базового капитала привилегированных акций, оплаченных облигациями федерального займа в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2014 № 451-ФЗ;

- предусмотрено включение в состав источников добавочного капитала субординированных займов (облигационных займов), предоставляемых (размещаемых) в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2014 № 451-ФЗ не менее чем на 50 лет с возможностью продления срока предоставления не чаще чем один раз в 50 лет без согласования с кредитором (при условии соблюдения иных требований, предъявляемых Положением № 395-П к субординированным инструментам дополнительного капитала).

С 01.07.2015 установлено требование о раскрытии банками информации о значении и элементах расчета показателя финансового рычага (leverage) (Указание № 3602-У).

Выводы. Впервые в 2016 г. планируется начать применение в нормативной базе, в том числе в рамках инспекционных проверок кредитных организаций, статистических методов оценки потерь по портфелям однородных ссуд в целях формирования резервов на возможные потери. В этих целях рассматривается возможность использования различных подходов, например, методики экстраполяции (масштабирование результатов детальной проверки случайно сформированной выборки из портфеля на весь совокупный портфель однородных ссуд), методики «матриц миграции» (оценка компонентов ожидаемых потерь путем статистического анализа вероятностей перехода ссуд между группами просрочки).

Все это будет являться частью проводимой Банком России работы по созданию стабильных условий функционирования банковского сектора, поддержанию его конкурентоспособности и содействию кредитованию реального сектора экономики.

1.2 Пассивные операции, как основа ресурсной базы коммерческого банка

Определение банка как учреждения, которое аккумулирует свободные денежные средства и размещает их на возвратной основе, позволяет выделять в его деятельности пассивные и активные операции.

С помощью пассивных операций банки формируют свои ресурсы. Суть их состоит в привлечении различных видов вкладов, получении кредитов от других банков, эмиссии собственных ценных бумаг, а также проведении иных операций, в результате которых увеличиваются банковские ресурсы.

Анализ научных источников по данной теме работы показал, что большинство учёных определяют пассивные операции коммерческих банков, как операции, связанные с формированием ресурсной базы.

На наш взгляд, определение понятия пассивных операций, дано О.И. Лаврушиным «пассивные операции — операции по привлечению средств в банки, формированию ресурсов последних». И далее «к пассивным операциям банка относят: привлечение средств на расчетные и текущие счета юридических и физических лиц; открытие срочных счетов граждан, предприятий и организаций; выпуск ценных бумаг; займы, полученные от других банков, и т. д.

Депозит (от лат. depositum - вещь, отданная на хранение) - денежные средства, переданные банку, но подлежащие по наступлению срока и определенных условий возврату. К депозитам относят средства, полученные банком путем заключения договора банковского вклада.

Исследуя сущность банковского депозита, З.С. Каценеленбаум отмечал особенность депозита, заключающуюся в его двойственной природе:

"Депозиты являются для вкладчиков потенциальными деньгами.

Вкладчик может выписать чек и пустить соответствующую сумму в циркуляцию. Но в тоже время "банковские деньги" приносят процент. Они выступают для вкладчика в двойной роли: в роли денег, с одной стороны, и в роли капитала, приносящего процент, с другой. Преимущество депозита перед наличными деньгами заключается в том, что депозит приносит проценты. и недостаток в том, что депозит приносит пониженный процент по сравнению с тем процентом, который обыкновенно приносит капитал. Этот пониженный процент - не случайное явление, а существенный момент природы банка. Ибо вся сущность природы банка заключается в том, что процент, выплачиваемый по депозитам, ниже того процента, который банки получают за помещаемый ими в

различных предприятиях капитал. Эта разница в процентах. составляет около $\frac{1}{4}$ части тех процентов, которые взимаются по активным операциям”.

Исходя из вышесказанного, депозит выгоден не только вкладчику, но и банку. Множество депозитов способно создать банку ссудный капитал, который он затем разместит на выгодных условиях в любой сфере хозяйства. Разница в процентах по депозитам и процентах, получаемых от заемщиков капитала, есть вознаграждение банку за проведенную им работу по привлечению свободных денежных средств и размещению ссудного капитала. Стремление банка увеличить объемы этого вознаграждения порождает у них желание расширить свою ресурсную базу посредством создания "мнимых вкладов”, почвой для появления которых являются счета до востребования.

"Золотое" банковское правило гласит, что величина и сроки финансовых требований банка должны соответствовать размерам и срокам его обязательств. Следуя этому правилу, банки не могли бы использовать остатки по текущим счетам в качестве ресурса кредитования, так как те могут быть востребованы в любой момент.

Однако, как правило, клиенты не изымают одновременно все свои средства, поэтому наличные резервы банка могут быть относительно невелики, кроме того, большинство банковских операций осуществляется в безналичном виде. Не задействованная в качестве кассовых резервов сумма наличности увеличивает ликвидность банка и может быть направлена им на предоставление кредитов другим клиентам и другим банкам. Помимо кассовых резервов другим ограничителем в использовании коммерческими банками депозитов как кредитного ресурса являются обязательные резервы, устанавливаемые Банком России.

Депозитные операции - понятие широкое, поскольку к ним относится вся деятельность банка, связанная с привлечением средств во вклады. Особенностью этой группы пассивных операций является то, что банк имеет сравнительно слабый контроль над объемом таких операций, т. к. инициатива в помещении средств во вклады исходит от вкладчиков. При этом, как показывает практика,

вкладчика интересуют не только выплаченные банком проценты, но и надежность сохранения доверенных банку средств.

Организация депозитных операций должна осуществляться при соблюдении ряда принципов:

- получение прибыли и создание условий для получения прибыли в будущем;
- гибкая политика при управлении депозитными операциями для поддержания оперативной ликвидности банка;
- согласованность между депозитной политикой и доходностью активов;
- развитие банковских услуг с целью привлечения клиентов.

Привлекаемые банками средства разнообразны по составу.

Главными их видами являются средства, привлеченные банками в процессе работы с клиентурой (так называемые депозиты), средства, аккумулированные путем выпуска собственных долговых обязательств (депозитных и сберегательных сертификатов, векселей, облигаций) и средства, позаимствованные у других кредитных учреждений посредством межбанковского кредита и ссуд Центрального Банка РФ.

Депозитные счета могут быть самыми разнообразными и в основу их классификации могут быть положены такие критерии, как источники вкладов, их целевое назначение, степень доходности и т.д., однако, наиболее часто в качестве критерия выступает категория вкладчика и формы изъятия вклада.

Для каждого коммерческого банка вопросы формирования ресурсной базы и управления ею имеют важное значение, что является существенным фактором, напрямую влияющим на эффективность банковской деятельности. Очевидно, что данные аспекты будут иметь индивидуальный характер для каждого коммерческого банка.

Коммерческий банк выполняет функцию посредника в движении денежных средств, привлекает временно свободные денежные средства населения и организаций посредством предложения депозитных продуктов на различных условиях и размещения этих ресурсов посредством кредитования

физических и юридических лиц. В настоящее время коммерческие банки предлагают клиентам до 200 видов различных продуктов и услуг. Диверсификация операций является необходимым условием привлечения клиентов и поддержки рентабельности деятельности на должном уровне. Набор операций, предоставляемых тем или иным банком, зависит от специфики его деятельности, направленности стратегии и уровня его развития. Уровень автоматизации, сервиса, используемых технологий в значительной степени определяет возможность предоставления той или иной услуги.

Большинство банков, наряду со своими чисто банковскими операциями, предлагают прочие неотъемлемые и взаимосвязанные финансовые услуги, в том числе и страхование. Банки достаточно активно предлагают своим клиентам услуги, связанные со страхованием, в том числе без привязки к кредитам. Как правило, это программы страховых компаний – партнеров банков. Например, страхование для держателей банковских карт в виде страхования средств платежа. К страховым случаям могут относиться следующие события: несанкционированное снятие денежных средств, хищение наличных средств в течение некоторого времени после их снятия с карты, утрата, кража или повреждение карты. Обязательным условием оформления жилищного кредита или автокредита является страхование залогового имущества, жизни и здоровья заемщика или созаемщика.

Следует отметить, что банки привлекая свободные денежные средства юридических и физических лиц, берут на себя функции по эффективному использованию их средств посредством размещения наиболее благонадежным заемщикам и сотрудничества с экономическими агентами от своего имени и от имени собственников привлеченных ресурсов.

Для удержания и наращивания позиций на рынке банковских вкладов банкам недостаточно вести традиционную политику по привлечению клиентов, а необходимо сосредоточить усилия на поиске новых концепций. Стремление кредитных организаций привлечь новых клиентов способствует созданию более сложных финансовых услуг и продуктов. Поэтому в последнее время на

банковском рынке услуг появились новые интересные депозитные продукты, в том числе так называемые комбинированные депозиты.

Деятельность коммерческих банков напрямую является составляющей процессов воспроизводства национальной экономики. Таким образом, значение кредитных организаций как общественных и социальных институтов с каждым годом растет.

Формирование ресурсов банка, происходит за счет пассивных операций. Ресурсная база банка, или ресурсы, состоит из собственных ресурсов банка (собственные средства, или собственный капитал) и привлеченных ресурсов (заемные ресурсы).

Для любой кредитной организации важной задачей является грамотное формирование ресурсов. Ресурсная база банка обеспечивает функционирование коммерческого банка через проведение соответствующих активных операций (кредитование, покупка ценных бумаг, размещение средств на корреспондентских счетах кредитных организаций, операции на рынке межбанковского кредитования). Осуществляя пассивные операции, банк заимствует денежные средства под определенные обязательства или, другими словами, привлекает денежные ресурсы под определенный процент. Очевидно, что между активами и пассивами кредитной организации устанавливается прямая взаимосвязь: размер, структура, состав различных видов пассивных операций детерминируют объем, состав и структуру активов, а также важнейшие финансовые характеристики банка – устойчивость и ликвидность.

Ресурсная база для каждой кредитной организации будет индивидуальной (срочность, структура, специфика, соотношение собственных и привлеченных ресурсов), все зависит не только от состояния рынка – условий функционирования банка, но и от особенностей деятельности кредитной организации, выбранной стратегии, возможностей на рынке привлечения, политики управления ресурсами. Возможности и ограничения привлечения ресурсов, необходимых для развития, обусловлены тем, что современный банковский рынок достаточно специфицирован по сферам и уровням своей

организации. Таким образом, кредитные организации, относящиеся к разным уровням банковского сектора (например, по размеру активов), будут иметь разные возможности и разные потребности в создании эффективной ресурсной базы, способной быть мобильной и адаптированной к изменяющимся условиям существования банков.

Условия развития ресурсной базы для каждого банка будут также индивидуальными. Учитывая, что в современной структуре банковских пассивов преобладают привлеченные средства нефинансовых организаций и населения, выделим основные направления развития формирования ресурсов коммерческого банка. Для того чтобы аккумулировать временно свободные денежные средства и трансформировать их в активные ресурсы (выданные кредиты, средства, размещенные на корреспондентских счетах, вложения в ценные бумаги), коммерческим банкам необходимо реализовывать комплекс мероприятий, которые бы способствовали не только привлечению средств, но и обеспечивали бы их сохранность.

Для определения направлений развития ресурсной базы каждая кредитная организация должна проводить детальный анализ, выявлять свои слабые и сильные стороны, определять возможности и угрозы на периодической основе.

Важным фактором роста объемов депозитного рынка является рост денежных доходов юридических и физических лиц, при условии отсутствия финансового рынка как альтернативы инвестирования определяет депозитные вклады как главный источник портфеля активов. В этих условиях особое внимание обращается на финансовые аспекты деятельности банка. Соответственно, эффективность управления и функционирования коммерческого банка в значительной степени определяется эффективностью реализации политики управления ресурсами, в частности депозитной политики.

Но в качестве базовых направлений развития ресурсной базы можно выделить удешевление ресурсной базы и установление соответствия структуре активов.

Существенным фактором, оказывающим сильное влияние на развитие

ресурсной базы в части увеличения ее объема, является качество обслуживания клиентов. Качество обслуживания клиентов зависит от:

- степени развития информационных технологий в банке, сказывающейся на возможности предоставления банком своим клиентам той или иной услуги и скорости обслуживания;
- информационной открытости банка (наличие доступной для клиентов информации об условиях предоставления продуктов и услуг);
- уровня квалификации персонала банка;
- доступности продуктов и услуг (условия предоставления, стоимость, пакет предоставляемых документов и пр.).

Банки, ориентированные на эффективное и результативное сотрудничество с клиентом, находятся в постоянном процессе по изучению потребностей клиентов, формированию актуальных моделей взаимодействия банка и клиента, а также выявлению и профилактике слабых участков в качестве сервиса, оказываемого клиентам.

Банковская стратегия взаимоотношений с клиентами меняет свою направленность, беря в основу не столько завоевание нового клиента, сколько его удержание. На первый план выходят долгосрочные партнерские отношения с клиентами. Это требует серьезной перестройки как моделей продаж розничных продуктов, так и корректировки действующих стратегий в части розничного направления.

Предоставление клиентам финансовых услуг, способствующих решению социальных задач и отвечающих их потребностям, также будет способствовать наращиванию клиентской базы, тем самым наращиванию привлеченных ресурсов.

Достаточно большое значение при выборе клиентом того или иного банка, например, для размещения своих накоплений во вклад, играет процент, предлагаемый банком. Уровень процентной ставки, устанавливаемый банками и находящийся в прямой зависимости от ставки рефинансирования и рыночных ставок, должен мотивировать аккумуляцию свободных денежных средств в

банки. Размер предлагаемой банками процентной ставки также зависит от вида вклада, то есть от его срочности и валюты, в которой предлагается его разместить.

С целью привлечения средств хозяйствующих субъектов и граждан в свой оборот банки разрабатывают и осуществляют целый комплекс мероприятий. Так, прежде всего важным средством конкурентной борьбы между банками за привлечение ресурсов является процентная политика, ибо величина дохода на вложенные средства служит существенным стимулом к помещению клиентами своих временно свободных средств во вклады (депозиты). Размер процентной ставки по вкладам (депозитам) устанавливается в договоре банковского вклада. При отсутствии в договоре условия о размере выплачиваемых процентов, банк обязан выплатить проценты в размере ставки рефинансирования Банка России.

При начислении процентов в расчёт принимается величина процентной ставки, фактическое количество дней, на которое привлекаются средства. Начисление процентов ведётся по одному из 4 способов: простые проценты, сложные проценты, с фиксированной процентной ставкой, с плавающей процентной ставкой. Если в договоре не указывается способ начисления процентов, то оно производится по формуле простых процентов с использованием фиксированной процентной ставки.

Традиционным видом исчисления дохода являются простые проценты, когда в качестве базы для расчета используется фактический остаток вклада и с установленной периодичностью, исходя из предусмотренного договором процента, происходит расчёт и выплата по вкладу.

Применяется также прогрессивно возрастающая процентная ставка в зависимости от времени фактического нахождения средств на вкладе. Такой порядок начисления дохода стимулирует увеличение срока хранения средств и защищает вклад от инфляции.

Для вкладчика, выбирающего банк с целью размещения средств, определяющим (при прочих равных условиях) может стать порядок расчёта величины процента. Дело в том, что при исчислении одни банки исходят из

точного количества дней в году (365 или 366), а другие из приближенного числа (360 дней), что отражается на величине дохода.

Уровень процентных ставок по вкладам (депозитам) устанавливается каждым коммерческим банком самостоятельно с ориентацией на ставку рефинансирования Банка России и состояние денежного рынка, а также исходя из положений собственной депозитной политики. Прежде всего, уровень процентной ставки по вкладным (депозитным) операциям банков зависит от типа вкладов (депозитов). Как правило, по депозитам до востребования, отличающимся нестабильностью остатка, большой мобильностью и подвижностью, устанавливаются минимальные процентные ставки.

С целью стимулирования клиентов к поддержанию стабильных, не снижающихся остатков на счетах до востребования, что в целом оказывает существенное влияние на доходность кредитных операций, банки устанавливают повышенные проценты по ним или к величине остатка не ниже минимального, рассчитанного банком и согласованного с клиентом (что оговаривается в договоре банковского счета).

При установлении размера процентной ставки по срочным вкладам (депозитам) определяющим фактором является срок, на который размещаются средства: чем больше срок, тем выше уровень процента. Не менее важным фактором является сумма вклада, и, следовательно, чем больше сумма вклада и дольше срок его хранения, тем, как правило, выше по нему процентная ставка. Существенным моментом является и частота выплаты дохода по вкладам (депозитам). Ставка процента по вкладу находится в обратной зависимости от частоты выплаты дохода, т. е. чем реже они осуществляются, тем выше уровень устанавливаемой банком процентной ставки по вкладу (депозиту).

Следует отметить, что выплата банкам процентов по ставкам, значительно превышающим экономически обоснованный уровень, не является противозаконной. В этом случае материальная выгода, полученная от разницы между ставкой рефинансирования ЦБ РФ и ставкой кредитной организации по конкретным вкладам, должна облагаться подоходным налогом.

Начисление процентов по вкладам может производиться:

- один раз в месяц;
- один раз в квартал;
- один раз в год;
- в конце срока вклада.

В целях стимулирования привлечения на срочные счета средств клиентов в банк в условиях вкладов (депозитов) может предусматриваться капитализация процентов. Она возможна, если банком при расчете дохода используется техника сложных процентов.

Традиционным видом исчисления дохода являются простые проценты, когда в качестве базы для расчета используется фактический остаток вклада, и, исходя из предусмотренной договором ставки процента, с установленной периодичностью происходят расчет и выплата дохода по вкладу. Другим видом расчета дохода являются сложные проценты (начисление процента на процент). В этом случае по истечении расчетного периода на сумму вклада начисляется процент, и полученная величина присоединяется к сумме вклада. Таким образом, в следующем расчетном периоде процентная ставка применяется к новой сумме вклада, возросшей на сумму начисленного ранее дохода.

Для привлечения средств во вклады коммерческие банки стали широко использовать зарубежный опыт, в частности они осуществляют:

- разработку различных программ по привлечению средств населения;
- предоставление клиентам-вкладчикам различного рода услуг, в том числе и небанковского характера (например, элементов медицинского обслуживания; подписку на периодические издания экономической литературы; абонементов на экскурсионное обслуживание в музеях и т.д.);
- проведение широкой открытой рекламы по привлечению клиентуры;
- использование «тихой» целевой рекламы (по почте, телефону);
- использование высокой процентной ставки по вкладам инвестиционного характера;

Помимо гибкой процентной политики с целью привлечения средств банки

должны создавать вкладчикам гарантии надежности помещения средств во вклады. Для обеспечения защиты инвесторов, вкладчиков и предоставления им гарантий компенсации средств в случае своего банкротства банки должны создавать как в централизованном, так и в децентрализованном порядке специальные фонды страхования депозитов.

Наряду со страхованием депозитов важное значение для вкладчиков имеет доступность информации о деятельности коммерческих банков и о тех гарантиях, которые они могут дать. Решая вопрос о размещении имеющихся у него свободных средств, каждый кредитор должен быть достаточно информирован о финансовом состоянии банка, чтобы самому оценить риск будущих вложений. В этом неоценимую помощь вкладчикам и инвесторам могут оказать рейтинговые оценки деятельности банков специальных агентств и бюро.

Вместе с тем следует отметить, что и банки должны предоставлять исчерпывающую информацию о себе (о величине уставного капитала, собственных средств, об учредителях, перспективах развития, итогах деятельности и т. д.) своим кредиторам и вкладчикам. Особенно это касается физических лиц, которые выбирают банки для внесения своих средств. Поэтому в помещении банка (филиала, отделения, дополнительного офиса), принимающего вклады от граждан, для сведения вкладчиков должны быть представлены:

- лицензия Банка России, дающая конкретному банку право принимать вклады физических лиц либо в рублях, либо в рублях и в иностранной валюте;
- аудиторское заключение по годовому отчету банка;
- баланс банка на последнюю отчетную дату и отчет о прибылях и убытках по формам для публикации в печати;
- положение банка о вкладах физических лиц;
- перечень видов вкладов, принимаемых банком от физ. лиц;
- условия по каждому виду вкладов;
- информация об условиях обеспечения и гарантирования вкладов банком;
- формы документов, необходимых для оформления вкладов и совершения операций по ним;

- информация правления банка (или других органов управления банком) об изменениях процентной ставки по отдельным видам вкладов (с указанием причин и сроков внесения изменений в условия вкладов).

В качестве перспективного направления развития ресурсной базы можно предложить расширение круга депозитных счетов клиентов с различным режимом функционирования, который будет предоставлять вкладчикам банка дополнительные возможности по использованию своих средств с приемлемым уровнем доходов.

Еще одним немаловажным элементом развития ресурсной базы коммерческого банка является ее диверсификация. Диверсификация как активных, так и пассивных операций, в первую очередь, позволяет снизить риски самой кредитной организации. А диверсификация ресурсной базы позволит снизить риск ликвидности и скомпенсировать возможный резкий отток привлеченных средств.

Диверсификация ресурсной базы находится в прямой зависимости от ее увеличения. Одним из методов увеличения объемов привлечения являются более привлекательные условия привлечения, система мотивации для стимулирования наращивания ресурсной базы.

Диверсификация возможна не только посредством расширения клиентской базы в части привлечения депозитов, но и активной работы на рынке ценных бумаг посредством выпуска облигаций, акций и векселей.

В условиях высокого уровня конкуренции в банковском секторе за ресурсы и эффективное направление их размещения для успешного функционирования и расширения деятельности банковского учреждения недостаточно привлекать средства по более низкой цене, а размещать по более высокой, для этого необходимо создавать эффективную систему менеджмента банка. Для поддержания своей конкурентоспособности банки вынуждены предлагать своим клиентам все новые услуги, применять разнообразные финансовые инструменты и расширять свою деятельность.

Управляя ресурсной базой, кредитная организация должна поддерживать

определенное соотношение между собственными и заимствованными ресурсами для снижения риска потери платежеспособности банка.

В настоящее время вопросы управления ресурсной базой коммерческого банка имеют важное значение, так как эффективность банковской деятельности во многом зависит от формирования и максимального использования привлеченных ресурсов. Следует отметить, что процесс формирования ресурсной базы коммерческого банка в настоящее время сопровождается рядом проблем.

Присутствие на рынке альтернативных продуктов небанковских организаций. Проводя агрессивные рекламные кампании с упором на повышенную доходность, они не предоставляют гарантий возврата вверенных им средств.

Проблема банковской культуры. Последние годы шла тенденция усложнения условий вкладов. Появлялись вклады со сложной шкалой процентных ставок и нестандартными сроками, вклады с выплатой процентов в начале срока, с дополнительной шкалой ставок для досрочного расторжения, с пересчетом процентов в случае досрочного расторжения и т.д., что затрудняло расчет реальной ставки. Вряд ли это говорит о качественных продуктах. Ведь качество – это степень соответствия совокупности присущих характеристик (свойств) требованиям (ожиданиям). Клиенты ожидают более выгодных условий и поэтому вынуждены из множества предложений рынка рассчитывать реальный доход. Но в итоге приоритеты при выборе остаются прежними: ищется баланс между более высокой доходностью и «мягкими» условиями досрочного расторжения.

В случае возникновения кризис - факторов, то есть факторов, способных оказать негативное влияние на ликвидность и на пассивы банка, другими словами, повлиять на систему управления ресурсной базой банка, необходимо разрабатывать план действий с целью максимального предотвращения потерь:

- отток депозитов – разработка новых продуктов для увеличения депозитной базы; повышение значения PR и связей с инвесторами;

использование маркетинговых акций, перекрестных продаж и партнерских программ;

- отсутствие доступа к рынкам капитала – более жесткий мониторинг ковенант. В случае выпуска облигаций ковенанты являются обязательствами эмитента облигаций, которые позволяют снизить риски инвесторов в связи с возможными негативными событиями в бизнесе эмитента. События дефолта описывают те случаи, когда кредитный риск по облигациям изменился в неблагоприятную сторону. При нарушении ковенантов и наступлении событий дефолта у инвесторов появляется право на досрочное погашение облигаций или право на продажу облигаций эмитенту. Ковенанты и события дефолта служат средством защиты интересов инвесторов, когда менеджмент эмитента принимает более рискованные решения в интересах акционеров компании. Поэтому наличие ковенантов и событий дефолта в эмиссионных документах позволяет эмитенту облигаций привлечь финансирование по более низкой цене;

- нагрузка на капитал в связи со снижением качества активов – снижение расходов; привлечение дополнительных источников капитала (акционеры, консолидация, другие источники);

- снижение ликвидности – стресс-тест капитала и прибыли в зависимости от допущения о развитии кризиса в экономике.

Выводы. Таким образом, можно подвести итоги, что к основным направлениям развития ресурсной базы коммерческого банка относятся: удешевление ресурсной базы и установление соответствия структуре активов, повышение качества обслуживания клиентов и качества предоставляемых продуктов и услуг, применение комплексного обслуживания клиента и повышение уровня диверсификации пассивных операций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На сегодняшний день Сбербанк является абсолютным лидером российской банковской системы. Сбербанк России — универсальный коммерческий банк, удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре качественных банковских услуг на всей территории России.

Депозиты являются важным источником ресурсов коммерческих банков. Депозитные счета могут быть самыми разнообразными и в основном их классификации могут быть положены такие критерии, как источники вкладов, их целевое назначение, степень доходности и т.д.

Укрепление депозитной базы очень важно для банков. За счет увеличения общего объема вкладов и расширения круга вкладчиков физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения вкладов. Это можно достигнуть путем расширения депозитных счетов физических лиц до востребования, срочных вкладов на выгодные для вкладчика условиях, что позволит полнее удовлетворить потребности клиентов, улучшить обслуживание, повысить заинтересованность в размещении средств в банках. Что банк и выполнял на протяжении анализируемого времени.

Системный государственный банк ПАО «Сбербанк России» занимает крупнейшую долю на рынке вкладов, является основным кредитором российской экономики. Основой бизнеса Сбербанка является привлечение средств частных и корпоративных клиентов и обеспечение их сохранности, а также развитие взаимовыгодных отношений с клиентами. Как показал экспресс-анализ, финансовое состояние Сбербанка стабильное, несмотря на непростые макроэкономические условия.

Ресурсную политику банка можно охарактеризовать как агрессивную, так как основные ресурсы банка на 80% состоят из депозитов, которые постоянно растут. В составе депозитного портфеля преобладает более стабильная составляющая, банк применяет различные методы для привлечения

дополнительных ресурсов. Политика банка направлена на увеличение средств юридических лиц на срочных депозитах.

В заключении можно сделать несколько выводов по поводу эффективности управления пассивными операциями ПАО «Сбербанк России».

Во-первых, ПАО «Сбербанк России» является крупнейшим государственным банком страны, поэтому может всегда рассчитывать на государственную поддержку в плане финансирования.

Во-вторых, основой бизнеса Сбербанка является привлечение средств частных и корпоративных клиентов и обеспечение их сохранности, а также развитие взаимовыгодных отношений с клиентами.

В-третьих, ПАО «Сбербанк России» наращивает свои ресурсы и формирует свои пассивы на 90% за счет «чужих» средств. Такая практика является традиционной в функционировании банков России. Но наблюдается устойчивая тенденция к увеличению доли собственного капитала банка.

В-четвертых, ПАО «Сбербанк России» наращивает пассивы за счет средств юридических и физических лиц, отдавая предпочтение последним. Вместе с тем, банк сокращает средства на лоро-счетах.

В-пятых, наибольший удельный вес в составе пассивов имеют средства физических лиц и средства корпоративных клиентов. В структуре привлеченных средств наибольшую долю занимают средства физических лиц на срочных вкладах.

В-шестых, коэффициенты эффективности управления пассивами банка в основном показали положительную динамику, за исключением тех, где присутствует показатель чистой прибыли.

Таким образом, в 2015 году в условиях необходимости замещения дорогого государственного финансирования средствами клиентов работа по привлечению срочных средств корпоративных клиентов являлась для ПАО «Сбербанк России» одним из важнейших направлений бизнеса.

Анализ показал, что основная часть показателей ПАО «Сбербанк России», которые характеризуют его пассивные операции, находятся в пределах нормы

или показали положительную динамику. Однако, в сфере управления пассивами все же присутствуют определенные проблемы.

По итогам третьей главы, следует отметить, что анализ управления пассивами ПАО «Сбербанк России» позволил выявить проблемы и предложить пути их решения. Так, для привлечения дополнительных клиентов следует разработать и внедрить определенную программу лояльности, которая будет привлекать клиентов к размещению свободных средств на счета банка.

Полная разработка программы лояльности с соответствующими условиями позволит решить ряд вопросов, главные среди которых - создание постоянного круга клиентов - юридических лиц и привлечение новых, укрепление стабильной составляющей депозитных ресурсов банка.

Эффективность внедрения данной программы можно рассчитать по определенной формуле, как видно из рассчитанного показателя, программу лояльности «С нами выгоднее» для корпоративных клиентов целесообразно реализовывать, что принесет значительные выгоды как клиентам, так и самому банку. Данный показатель отражает чистые дополнительные средства, которые ПАО «Сбербанк России» может получить в результате внедрения программы.

Что касается чистой процентной маржи в 3,65%, то она меньше, чем общая по банку в 2015 году, однако является положительной и довольно высокой.

Таким образом, расчеты показали, что при увеличении депозитов юридических лиц в результате программы лояльности на 225 034 155 тыс. руб. ПАО «Сбербанк России», вложив эти средства в активные операции (кредиты), получит рентабельность на уровне 60,30%. Следовательно, внедрение разработанной программы лояльности «С нами выгоднее» для юридических лиц является целесообразным и выгодным для ПАО «Сбербанк России», поэтому ее следует реализовывать, привлекая больше клиентов и их свободных средств.

Способность к переменам и продвижению вперед – признак отличной «спортивной формы» в которой находится сегодня Сбербанк. Титул старейшего и крупнейшего банка России не мешает ему открыто и добросовестно конкурировать на банковском рынке и держать руку на пульсе финансовых и

технологических перемен. Сбербанк не только шагает в ногу с современными тенденциями рынка, но и опережает их, уверенно ориентируясь в стремительно меняющихся технологиях и предпочтениях клиентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 ред. от 05.04.2016 № 88-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: федер. закон от 10 июля 2002 г. №86-ФЗ ред. от 28.11.2015 № 333-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Об акционерных обществах (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ ред. от 29.12.2014 № 451-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Об обязательных нормативах банков (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: инструкция Банка России от 03 декабря 2012 № 139-И ред. от 07.04.2016 № 3990-У // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Об обязательных нормативах банков (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: инструкция Банка России от 03 декабря 2012 № 139-И ред. от 07.04.2016 № 3990-У // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Андрюшин, С.А. Кредитная активность российских банков: состояние и перспективы /С.А. Андрюшин // Банковское дело. - 2015. - № 3. - С. 15.
7. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Л.Г. Батракова – Москва: Кнорус, 2012. – 364 с.
8. Банковский портал КУАП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kuap.ru/banks>.
9. Банковский менеджмент: учебник / Ю.Ю. Русанов, Л.А. Бадалов, В.В. Маганов, О.М. Русанова; отв. ред. Ю.Ю. Русанова. – Москва: НИЦ ИНФРА-М,

2015. – 256 с.

10. Банки.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/> (дата обращения 17.01.2016)
11. Внедрение стандартов Базеля II/Базеля III в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Implementing-Basel-in-Russia-Rus/\\$FILE/Implementing-Basel-in-Russia-Rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Implementing-Basel-in-Russia-Rus/$FILE/Implementing-Basel-in-Russia-Rus.pdf).
12. Войтловский Н.В. Комплексный экономический анализ коммерческих организаций: учебник /Н.В. Войтловский, А.П. Калинина. – Санкт - Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 264 с.
13. Доклад о денежно-кредитной политике Банка России [Электронный ресурс]. – 2015. – вып.2. - Режим доступа: http://arb.ru/upload/iblock/9b3/2015_02_ddcp.
14. Динамика максимальной процентной ставки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
15. Заернюк В.М., Комбинированные продукты как способ расширения продуктовой линейки коммерческого банка / В.М. Заернюк // Проблемы и опыт менеджмента, финансов, учета и налогообложения предприятий, отраслей, комплексов: сб. ст. – Москва, 2012. - С. 153-160
16. Информационно-аналитический портал Банки.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.com>
<http://www.banki.ru/products/credits>.
17. Кузякова, В. В. Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях / В. В. Кузякова // Молодой ученый. - 2014. - №19. - С. 325.
18. Куницына Н.Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке: учебное пособие /Н.Н. Куницына, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 246 с.
19. Коровина, М.А. Нормативно-правовое регулирование функционирования банковской инфраструктуры /М.А. Коровина //Экономические и гуманитарные науки. – 2015. -№3. – С.75-83.

20. Коробова Г.Г. Банковское дело: учебник / Г. Г. Коробова. - Москва.: Экономист, 2011. - 751с.
21. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин — Москва: Финансы и статистика, 2005. — 672 с.
22. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент: учебник / О.И. Лаврушин – 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Кнорус, 2009. — 560 с.
23. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонов. – 5-е изд., перераб. и доп. - Москва: Кнорус, 2010. — 768 с.
24. Лаврушин О. И. Управление деятельностью коммерческого банка / О. И. Лаврушин – Москва: Финансы и статистика, 2011. – 320 с.
25. Лаврушин О.И. Банковское дело. Экспресс-курс: учебное пособие / О.И. Лаврушин. – 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Кнорус, 2009. — 352 с.
26. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>
27. Основы банковской аналитики [Электронный ресурс] // Портал Банкир.ру. – Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/20090916/osnovi-bankovskoi-analitiki-urok-52-2425212>.
28. Поморина М.А. Финансовый менеджмент в системе стратегического управления банком [Электронный ресурс] / М.А. Поморина - Москва: Издательский дом ГОУ ВПО "ГУУ", 2010. - Режим доступа: <http://www.Elibrary.ru>.
29. Поздышев В. А. Банковское регулирование в 2015–2016 годах: основные изменения и перспективы/ В.А. Поздышев // Деньги и кредит. – 2015. - № 12. – С. 3
30. Романовский М.В. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для студ. Вузов / М. В. Романовский – Москва: Юрайт, 2013. – 544 с.
31. Рейтинг банков по объему депозитов населения на 1 января 2014 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://riarating.ru/banks_rankings/.
32. Рейтинг банков по объему депозитов населения на 1 июля 2015 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://riarating.ru/banks_rankings/.

33. Сравни. ру [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.sravni.ru/novost/2015/2/16/srednjaja-stavka-po-kreditam-vtop-30-bankakh-sostavila-2839/>
34. Титова Ю. Обманчивый рост [Электронный ресурс] / Ю. Титова. — Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/>.
35. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк. Управление и операции: учебник / В.М. Усоскин – Москва: АНТИДОР, 2010. – 59 с.
36. Черникова Л.И., Обслуживание как составляющая стратегии розничного банковского бизнеса /Л.И. Черникова // Сервис в России и за рубежом. - 2014. - № 8(55). - С. 26-37.
37. Черникова Л.И. Процессный подход к определению розничного банковского бизнеса /Л.И. Черникова // Финансы и кредит. - 2015. - № 5(629). - С. 2-10.
38. Шестак, О.Н. Розничный бизнес банка: учебное пособие / О.Н. Шестак, Л.П. Левченко. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 231 с.
39. Щербакова, Г.Н. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составленной по российским и международным стандартам): учебное пособие / Г.Н. Щербакова. – Москва: Вершина, 2011. - 464 с.
40. Эффективность депозитной политики в системе управления деятельностью коммерческих банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankforward.ru>