

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



(подпись) (инициалы, фамилия)
«27» 07 2017 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Совершенствование розничного бизнеса в рамках депозитной политики
ПАО «Сбербанк»

38.04.08 Финансы и кредит

38.04.08.03 Стратегические финансы

Научный руководитель	<u></u> подпись, дата	<u>доц., канд. экон. наук</u> должность, ученая степень	<u>Г.С.Гаврильченко</u> инициалы, фамилия
Выпускник	<u></u> подпись, дата		<u>А.И. Палкина</u> инициалы, фамилия
Рецензент	_____ подпись, дата	_____ должность, ученая степень	_____ инициалы, фамилия
Нормоконтролер	<u></u> подпись, дата	<u>доц., канд. экон. наук</u> должность, ученая степень	<u>Г. С. Гаврильченко</u> инициалы, фамилия

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы организации розничного бизнеса в депозитной политике кредитных организаций.....	7
1.1 Сущность и значение розничного бизнеса в депозитной политике кредитной организации в современных условиях.....	7
1.2 Особенности формирования депозитной политики коммерческих банков в системе управления банковскими ресурсами.....	20
1.3 Классификация депозитных операций коммерческих банков и современный уровень требований к депозитной политике.....	24
1.4 Развитие сберегательного дела за рубежом.....	30
2 Анализ основных экономических показателей розничного бизнеса в депозитной политике ПАО «Сбербанк».....	35
2.1 Организационная и экономическая характеристика субъекта исследования ПАО «Сбербанк».....	35
2.2 Анализ рынка банковских депозитных продуктов и место Сберегательного банка на нем, анализ его депозитной политики.....	48
2.3 Анализ финансового состояния Сберегательного банка РФ.....	62
3 Мероприятия по совершенствованию розничного бизнеса в депозитной политике ПАО «Сбербанк».....	72
3.1 Проблемы и пути их решения через депозитную.....	72
3.2 Мероприятия совершенствования розничного бизнеса Сбербанка.....	77
3.3 Оценка эффективности внедрения рекомендуемых мероприятий по оптимизации формирования и использования ресурсов банка.....	79
Заключение.....	86
Список использованных источников.....	88
Приложение А Консолидированный отчет о прибылях и убытках.....	92
Приложение Б Бухгалтерский баланс (публикуемая форма) на 01.01.2016г.	94

ВВЕДЕНИЕ

Для современной банковской системы Российской Федерации характерен переход на качественно новый этап развития, обусловленный возрастающей конкуренцией кредитных организаций и необходимостью сохранения или усиления рыночных позиций, что затрагивает все без исключения сферы деятельности банков. В последние годы отмечается возрастающее влияние депозитной политики коммерческих банков на развитие их деятельности.

Банки – одно из центральных звеньев системы рыночных структур. Развитие их деятельности – необходимое условие реального создания и деятельности рыночного механизма. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением.

Особое место в банковской системе России занимает Сберегательный банк РФ. Широкая сеть филиалов, огромная финансовая мощь даёт Сбербанку возможность предоставлять населению большое разнообразие услуг. В настоящее время он имеет уникальное положение, делающее его несопоставимым ни с каким другим банком.

Сбербанк России — лидер банковской системы России, банк общенационального масштаба, основа стабильности и надежности России, лицо банковской системы России на международном рынке. Банк обеспечивает формирование экономической политики и оказывает влияние на макроэкономические процессы в стране, осуществляет реализацию экономически эффективных государственных программ развития. Сбербанк России — это единственное банковское учреждение, предоставляющее услуги на всей территории России.

Сравнение темпов развития Сбербанка России и банковской системы страны убедительно показывает, что Сбербанк, несмотря на возрастание конкуренции, развивается высокими темпами, является основным

локомотивом роста рынка банковских услуг. На Сбербанк приходится более трети кредитного рынка страны, и он уверенно выполняет предусмотренные концепцией развития контрольные цифры: вклады, кредиты, пластиковые карты, рынок ценных бумаг – ни одна область финансово–кредитной сферы страны не обходится без участия этой организации. В некоторых вопросах Сбербанк является ориентиром для остальных участников рынка, а в списке предоставляемых им услуг значатся даже такие, которые другие банки и вовсе не уполномочены осуществлять (например, выплата грантов, оформление компенсаций узникам лагерей и прочее). Сбербанк входит во многие банковские рейтинги (в т. ч. и мировые) и признается крупнейшим банком страны.

Современный Сберегательный банк РФ – преемник созданных государством еще в 1841 году сберегательных касс, преобразованных в конце 80-х годов прошлого века в Сбербанк СССР. Т.е. на протяжении почти полутора столетий он являлся непосредственным инструментом Правительства в решении финансовых вопросов населения и проведении экономических реформ. Только в 1991 году Сбербанк СССР получил статус акционерного общества и стал коммерческим банком. Но, несмотря на это, Правительство страны использует и поддерживает его финансовое состояние для решения ряда социально-экономических задач. Преимуществом Сбербанка по отношению к своим конкурентам является развитая филиальная сеть, охватывающая всю страну целиком.

Филиалы банка были расположены практически в каждом населенном пункте – будь то город или небольшое село. В недоступных и отдаленных районах обслуживание населения осуществлялось с помощью передвижных касс. Таким образом, он по праву считается наиболее приближенным к населению банком, а в некоторых местах является единственным финансово-кредитным учреждением.

Согласно собственному Кодексу корпоративного управления, миссию банк видит в удовлетворении потребностей каждого отдельно взятого клиента

(как частного лица, так и корпоративного или государственного). Приоритетом своей работы Сбербанк определяет, как и любой коммерческий банк, поддержание стабильности и прибыльности деятельности. Кроме того, банк осознает свою роль в устойчивом функционировании и развитии всей банковской системы страны и обязуется прилагать к этому все усилия. Сбербанк позиционирует себя как организацию, стремящуюся объединить внутреннюю и внешнюю корпоративную культуру и обеспечить качественное и грамотное обслуживание клиентов за счет установления соответствующих отношений среди сотрудников.

Целью диссертационного исследования является изучение розничного бизнеса связанного с депозитной политикой коммерческого банка и его совершенствование на примере Сберегательного Банка РФ.

Для реализации поставленной цели были решены следующие **задачи**:

- изучен розничный бизнес кредитных организаций в современных условиях;
- проведено исследование депозитного рынка на федеральном уровне;
- исследована сущность и роль депозитной политики коммерческого банка, порядок разработки депозитной политики и определяющие её факторы;
- дана классификация депозитных операций коммерческого банка, рассмотрены их особенности;
- проанализирован розничный бизнес депозитной политики Сберегательного банка РФ;
- рекомендованы пути совершенствования розничного бизнеса в депозитной политике Сберегательного банка России.

Актуальность темы розничного бизнеса и депозитной политики коммерческих банков подтверждается значением и ролью на рынке банковских услуг как фактор формирования ресурсов активов.

Объект исследования - розничный бизнес в рамках депозитной политики Сберегательного банка РФ.

Предмет исследования - экономические и организационные отношения, складывающиеся в процессе формирования, реализации и оценки депозитной политики Сберегательного банка РФ.

Исследование базируется на применении статистических и аналитических данных, а также на использовании метода группировки, стоимостного и сравнительного анализа по динамическому состоянию изучаемых показателей.

Результатом работы является разработка рекомендаций по совершенствованию розничного бизнеса в депозитной политике объекта исследования Сберегательного банка РФ и преодоления проблем функционирования Сбербанка РФ в банковской системе.

1 Теоретические основы организации розничного бизнеса в депозитной политике кредитных организаций

1.1 Сущность и значение розничного бизнеса в депозитной политике кредитной организации в современных условиях

Розничный банковский бизнес считается одним из наиболее быстро растущих. Темпы роста основных сегментов бизнеса достигают до 40 – 50 и более процентов в год, это:

- депозиты населения;
- эмиссия и обслуживание пластиковых карт;
- кредитование населения и малого бизнеса и др.

Соответственно повышается значимость депозитов и кредитов населению в структуре операций банков.

Таблица 1 - Динамика депозитов и кредитов населения 2014-2016 гг.

Показатель	01.01.2014 г. млн .руб.	Доля в пассивах	01.01..2015 млн. руб .	Доля в пассивах
Доля депозитов населения в пассивах	7 999 052	57,3	10 221 285	57,7
Доля кредитов населения в активах	4 069 937	25,9	4 134 771	25,2

Доля депозитов населения в пассивах банка составила в 2015 году 57,3%, а доля кредитов населению только 25,2%.

Рассмотрим поведение населения на рынке, какие кредиты были приоритетными, таблица 2.

Таблица 2 - Виды кредитов выданных населению млн. руб.

Вид кредита	Сумма кредита на 1.01.2015 г.	Уд. вес, %	Сумма кредита на 1.01.2016 г.	Уд. вес, %
Ипотечный кредит	1 918 240	47,1	2 174 833	52,6
На потребительские цели	2 088 949	51,3	1 929 773	46,7
Автокредит	62 748	1,6	30 165	0,7
Всего	4 069 957	100	4 134 771	100

Наиболее активно выдавался ипотечный кредит, его удельный вес в кредитах населения составил 52,6%, что на 11,34% больше 2014 г. В тоже время автокредит сократился на 48,0% при общем росте кредитов населению на 1,6%.

Розничный банковский бизнес — это самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с предоставлением стандартизированных услуг массовому потребителю. В отличие от корпоративных рынков, где высокие потребности в банковских продуктах и достаточный доход от каждого клиента позволяют устанавливать персональные отношения, реализовывать концепцию «менеджер-клиента», на розничном рынке обеспечить персональные отношения с каждым клиентом практически невозможно. Поэтому на данном рынке важно обеспечить стандартизацию продуктов, упрощение технологии их продвижения и на этой основе — снижение затрат банка. При этом «продуктовая линейка» должна быть достаточно широкой, чтобы удовлетворять потребности различных групп потребителей.

Розничный бизнес должен включать в себя следующие элементы:

- устойчивый и диверсифицированный продуктовый ряд, который может мобильно меняться в соответствии с потребностями разных групп клиентов;
- широкие розничные сети, обеспечивающие возможность оказания любой из предлагаемых банком услуг в непосредственной близости к потребителю;
- кооперационные связи с другими организациями, оказывающим и финансовые услуги частным лицам, — со страховыми и инвестиционными компаниями, инвестиционными фондами и т.п. и взаимодействие с элементами банковской инфраструктуры — кредитными бюро, коллекторскими агентствами, риэлторами, оценщиками и др.;
- рыночная стратегия, основанная на изучении потребностей клиентов в финансовых услугах, динамики рынка и перспектив их развития;
- эффективные технологии банковского бизнеса и управления, позволяющие оценивать рентабельность отдельных банковских продуктов,

групп клиентов и рыночных сегментов и принимать оперативные решение в ответ на изменение рыночной ситуации.

Во всем мире розничный банковский бизнес — одно из наиболее прибыльных направлений банковской деятельности. В России до недавнего времени банки меньше внимания уделяли развитию розничного бизнеса. Работа с корпоративной клиентурой обеспечивала им достаточный уровень доходности, поскольку спрос предприятий на банковские услуги устойчиво возрастал. Даже пластиковые карты, формирующие базис современного розничного бизнеса, которые банки активно эмитировали в рамках зарплатных проектов, по существу, также являлись лишь одним из элементов корпоративного банкинга. Однако снижение доходности традиционных сфер деятельности, усиление конкуренции, а также необходимость диверсифицировать свой бизнес для повышения его устойчивости подтолкнули банки к развитию комплекса услуг для частных клиентов — к банковскому ритейлу. Начавшийся экономический подъем, рост занятости и доходов населения создавали необходимые предпосылки для роста востребованности банковских услуг частными лицами и формирования устойчивого спроса на них. Комплексный подход к обслуживанию частных лиц, активное продвижение услуг, вовлечение в орбиту банковского обслуживания широких слоев населения повысили рентабельность розничного бизнеса и его привлекательность для российских банков.

Розничный банковский бизнес в России имеет хороший потенциал роста и развития. Для коммерческих банков частные клиенты — поставщики денежных ресурсов, и по мере роста доходов населения значение этого источника пассивов возрастает. Но эти же частные лица потенциально являются активными потребителями ресурсов, так как получают в банках различные виды кредитов. И наконец, поток частных клиентов обеспечивает банкам получение комиссионных доходов от услуг, напрямую не связанных с приемом денежных средств во вклады и размещением их в виде кредитов:

обмена валюты, денежных переводов, операций с пластиковыми картами, оплаты через банк услуг различных компаний, и т.д.

Длительное время основным источником доходов от частных клиентов была разница между стоимостью привлечения средств от частных клиентов и ценой их размещения на рынке (процентная маржа). Все другие операции (денежные переводы, коммунальные платежи, расчетные чеки) в большинстве случаев рассматривались как сопутствующие, вопрос об активной разработке и продвижении соответствующих банковских услуг не ставился. И только формирование комплекса банковских услуг, в котором значительное место отведено комиссионно-посредническим и сервисным услугам, ориентированным на разные группы потребителей, обеспечило банкам получение постоянных устойчивых доходов от обслуживания розничных клиентов и создало стимулы для расширения данного направления деятельности. В свою очередь массовость обслуживания стала предпосылкой выделения розничного бизнеса из комплекса традиционных банковских услуг и организационного оформления его как отдельного направления банковской деятельности.

Отметим, что в зарубежных странах к банковской рознице относят услуги физическим лицам (за исключением состоятельных клиентов), частным предпринимателям и малым предприятиям, потребности которых в банковских продуктах стабильны и предсказуемы, что позволяет сформировать для них пакет стандартных услуг и продвигать их через розничные банковские сети.

Для состоятельных клиентов банки этих стран организуют индивидуальное обслуживание — так называемый **private banking**. Изначально private banking включал в себя комплекс услуг по доверительному управлению частным капиталом клиента и его семьи. Современный private banking может быть охарактеризован как система взаимоотношений между инвестором и банком (либо другой организацией — управляющей компанией, консультантом), отличительной чертой которой является индивидуальное обслуживание клиента и предоставление ему высококачественных финансовых

и других услуг на основе полной конфиденциальности. Его основу по-прежнему составляет управление активами, но наряду с этим он предполагает оказание других сложных услуг, например, планирование активов, консультации по торговле на иностранных рынках и работе с иностранными валютами, организацию пенсионного обеспечения и кредитование. Рынок индивидуального банковского обслуживания в развитых странах достаточно широк, формы деятельности на нем многообразны и постоянно совершенствуются. В силу своих особенностей private banking не включается в состав розничного банковского бизнеса, а представляет отдельное специфическое направление банковской деятельности.

В большинстве российских банков в состав розничного бизнеса включаются только услуги частным клиентам — физическим лицам, причем управление крупными частными капиталами организационно не обособилось от розничного бизнеса и совершается по тем же технологиям, что оказание услуг широкой розничной клиентуре. Особенность обслуживания состоятельных клиентов заключается в предоставлении пакета более качественных услуг увеличению доли консультаций. Высокое качество банковских продуктов для состоятельных клиентов, иной уровень обслуживания предполагает и более высокие цены на них, но данная группа клиентов менее чувствительна к цене, чем широкая массовая клиентура. Для нее важны качество и дифференциация продуктов, позволяющая выделить их из массы продуктов других банков. Услуги же малым предприятиям, оказываемые российскими банками, до сих пор не стандартизированы, банки в большинстве своем индивидуально подходят к каждому отдельному предприятию, приспособливая параметры услуг к его потребностям. Поэтому услуги малому бизнесу в России, как правило, не рассматриваются как розничные банковские услуги.

Розничный бизнес придает новый импульс развитию банковской системы. Российские банки предпринимают усилия по расширению розничного бизнеса, который сейчас является основным фактором роста в банковском

секторе. Вклады физических лиц остаются наиболее стабильно растущим источником ресурсной базы банков.

Государство активно поддерживает развитие банковской розницы, создавая необходимую законодательную базу и инфраструктуру для операций с физическими лицами. Заметное положительное влияние на розничный бизнес в России оказало формирование полноценной и эффективной системы страхования вкладов физических лиц в банках, при возникновении у банков финансовых проблем розничные вкладчики могут быть уверены, что в кратчайшие сроки и с минимальными потерями получают доступ к своим средствам.

Продуктовый ряд современного розничного бизнеса базируется на глубоком изучении потребностей клиентов в финансовых услугах и включает комплексные продукты, максимально удовлетворяющие эти потребности. Комплекс услуг для частных клиентов банки рассматривают как источник пассивов, источник комиссионных доходов от широкого спектра услуг и источник процентных доходов от кредитования. В рамках розничного бизнеса все частные клиенты подразделяются на две большие группы:

- состоятельные клиенты (VIP-персоны);
- широкая рыночная клиентура.

Банковский бизнес делится на розничный и оптовый (таблица 3).

Таблица 3 - Характерные черты розничному и оптовому бизнесу

Розничный банковский бизнес	Оптовый банковский бизнес
Стандартизированные продукты и цены	Индивидуальные продукты и цены (tailor-made)
Публичные предложения услуг	Индивидуальное согласование пакета услуг
Высокие фиксированные издержки, связанные с необходимостью обслуживания клиента «на месте»	Низкие фиксированные издержки
Низкие индивидуальные риски	Высокая концентрация бизнеса
Высокий уровень диверсификации ресурсов вложения	Нет необходимости в высоком уровне автоматизации
Высокая автоматизация бизнеса	Низкая прозрачность стратегии для конкурентов
Высокая вероятность повторения стратегии конкурентами	

Кроме того, возможна интеграция и синергия бизнеса: предложения розничных услуг для сотрудников корпоративных клиентов (пластиковые карты, кредитование под гарантии юридических лиц и др.).

Для состоятельных клиентов разрабатываются высококачественные услуги, сочетающиеся с финансовым консультированием и сервисным обслуживанием. Для широкой клиентуры формируется диверсифицированный продуктовый ряд, включающий стандартизированные услуги, параметры которых меняются в ответ на изменение рыночных условий и потребностей клиентов.

Основными видами услуг для частных лиц, которые предоставляют в настоящее время российские банки, являются:

- услуги по пластиковым картам, включая хранение временно свободных остатков денежных средств и краткосрочное кредитование при их недостатке;
- прием средств во вклады (в рублях и иностранной валюте);
- потребительское кредитование под различные виды обеспечения и без обеспечения;
- ипотечные кредиты на приобретение жилья на первичном и вторичном рынке;
- операции по обмену валюты;
- денежные переводы в рублях и иностранной валюте с открытием и без открытия счета, в том числе переводы Western Union;
- предоставление в аренду индивидуальных банковских сейфов с различными режимами использования сейфа;
- оплата товаров и услуг, в том числе прием коммунальных платежей;
- выдача именных и дорожных чеков.

Рассмотрим каналы продвижения розничных услуг банка.

Варианты организации розничного банковского бизнеса:

- создание самостоятельного независимого банка, основным и единственным направлением деятельности которого является розничный бизнес;

- организационное выделение розничного бизнеса в структуре универсального банка как обособленного самостоятельного направления банковской деятельности;

- полное организационное обособление розничного бизнеса и создание дочернего розничного банка в рамках банковской группы (холдинга).

Розничные банковские сети организуются таким образом, чтобы обеспечить возможность оказания любой из существующих услуг в каждом отделении банка (или даже на расстоянии). Располагаться банковские отделения должны в непосредственной близости к потребителю, что предопределяет необходимость существенного увеличения их числа и формирования банковских сетей, нацеленных на комплексное обслуживание частных лиц. Появление банковских розничных сетей нового типа в свое время означало переворот на банковском рынке, сейчас их развитие и создание новых каналов продаж определяет перспективы банковской розницы.

Перспективным направлением расширения сети продвижения банковских услуг было сотрудничество коммерческих банков с Почтой России. Опыт показал, что такое сотрудничество позволило в сжатые сроки сформировать достаточную сбытовую сеть, равномерно и быстро выходить на новые региональные рынки, а также минимизировать себестоимость содержания масштабной сбытовой сети.

Кооперация с другими организациями, предоставляющими аналогичные или дополняющие финансовые услуги, является необходимым условием реализации получившей широкое распространение в западных странах концепции «финансового супермаркета». «Финансовый супермаркет» привлекателен для клиентов тем, что дает возможность получить все необходимые услуги в одном отделении банка, для самих банков он обеспечивает максимальное использование розничных сетей и получение синергетического эффекта от продажи разнообразных финансовых услуг. Крупные российские банки, выходящие на розничный рынок, представляют собой настоящие холдинги, в состав которых входят дочерние страховые

компаний, управляющие компании паевых инвестиционных фондов, инвестиционные компании и др. Малые и средние банки, как правило, заключают соглашения о сотрудничестве с финансовыми компаниями, успешно работающими на тех сегментах розничного рынка, где они предлагают свои услуги.

Развитие розничного банковского бизнеса оказало стимулирующее влияние на формирование инфраструктуры банковского рынка, которая включает разнообразные организации, предоставляющие банкам информационные, консультационные, сервисные услуги — кредитные бюро, коллекторские агентства, кредитных и ипотечных брокеров.

Стратегия развития розничного бизнеса, в соответствии с мировой банковской практикой, основывается на следующих принципах:

- формирование единого представления о клиенте всеми подразделениями банка, занятыми розничным обслуживанием;

- выделение клиентских сегментов по критериям прибыльности, нацеленности на определенные группы продуктов, восприимчивости к тем или иным методам коммуникации;

- адресная работа с наиболее выгодными группами клиентов; увеличение высоко прибыльного этапа жизненного цикла клиента на основе дополнительных и перекрестных продаж. Перечисленные принципы, по сути, характеризуют стратегию банка как клиентоориентированную. При этом стратегическими преимуществами банка являются:

- история позитивного присутствия на рынке;

- формирование имиджа;

- высокая корпоративная культура.

На укрепление положительного имиджа банка направлено формирование единой системы продвижения услуг, когда во всех розничных офисах предлагается одинаковый набор услуг по единым тарифам и клиент может получать услуги в любом офисе независимо от того, где он первоначально открыл счет.

Новые технологии банковского бизнеса и управления позволяют, во-первых, предложить более качественное обслуживание клиентов, во-вторых, снизить риски, связанные с розничными услугами, в-третьих, повысить прибыльность от работы с каждым клиентом и рентабельность розницы в целом. Например, эффективное управление портфелем потребительского кредитования требует внедрения кредитного скоринга, который обеспечивает отбор заемщиков, приемлемых для банка с точки зрения риска и доходности. Решение задачи максимизации доходов за счет дополнительных и перекрестных продаж непосредственно зависит от наличия общепанковской информационно-аналитической системы. Повышение рентабельности отношений с клиентами достигается на основе внедрения специализированных аналитических технологий класса аналитического CRM.

Современный розничный бизнес — это, прежде всего, технологии — от организации бизнес-процессов до каналов доставки продуктов населению. Учитывая, что любые новые банковские продукты мгновенно копируются и ни один банк не в состоянии долго удерживать определенную рыночную нишу, управление банковским бизнесом должно отличаться оперативностью реакции на изменения конъюнктуры рынка и непрерывным поиском новых целевых ориентиров. В таких условиях особо значимую роль играет система управления розничным бизнесом, на которой базируется контроль, оптимизация эффективности деятельности банка и ограничение величины принимаемых рисков.

Тенденции развития розничного банковского бизнеса.

Основные факторы роста розничного бизнеса:

Факторы спроса:

- рост доходов населения и бизнеса;
- рост реальной и номинальной стоимости рубля;
- консолидация розничной торговли;
- введение запретительных пошлин на ввоз подержанных иномарок;
- бум на рынке недвижимости.

Факторы предложения;

- снижение прибыльности традиционных банковских операций; уход крупнейших корпоративных клиентов на обслуживание в иностранные банки;
- предложения корпоративным клиентам льготных кредитных и расчетных продуктов их сотрудникам.

Проблемы анализа розничных банковских операций:

- недостаток данных по среднему размеру вклада (кредита) и по числу вкладчиков (заемщиков);
- сложность идентификации причин роста показателя в отдельном банке причиной является рост прихода одного крупного клиента или большой группы мелких клиентов.

В развитых странах Запада рыночный сегмент близок к насыщению, отыскивать на нем свободные ниши становится все труднее, а конкуренция между банками возрастает, что и обуславливает необходимость радикального изменения подходов к организации розничной банковской деятельности. Смысл происходящих в зарубежных банках изменений — в более глубокой ориентации услуг на потребности конкретных групп клиентов и достижении на этой основе общей рентабельности данного направления банковской деятельности. Крупные капиталовложения, произведенные банками в инфраструктуру услуг для частных лиц, могут окупаться и обеспечивать необходимую рентабельность лишь при постоянном возрастании объема предоставляемых услуг, чего трудно добиться в условиях насыщения рынка. Единственный путь поддержания спроса на эти услуги — их постоянное совершенствование в ответ на постоянно меняющиеся потребности клиентов. Но уловить общее направление изменений потребностей клиентов и их приоритетов чрезвычайно сложно, поскольку, как отмечают западные аналитики, на авансцену выходит «поколение конфетти», которое не склонно придерживаться никаких стандартов образа жизни, а желает получать ярко выраженные индивидуализированные услуги, существенно различающиеся по многим разнородным группам потребителей. Реализация таких желаний в

отношении банковских услуг может быть достигнута путем расширения их спектра, что неизбежно сопровождается увеличением объема профессиональных консультаций. Но консультации обходятся банкам очень дорого.

Поиск компромисса между повышением качества услуг для частных лиц и сокращением затрат на них привел банки к проведению более четкой и глубокой сегментации клиентов по социальному и имущественному признаку. Многие банки столкнулись с парадоксальной, на первый взгляд, ситуацией, когда стандартные банковские услуги для частных лиц, в массе своей, оказались убыточными. В тоже время индивидуальное обслуживание состоятельных клиентов приносило неплохие прибыли. При тщательном анализе выяснилось, что причина подобного положения в том, что и широкая частная клиентура, и эксклюзивные клиенты обслуживались в одних и тех же филиалах, одними и теми же сотрудниками им предлагались продукты, требующие практически одинаковых затрат времени на консультации. Постоянный рост затрат на содержание филиалов и оплату труда квалифицированных сотрудников в условиях растущей конкуренции стал причиной того, что массовые услуги, потребители которых наиболее чувствительны к повышению цен, в конце концов, оказались убыточными, в то время как эксклюзивные услуги, цены на которые росли параллельно с ростом их качества и соответственно издержек, продолжали оставаться прибыльными. Причем если потребности VIP-клиентов действительно не могут быть удовлетворены без интенсивных дорогостоящих консультаций, то продукты и услуги, предлагаемые широкой клиентуре, по своему характеру часто вовсе не требуют консультационного сопровождения. Рост общего уровня образования клиентов еще более снижает потребности в консультациях по стандартным услугам.

Такие выводы послужили поводом для пересмотра политики банков в отношении сбыта услуг для частных лиц. Классические стандартные банковские услуги по приему денег, проведению платежей и текущему краткосрочному кредитованию все больше передаются банкоматам и

полностью автоматизированным филиалам, работающим круглосуточно. В результате увеличивается объем операций, проводимых через электронные информационные банковские системы, и сокращаются расходы на персонал филиалов, занятый обслуживанием и консультированием клиентов.

В отношении массовых услуг более высокого уровня — жилищного кредитования, доверительного управления имуществом, страхования, которые практически во всех странах осуществляются посредством использования филиальной сети банков, — переход на полное обслуживание через банковские терминалы пока невозможен. Для сокращения затрат банка на их разработку и сбыт при одновременном повышении качества и степени удовлетворения потребностей клиентов применяется принцип «индивидуального массового производства», когда из большого, но ограниченного числа базовых элементов формируется множество услуг, имеющих индивидуализированный характер. При таком подходе достигается максимальное использование информационных и коммуникационных банковских систем, а затраты на консультации сводятся к объяснению одной или нескольких модификаций услуги из большого числа заранее подготовленных и просчитанных вариантов. Для продажи таких услуг наряду со стационарной филиальной сетью все шире используется телефонный банкинг, домашний банкинг, самостоятельные онлайн-фирмы, которые сочетаются с созданием гибких и мобильных консультационных служб банка.

И только для небольших целевых групп клиентов предлагаются действительно индивидуальные услуги, которыми другие группы не пользуются. Точнее сказать, предлагаются даже не услуги как таковые, а определяется характер финансовой проблемы клиента, и на основе индивидуальных консультаций вырабатывается наиболее приемлемый вариант ее решения, а затем выбираются необходимые для этого инструменты. В отношении этих групп клиентов банк отказывается от разработки стандартных пакетов услуг, целиком полагаясь на профессионализм и компетенцию своих консультантов.

Создание трех различных вариантов предоставления банковских услуг частным лицам и расширение альтернативных каналов их сбыта рассматривается банками как необходимый шаг на пути создания виртуального банка. Виртуальный банк предполагает не только отказ от традиционной стационарной филиальной сети сбыта банковских продуктов и переход на виртуальные каналы сбыта, он означает полное изменение структуры банка и форм его взаимодействия с клиентом. Под понятием «виртуальный банк» в настоящее время объединяют разнообразные электронные финансовые услуги: домашний банкинг (Homebanking), цифровой обмен данными (Electronic Data Interchange), электронный брокеридж (Electronic Brokerage), чип-карты, рабочие видеоконференции (Desktop Videoconferencing), интерактивное или цифровое телевидение, телефонный банкинг (Telefonbanking) и др. Однако это является лишь промежуточной стадией на пути к подлинному виртуальному банку. По оценкам специалистов, говорить о виртуальном банке в полном смысле этого слова можно будет только тогда, когда клиенты будут воспринимать институт банка лишь как набор услуг, а не как физически существующую организацию.

1.2 Особенности формирования депозитной политики коммерческих банков в системе управления банковскими ресурсами

Рассмотрим сущность депозитной политики коммерческих банков.

Осуществление депозитных операций предполагает разработку каждым банком собственной депозитной политики, под которой подразумевается совокупность мероприятий коммерческого банка, направленных на определение задач, форм, содержания банковской деятельности по формированию банковских ресурсов, а именно их планированию и регулированию. Успешное развитие и эффективное функционирование коммерческого банка невозможно без детально проработанной и экономически обоснованной депозитной политики, которая учитывает особенности деятельности самого банка и его клиентов, выбранные приоритеты

дальнейшего улучшения и роста качественных показателей деятельности банка, социально-экономические условия, в которых осуществляется деятельность банка.

В целях привлечения ресурсов для своей деятельности коммерческим банкам необходимо разработать план депозитной политики, в соответствие с целями и задачами коммерческого банка, закрепленными в уставе, получения наибольшей прибыли и необходимости сохранения банковской ликвидности. Рассматривая сущность депозитной политики коммерческих банков, необходимо затронуть такие вопросы, как: объекты и субъекты депозитной политики, принципы ее формирования, границы депозитной политики.



Рисунок 1 - Состав субъектов и объектов депозитной политики коммерческого банка

В состав субъектов депозитной политики коммерческого банка включены, коммерческие банки и государственные учреждения, клиенты банка.

К объектам депозитной политики отнесены привлеченные средства банка и дополнительные услуги банка.

Классификация субъектов и объектов депозитной политики банка обобщена на рисунке 1.

В основе формирования депозитной политики коммерческого банка лежат как общие, так и специфические принципы, что наглядно отражено на рисунке 2.



Рисунок 2 - Условия формирования депозитной политики коммерческого банка

Общим условием депозитной политики коммерческого банка являются принципы, единые и для государственной денежно-кредитной политики Банка России, проводимой на макроэкономическом уровне, и для политики на уровне

каждого конкретного коммерческого банка. К ним следует отнести принципы научной обоснованности, комплексного подхода эффективности и оптимальности, а также единство всех элементов депозитной политики банка. Комплексный подход выражается как в разработке теоретических основ, приоритетных направлений депозитной политики банка с точки зрения стратегии его развития, так и в определении наиболее эффективных и оптимальных для данного этапа развития банка тактических приемов и методов ее реализации.

Особенностью депозитной политики являются принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя аккумуляцию временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он осуществляет свою деятельность. Перечисленные условия позволяет банку сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечивая тем самым эффективность и оптимизацию его депозитной политики.

Классификация границ депозитной политики коммерческого банка по следующим признакам:

- в зависимости от спроса и предложения на рынке депозитов (экономические границы);
- по воздействию нормативов Банка России и лимитов банка (административные границы);
- в зависимости от субъектов депозитных отношений (внешние и внутренние границы);
- в зависимости от срочности депозитных отношений (временные границы);
- в зависимости от географического принципа (территориальные границы);
- в зависимости от объемов и структуры привлеченных средств

1.3 Классификация депозитных операций коммерческих банков и современный уровень требований к депозитной политике

Депозиты менее затратные ресурсы для банков. В современных условиях для полноценного функционирования, развития и достижения поставленных целей каждому коммерческому банку необходимо разработать собственную депозитную политику, а именно стратегию практического управления.

Депозитная политика представляет собой тактику и стратегию банка по привлечению денежных средств клиентов на возвратной основе. Имеются различные виды депозитов, рассмотрим их классификацию таблица 4.

Таблица 4 - Классификация банковских депозитов

Виды депозитов	Условия привлечения	Функции депозитов и их особенности
Категория депозита (вклада)	От физических лиц, юридических лиц, межбанковские депозиты	Вклады банками принимаются от населения, индивидуальных, предпринимателей согласно лицензии ЦБ РФ и не ранее 2-х лет после регистрации деятельности банка. Вкладчиками могут быть граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства, за исключением органов власти и местного самоуправления. Межбанковские депозиты могут быть пассивными (привлечение средств) и активными (размещение временно свободных ресурсов).
Использование и изъятие средств	Депозиты: - до востребования, - срочные, - сберегательные	Депозиты <i>до востребования</i> – без указания срока хранения. К ним относятся средства на расчетных, текущих, чековых и карточных счетах. Основная функция депозита до востребования – обслуживание платежного оборота. <i>Срочные</i> депозиты- более высокая ставка процента, чем больше срок, тем выше ставка. Основная функция – накопление средств. Сберегательные депозиты – разновидность срочных. Особенность – можно вносить средства на счета дополнительно. Сберегательные депозиты могут быть с ежемесячной выплатой процентов, целевые, условные и др. Повышенный процент.

Окончание таблицы 4

Виды процентных ставок	1. Фиксированная процентная ставка, 2. Плавающая (изменчивая)	Депозит с плавающей ставкой позволяет в договоре оговаривать право банка изменить уровень процента в течение срока депозита
По срокам	Краткосрочные до 1 г. Среднесрочные от 1г. до 3 лет Долгосрочные свыше 3 лет	В зависимости от срока изменяется процентная ставка
Валюта депозита	В национальной валюте В иностранной валюте, Мультивалютные (конвертируемые),	Мультивалютные (конвертируемые) - когда вклад в одной валюте, а погашается в другой.
Именные и на предъявителя		

Для этих целей коммерческим банкам важно разработать концепцию депозитной политики, исходя из их целей и задач. Укрепление депозитной базы очень важно для банков. За счет увеличения общего объема вкладов и расширения круга вкладчиков юридических лиц и физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения вкладов.

Классификация границ депозитной политики коммерческого банка по следующим признакам:

- в зависимости от спроса и предложения на рынке депозитов (экономические границы);
- по воздействию нормативов Банка России и лимитов банка (административные границы);
- в зависимости от субъектов депозитных отношений (внешние и внутренние границы);
- в зависимости от срочности депозитных отношений (временные границы);
- в зависимости от географического принципа (территориальные границы);

– в зависимости от объемов и структуры привлеченных средств (количественные и качественные границы).

После кризиса российским банкам пришлось перейти от экстенсивной модели развития к интенсивной, сосредоточив усилия на развитии отношений с существующими клиентами. В среднем на одного клиента российского банка приходится менее полутора банковских продуктов, в то время как в Восточной Европе этот показатель превышает два, а в Западной Европе — три продукта на одного клиента.



Рисунок 3 - Классификация границ депозитной политики коммерческого банка.

Современная практика и теоретические подходы к определению понятия "депозитная политика коммерческого банка" отражают более глубокую сущность депозитной политики.

Во-первых, депозитная политика рассматривается как составная часть системы управления пассивами (привлеченными средствами). Данная точка зрения предполагает рассмотрение депозитной политики в системе мер по управлению пассивами и ликвидностью банка, целью которого является

минимизация риска по формированию депозитного портфеля (диверсификация депозитов), процентного риска и риска ликвидности. Рассмотрение депозитной политики, как одной из составных частей управления пассивами, не лишено оснований, поскольку, в широком смысле, управление пассивными операциями представляет собой деятельность, связанную с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов и определением соответствующей комбинации источников средств для данного банка. В более узком смысле под управлением пассивными операциями понимают действия, направленные на удовлетворение нужд в ликвидности путем активного изыскания заемных средств по мере необходимости.

Во - вторых, депозитную политику следует рассматривать как составную часть кредитной политики банка. В соответствии с данным подходом сущность кредитной политики раскрывается как стратегия и тактика банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка. Депозитные операции являются основой формирования банковских ресурсов, которые используются банком при проведении активных операций, а это не только кредитование, но и вложения в ценные бумаги, участие в капиталах различных предприятий и организаций и др. Поэтому увязка депозитной политики исключительно с кредитной политикой банка представляется однобокой.

В – третьих, депозитная политика коммерческого банка представляет собой политику по привлечению денежных средств вкладчиков в депозиты и эффективному управлению процессом привлечения. Депозитная политика банка является основным документом, регламентирующим в коммерческих банках процесс привлечения временно свободных денежных средств, предприятий, организаций и населения. Депозитная политика должна базироваться на документах, которые определяют основные направления и условия размещения привлеченных средств, таких как "Кредитная политика", "Инвестиционная политика".

Данная точка зрения представляется наиболее точной, поскольку рассматривает депозитную политику в увязке с банковской политикой в целом.

Подведя итоги по трем вышеописанным подходам можно говорить о том, что стратегия банка по привлечению денежных средств должна соотноситься с политикой банка по проведению активных операций, прежде всего кредитных и инвестиционных. Кроме того, депозитная политика предполагает разработку регламентов по организации депозитных операций, постановку задач в области привлечения денежных средств юридических и физических лиц, принципы осуществления депозитных операций, сочетание методов привлечения и размещения денежных средств, достижение эффективной комбинации ресурсов. То есть депозитная политика коммерческого банка представляет собой совокупность принципов, методов и способов осуществления, последовательно связанных действий по привлечению денежных средств в депозиты на условиях возвратности и эффективному управлению ими в целях обеспечения функционирования и развития банка.

Реализовать данный комплекс мероприятий сможет тот коммерческий банк, который постоянно расширяет диапазон услуг, которые предоставляются клиентам, снижает расходы, улучшает качество кредитно-расчетного и кассового обслуживания, предоставляет разные льготы при обслуживании клиентов, предлагает им разного рода консультации и т.д. Такое комплексное обслуживание играет существенную роль при установлении соотношения между уровнями процентных ставок по кредитным и депозитным операциям банка. Особенное значение имеет уровень депозитного процента, то есть процента, который выплачивается клиентам коммерческого банка по привлеченным депозитам, поскольку основу депозитной деятельности коммерческих банков составляют операции по привлечению денежных средств во вклады.

Таким образом, сущностью депозитной политики является то, что она позволяет банкам регулировать и рационально организовывать отношения с клиентами, управлять процессом привлечения денежных средств во вклады.

При разработке депозитной политики банк должен учитывать интересы различных групп клиентов: физических и юридических лиц. Развивая депозитные операции коммерческий банк должен ориентироваться не только на потребности клиентов в банковских услугах, но и на собственные интересы.

Рассматривая депозитную политику банка как один из элементов банковской политики в целом, необходимо исходить из того, что основной целью депозитной политики является привлечение как можно большего объема денежных ресурсов по наименьшей стоимости. Успешная реализация этой цели депозитной политики банка предполагает в процессе ее формирования решение таких задач, как:

- содействие в процессе проведения вкладных операций по получению банковской прибыли либо созданию условий для получения прибыли в будущем;

- поддержание необходимого уровня банковской ликвидности;

- обеспечение диверсификации субъектов депозитных операций и сочетание разных форм депозитов;

- поддержание взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче кредитов по суммам и срокам вкладов и кредитных вложений;

- минимизация свободных средств на депозитных счетах;

- проведение гибкой процентной политики;

- изыскание путей и средств уменьшения процентных расходов по привлеченным ресурсам;

- развитие банковских услуг и повышение качества сервиса.

В данном вопросе целесообразно также рассмотреть порядок формирования депозитной политики коммерческого банка. От эффективности функционирования данного механизма зависит успешное выполнение целей и задач, поставленных банком в процессе разработки и проведения депозитной политики.

Каждый из этапов формирования депозитной политики банка непосредственно связан с остальными и является обязательным для формирования приемлемой депозитной политики и верной организации депозитного процесса.

1.4 Развитие сберегательного дела за рубежом

Сберегательные банки возникли в Европе еще в XVIII веке, хотя существуют записи, согласно которым идея таких финансовых структур появилась ещё в Англии примерно в 1697 году.

Первые сберегательные банки возникли во Франции. В 1765 году на территории современной коммуны под названием Brumath в районе Страсбурга был создан первый сберегательный банк. Также к тому времени возникли сберегательные банки в немецком Гамбурге и швейцарском Берне в 1778 и 1787 годах соответственно. В Англии первый сберегательный банк открыли только в 1799 году, здесь же в 1861 году было положено начало развитию системы почтовых сберегательных банков – наиболее распространенного типа банков за рубежом. В 1816 году в США был открыт первый чартерный банк, а с 1819 года действует первый сберегательный банк.

Основная задача сберегательного банка – это депозитное обслуживание клиентов, преимущественно физических лиц. Клиентами таких банков могут являться люди с невысоким достатком. Банки могут также выполнять другие функции, например, кредитование, но основной задачей является именно хранение денег. Сберегательные банки могли создаваться по инициативе как государства (как, например, в России), так и по инициативе деловых кругов (как в США).

В различных странах несколько отличается система функционирования таких организаций: если в США распространены взаимно-сберегательные банки, то почтово-сберегательные банки распространены в Британии, Франции, Японии, Индии и других странах.

Существовавшие в России с середины XIX до 80-х годов XX века сберкассы не считаются в полном смысле слова сберегательными банками, поскольку единый сберегательный банк был создан в 1987 году. В современном состоянии Сбербанк является скорее универсальным банком, так как важной частью его деятельности являются ещё и кредитование и инвестиции.

Рассмотрим крупнейшие сберегательные банки значительных в мировой экономике стран: Франции, Великобритании, Германии и США.

Изначально на территории Соединенного Королевства существовала сеть доверительных сберегательных банков, фактически идентичных сберегательным кассам России, но позже их преобразовали в 17 крупных региональных банков, а потом – в единый акционерный Доверительно-сберегательный банк. Сейчас эта кредитная организация выполняет также функции коммерческих банков. Кроме того, по капиталу этот банк уступает лишь «большой четверке», состоящей из коммерческих банков Barclay's, National Westminster, Midland, Lloyd's. Ситуация во многом похожа на российскую.

Другим лидером сберегательно-банковской отрасли Англии является британский Национальный сберегательный банк (National Savings Bank, сейчас National Savings and Investments). Для современной банковской системы Российской Федерации характерен переход на качественно новый этап развития, обусловленный возрастающей конкуренцией кредитных организаций и необходимостью сохранения или усиления рыночных позиций, что затрагивает все без исключения сферы деятельности банков. В последние годы отмечается возрастающее влияние депозитной политики коммерческих банков на развитие их деятельности.

Банки – одно из центральных звеньев системы рыночных структур. Развитие их деятельности – необходимое условие реального создания и деятельности рыночного механизма. Находясь в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, банки опосредуют связи между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением.

Особое место в банковской системе России занимает Сберегательный банк РФ. Широкая сеть филиалов, огромная финансовая мощь даёт Сбербанку возможность предоставлять населению большое разнообразие услуг. В настоящее время он имеет уникальное положение, делающее его несопоставимым ни с каким другим банком.

Сбербанк России — лидер банковской системы России, банк общенационального масштаба, основа стабильности и надежности России, лицо банковской системы России на международном рынке. Банк обеспечивает формирование экономической политики и оказывает влияние на макроэкономические процессы в стране, осуществляет реализацию экономически эффективных государственных программ развития. Сбербанк России — это единственное банковское учреждение, предоставляющее услуги на всей территории России.

Сравнение темпов развития Сбербанка России и банковской системы страны убедительно показывает, что Сбербанк, несмотря на возрастание конкуренции, развивается высокими темпами, является основным локомотивом роста рынка банковских услуг. На Сбербанк приходится более трети кредитного рынка страны, и он уверенно выполняет предусмотренные концепцией развития контрольные цифры: вклады, кредиты, пластиковые карты, рынок ценных бумаг – ни одна область финансово-кредитной сферы страны не обходится без участия этой организации. В некоторых вопросах Сбербанк является ориентиром для остальных участников рынка, а в списке предоставляемых им услуг значатся даже такие, которые другие банки и вовсе не уполномочены осуществлять (например, выплата грантов, оформление компенсаций узникам лагерей и прочее). Сбербанк входит во многие банковские рейтинги (в т. ч. и мировые) и признается крупнейшим банком страны.

Современный Сберегательный банк РФ – преемник созданных государством еще в 1841 году сберегательных касс, преобразованных в конце 80-х годов прошлого века в Сбербанк СССР. Т.е. на протяжении почти

полутора столетий он являлся непосредственным инструментом Правительства в решении финансовых вопросов населения и проведении экономических реформ. Только в 1991 году Сбербанк СССР получил статус акционерного общества и стал коммерческим банком. Но, несмотря на это, Правительство страны использует и поддерживает его финансовое состояние для решения ряда социально-экономических задач. Преимуществом Сбербанка по отношению к своим конкурентам является развитая филиальная сеть, охватывающая всю страну целиком.

Филиалы банка были расположены практически в каждом населенном пункте – будь то город или небольшое село. В недоступных и отдаленных районах обслуживание населения осуществлялось с помощью передвижных касс. Таким образом, он по праву считается наиболее приближенным к населению банком, а в некоторых местах является единственным финансово-кредитным учреждением.

Согласно собственному Кодексу корпоративного управления, миссию банк видит в удовлетворении потребностей каждого отдельно взятого клиента (как частного лица, так и корпоративного или государственного). Приоритетом своей работы Сбербанк определяет, как и любой коммерческий банк, поддержание стабильности и прибыльности деятельности. Кроме того, банк осознает свою роль в устойчивом функционировании и развитии всей банковской системы страны и обязуется прилагать к этому все усилия. Сбербанк позиционирует себя как организацию, стремящуюся объединить внутреннюю и внешнюю корпоративную культуру и обеспечить качественное и грамотное обслуживание клиентов за счет установления соответствующих отношений среди сотрудников.

Целью диссертационного исследования является изучение розничного бизнеса связанного с депозитной политикой коммерческого банка и его совершенствование на примере Сберегательного Банка РФ.

Для реализации поставленной цели были решены следующие задачи:

- изучен розничный бизнес кредитных организаций в современных условиях;
- проведено исследование депозитного рынка на федеральном уровне;
- исследована сущность и роль депозитной политики коммерческого банка, порядок разработки депозитной политики и определяющие её факторы;
- дана классификация депозитных операций коммерческого банка, рассмотрены их особенности;
- проанализирован розничный бизнес депозитной политики Сберегательного банка РФ;
- рекомендованы пути совершенствования розничного бизнеса в депозитной политике Сберегательного банка России.

Актуальность темы розничного бизнеса и депозитной политики коммерческих банков подтверждается значением и ролью на рынке банковских услуг как фактор формирования ресурсов активов.

Объект исследования - розничный бизнес в рамках депозитной политики Сберегательного банка РФ.

Предмет исследования - экономические и организационные отношения, складывающиеся в процессе формирования, реализации и оценки депозитной политики Сберегательного банка РФ.

Исследование базируется на применении статистических и аналитических данных, а также на использовании метода группировки, стоимостного и сравнительного анализа по динамическому состоянию изучаемых показателей.

Результатом работы является разработка рекомендаций по совершенствованию розничного бизнеса в депозитной политики объекта исследования Сберегательного банка РФ и преодоления проблем функционирования Сбербанка РФ в банковской системе

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Розничный банковский бизнес в современных условиях является одним из перспективных направлений развития деятельности банковской системы. Сохранение или усиление рыночной позиции затрагивает все без исключения сферы деятельности банка. Рыночный механизм в кризисных условиях подвергся значительным колебаниям. В последние годы возросла роль депозитной политики банков.

Особое место в банковской системе России занимает ПАО «Сбербанк». Широкая сеть филиалов, огромная финансовая мощь даёт Сбербанку возможность предоставлять населению большое разнообразие услуг. В настоящее время он имеет уникальное положение, делающее его несопоставимым ни с каким другим банком.

ПАО «Сбербанк» является лидером банковской системы Российской Федерации, банк общенационального масштаба, основа стабильности и надежности России, лицо банковской системы Российской Федерации на международном рынке. Однако, за 2015 год ПАО «Сбербанк» значительно снизил свои позиции на розничном банковском рынке по большинству основных показателей деятельности.

В данной работе согласно поставленной цели рассмотрены теоретические основы организации розничного бизнеса в рамках депозитной политики кредитных организаций. Проведено исследование рынка банковских депозитных продуктов и определено место Сбербанка на нем. На основании анализа финансового состояния Сбербанка определены проблемы банка и пути их решения. Рекомендованы мероприятия совершенствования розничного бизнеса Сбербанка.

За 2015 год Сбербанк сократил основной показатель работы банка прибыль после налогообложения на 29,8% (в 2015г прибыль составила 218387 млн. руб. и в 2014 г. 311213 млн. руб.). В связи с резким снижением чистой прибыли снизился уровень рентабельности по сравнению с 2014 годом.

Рентабельность собственного капитала банка сократилась на 6,32%, рентабельность активов на 0,66% , привлеченных ресурсов на 0,84%, рентабельность вкладов на 1,75%.

Банк предпринимал меры стабилизации деятельности, увеличил собственный капитал на 347 млрд. руб. (на 17,44%) в основном за счет заработанной чистой прибыли и включения в дополнительный капитал субординированного кредита Банка России. Однако этого было недостаточно. Величина рыночного кризиса выросла до 96,6% при 47,6% в 2014 г., основной показатель риска долговые ценные бумаги составил 83,5% , в 2014 г. 46,7%. Валютный риск составил 13,2% (2,8% в 2014 г.). Эффект диверсификации вложений отрицательный - 0,1, т.е. на 0,13% снизился по сравнению с 2014 г. Процентные расходы увеличились на 61%, а процентные доходы выросли только на 21%.

Рекомендованы мероприятия по совершенствованию розничного бизнеса Сбербанка. Общая эффективность предложенных мероприятий, которые возможно рассчитать, составила 117 477 млн. рублей. Цель и задачи данной работы выполнены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. "О банках и банковской деятельности" Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 02.12.1990 №395-1 ред. от 11.07.2011 // Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

2. "О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)" [Электронный ресурс] : федер. закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ ред. от 07.02.2011 // Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

3. Российская Федерация. Законы. О страховании вкладов физических лиц в РФ [Электронный ресурс] : федер. закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ // Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

4. Положение ЦБ РФ "Об обязательных резервах кредитных организаций" [Электронный ресурс] : от 07.08.2009 г. №342-П. Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

5. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" [Электронный ресурс] : от 26.03.2004г. №254-П ред. от 04.12.2009 с изм. От 3.06.2010. Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

6. Положения ЦБ РФ "Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт" [Электронный ресурс] : от 24.12.2004 г. № 266-П ред. 23.09.2008. Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

7. Абдуллаев Ш. Роль пруденциального надзора в процессе страхования депозитов: формы и методы защиты банковских вкладов /Ш.Абдуллаев // Вопросы экономики.- 2004. - N 1. - С.98 - 106.

8. Антонов К.А. Дистанционное банковское обслуживание в Российской Федерации: состояние и тенденции / К.А. Антонов // Финансы и кредит. – 2011. – №17. – С. 44-48.
9. Белоглазова Г.Н. Деньги. Кредит. Банки: учебник. /Г. Н. Белоглазова: Высшее образование, 2013. - 392 с.
- 10.. Бикмаев Ш.Р. Развитие рынка платежных карт в современных условиях / Ш.Р. Бикмаев // Финансы и кредит. – 2011. – №41. – С. 65-71.
11. Буторин А.Е. Банковские карты: проблемы правового регулирования [Электронный ресурс] / А.В. Пухов. Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.
12. Васильева А.С., Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях / А.С. Васильева, П.А. Васильев //Финансы и кредит. – 2011. – №38. – С. 27-38.
13. Васильева А.С., Никулина И.В. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях / А.С. Васильева, И.В. Никулина //Финансы и кредит. – 2011. – №40. – С. 43-52.
14. Василишен Э.Н. Концепция гибкого управления активами и пассивами банка/ Э.Н.Василишен // "Бизнес и Банки" – 1997 – нояб.
- 15.Винокуров Е.А. Анализ рисков розничного бизнеса коммерческого банка / Е.А. Винокуров // Финансы и кредит. – 2011. – №7. – С. 22-26.
16. Гаврильченко Г.С. Деньги, кредит, банки : учебное пособие/Г.С.Гаврильченко// Красноярск, 2006.-.260с.
17. Гамзунов А. Рынок банковских услуг: конкуренция по качеству [Электронный ресурс] /А. Гамзунов – Режим доступа: // Справочно-правовая система (СПС) "Консультант Плюс".
18. Грачев И.Д., Повышение доходности банковского портфеля кредитов с помощью метода скоринга / И.Д. Грачев, Д.А. Берестнев // Финансы и кредит. – 2011. – №10. – С. 27-30.
- 19.Голодова Ж.Г. Совершенствование системы страхования депозитов/ Ж.Г. Голодова // Финансы, 2009. - №9. – С. 36-49.

20. Ермаков С.Л. Основы организации деятельности коммерческого банка: учебник /С.Л. Ермаков, Ю.Н. Юденков. – Москва.: КНОРУС, 2009. – 656 с.

21. Ефимов А.М. Современные методы оценки кредитоспособности физическим лицам [Электронный ресурс] / А.М. Ефимов – Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

22. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и специальности "Финансы и кредит" /. под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 687 с.

23. Иванов А.П. Положительные процентные ставки - условие инновационного развития /А.П.Иванов// Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2009. - №9. – С. 12.

24. Банковское дело: учебник, под ред. О.Н.Лаврушина. – 9-е изд., стер. – Москва.: КНОРУС, 2011. -708 с.

25. Мирошниченко О.С. Кредитный риск и собственный капитал банка / О.С. Мирошниченко // Финансы и кредит. – 2011. – №1. – С. 21-31.

26. Пухов А.В. Операционная работа с вкладами физических лиц [Электронный ресурс] / А. В. Пухов.- Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

27. Пухов А.В. Основные виды и характеристики банковских вкладов [Электронный ресурс] / А.В. Пухов. - Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>..

28. Романова К.А. Платежные средства. Банковские карты [Электронный ресурс] / К.А. Романова. - Справочно-правовая система "Консультант Плюс". – Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

29. Турбанов А.В. Система депозитного страхования: мировая практика и тенденции развития/А.В.Турбанов, Н.Н. Евстратенко // Финансовое право.- 2004. - №1. - С.60 - 64.

30.Шеремет А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А.Д. Шеремет М.: Финансы и статистика, 2002. - 256с.

31. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://o-kreditah1.ru/> <<http://o-kreditah1.ru/>>

32. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.cbr.ru> - Официальный сайт Банка России.

33. Годовой отчет Сбербанка за 2015 г [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www/sbrf.ru/>