

Бусыгин А.С.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова.
Научный руководитель – О.Г. Кузьмина, к.т.н., доц.

РОЗНИЧНЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Беспрецедентная для российского финансового рынка сделка по интеграции бизнеса пяти банков, входящих в состав ФК "УРАЛСИБ", успешно завершена. Образованный в результате интеграции "БАНК УРАЛСИБ" (ОАО "УРАЛСИБ") зарегистрирован 20 сентября 2005 г. Процедура реорганизации ОАО "УралСиб" проходила путем присоединения к нему ОАО АКБ "АВТОБАНК-НИКОЙЛ", КБ "Брянский народный банк" (ОАО), АБ "ИБГ НИКойл" (ОАО), ОАО АКБ "Кузбассугольбанк".

Консолидация банковского бизнеса ФК "УРАЛСИБ" позволила существенно оптимизировать управление бизнес-процессами и повысить их эффективность. С организационной точки зрения объединенная структура стала более мобильна и управляема, что, безусловно, положительно отразится на качестве обслуживания клиентов.

"БАНК УРАЛСИБ" позиционирует себя на финансовом рынке как крупнейший универсальный сетевой банк федерального уровня, предоставляющий наиболее широкий спектр финансовых продуктов и услуг на всей территории России. В их числе – традиционные депозитные вклады, потребительское, ипотечное и автокредитование, инвестиционные услуги, возможность участия в фондах коллективных инвестиций, страховые продукты и многие другие.

Возможность предоставлять клиентам весь комплекс финансовых услуг на фоне единой экономической и управленческой структуры позволяет банку функционировать в режиме финансового супермаркета. Идея такого подхода предельно проста: Почему у нас прижились супермаркеты, реализующие продукты питания и хозяйственные товары? Ответ очевиден: потому что был предложен покупателю удобный для него формат. Не нужно больше ходить из продуктового магазина в овощной, оттуда в хозяйственный. Можно прийти в один большой магазин, купить сразу все, что требуется, и расплатиться один раз. Это намного быстрее и зачастую дешевле: большие магазины могут держать низкие цены. Корпорация УралСиб построила подобный супермаркет в финансовой сфере. Здесь тоже можно купить продукты и услуги, только финансовые.

В целом развитие финансовых рынков не происходит без изменения и развития банковских продуктов, хотя, конечно, эти процессы идут не так быстро. Зачастую изменяется только форма и условия предоставления. Так, если попытаться тезисно охарактеризовать развитие традиционных продуктов – банковские депозиты, кредиты, пластиковые карты, то получится следующая картина.

По мере обострения конкуренции и развития розничного рынка наблюдается снижение среднего уровня процентных ставок по депозитам. Тарифная политика по вкладам становится всё менее эффективным инструментом их привлечения, поскольку превышение среднерыночного уровня на 1 – 2 процентных пункта не дает существенного прироста объемов вкладов по сравнению с конкурентами. В результате, основные преимущества, на наш взгляд, уже в ближайшее время будут формироваться за счет непроцентных условий по депозитам. Представляется, что наиболее перспективной линией формирования структуры вкладов для банков будет являться обеспечение их максимального разнообразия. Предложение широкого спектра вкладов, ориентированных на различные (в т.ч. относительно узкие) потребности клиентов дает возможность максимизировать объем привлечения средств, задействовав самые различные их источники. Именно на это сейчас и нацеливаются банки, разрабатывая и предлагая клиентам депозиты с достаточно широкими возможностями (например, частичное снятие сумм, без расторжения договора, перечисление начисленных процентов на другой вклад или пластиковую карту и т.д.). О справедливости такого утверждения косвенно говорит тот факт, что любое введение новых вкладов (даже ориентированных на узкие категории клиентов) формирует хороший информационный повод для продвижения услуг Банка в средствах массовой информации.

В качестве некоторого аналога банковского депозита в последнее время все чаще стали называть размещение средств в паевые инвестиционные фонды. Инвестирование подобного рода является достаточно рискованным вложением, что невыгодно отличает пай от депозита. Поэтому ожидаемое решение этого вопроса возможно за счет применения Управляющими Компаниями более жесткой (консервативной) инвестиционной политики того или иного инвестиционного фонда. Так, в качестве примера можно привести следующую информацию: на сегодня максимальная ставка по депозитам составляет 10,5% годовых (сумма вклада свыше 100 тыс. руб. на срок 1 год), доходность за прошедшие 12 месяцев по паевому фонду Лукойл фонд Консервативный (размещение средств которого допускается только в облигации – государственные, субъектов федерации и крупных российских компаний) составила 15,2%. Доходность других паевых фондов, находящихся под управлением УК «УРАЛСИБ» за аналогичный период составила: Лукойл фонд Первый – 53,0%, Лукойл фонд Перспективных вложений – 50,4%.

Всё более важную роль в формировании банковской конкурентоспособности на "розничном" рынке играет предоставление частным клиентам возможности получить кредит.

В этом плане целесообразным является разработка комплексной программы развития кредитования населения, включающего в себя кредитование по пластиковым картам, ипотечное кредитование, автокредитование и т.д.

В последнее время многие розничные банки (Банк Москвы, МДМ банк, Внешторгбанк-24) пытаются выйти на рынок, предоставляя кредит в форме возобновляемой кредитной линии, круглосуточный доступ к которой

обеспечивается пластиковой картой. Банк УралСиб запустил в широкую реализацию данный продукт в феврале т.г. Изначально подобная услуга предоставлялась в форме овердрафтного (краткосрочного) кредитования сотрудников предприятий работающих с банком в рамках зарплатного договора. Сегодня кредит по пластиковой карте может получить любой человек, в т.ч. без документального подтверждения своего дохода.

Пластиковые карты остаются перспективным направлением в деятельности любого розничного банка.

Существует такая аксиома: в мире много людей у которых нет пластиковых карт, но достаточно мало людей у которых есть только одна карта. Это говорит о том что человек, воспользовавшись картой, впоследствии заводит еще одну карту, предназначенную для других целей и т.д. На сегодня пластиковые карты позволяют оплачивать покупки через обычные магазины, Интернет, при помощи банкомата можно рассчитаться за услуги операторов сотовой связи. В ближайшее время через банкомат можно будет рассчитываться за коммунальные услуги и т.д. Некоторые банки уже сегодня предлагают дистанционный доступ к счетам, в т.ч. к счетам пластиковых карт. Услуга sms-информирования клиента о совершенных по карте операциях уже внедрена в некоторых банках, многие, в т.ч. и банк УРАЛСИБ планируют запустить данную услугу в ближайшее время.

В целом, в условиях обострения конкуренции на рынке розничных услуг приоритетом будет являться не абсолютные выражения, связанные с предоставлением продукта, услуги – такие как ставки, по депозитам, кредитам, размеры комиссий и т.д., а те факторы, которые обеспечивают удобство и быстроту обслуживания клиента, что в основном достигается за счет использования современных технологий и не только при предоставлении услуги но и при ее обработке структурами back-office.