

УДК 336.71

ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сафронова Л.М.

к.э.н., доцент,

Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко

Тирасполь, Приднестровье

Ротарь К.В.

магистрант,

Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко

Тирасполь, Приднестровье

Аннотация

В статье рассмотрены способы увеличения комиссионных доходов банка за счет использования «пакетной» стратегии с учетом финансового положения клиентов. Обоснована необходимость развития банковских технологий и банковских операций с пластиковыми (платежными) картами, расширения продуктовой линейки на основе предоплаченных дебетовых бизнес-карт для управления расходами, цифровых бизнес-карт для расчетов онлайн. Предлагается развитие важного направления банковской розницы через подписку. Сделан акцент на необходимости наличия высококвалифицированного банковского персонала, от которого зависит ценовая политика банка в условиях внедрения новых высокотехнологичных продуктов и услуг.

Ключевые слова: рентабельность деятельности, комиссионные доходы, бизнес-карты, интернет-сервис, “пакетная” стратегия, розничный бизнес.

IMPROVING PROFITABILITY BANKING ACTIVITIES

Safronova L.M.

Ph. D., associate Professor,

T.G. Shevchenko Pridnestrovian State University

Tiraspol, Pridnestrovie

Rotar K.V.

Master's student,

T.G. Shevchenko Pridnestrovian State University

Tiraspol, Pridnestrovie

Abstract

The article discusses ways to increase the bank's commission income through the use of a "package" strategy, taking into account the financial situation of customers. The necessity of developing banking technologies and banking operations with plastic (payment) cards, expanding the product line based on prepaid debit business cards for cost management, and digital business cards for online payments is substantiated. It is proposed to develop an important area of retail banking through subscription. The emphasis is placed on the need for highly qualified banking personnel, on whom the pricing policy of the bank depends in the context of the introduction of new high-tech products and services.

Keywords: profitability, commission income, business cards, Internet service, “package” strategy, retail business.

Рентабельность является качественным оценочным показателем банковской деятельности, позволяющая судить об эффективности использования банковских средств, привлечения и размещения его ресурсов.

В условиях рыночной экономики конкурентную борьбу выдерживает только тот банк, который постоянно расширяет круг оказываемых клиентам
Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

услуг, повышает качество вкладного и кредитного обслуживания, предлагает разного рода комиссионно-посреднические услуги, за счет чего увеличиваются доходы банка и его рентабельность.

Одним из направлений увеличения доходности банка может стать рост комиссионных доходов на основе формирования продуктовой линейки с использованием «пакетной» стратегии, основной задачей которой является максимизация удельных доходов от одного клиента.

Объединяя основные продукты в пакеты и устанавливая регрессивную тарифную сетку по ключевым услугам для разных категорий клиентов, можно увеличить обороты продаж за счет привлечения клиентов, которые пользуются услугами других банков, и добиться роста комиссионных доходов банка.

Перспективным направлением является включение в продуктовые пакеты услуг небанковских организаций (страховых, инвестиционных компаний), что превращает современные кредитные организации в «финансовые супермаркеты» и дает дополнительные возможности к увеличению комиссионного дохода [2, 30].

Используя данную стратегию необходимо учитывать не только сложившиеся традиции пользования финансовыми услугами, но и текущее финансовое положение клиентов: в условиях стабильной экономической ситуации и роста сбережений населения, можно заинтересовать клиентов пакетированием срочного банковского вклада и долгосрочного кредита или использования для ежедневных расчетов кредитной карты.

Для корпоративных клиентов можно предложить пакет с содержанием услуг по обслуживанию расчетного счета и краткосрочного кредитования для выплаты зарплаты организациям, участвующим в «зарплатном» проекте.

При этом клиентам, которые получают зарплату на текущий счет в банке, могут предлагаться индивидуальные условия при открытии срочного вклада, например, увеличение процентной ставки по вкладам на 0,75-2,0% как это делает один из крупнейших в Московской области банк «Возрождение».

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

Условием получения надбавки по вкладу является использование дебетовой карты «Непростокарта» для оплаты повседневных покупок [1]. При этом увеличение ставки по вкладу привязано к сумме производимых трат по такой карте:

- при тратах в размере от 10000 руб. до 50000 руб. надбавка по вкладу составит 0,75%;
- при тратах в размере от 50000 руб. до 75000 руб. надбавка по вкладу составит 1,5%;
- при тратах в размере от 75000 руб. надбавка по вкладу составит 2,0%.

Пакетирование, основанное на различных уровнях тарифах и комиссий, позволит банку освоить новые рыночные ниши и увеличить объем перекрестных продаж банковских продуктов.

Таким образом, за счет пакетирования продуктов, у банка появляется возможность удерживать денежные средства клиентов, в том числе – за счет привилегированных условий обслуживания.

В современных условиях особое внимание необходимо уделять совершенствованию интернет-сервиса для обслуживания клиентов, личного кабинета и интернет-банка, увеличению доступности мобильного банкинга, который позволяет расширить спрос на продукты именно данного банка и увеличивает объем реализации банковских продуктов и доходы от них.

Развитие продуктовой линейки и банковских технологий позволит банку привлекать новых клиентов, что, в свою очередь, будет способствовать увеличению количества проводимых операций.

Банковские специалисты отмечают, что чем больше финансовое учреждение зарабатывает на комиссии, тем более стабильна его работа. Объясняется это тем, что зачастую комиссия не связана с рисковыми операциями банка [4].

Рост комиссионных доходов выгоден банку, поскольку:

- доходы, получаемые банком в результате оказания комиссионных услуг, являются более стабильными, чем процентные доходы;
- получение доходов от оказания комиссионных услуг не связано с генерированием рисков потери стоимости вложенных средств.

По уровню комиссионного дохода на первом месте находятся банковские операции с пластиковыми (платежными) картами, далее следуют операции по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов, операции с иностранной валютой и денежными документами, выраженными в иностранной валюте, консалтинговые услуги, информационное сопровождение клиентов и др.

Таким образом, одним из перспективных направлений получения комиссионных доходов, увеличения прибыли, и, соответственно, рентабельности, являются операции с банковскими пластиковыми картами.

Поскольку эти операции по степени прибыльности занимают ведущее место в комиссионных доходах банков, поэтому для банка изготовление пластиковых карт является объективной необходимостью, их распространение и применение создает конкурентные преимущества.

Одним из наиболее востребованных финансовых инструментов предпринимателей сегодня является корпоративная бизнес-карта, рынок банковских карт для бизнеса динамично развивается. Бизнес-карты используются для совершения платежных операций, непосредственно связанных с направлением деятельности компании. Использовать карту более выгодно в финансовом плане, нежели снимать наличные деньги со счета для проведения тех или иных операций и расчетов с контрагентами.

Бизнес-карты – продукт, на котором можно заработать не только через интерчейндж (комиссия, которую кредитные организации, участвующие в обслуживании банковских карт, выплачивают друг другу в процессе совершения операций), но и за счет транзакционной активности пользователей бизнес-карт. Ставка интерчейнджа определяется платежной системой, а отношения бизнес-клиентов с банком регулируются договорами.

ОАО «Эксимбанк» Приднестровской Молдавской Республики предлагает услуги по корпоративной карте «Клевер», которая является современной и удобной заменой подотчетных наличных денег организаций и позволяет не только оплачивать хозяйственные расходы, но и вносить выручку на счет, а также сократить риск кражи при перевозке или хранении крупных сумм наличных денежных средств. Кроме того, данная карта предполагает оформление дополнительных карт сотрудникам с индивидуальными лимитами для снятия или внесения наличных денежных средств, устанавливать или изменять которые для материально ответственных сотрудников руководитель организации может самостоятельно в Интернет-Банке.

Предлагается ОАО «Эксимбанк» расширить линейку бизнес-карт и продуктивное предложение за счет широко распространенных в банковской практике предоплаченных дебетовых бизнес-карт для управления расходами (Bento for business), когда на отдельный карточный счет зачисляется сумма, которую держатель карты может потратить. Преимуществами данной карты является не только прозрачность расходов, но и возможность контролировать расходы сотрудников и их документирование, а также настроить цели и ограничение расходов. Для дополнительного контроля можно подключить уведомления и получать SMS о каждой операции.

Кроме того, целесообразно внедрить цифровые бизнес-карты для расчетов онлайн, которые привязывают к расчетному счету компании, что обеспечивает постоянный доступ к деньгам на расчетном счете через личный кабинет. С помощью такой карты можно оплачивать услуги поставщиков, корпоративные покупки, онлайн-покупки, налоги компании, подписки, рекламу и т.п.

Приятный бонус, который дают бизнес-карты – различные скидки, акции и предложения. Можно приобретать товары у партнеров банка на более выгодных условиях, бесплатно посещать бизнес-залы в аэропортах, можно получать кэшбэк за покупки. Так, в Сбербанке РФ для бизнес-карт Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

«СберБизнес» действует программа «Бизнес-кэшбэк», по которой начисляются баллы за любые покупки. Может быть выбран один из двух вариантов оплаты комиссии: сразу за год или ежемесячно. Комиссия зависит от торгового оборота по бизнес-карте за предшествующий период [3].

Новым важнейшим трендом для развития банковской розницы являются подписки, когда за фиксированную ежемесячную плату потребитель получает комбинацию финансовых и нефинансовых сервисов у банка – от Lifestyle-банкинга, подразумевающего взаимодействие с клиентом на постоянной основе с использованием сервисов для выполнения повседневных дел (мобильная связь, онлайн-кинотеатры, билеты на спектакли, бронирование мест в гостиницах и т. д.) до особых условий на получение финансовых услуг (повышенные процентные ставки по депозитам, более низкие ставки по кредитам, бесплатное обслуживание кредитных и дебетовых карт, выгодные курсы обмена валюты, инвестиции без комиссии и другие преимущества).

Кредитные организации сегодня активно развивают подписки, такой сервис предоставляет клиентам возможность получить максимальную выгоду от использования банковских продуктов, а банкам — увеличить лояльность клиентов и привлечь новых. Основная монетизация подписной модели состоит в формировании активного сообщества по общим интересам, целям или ценностям (комьюнити) и в последующих партнерских продажах сервисов, услуг банка и его партнеров. Кроме того, диверсификация сервисов в подписке позволяет собрать больше данных о пользователе и в итоге строить более точные нейромодели, формировать индивидуальные предложения.

Решения, которые будут приняты в процессе управления доходностью, приведут к росту прибыли и рентабельности банка, обеспечат дополнительные конкурентные преимущества.

Управление доходностью банка требует высокого уровня квалификации банковского персонала, от которого зависит обоснованность ценовой политики банка в условиях внедрения новых высокотехнологичных продуктов и услуг.

Квалифицированный и эффективный менеджмент позволит банку не только получать запланированные доходы и стабилизировать уровень рентабельности, выступающей качественным результативным показателем функционирования банка, но и гибко реагировать на изменения экономической ситуации в республике.

Библиографический список:

1. Вклады Банка Возрождение для физических лиц в 2020 на сегодня. – URL: <https://sovet-bankira.ru/vklady -vozrozhdenie-2020/> (дата обращения 15.01.2024)
2. Кузнецова А.И. Повышение рентабельности коммерческих банков в современных экономических условиях // Евразийский Союз ученых. – 2018. – №3-4 (48).
3. Обзор дебетовой бизнес-карты от Сбербанка. URL: <https://www.banki.ru/products/debitcards /card/7616/overview/> (дата обращения 20.01.2024г.)
4. Полянская Н.М. Прибыль коммерческого банка: ретроспективный анализ и краткосрочный прогноз // Финансы и кредит. – 2018. – №2 (770). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pribyl-kommercheskogo-banka-retrospektivnyy-analiz-i-kratkosrochnyy-prognoz>.

Оригинальность 86%