

БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Зверькова Т.Н., доцент кафедры банковского дела и страхования, ОГУ

В отечественной и зарубежной экономической литературе достаточно подробно исследованы вопросы значения мобилизации финансовыми посредниками сбережений населения (банков, страховых организаций, пенсионных фондов и других небанковских кредитных организаций). Большинство авторов рассматривает задачи банков и других субъектов финансового посредничества как трансформацию сберегательного потенциала в кредитный, в соответствии с законами экономического развития, через механизм спроса и предложения. Для достижения указанной задачи финансовым посредникам необходимо создавать условия, которые способствовали бы росту заинтересованности населения в сбережении денежных средств [1].

В своем исследовании Н.М. Герасименко, К.Е. Лемзякова справедливо указывают, что это требует понимания поведения домашних хозяйств на рынке сбережений, то есть факторов, влияющих на уровень сбережений, мотивов сбережений, критериев выбора формы сбережения и сберегательной организации, процесса принятия решения о сбережении денежных средств в банках: люди сберегают средства, какой бы ни была ставка процента. Процентные ставки будут влиять на форму, в которой хранятся сбережения, выбор финансового института [2].

Выбор формы и срока сбережения во многом определяются экономической ситуацией в экономике. В современных условиях преобладающими являются факторы, связанные с увеличением уровня цен на товары и услуги; с волатильностью ситуации на рынках товаров и услуг; снижением доходов и ростом уровня потребительской задолженности.

В отечественной экономике размещение денежных средств во вклад (депозит) по-прежнему используется населением как наиболее доступный и понятный способ сохранения и увеличения своих заработанных денег за счет начисляемых процентов. Считается, что рынок этой банковской услуги в настоящее время достаточно многообразен: большое количество банков предлагают широкий спектр различных видов банковских вкладов, при открытии некоторых из них даже предусматриваются подарки и бонусы [2]. Вкладчики, принимая решение о размещении средств в рублевых депозитах исходят из предпосылки, что они “контролируют” процесс сохранения и накопления своих сбережений (при вкладах фиксированной доходностью).

Однако, проводимые исследования говорят о том, что, несмотря на то, что вклад в банке является наиболее предпочтительной формой сбережений для большинства домохозяйств, всё же следует отметить, что этой форме отдают предпочтение только 36 % тех, кто сберегает денежные средства. 64 % сберегающего денежные средства населения предпочитает другие альтернативы. Значительное число домохозяйств предпочитает хранение денег в наличности дома (22 %) [1].

Современной тенденцией является снижение уровня накопления. Как отмечают специалисты, по данным АСВ, в 2014 г. вклады физических лиц показали умеренный рост. Большое влияние на них оказала валютная переоценка, без которой объём вкладов за год практически не изменился.

В 2014 объём вкладов населения в банках увеличился на 1 598,1 млрд. руб. (в 2013 г. – на 2 714,8 млрд. руб.) до 18 555,6 млрд руб. В относительном выражении рост составил 9,4% (в 2013 г. – 19,1%). Без валютной переоценки объём вкладов снизился бы на 1,5%. Влияние капитализации процентов в 2014 г. оценивается в 6,1 п.п. роста вкладов [12].

Такие показатели связаны с общим недоверием граждан к банковской и финансовой системам. Массовый отзыв банковских лицензий, турбулентность на валютном рынке и вредоносные слухи о грядущей заморозке вкладов заставляют россиян забирать деньги с депозитов и хранить их в банковских ячейках либо выводить за рубеж. К тому же достаточно высокая инфляция сокращает реальные располагаемые доходы населения, что также способствует ослаблению притока вкладов. Как мы видим по данным АСВ пока еще сохраняющийся рост депозитов можно объяснить в первую очередь капитализацией процентов и валютной переоценкой [3].

Как следствие - конкуренция между банками за привлечение средств населения обостряется. Как справедливо отмечают Н.М. Герасименко, К.Е. Лемзякова, в этих условиях усиление банковской конкуренции, а также сложность дифференциации банковских услуг из-за схожести их свойств у различных субъектов рынка этих услуг требуют от банков дифференциации клиентов, выявления различий в поведении сегментов данного рынка и индивидуализации рыночного предложения в соответствии с реальными запросами целевых сегментов рынка [1].

Проводимые исследования показывают, что выбор банка осуществляется по нескольким критериям: уровень процентных ставок по вкладам; надёжность и безопасность вложений; удобство расположения отделений банка; перечень предлагаемых вкладов; имидж банка; график работы отделений банка; опыт работы на рынке; профессионализм сотрудников; скорость обслуживания; поддержка со стороны государства. Поэтому банки, предлагающие наиболее высокие ставки по вкладам, являются наиболее привлекательными для клиентов в сегменте «банковские вкладчики» [1].

Введение системы страхования вкладов привело к тому, что при выборе банка для размещения своих денежных средств вкладчики ориентируются не на известные и "раскрученные" названия банков и не на финансово устойчивые кредитные организации. Население понимает, что в крупных банках со значительными активами и объемами бизнеса, занимающих лидирующие позиции в банковском секторе, размещать вклады невыгодно, поскольку такие банки предлагают своим потенциальным клиентам крайне низкие процентные ставки, которые даже не покрывают официальный уровень инфляции в стране. Хранение денег в депозитах таких банков лишено смысла, поскольку средства обесцениваются. Гораздо выгоднее размещать средства в не столь известных кредитных организациях, но которые предлагают выгодные условия. Главное,

чтобы соответствующий банк участвовал в системе обязательного страхования вкладов и размещаемая сумма при этом не превышала лимит страхового покрытия в 1400 тыс. рублей [2].

В этих условиях значительное количество региональных банков также вынуждены поддерживать высокие процентные ставки часто в ущерб своей стратегии “клиенториентированности” повышая вслед за ними процентные ставки по выданным ранее кредитам. Они, словами Х.-У.Дёрига, проводят оппортунистическую политику «стоп - вперед».

Безусловно, понимая реальные проблемы банков в условиях финансовой нестабильности считаем, что в основу деятельности регионального банка на рынке депозитов физических лиц могут быть положены подходы обозначенные Х.-У.Дёригом [4]. Исследуем возможность их применения:

1. Постоянство, стабильность и предсказуемость (долгосрочная стратегия против оппортунистической политики «стоп - вперед»; доверие как основа надежности): в современных условиях большинство региональных банков в своей деятельности исходят из предпосылки, что универсальные банки благодаря распределению рисков и широкому выбору продуктов и клиентов менее страдают от колебаний доходности. Они не уделяют должного внимания наличию долгосрочной стратегии, что должно способствовать повышению доверия к ним. Региональные банки не обеспокоены разработкой стратегий и, в основном, придерживаются весьма гибкой тактики универсальности во всех сферах банковской деятельности. В современных условиях данная посылка мало применима к нашим региональным банкам с двадцатилетним периодом существования. Именно поэтому, отсутствие долгосрочных стратегий у региональных банков не способствует повышению доверия к ним со стороны населения. Современные региональные банки не учитывают, что клиенты хотят доверить свои деньги «надежному банку» или взять у него в долг. Каждый хороший банк живет, в первую очередь, за счет доверия. Доверие - основа для посреднических отношений в нашем не надежном мире.

Снижению доверия к региональным банкам Оренбургской области естественно повлиял отзыв лицензии на осуществление банковских операций у кредитной организации Открытое акционерное общество Инвестиционный банк «Бузулукбанк» ОАО Инвестбанк «БЗЛ» (с 10.12.2014., в связи с неисполнением кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России, неоднократным нарушением в течение одного года требований, предусмотренных статьей 7 (за исключением пункта 3 статьи 7) Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и применением мер, предусмотренных Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

2. Традиции и опыт матричного менеджмента (сохранение путем активного развития): априори считается, что в региональных банках большая скорость принятия решений. С чем можно и поспорить. Внедряемые в

инорегиональных филиалах операционные системы позволяют обслуживать клиентов до 10 минут. А налаженная система учета личного вклада и индивидуального вознаграждения сотрудников в крупных филиалах также уже превосходит местные банки. По объемам использования информационных технологий лидером является Сбербанк РФ.

3. Солидный капитал, высокий рейтинг, хорошая репутация (особенно привлекательны в периоды нестабильности, пользуются большим спросом в моменты финансовых кризисов любого рода). Капитал большинства местных банков чуть выше 300 млн. рублей естественно не выдерживает никакой критики. С таким размером капитала, ни о каком рейтинге и репутации уже нельзя говорить.

По данным декабрьского «Обзора банковского сектора» ЦБ, на 1 декабря 2014 года доля первых пяти банков составила 54,2% по сравнению с 53,4% месяцем ранее. Рыночное присутствие банков, которые занимают в российской банковской системе с 5-го по 20-е место, выросло с 20,3 до 20,4%. Таким образом, доля всех остальных банков сократилась с 26,3 до 25,8%. За ноябрь количество банков сократилось с 850 до 842, при этом чистая прибыль банков в ноябре снизилась до 49 млрд руб. по сравнению с 76 млрд руб. ежемесячно в среднем за первые девять месяцев [13].

4. Сильная позиция на внутреннем рынке (основное преимущество в случае «прорыва» конкурентов на внутренний рынок или международной экспансии): анализ деятельности региональных банков позволяет сделать вывод о том, что местным банкам пока удастся удерживать сильные позиции в экономике регионов. Все убыточные банки в Оренбургской области – это в основном инорегиональные филиалы.

Однако, как показывает развитие событий, для региональных банков становится всё более актуальным объединение бизнеса местных банков с другими участниками регионального рынка. Данный вариант развития событий, на наш взгляд, получит развитие в результате уточнения либо изменения корпоративной стратегий банков в условиях продолжающихся кризисных явлений в экономике, а также поглощения глобальными игроками региональных банков или покупки «оптом» их бизнеса.

Усиление конкуренции в банковском секторе дает дополнительный импульс развитию форм сотрудничества региональных банков, как финансовых посредников. Сотрудничество региональных банков, как финансовых посредников можно рассматривать как процесс взаимоотношений между посредниками, выражающиеся в сотрудничестве по различным направлениям, включая взаимные вложения в капитал, клиентские и партнерские отношения и интеграция, направленные на создание совместных продуктов и проведения общей политики с целью решения определенных задач по повышению прибыльности бизнеса, получению конкурентных преимуществ и улучшению имиджа [5].

На практике в основе сотрудничества лежит мотив интеграции направленный на создание образований, позволяющих осуществить концентрацию материальных, финансовых и прочих ресурсов посредников в

целях увеличения объема продаж, повышения конкурентоспособности, улучшения управления и роста эффективности деятельности входящих в них компаний. Как отмечает Федосов Е., поиск оптимального пути сотрудничества посредников особенно актуален в условиях нестабильности на финансовом рынке, что требует переоценки существующих форм интеграции и акцентирует внимание на разработке наиболее эффективной организационно-функциональной структуры взаимоотношений посредников.

5. Преимущества масштаба (критическая величина как решающая предпосылка стандартизации, низкой стоимости продукции, участия в крупных проектах и управления риском): необходимо признать, что практически все региональные банки Оренбургской области относятся к средним и малым. За исключением «упрощения» процедур управления, у региональных банков нет больших возможностей для поддержания «низких издержек производства» и получения дохода на объеме операций. Глобализация приводит к тому, что критический размер имеет тенденцию к увеличению. Мелкие региональные банки не могут принять участие в крупных проектах. Ни один региональный банк не имеет стандартизированных продуктов. Все они в основном заимствованы у крупных инорегиональных банков.

6. Капиллярное распределение с широкой базой клиентов и данных («финансовый профиль» клиента как основа сегментирования и управления риском; прямой доступ к «конечному потребителю»): здесь необходимо отметить, что крупные региональные банки овладели всеми высокотехнологичными IT-решениями. Во всех местных банках используется Интернет и другие каналы связи.

Слабым местом региональных банков является достаточно узкая база клиентов, которая может стать прочной основой для повышения устойчивости прибыли, стандартизации и управления риском.

7. Разнообразные комбинации продуктов в единой организации с собственной «сетью» (гибкость при переменах, а также во взаимосвязях, общей конвергенции и сближении характеристик банковских продуктов): как мы отмечали выше отсутствие у банков области клиентоориентированной стратегии не позволяет им своевременно вносить изменения в области потребительских ценностей и клиентских приоритетов, не позволяет гибко и быстро создавать новые комбинации и «рекомбинации» продуктов. Сегодняшние продукты регионального рынка - это вчерашние (одно-, трехлетней давности) нововведения столичного рынка. А в крупных инорегиональных банках сейчас одно из основных направлений - продукты по организации и поддержанию выпуска облигаций корпоративных клиентов. Впереди - продукты, связанные с ценными бумагами и инвест-бэнкингом. И на все эти новые продукты региональные потребители скоро предъявят спрос.

8. Интегрированные пакеты решений «из одних рук» (преимущества рычага в кросс-продажах и кросс-маркетинге): нововведения для региональных банков пока остаются узким местом. Все виды банковских продуктов являются заимствованными у крупных инорегиональных банков. Кросс-продажах, с постоянно меняющимися продуктами и группами продуктов «из одних рук», в

региональных банках широко не представлены. В местных банках нет специалистов по кросс-продажам. Последнее обстоятельство повсеместно недооценивается.

9. Финансовое обслуживание адекватно жизненным фазам (от менеджмента на основе взаимоотношений с клиентами к сфокусированному менеджменту на основе партнерства; никакого «проталкивания» определенного продукта): благодаря своим небольшим размерам региональным банкам удастся поддерживать индивидуальные отношения с частными лицами, фирмами и клиентами. Клиент малого банка меньше подвергается жесткому давлению специалистов по продаже банковских продуктов, которые усиленно навязываются работниками профильных отделов для выполнения показателей бизнес-плана и указаний головного офиса.

Слабым местом является отсутствие или недостаток высококвалифицированных и разносторонних специалистов для обслуживания потребностей частных лиц. Это накопления или базовые продукты, такие как ведение счета, выплаты задолженности, мультивалютные вклады, инвестиционные вклады, накопительные пенсионные вклады, включая страховку и регулирование прав наследования, консультации по налогообложению и т.п.

Результаты рассмотрения данных подходов показывают, что отечественные региональные банки ещё далеки от международных проблем и реально не готовы к международной конкуренции. Общий настрой западных специалистов говорит о том, что традиционный региональный банк - это банк прошлого, который в будущем будет иметь проблемы. Важны не только сегодняшнее состояние, но и, в первую очередь, будущие тенденции. На наш взгляд, у региональных банков еще есть время для повышения доходности и фокусировки для управления затратами.

В целом, мы можем отметить, что у региональных банков на ближайшие несколько лет пока вполне достаточно сил для того, чтобы не потерять свои позиции в споре со столичным капиталом.

Региональные банки, считая себя универсальными, пытаются освоить практически все существующие виды банковских продуктов. Однако уровень их освоения мало соответствует мировым тенденциям. Региональные банки не учитывают, что многие банковские продукты требуют «сопровождения» со стороны разных финансовых посредников. Западные мелкие и средние банки находят дополнительные резервы для выживания, выступая в качестве партнеров других финансовых посредников, находя новые каналы сбыта продуктов. Банки, конкурируя между собой и с парабанками, могут эффективно вести свой бизнес лишь во взаимодействии с другими финансовыми посредниками посредством разделения функций, очищения баланса от рисков и неликвидных активов. Именно поэтому, банк будущего представляет соединенную сеть специализированных банков, сфокусированных на решении определенных проблем. Фокусировка означает открытое размежевание, а скрыто, еще более сильное объединение разнообразных финансовых посредников [4, с.172].

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что исследование возможностей банков и информации (мониторинг потребностей населения региона в приобретении банковских продуктов) позволяет сделать следующие выводы:

- преобладающая часть населения имеет достаточно высокий спрос на банковские продукты;
- местное население, в основном, предпочитает продукты инорегиональных кредитных организаций;
- факторами, уменьшающими спрос на продукты банков являлись: ставки по депозитам, наличие других направлений инвестиций (ценные бумаги, паи ПИФ);
- решения населения о выборе кредитных организаций в большей мере определяют: уверенность в финансовом положении кредитной организации, наличие опыта сотрудничества с ней, уровень квалификации ее сотрудников;
- подавляющее большинство населения используют минимальный набор банковских продуктов, в который входит: расчетно-кассовое обслуживание (платежи, переводы), кредитование, пластиковые карты, валютные операции.

Исследование места и роли региональных банков на рынке депозитов позволяет сделать ряд выводов:

- в условиях рынка действуют его объективные законы. И если спрос рождает предложение, то это положение относится и к банковскому сектору. Клиент имеющий крупный депозит (более 1 400 тыс. рублей) не предъявит спрос на банковские продукты маленького регионального банка;
- наличие большого количества филиалов инорегиональных банков в регионе не придаёт устойчивости региональному банковскому сектору. В случае нерентабельной работы филиала головной офис просто закрывает его, предоставив решать все проблемы региону;
- не первый год, в научной и экономической литературе, всё настойчивее звучат призывы к правительству и ЦБ не делать резких шагов в реструктуризации банковского сектора, не уничтожать насильно малые региональные банки под видом их бесперспективности. И надо отдать должное, что монетарные власти стали прислушиваться к ним. Появляется надежда, что для малых региональных банков существуют перспективы развития.

В условиях надвигающейся рецессии необходима выработка новых теоретических подходов к определению места и роли региональных банков на рынке частных депозитов.

Список использованной литературы:

1. Герасименко, Н.М., Лемзякова, К.Е. Анализ поведения домашних хозяйств на рынке сберегательных банковских услуг // Вестник ХГАЭП. - 2010. - №6(51). - Режим доступа: <http://www.vestnik.ael./LinkClick.aspx?fileticket=jbnmyKQOb4o%3D>
2. Бычков, А. Хотите ли Вы сохранить свои деньги? О рисках размещения денег в банковских депозитах // Финансовая газета. – 2014. - №39. -

Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=151775>

3. Калиновский, И. Банковский тупик // Expert Online. - 12 ноября 2014. - Режим доступа: <http://www.expert.ru/2014/11/12/bankovskij-tupik/>

4. Дёриг Ханс-Ульрих, Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: пер. с нем. – М.: МО, 1999. – 384 с.

5. Федосов, Е.А. Развитие интеграционных процессов между банками и страховыми компаниями на основе построения клиентоориентированного бизнеса // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Санкт-Петербург, 2012. - Режим доступа: <http://www.fines.ru/thesis/d04fedosovea.doc>

6. Трушина, Н. Брак по расчету // Национальный банковский журнал.- 2012.-№4.- Режим доступа: <http://www.nbj.ru/publs/banki-i-iznes/2012/03/29/brak-po-raschetu/index.html>

7. Зайцев, О. Не конкуренция, а партнерство // Банковская практика за рубежом. – 2012. - №3.- С 66-71.

8. Мамонтов А. Прогресс против традиций // Банковская практика за рубежом. – 2011. – № 8. – С. 18–23.

9. Деньги, кредит, банки / под ред. Г.Н.Белоглазовой: учебник.- М.: Юрайт - Издат. 2004. – 620 с.

10. Зверьков, А.И. Финансовое посредничество: развитие экономики и соответствующие им формы экспансии // Финансы и кредит. - 2013. - № 39. - С. 25-36.

11. Зверьков, А.И., Зверькова Т.Н. Стратегические и организационные аспекты экспансии финансовых посредников // Финансы и кредит. - 2013. - № 31. - С. 37-47.

12. Годовой отчет государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» за 2014 ГОД // Режим доступа: <http://www.asv.org.ru/agency/>

13. На депозитах не наживешься // Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2015/01/13/6374485.shtml>

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ БАНКА

**Зиманина О.Е., магистрант кафедры банковского дела и страхования,
группа 13ФК(м)БМ, ОГУ**

В современных условиях на механизм реализации стратегии влияют множество факторов, и очень важно учитывать их влияние на банковскую деятельность. Так как банковская система – органическая часть экономической системы, отражающая ее способности, цели, принципы развития, общую идеологию экономических отношений, то нестабильность ситуации на финансовом рынке, ухудшение экономических показателей, падение рейтингов крупнейших финансовых институтов, кризис антикризисных программ и