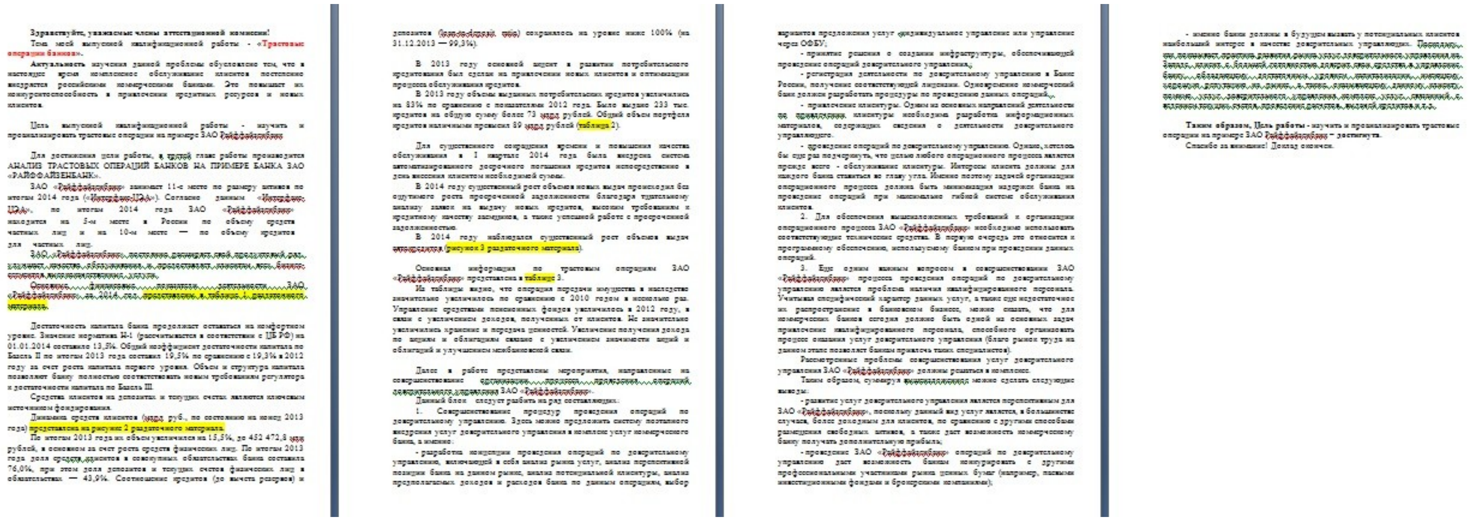

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - «Трастовые операции банков».

Актуальность изучения данной проблемы обусловлено тем, что в настоящее время комплексное обслуживание клиентов постепенно внедряется российскими коммерческими банками. Это повышает их конкурентоспособность в привлечении кредитных ресурсов и новых клиентов.

Цель выпускной квалификационной работы - изучить и проанализировать трастовые операции на примере ЗАО Райффайзенбанк

Для достижения цели работы, в третьей главе работы производится АНАЛИЗ ТРАСТОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ БАНКА ЗАО «РАЙФФАЙЗЕНБАНК».

ЗАО «Райффайзенбанк» занимает 11-е место по размеру активов по итогам 2014 года («Интерфакс-ЦЭА»). Согласно данным «Интерфакс-ЦЭА», по итогам 2014 года ЗАО «Райффайзенбанк» находится на 5-м месте в России по объему средств частных лиц и на 10-м месте — по объему кредитов для частных лиц.

ЗАО «Райффайзенбанк» постоянно расширяет свой продуктовый ряд, улучшает качество обслуживания и предоставляет клиентам все банковские высокотехнологичные услуги.

Основные финансовые показатели деятельности ЗАО «Райффайзенбанк» за 2014 год представлены в таблице 1 раздаточного материала.

Достаточность капитала банка продолжает оставаться на комфортном уровне. Значение норматива Н-1 (рассчитывается в соответствии с ЦБ РФ) на 01.01.2014 составило 13,5%. Общий коэффициент достаточности капитала по Базель II по итогам 2013 года составил 19,5% по сравнению с 19,3% в 2012 году за счет роста капитала первого уровня. Объем и структура капитала позволяет банку полностью соответствовать новым требованиям регулятора к достаточности капитала по Базель III.

Средства клиентов на депозитах и текущих счетах являются ключевым источником фондирования.

Динамика средств клиентов (млрд. руб., по состоянию на конец 2013 года) представлена на рисунке 2 раздаточного материала.

По итогам 2013 года их объем увеличился на 15,5%, до 452 472,8 млн рублей, в основном за счет роста средств физических лиц. По итогам 2013 года доля средств клиентов в совокупных обязательствах банка составила 76,0%, при этом доля депозитов и текущих счетов физических лиц в обязательствах — 43,9%. Соотношение кредитов (до вычета резервов) и депозитов (кредиты/депозиты, %) сохранилось на уровне ниже 100% (на 31.12.2013 — 99,3%).

В 2013 году основной акцент в развитии потребительского кредитования был сделан на привлечении новых клиентов и оптимизации процесса обслуживания кредитов.

В 2013 году объемы выданных потребительских кредитов увеличились на 83% по сравнению с показателями 2012 года. Было выдано 233 тыс. кредитов на общую сумму более 73 млрд рублей. Общий объем портфеля кредитов наличными превысил 89 млрд рублей (таблица 2).

Для существенного сокращения времени и повышения качества обслуживания в I квартале 2014 года была внедрена система автоматизированного досрочного погашения кредитов непосредственно в день внесения клиентом необходимой суммы.

В 2014 году существенный рост объемов новых выдач происходил без ощутимого роста просроченной задолженности благодаря тщательному анализу заявок на выдачу новых кредитов, высоким требованиям к кредитному качеству заемщиков, а также успешной работе с просроченной задолженностью.

В 2014 году наблюдался существенный рост объемов выдач автокредитов (рисунок 3 раздаточного материала).

Основная информация по трастовым операциям ЗАО «Райффайзенбанк» представлена в таблице 3.

Из таблицы видно, что операция передачи имущества в наследство значительно увеличилось по сравнению с 2010 годом в несколько раз. Управление средствами пенсионных фондов увеличилось в 2012 году, в связи с увеличением доходов, полученных от клиентов. Не значительно увеличилось хранение и передача ценностей. Увеличение получения дохода по акциям и облигациям связано с увеличением значимости акций и облигаций и улучшением межбанковской связи.

Далее в работе представлены мероприятия, направленные на совершенствование организации процесса проведения операций доверительного управления ЗАО «Райффайзенбанк».

Данный блок следует разбить на ряд составляющих:

1. Совершенствование процедур проведения операций по доверительному управлению. Здесь можно предложить систему поэтапного внедрения услуг доверительного управления в комплекс услуг коммерческого банка, а именно:

- разработка концепции проведения операций по доверительному управлению, включающей в себя анализ рынка услуг, анализ перспективной позиции банка на данном рынке, анализ потенциальной клиентуры, анализ предполагаемых доходов и расходов банка по данным операциям, выбор вариантов предложения услуг (индивидуальное управление или управление через ОФБУ;

- принятие решения о создании инфраструктуры, обеспечивающей проведение операций доверительного управления,;

- регистрация деятельности по доверительному управлению в Банке России, получение соответствующей лицензии. Одновременно коммерческий банк должен разработать процедуры по проведению данных операций,.

- привлечение клиентуры. Одним из основных направлений деятельности по привлечению клиентуры необходима разработка информационных материалов, содержащих сведения о деятельности доверительного управляющего.

- проведение операций по доверительному управлению. Однако, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что целью любого операционного процесса является прежде всего - обслуживание клиентуры. Интересы клиента должны для каждого банка ставиться во главу угла. Именно поэтому задачей организации операционного процесса должна быть минимизация издержек банка на проведение операций при максимально гибкой системе обслуживания клиентов.

2. Для обеспечения вышеизложенных требований к организации операционного процесса ЗАО «Райффайзенбанк» необходимо использовать соответствующие технические средства. В первую очередь это относится к программному обеспечению, используемому банком при проведении данных операций.

3. Еще одним важным вопросом в совершенствовании ЗАО «Райффайзенбанк» процесса проведения операций по доверительному управлению является проблема наличия квалифицированного персонала. Учитывая специфический характер данных услуг, а также еще недостаточное их распространение в банковском бизнесе, можно сказать, что для коммерческих банков сегодня должно быть одной из основных задач привлечение квалифицированного персонала, способного организовать процесс оказания услуг доверительного управления (благо рынок труда на данном этапе позволяет банкам привлечь таких специалистов).

Рассмотренные проблемы совершенствования услуг доверительного управления ЗАО «Райффайзенбанк» должны решаться в комплексе.

Таким образом, суммируя вышеизложенное можно сделать следующие выводы:

- развитие услуг доверительного управления является перспективным для ЗАО «Райффайзенбанк», поскольку данный вид услуг является, в большинстве случаев, более доходным для клиентов, по сравнению с другими способами размещения свободных активов, а также дает возможность коммерческому банку получать дополнительную прибыль;

- проведение ЗАО «Райффайзенбанк» операций по доверительному управлению дает возможность банкам конкурировать с другими профессиональными участниками рынка ценных бумаг (например, паевыми инвестиционными фондами и брокерскими компаниями);

- именно банки должны в будущем вызвать у потенциальных клиентов наибольший интерес в качестве доверительных управляющих. Поскольку, как показывает практика развития рынка услуг доверительного управления на Западе, клиент с большей готовностью доверит свои средства в управление банку, обладающему достаточными [illegible], [illegible] репутацией на рынке, а также предлагающему данному клиенту полный [illegible] услуг доверительного управления, комплекс услуг, связанный с ведением текущих счетов, проведением расчетов, выдачей кредитов и т.д.

Таким образом, Цель работы - изучить и проанализировать трастовые операции на примере ЗАО Райффайзенбанк – достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.