

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей Выпускной Квалификационной работы – **«Совершенствование депозитной политики банка (на примере ПАО «Сбербанк России»)**».

Слайд 2

Целью работы является разработка направлений совершенствования депозитной политики ПАО «Сбербанк России».

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Крупнейшим банком в СНГ и России признан ПАО «Сбербанк России», предлагающий широкий спектр банковских услуг и владеющий самой широкой сетью подразделений. Основным акционером банка выступает Центробанк РФ, которому принадлежат 50% + 1 акция, а более 40% акций принадлежат зарубежным инвесторам. Каждый третий розничный и корпоративный кредит в России выдан Сбербанком.

Эффективное управление пассивами предполагает осуществление грамотной депозитной политики. Согласно экспертным данным, в области депозитной политики у ПАО «Сбербанк России» существуют проблемы. Их характеристика и возможные направления их решения представлены в таблице на слайде.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что благодаря эффективной депозитной политике коммерческого банка можно поддерживать потенциал банка на необходимом для современной экономики уровне.

Слайд 4

Для определения слабых сторон деятельности банка среди его клиентов с 1 по 31 ноября 2018 года был проведен опрос, результаты которого приведены в таблице на слайде.

Опрос проводится посредством анонимного анкетирования в отделениях и офисах ПАО «Сбербанк России», интернет-опроса, опрос респондентов в крупных торговых центрах, на улицах, в местах массового скопления. Общее количество респондентов, которые приняли участие в опросе – 5 тыс. человек.

Анализ таблицы показывает, что из всех опрошенных только около 23,9% опрошенных хранят свои денежные средства в банках на депозитах, 17,5% респондентов предпочитают вкладывать свободные денежные средства в недвижимость, ценные бумаги и драгоценные металлы. Около 58,6% опрошенных не открывают счёт в банке по причине низкого уровня жизни, который не позволяет им делать сбережения, они тратят все свои средства на текущие потребности.

Слайд 5

Таким образом, перед Сбербанком в процессе управления депозитами стоит две важнейшие задачи:

- 1) обеспечение ресурсной базы, необходимой для осуществления эффективной инвестиционной и кредитной политики;
- 2) получение максимальной прибыли.

Слайд 6

Совершенствование депозитной политики позволит Сбербанку нарастить свой депозитный портфель, т.е. расширить ресурсный потенциал. Поэтому банку необходимо пересмотреть перечень и условия действующих вкладов, с целью ориентированности их на привлечение новых вкладчиков наряду с удержанием уже существующих.

Таким образом, заинтересованность клиентов и приток новых вкладов можно обеспечить путем такого предложения, как выплата процентов по депозитам вперед с целью компенсации инфляционных потерь. В данном случае, при размещении вклада на определенный срок под определенный процент вкладчик сразу же получает причитающийся ему доход. В том случае, если договор будет расторгнут досрочно, банк пересчитает и удержит из суммы вклада сумму, выплаченную заранее в виде процентов.

В данной работе предлагается установить выплату процентов вперед по вкладу «Сохраняй» - фирменному предложению Сбербанка. Данный вклад разработан специально для постоянных клиентов и позволяет зафиксировать высокую ставку на весь период вклада.

Предлагается два варианта вложения средств. Первый вариант – депозит открывается на срок от 6 месяцев до 3 лет, является пополняемым (пополнение возможно в течение всего срока хранения вклада, исключая предпоследний и последний месяцы). Второй вариант – срочный вклад на период от 1 года до 3 лет.

Представим тарифные ставки в соответствии с новыми предлагаемыми условиями в таблице на слайде.

Слайд 7

Далее, в ноябре 2018 г. был проведен опрос всех клиентов Московского банка Сбербанка России, которые обращались в банк по различным причинам за консультацией. Клиентам предлагалось ознакомиться с новыми условиями по вкладу.

За месяц было 725 обращений, из них 318 человек ответили, что подумают об открытии вклада, 244 респондента посчитали новые условия довольно привлекательными для себя и выявили готовность открыть вклад. Таким образом, изменение условий по вкладу «Сохраняй» может значительно увеличить количество новых клиентов.

Также в результате опроса были выявлены суммы и сроки, на которые клиенты банка готовы внести свои средства в Сбербанк.

Слайд 8

Далее привлеченные средства банку целесообразно разместить в кредиты населению. При этом сроки предоставления кредитов должны быть сопоставимы со сроками депозитов, что позволит банку получить прибыль без угрозы снижения ликвидности. Кроме того, это позволит Сбербанку обеспечить стабильную пассивную базу.

Экономический эффект, который получит банк от размещения привлеченных средств в кредиты сроком на 1 год, представлен в таблице на слайде.

Слайд 9

Денежные средства, полученные банком в результате привлечения новых вкладов в депозиты, будут направлены в активные операции, основными из которых являются кредиты. В результате такого размещения средств увеличится количество выданных кредитов, и, соответственно, сумма процентов по ним, которые выплатят клиенты банку, увеличив его доход и прибыль в конечном итоге.

Таким образом, результаты мероприятий повлияют на итоговые относительные показатели деятельности банка – его рентабельность.

Слайд 10

Таким образом, в ходе проделанной работы, анализ предпочтений клиентов показал, что в приоритете – избавление от очередей в отделениях, в увеличении числа банкоматов и в улучшении качества обслуживания клиентов банка. Клиентов не устраивают частые очереди, а также некорректное поведение персонала в отделениях.

Главной причиной того, что потенциальные клиенты не спешат открывать депозитный вклад в ПАО «Сбербанк России» - это невысокие процентные ставки. По результатам опроса было выяснено, что 17,5% респондентов вкладывают свободные денежные средства в приобретение ценных бумаг, недвижимости и драгоценных металлов, следовательно, данная категория обладает средствами, которые можно было бы привлечь в депозиты, если предложить клиентам более выгодные условия по ставкам. Вторая причина отказа от вложений в банк – у населения недостаточно свободных денежных средств для того, чтобы делать сбережения.

Слайд 11

На сегодняшний день ситуация такова, что наибольшими темпами увеличиваются объемы крупных депозитов, суммы которых начинаются с 1 млн. руб., т.е. сегмент высокодоходных клиентов. Таким образом, банку целесообразно увеличивать свою долю на данном сегменте рынка депозитов.

В 2018 г. доля высокодоходных клиентов Сбербанка увеличилась, поэтому банку необходимо развивать данную тенденцию и привлекать новых клиентов данного сегмента. Поэтому в рамках ВКР предлагается создание нового вида депозита «Премияльный+».

Данное предложение будет являться эксклюзивным, поэтому информация о данном вкладе не будет находиться в широком доступе, рекламе не подлежит, донести информацию до потенциальных клиентов планируется посредством индивидуальных звонков. Высокодоходные клиенты предпочитают не афишировать размер своих доходов, поэтому для их обслуживания Сбербанком создана и успешно функционирует услуга «Сбербанк премьер».

Например, в Московском банке Сбербанка России 1091 клиент пожелает воспользоваться предложением. Поэтому можно смело утверждать, что предложенное мероприятие позволит увеличить количество депозитов на 1091 счет. Предложенный продукт не только увеличит остаток вкладов на счетах физических лиц, но и поднимет рейтинг ПАО «Сбербанк России» в глазах своих клиентов.

Далее, заинтересованность клиентов и приток новых вкладов можно обеспечить путем такого предложения, как выплата процентов по депозитам вперед с целью компенсации инфляционных потерь.

Слайд 12

Таким образом, в данной работе предлагается установить выплату процентов вперед по вкладу «Сохраняй» - фирменному предложению Сбербанка. Данный вклад разработан специально для постоянных клиентов и позволяет зафиксировать высокую ставку на весь период вклада.

Большинство потенциальных вкладчиков (123 чел.) предпочли бы внести на депозит 50 тыс. руб. – минимальную сумму по данному вкладу. Это связано с тем, что данные условия (выплата процентов вперед) являются новыми, и естественно, что клиенты проявляют обеспокоенность и некоторую степень недоверия. Суммарно банк может привлечь средств по данным условиям на 19010 тыс. руб.

Кроме того, часть клиентов банка, у которых уже открыты депозиты, заинтересовалась измененными условиями, и изъявили желание перейти на новый вклад «Сохраняй» с выплатой процентов вперед. Таким образом, данный вклад мог бы увеличить объем привлеченных средств еще на 5050 тыс. руб. Таким образом, общая сумма привлеченных средств во вклад «Сохраняй» с выплатой процентов вперед составит 24060 тыс. руб.

Привлеченные средства банку целесообразно разместить в кредиты населению. При этом сроки предоставления кредитов должны быть сопоставимы со сроками депозитов, что позволит банку получить прибыль без угрозы снижения ликвидности. Кроме того, это позволит Сбербанку обеспечить стабильную пассивную базу.

Размер средств, привлеченных во вклад «Сохраняй» составит 24060 тыс. руб. Из данной суммы необходимо отчислить в резерв, согласно законодательству, 7%. Таким образом, чистая сумма привлеченных депозитов составит 22376 тыс. руб. Эти привлеченные средства банк разместит в краткосрочные потребительские кредиты, ставка по которым составляет сейчас 12,5% годовых. Расходы банка – это его выплаты процентов по депозитам (5,5% годовых), т.е. 1231 тыс. руб. Разница между доходом банка и его расходами – это его прибыль, она составит 1566 тыс. руб.

Поскольку расчёты выполнены для одного из подразделений банка, то суммарная эффективность предложенных мероприятий в целом для всего банка будет определяться как сумма эффектов в каждом из отделений, принимающих участие в данной программе.

Слайд 13

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.