

ФОРМИРОВАНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКА: СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ

А. А. Иваненко

Белорусский государственный университет, г. Минск;

aivnuk@mail.ru;

науч. рук. – Д. В. Шпарун, канд. экон. наук, доц.

В статье проведен анализ формирования ресурсной базы ЗАО «МТБанк» и разработаны направления ее увеличения за счет внедрения механизма привлечения новых потенциальных клиентов путем проведения временной акции и новой банковской услуги «Всегда рядом».

Ключевые слова: банк; ресурсная база; депозиты; прибыль.

Формирование ресурсной базы банка является неотъемлемым элементом банковской политики и представляет собой совокупность [1]:

- а) последовательно связанных действий по привлечению денежных средств клиентов в банки на условиях возвратности и платности;
- б) методов и способов ее (политики) осуществления, обеспечивающих эффективное управление депозитами с целью достижения приемлемого уровня рентабельности и ликвидности банка.

Главная ее целью является создание такого баланса интересов, при котором бы осуществлялось привлечение вкладов физических и юридических лиц для финансирования различных банковских операций и проектов, но при этом сохранялась положительная разница между процентными доходами банка и его процентными выплатами [2].

Каждый коммерческий банк определяет пропорции формирования и их способы самостоятельно, зачастую определяя виды депозитов, их сроки, а также проценты по ним.

Проведенный анализ формирования ресурсной базы ЗАО «МТБанк» [3] позволил сделать следующие выводы:

– наибольшую часть ресурсов ЗАО «МТБанк» составляют привлеченные средства, основная часть которых формируется на депозитной основе в результате зачисления средств на текущие, расчетные и другие счета до востребования;

– средства клиентов представлены свободными остатками на текущих счетах клиентов, вкладами (депозитами) клиентов и средствами в расчетах по операциям с клиентами. В анализируемом наблюдается устойчивое увеличение величины депозитов и иных ресурсов, поступающих в результате пассивных операций банка.

В структуре средств клиентов по принадлежности наблюдается неоднородное изменение доли средств физических лиц. Так на 01.01.2020 г. В их доля составила 50,08 %, на 01.01.2021 г. – 24,34 %, а на момент 01.01.2022 доля вновь возросла до 35,85 %. Доля же средств коммерческих организаций увеличилась с 41,69 % на 01.01.2019 г. до 62,15 % на 01.01.2022 г. (рост за данный интервал составил 20,46 п. п.) в изучаемом периоде за 2019–2021 гг. в ЗАО «МТБанк» произошли отрицательные изменения в объеме депозитных операций физических лиц, который может быть объяснен падением привлечения данных средств на срочной основе и в иностранной валюте. В качестве положительного момента можно отметить увеличение доли средств физических лиц, привлеченных во вклады (депозиты) за 2019–2021 гг. в национальной валюте.

За анализируемый период наблюдается снижение эффективности финансово-экономические показатели деятельности ЗАО «МТБанк», о чем свидетельствует падение финансовых результатов за 2019–2021 гг. Так, прибыль банка за анализируемый период снизилась со 71106 тыс. руб. в 2019 г. до 52711 тыс. руб. в 2021 г. Как следствие снижение прибыли банка, в анализируемом периоде наблюдается устойчивое снижение показателя рентабельности банковских услуг. Если в 2019 году рентабельность банковских услуг банка составляла 35,15 %, то к 2021 году она снизилась до 18,21 %. Такая негативная тенденция обусловлена снижением в целом маржинальности банковских услуг на белорусском рынке.

В целом по исследованию ЗАО «МТБанк» можно заключить, что для того, чтобы банк продолжил оставаться на высоких позициях на действующем рынке, ему необходимо внедрять наиболее передовые технологии для привлечения свободных денежных средств физических и юридических лиц, а также расширять ассортиментный портфель с целью его оптимизации и планомерной работы по улучшению депозитной политики, которая является отражением безопасности банка и стабильности его ресурсов. Так, для увеличения ресурсной базы ЗАО «МТБанк» предлагается внедрение:

- механизма привлечения новых потенциальных клиентов за счет проведения временной акции;
- новой банковской услуги «Всегда рядом».

Суть проведение временной акции заключается в повышении процентной ставки в течение 2 месяцев для депозитов на 5 и 7 месяцев (т.к. данные виды депозитов являются самых популярных среди населения), а также в течение трех месяцев для вкладов сроком на 14 месяцев.

В таблице 1 представлено сравнение депозита сроком на 5 месяцев при внесении 3000 белорусских руб. с использованием (19,5 % + 2 п.п.) и без использования временной акции (19,5 %).

Таблица 1

**Сравнение депозита с использованием и без использования временной акции
сроком на 5 месяцев**

Процентная ставка с акцией = 21,5 %			
Текущая процентная ставка банка = 19,5 %			
Месяца	Вклад с акцией	Вклад без акции	Разница
1	53,75	48,75	5,00
2	53,75	48,75	5,00
3	48,75	48,75	0
4	48,75	48,75	0
5	48,75	48,75	0
Итого	253,75	243,75	10,00

Источник: разработка автора.

Как видно из данных, представленных в таблице 1, в течение двух месяцев начисление процент будет по ставке 21,5 %, далее – по действующей процентной ставке в размере 19,5 % годовых, при размещении 3000 руб. При использовании такого варианта начисления процентов разница в денежном эквиваленте с действующей процентной ставкой составит 10,00 белорусских руб.

В таблице 2 представлена сравнительная характеристика депозита с использованием (19 % + 2 п.п.) и без использования акции (19 %) сроком на 7 месяцев.

Таблица 2

**Сравнение депозита с использованием и без использования временной акции
сроком на 7 месяцев**

Процентная ставка с акцией = 21 %			
Текущая процентная ставка банка = 19 %			
Месяца	Вклад с акцией	Вклад без акции	Разница
1	52,50	47,50	5,00
2	52,50	47,50	5,00
3	47,50	47,50	0
4	47,50	47,50	0
5	47,50	47,50	0
6	47,50	47,50	0
7	47,50	47,50	0
Итого	342,50	332,50	10,00

Источник: разработка автора.

Далее в таблице 3 рассмотрим сравнение депозита с использованием (21 % +3 п.п.) и без использования временной акции (21 %) сроком на 14 месяцев.

Таблица 3

**Сравнение депозита с использованием и без использования временной акции
сроком на 14 месяцев**

Процентная ставка с акцией = 24 %			
Текущая процентная ставка банка = 21 %			
Месяца	Вклад с акцией	Вклад без акции	Разница
A	1	2	3
1	60	52,5	7,5
2	60	52,5	7,5
3	60	52,5	7,5
4	52,5	52,5	0
5	52,5	52,5	0
6	52,5	52,5	0
7	52,5	52,5	0
8	52,5	52,5	0
9	52,5	52,5	0
10	52,5	52,5	0
11	52,5	52,5	0
12	52,5	52,5	0
13	52,5	52,5	0
14	52,5	52,5	0
Итого	757,5	735	22,5

Источник: разработка автора.

Начисление процентов в течение первых трех месяцев после открытия будет происходить по ставке 24 % годовых, далее – по текущей процентной ставке банка, предоставляемой на данный срок, равной 21 % годовых. Разница в денежном эквиваленте между депозитом с акционным процентом и без составит 22,5 белорусских руб. Период проведения данной акции можно установить любой (два, три, пять месяцев) или иной, по усмотрению банка.

В таблице 4 спрогнозируем прирост чистого процентного дохода ЗАО «МТБанк» в результате проведения временной акции.

Таблица 4

**Прогноз прироста чистого процентного дохода ЗАО «МТБанк» в результате
проведения временной акции**

Наименование показателя	Вариант 1	Вариант 2
1. Численность трудоспособного населения страны, тыс. чел.	5 093,845	5 093,845
2. Уровень освоения депозита на рынке, %	0,2	5
3. Число потенциальных клиентов, тыс. чел.	10,19	254,69
4. Минимальная сумма сформированного депозитного портфеля, тыс. руб.	509,4	12734,6
5. Чистая процентная маржа, %	5,15	5,15
6. Чистый процентный доход, тыс. руб.	26,23	655,83

Источник: разработка автора.

Минимальная сумма для открытия вклада составляет 50 руб. При фактически сложившейся чистой процентной марже банка за 2021 год, составляющей 5,15 %, проведение временной акции обеспечит ЗАО «МТБанк» прирост чистого процентного дохода при уровне освоения депозита на рынке в 0,2 % от трудоспособного населения Республики Беларусь в размере 26,23 тыс. руб.

Суть услуги «Всегда рядом» заключается в предоставлении клиенту продуктов, помогающих сохранить свои ценные вещи и при утере, вернуть их обратно владельцу. Этапы предлагаемой услуги «Всегда рядом» представлены в таблице 5.

Таблица 5

Этапы предлагаемой услуги «Всегда рядом»

№	Этапы
1	Ценные вещи защищают специальные средства безопасности: наклейки для гаджетов и документов, брелоки для ключей, бирки для багажа, браслеты на руку
2	Каждый элемент содержит уникальный ID-номер владельца и телефон круглосуточной службы поддержки
3	Человек, нашедший вещь, звонит по указанному бесплатному телефону и называет ID-номер
4	Специалисты службы поддержки определяют владельца, сообщают ему о находке, оперативно и бесплатно доставляют утерянную вещь
5	Нашедшему выплачивают денежное вознаграждение
6	Владельцу гарантируется полная конфиденциальность

Источник: разработка автора.

Эффективность услуги уже доказана по опыту Паритетбанка, который уже ввел у себя подобную услугу. Показатель по возвратности с помощью предлагаемой услуги составил более 80 %, что является высоким показателем. В основном вещи находятся и возвращаются к своим хозяевам в течении следующих 48 часов после утраты. Хотя сервис по возврату потерянных вещей – это не типичная финансовая услуга, но очень полезная и эффективная. Подключить услугу может абсолютно каждый в любом отделении банка по фиксированной сумме 25 BYN за Пакет №1 и Пакет №2 и 45 BYN за Пакет №3.

Исходя из анализа следует считать данное мероприятие целесообразным и доходным, при расчете будущего дохода, при 1 варианте уровня освоения данного продукта (равного 0,2 %) доход банка будет равен 254 750 руб. Расходы на уровень освоения (равного 0,2 %) равен 36 582 руб., следовательно, прибыль составит 218168 руб.

При варианте 1 уровня освоения данного продукта (равного 0,2 %) доход банка будет равен 458 550 руб. Расходы на уровень освоения (равного 0,2 %) равен 36 582 руб., следовательно, прибыль от внедрения составит 218 168 руб.

При расчете на уровень освоения в 5 %, доход банка от данной услуги составит 11 461 050 руб., расход на уровень освоения (равного 5 %) равен 2 034 973 руб., следовательно, прибыль от внедрения составит 9 426 076,9 руб. Данные расчеты проводились относительно максимальной цены за услугу, равную 45 руб.

Прирост чистого процентного дохода ЗАО «МТБанк» в результате внедрения новой банковской услуги «Всегда рядом» составит 5 452,9 тыс. руб.

В целом, предлагаемые мероприятия позволят сформировать дополнительную ресурсную базу ЗАО «МТБанк» и улучшить финансовые результаты кредитной организации.

Библиографические ссылки

1. *Короткевич, А. И., Очкольда, И. И.* Денежное обращение и кредит: учебное пособие / А. И. Короткевич, И. И. Очкольда. – Минск: ТетраСистемс, 2008. – 358 с.
2. *Короткевич, А. И., Очкольда, И. И.* Деньги, кредит, банки: ответы на экзаменац. вопр.: пособие / А. И. Короткевич, И. И. Очкольда. – Минск: ТетраСистемс, 2008. – 160 с.
3. Годовая финансовая отчетность [Электронный ресурс] // ЗАО «МТБанк». – Режим доступа: <https://www.mtbank.by/about/reporting/balance/>. – Дата доступа: 30.04.2022.