

канд. экон. наук, доцент

*Е.Д. Чикина*

*Д.К. Плаксина*

Белгородский государственный  
технологический университет  
им. В.Г. Шухова

## **РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ ПАО «ВТБ»**

Политика коммерческого банка в области привлечения средств (депозитных операций) должна базироваться на основе взаимовыгодных отношений, то есть отношений, которые учитывают как коммерческие интересы самой кредитной организации, так и личные интересы ее клиентов. Это необходимо для максимального привлечения новых клиентов и сведения к минимуму вероятности их оттока в другие кредитные организации. «Гибкая процентная политика, большой ассортимент депозитных продуктов для разных категорий населения и прочие условия повышают шансы банка на внимание к нему со стороны клиента» [8]. Следует отметить, что в целях улучшения депозитных операций банку необходимо использовать различные баннерные механизмы, рекламные продукты, анимированные изображения, элементы pop-under, rich-media и другие инструменты, обладающие высокой кликабельностью, что способствует повышению информированности потенциальных и действующих клиентов.

«Депозитная политика представляет собой систему мер коммерческого банка, направленных на эффективное привлечение свободных денежных ресурсов физических и юридических лиц с последующим их размещением» [4].

Банк ПАО «ВТБ» - национальный лидер банковского сектора, занимающий прочные, устойчивые финансовые и конкурентные позиции. «Основная цель депозитной политики ПАО «ВТБ» – привлечение оптимального объема денежных ресурсов, необходимого и достаточного для работы на финансовых рынках, при условии обеспечения минимального уровня издержек» [1,3,8].

Рассмотрим структуру депозитной базы коммерческого банка ПАО «ВТБ» в табл. 1.

Из данной таблицы видно, что основными клиентами ПАО «ВТБ» можно считать юридические лица, поступления которых на протяжении 3-х лет имели самую высокую долю в совокупном объеме привлеченных ресурсов.

Вторым по значимости показателем являются текущие (расчетные) счета юридических лиц, которые выросли на 380564968 тыс. руб.

**Депозитные средства клиентов ПАО «ВТБ» [7]**

Наименование	На 01.01.2017, тыс. руб.	На 01.01.2018, тыс. руб.	На 01.01.2019, тыс. руб.
<b>I. Государственные органы власти</b>			
Текущие/расчетные счета	2 533 316	4 223 487	6 940 184
Срочные депозиты	297 071 604	907 964 123	1 063 875 348
В том числе			
Средства, привлеченные в рамках субординированных депозитов	100 000 000	100 000 000	100 000 000
<b>II. Прочие юридические лица</b>			
Текущие/расчетные счета	1 198 840 883	1 441 614 392	1 822 179 360
Расчеты по аккредитивам	52 475 909	42 556 416	83 480 595
Договоры «репо»	10 504 645	6 226 316	3 531 313
Срочные депозиты и прочие привлеченные средства	3 007 688 544	2 948 093 810	3 252 273 746
В том числе			
Средства, привлеченные в рамках субординированных кредитов	272 521 420	236 641 755	285 217 295
Средства, привлеченные в рамках выпуска еврооблигаций	370 341 075	216 444 545	69 470 600
Средства, привлеченные в рамках синдицированных кредитов	-	-	-
<b>III. Физические лица, в том числе ИП</b>			
Текущие/расчетные счета	66 717 837	87 405 401	914 633 142
Срочные депозиты и прочие привлеченные средства	472 856 616	537 060 727	2 975 707 187
<b>Итого</b>	<b>5 108 689 354</b>	<b>5 975 144 672</b>	<b>10 122 620 875</b>

Срочные депозиты государственных органов власти имели высокий скачок в отчетном периоде, который повлек за собой выпуск долговых обязательств.

Что касается привлеченных средств физических лиц, то текущие счета и срочные депозиты имеют положительную тенденцию. Увеличение показателей получилось за счет реструктуризации Банка ВТБ24 и дальнейшее его присоединение к ПАО «ВТБ», следовательно, банк в течение этого года привлек новых клиентов, тем самым, улучшив совокупную долю привлеченных ресурсов.

С целью расширения ресурсного потенциала банку ПАО «ВТБ» необходимо продолжать совершенствовать свою депозитную политику. «В

связи с этим одним из приоритетных направлений работы банка должно стать постепенное наращивание депозитного портфеля путем проведения грамотной депозитной политики, направленной, в частности, на расширение перечня вкладов, доступных клиентам, введение новых видов услуг для их удобства» [2].

### **Разработка мероприятия по привлечению ресурсов в депозитную базу ПАО «ВТБ»**

«Депозитная политика банка ПАО «ВТБ» должна учитывать потребности всех социальных и возрастных групп граждан - работающих и пенсионеров, молодежи и людей среднего возраста, а также должна быть рассчитана на людей с разными уровнями дохода» [3].

В связи с этим предлагается разработать новый депозитный продукт, который позволит привлечь новых клиентов и увеличит ресурсную базу банка.

Вклад «В тонусе» – это срочный депозит сроком от 1 года до 3 лет. При открытии вклада клиент должен будет внести сумму неснижаемого остатка в размере 10 000 рублей. «Условия предполагают внесение дополнительных денежных средств во вклад; проценты начисляются в конце срока действия вклада на фактический остаток денежных средств на счете; при пролонгации срочного вклада на счет клиента зачисляется 1% от суммы неснижаемого остатка» [7].

Стартовая процентная ставка – 5% годовых.

Дополнительно для вкладчиков создается бонусная программа «Проценты за километры», которая направлена оздоровления населения. Данная акция будет действовать совместно с проектом «Здоровый образ жизни», который был разработан ВТБ «Страхование жизни».

Программа «ЗОЖ» предназначена для пошагового внедрения привычек здорового образа жизни – включение регулярных занятий физическими упражнениями и правильного питания.

*Таблица 2*

### **Характеристика проектного вклада «Движение»**

Сумма неснижаемого остатка	Срок привлечения		
	1 год	2 года	3 года
10 000 рублей	5,0%	5,0%	5,0%
Выполнение условий бонусной программы	5,4%	5,8%	6,2%

На этой основе бонусная программа «Проценты за километры» предлагает такие условия: при ежеквартальном наборе 400 км будет начисляться к стартовой процентной ставке 0,1%. То есть, выполняя условие,

клиент может за 1 год добавить к себе 0,4%, а за три года – 1,2%. Следовательно, итоговая процентная ставка может быть равна 6,2%.

Таблица 3

### Сводные расчеты по вкладу «В тонусе»

Сумма размещения	10000 рублей			
	Срок	1 год	2 года	3 года
<b>Процентная ставка (годовых)</b>	<b>5,0%</b>	<b>5,0%</b>	<b>5,0%</b>	<b>5,0%</b>
Сумма на депозите	10455,06	10977,82	11526,71	
<b>Процентная ставка (годовых)</b>	<b>5,4%</b>	<b>5,8%</b>	<b>6,2%</b>	
Сумма на депозите	10540	11151,3	11842,7	



Рис. 2. Вид смарт-браслета

Для удобства пользования ведущими специалистами банка будет разработано специальное мобильное приложение, которое позволит следить за здоровьем клиента. Также для вкладчиков будет предложен подарок в виде смарт-браслета, предназначенного для сбора информации о физическом состоянии человека, его активности для дальнейшего анализа через разработанную программу в смартфоне, подготовки оптимальной схемы тренировок. Функционал браслета будет таковым: отслеживание пульса, количество сожженных калорий, пройденное расстояние, интенсивность физических нагрузок и так далее.

Далее сформируем стоимостную модель разработки и внедрения продукта.

### Стоимостные затраты на разработку и внедрение вклада «В тонусе»

Для выявления максимальной процентной ставки для данного вклада мы использовали ценообразование депозитов методом МакНатли [2,4,5]. Также были изучены предложения по вкладам других коммерческих банков России.

Метод МакНатли базируется на новой стоимости денег при определении банком процентных ставок на новые депозитные продукты. «Суть

предлагаемого метода ценообразования можно выразить следующими формулами» [2]:

$$N = \frac{\Delta Q}{\Delta V} \quad (1)$$

$$Y_a - N \geq 0 \quad (2),$$

где «N – норма предельных издержек;  
Q – процентные затраты по депозиту;  
 $\Delta Q$  – изменение затрат по депозиту;  
V – объем привлеченных средств;  
 $\Delta V$  – прирост объема привлечения средств;  
Y<sub>a</sub> – ставка размещения» [2].

Данные привлеченные средства банк будет размещать в ОФЗ-н (облигации федерального займа для населения), которые известны своей простотой приобретения и минимальным риском [6].

Средняя ставка по размещению на 01.01.2019 будет равна 7,5%.

Допустим, что банк привлекает дополнительные средства, для этого ему достаточно увеличить процентные затраты на 1% по депозиту, после этого привлекаемые ресурсы составят 10 млн. рублей. В данном методе за первоначальную ставку берем 2%, расчет ведем до 7% включительно. Нужно выявить самую удовлетворительную и приемлемую для банка прибыль.

Таблица 4

**Выявление приемлемой депозитной ставки методом МакНатли**

i	V	$\Delta V$	Q	$\Delta Q$	N	Прибыль	Неравенство
1	2	3	4	5	6	7	8
2%	10	-	0,2	-	-	1,5	-
3%	20	10	0,6	0,4	4	4,5	3,5

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8
4%	30	10	1,2	0,6	6	9,0	1,5
5%	40	10	2	0,8	8	14,9	-0,5
6%	50	10	3	1	10	22,3	-2,5
7%	60	10	4,2	1,2	12	31,2	-4,5

По методу МакНатли приемлемая для банка прибыль будет достигнута при процентной ставке 4-5%.

Для точного установления ставки для нового вклада нужно изучить депозитный рынок страны, чтобы иметь способность конкурировать с самыми привлекательными предложениями банков.

### Вклады лидирующих банков России

Банк	Вклад	Средняя % ставка
ВТБ	1. «Время роста» - до 8,4% 2. «Выгодный» - до 8,24% 3. «Пополняемый» - до 7,44% 4. «Комфортный» - до 5,66%	7,4%
Сбербанк	1. «Сохраняй» - до 5,75% 2. «Пополняй» - до 5,3% 3. «Управляй» - до 5% 4. «Максимальный» - до 6,35%	5,6%
Газпромбанк	1. «Перспектива» - до 9,2% 2. «На будущее» - до 9,0% 3. «Инвестиционный доход» - до 8,2% 4. «Сбережения» - до 7,5%	8,5%
Промсвязьбанк	1. «Моя стратегия» - до 9% 2. «Акцент на процент» - до 8,5% 3. «Мой доход» - до 7,8% 4. «Моя выгода» - до 7,1%	8,1%

Изучив эти данные можно сделать вывод о том, что процентная ставка по новому депозиту должна составлять от 5% годовых, но максимальная ставка по вкладу «В тонусе» может достигнуть до 6,2% и быть вполне конкурентоспособной.

Базой для расчета является сумма привлеченных средств, которая на 01.01.2019 год составила 11 664 786 679 тыс. рублей [8]. Для простоты понимания округлим данное значение до 12 000 000 000 тыс. рублей.

Из этих привлечений 5% отправляется в фонд обязательного резервирования [7].

Итоговая сумма привлечения равна 11 400 000 000 тыс. рублей.

Далее рассчитаем проект в двух вариациях:

- 1) с процентной ставкой, которая выгодна для банка (5%);
- 2) с процентной ставкой, которая выгодна для клиента (6,2%).

***Расчет прогнозной прибыли банка при минимальной ставке 5%***

Расходы = Сумма привлечения × Процентная ставка

Расходы = 12 000 000 000 × 5% = 600 000 000 тыс. рублей.

Чистая сумма привлечения = 11 400 000 000 – 600 000 000 = 10 800 000 000 тыс. рублей.

Далее нам потребуется средняя процентная ставка по размещению, которая была указана выше (7,5%). Находим доход на чистую сумму привлечения:

Доход = 10 800 000 000 × 7,5% = 810 000 000 тыс. рублей.

Прогнозное значение прибыли банка = 810 000 000 – 600 000 000 = 210 000 000 тыс. рублей.

**Расчет прогнозной прибыли банка при максимальной ставке 6,2%**

Расходы = 744 000 000 тыс. рублей.

Чистая сумма привлечения = 10 656 000 000 тыс. рублей.

Доход = 799 200 000 тыс. рублей.

Прогнозное значение прибыли банка = 55 200 000 тыс. рублей.

Исходя из данных расчетов, можно сделать вывод, что внедрение вклада «В тонусе» увеличит клиентскую базу ПАО «ВТБ», и, соответственно, объемы привлеченных средств. Благодаря расширению линейки вкладов ПАО «ВТБ» укрепит свое присутствие на банковском рынке депозитных услуг, а также увеличит ресурсную базу для активных операций.

Каждая новая услуга ПАО «ВТБ», «каждый новый продукт, предлагаемый к продаже, должны быть известны и понятны клиентам, легко сравнимы и выгодно отличаться от предложений конкурентов. Для этого необходимо расширять сотрудничество со СМИ по распространению достоверной информации о банке» [7].

Как мы говорили в начале статьи, кредитная организация, которая рассчитывает на привлечение клиентов, например, корпоративного бизнеса, делает ставку на узкоспециализированные электронные инструменты. В этом случае баннерные механизмы будут рассчитаны на руководителей высшего и среднего звена. Однако для частного клиента банк должен разработать рекламный таргетинг, конкретизирующий целевую аудиторию, с учетом заданных критериев. Таким образом, ПАО «ВТБ» следует постоянно проводить маркетинговые исследования, систематизировать полученные результаты анализа, выявлять недостатки, анализировать ресурсную базу, постоянно ее совершенствовать.

#### Библиографический список

1. Бендерская О.Б., Слабинская И.А. Методы аналитических исследований: учебное пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. 263 с.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебное пособие. М.: Изд-во КНОРУС, 2016. 800 с.
3. Меркулова И.В., Лукьянова А.Ю. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. М.: Изд-во КНОРУС, 2017. 348 с.
4. Ольхова Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: учебное пособие. М.: Изд-во КНОРУС, 2015. 282 с.
5. Чикина Е.Д. Финансовые вычисления в экономике: учебное пособие. Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2017. 194 с.
6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>.

7. Официальный сайт ПАО «ВТБ» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vtb.ru>.

8. Glagolev S.N., Bukhonova S. M., Chikina E. D. Relevance of deterministic chaos theory to studies in functioning of dynamical systems The XI International Conference on Mechanical Engineering, Automation and Control Systems (MEACS 2017) was held in Tomsk, Russia, on December 04–06, 2017.

Рекомендовано кафедрой  
финансового менеджмента  
БГТУ

старший преподаватель

*А.А. Букурова,*

магистрант

*М.Е. Куйда,*

*М.Н. Скорых*

Белгородский государственный  
технологический университет  
им. В.Г. Шухова

## **АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ВТБ» В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Кредитование физических лиц является неотъемлемой частью современного розничного рынка, покупателями на котором являются отдельные лица, приобретающие товары и услуги для личного потребления. Кредит - ссуда в денежной или товарной форме на условиях срочности, возвратности, платности. В переводе с латинского (*kreditum*) имеет два значения – "верю, доверяю" и "долг, ссуда". В качестве экономического объекта кредит отражает экономические отношения, между собственниками, которые возникают, в следствие перераспределения временно свободных материальных и денежных средств на условиях возвратности и платности. Кредитные отношения предполагают наличие как минимум двух субъектов – кредитора и заемщика [1,2].

Цель функционирования кредита – повышение доходов банков и торговых организаций, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах на основе кредитных ресурсов, расширение его покупательских возможностей, что, в свою очередь, способствует развитию национальной экономики. Финансы домохозяйств являются главным источником средств, аккумулируемых кредитными организациями в процессе осу-