

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПАССИВАМИ БАНКА

М.А. Леончикова, магистрант

*Научный руководитель – В.В. Ковальчук, к.э.н., доцент
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины*

Управление пассивами является неотъемлемым элементом в деятельности банка и нацелено на достижение и поддержание их достаточности, что формирует определенную величину собственных средств и обязательств, при освоении новых видов банковских продуктов и новых рынков. Собственный капитал составляет основу деятельности банка и управление им включает приемы и методы, которые позволяют банку поддерживать достаточный размер капитала и увеличивать его адекватно активам и рискам, обязательствам и иным нормативным требованиям. В их число входят: операции с собственными акциями; управление доходами и др.

Ресурсная база, как экономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность банка. Формирование ресурсной базы, включающее в себя не только привлечение новой клиентуры, но и постоянное изменение структуры источников привлечения ресурсов, является составной частью гибкого управления пассивами банка.

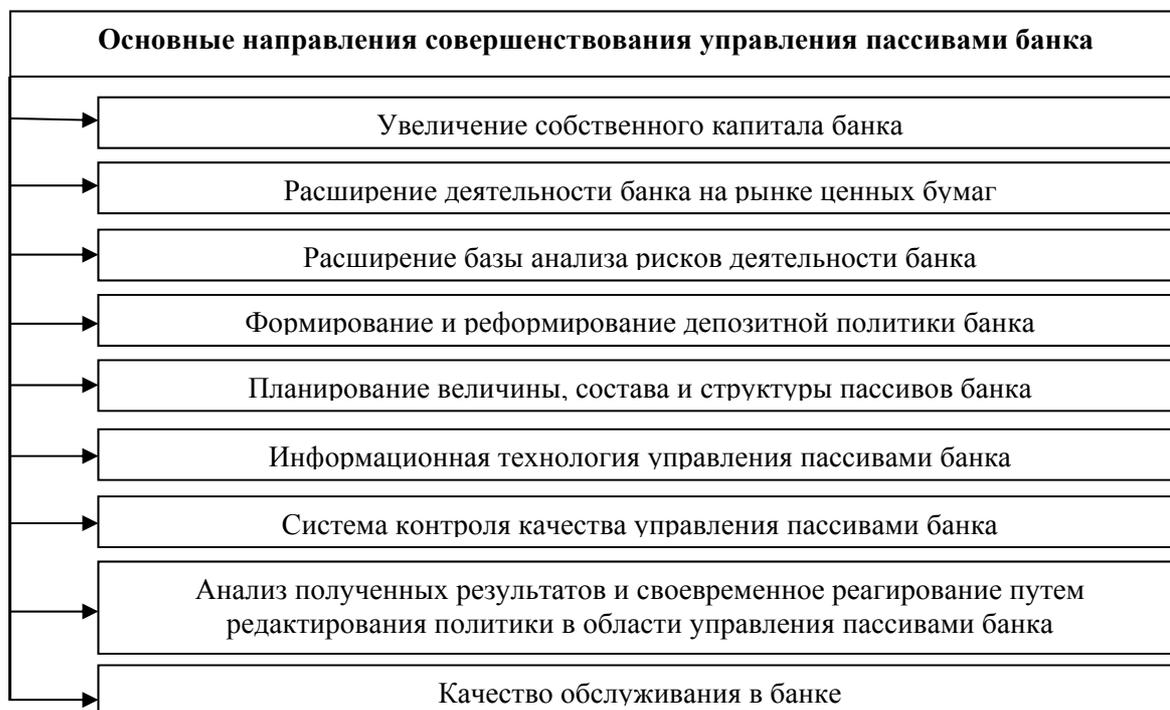


Рисунок – Основные направления совершенствования управления пассивами банка

В соответствии с выявленными особенностями в структуре пассивов банку необходимо выработать определенную стратегию, направленную на совершенствование управления его пассивами, и наметить основные направления повышения эффективности управления (рисунок 1) [1, с. 354].

Управление пассивами банка подразумевает управление структурой баланса банка, оперативное изменение структуры баланса, максимизацию прибыли, установленных в финансовой стратегии банка. Иными словами, стратегия банка - это план или программа действий банка, обеспечивающая нормальную жизнедеятельность, его развитие при любых экономических условиях и в долгосрочной перспективе приводящая к намеченной цели. Основными составляющими внешних условий деятельности банка являются микроокружение и макроокружение.

Микроокружение - область прямого и постоянного контакта внутренней среды банка, которая включает в себя потребителей банковских продуктов, партнеров, конкурентов, и др. Макроокружение банка - условия функционирования банка и его взаимодействия с внешней средой.

Стратегия развития рынка означает, что банк стремится расширить рынок сбыта оказываемых услуг, но не за счет проникновения на уже существующие рынки, а благодаря осуществлению поиска и созданию новых рынков. Планирование банковских ресурсов осуществляется в несколько этапов. На первом этапе проводится исследование внутренней и внешней среды. На втором этапе планируется объем привлеченных ресурсов, а также объем размещенных средств. Третий этап предполагает оценку плановой величины привлеченных и размещенных ресурсов, т.е. расчет доходности.

Основными финансовыми инструментами данного направления совершенствования управления пассивами банка могут быть представлены: расширение перечня вкладов, выпуск сберегательных сертификатов, выплата процентов по вкладам вперед, защита от досрочного изъятия срочных депозитов и определение оптимального периода и объема хранения средств. Основными маркетинговыми инструментами направления совершенствования управления пассивами банка может быть создание службы телемаркетинга, сегментирование депозитного портфеля по клиентам и др.

При разработке депозитной политики банку следует руководствоваться определенными критериями ее оптимизации и можно выделить следующие:

- взаимосвязь депозитных и прочих операций банка для поддержания его стабильности, надежности и финансовой устойчивости;
- сегментирование депозитного портфеля (по клиентам);
- дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- конкурентоспособность банковских продуктов и др.

Любой банк должен очень тщательно производить отбор программного и технического обеспечения, определять последовательность программ и их способность усваивать технологию. Автоматизация банковского управления, как и всей банковской деятельности, существенно модернизирует, ускоряет, а соответственно и совершенствует его.

Поэтому стратегической целью банка является выход на качественно новый уровень обслуживания клиентов, приобретение и сохранение позиций на рынке вкладов. Ниже приведены задачи, которые нужно решить для достижения цели:

- внедрение идеологии работы с клиентами индивидуальным подходом;
- усиление работы с корпоративными клиентами;
- обеспечение сбалансированного состояния структуры активов и пассивов, внедрение современных методов управления ими.

Основными направлениями формирования ресурсной базы можно назвать:

- обеспечение потребностей массовой клиентуры в сбережении, накоплении и заимствовании средств, проведении расчетов, ведении бизнеса;
- предоставление стандартного набора конкурентоспособных продуктов и услуг, предназначенных для различных групп клиентов;
- дальнейшее развитие системы индивидуального обслуживания клиентов, включающей полный спектр банковских продуктов и услуг, отвечающих международным стандартам.

Данный подход к совершенствованию ресурсной базы предполагает:

- предложение клиенту специально разработанных индивидуальных схем и технологий, обеспечивающих развитие и оптимизацию бизнеса клиента, страхование его рисков;
- закрепление за клиентом персональных менеджеров, обладающих необходимым уровнем, широкого спектра консультационных услуг;
- проведение гибкой тарифной политики индивидуального обслуживания.

Каждое из предложенных направлений предполагает высокое качество продуктов и услуг, их постоянный мониторинг, повышение уровня сервиса за счет оптимизации банковских процедур и роста культуры обслуживания, системную разработку новых банковских продуктов и услуг для максимального удовлетворения потребностей клиента. Кроме того, необходимо использовать опыт банков - лидеров по оказанию банковских услуг [2, с. 90].

Использование зарубежного опыта в развитии банковских услуг позволяет определить следующие направления совершенствования системы управления пассивами банка:

- совершенствование структуры управления банком и выделение подразделений: ответственных за привлечение клиентов и развитие отношений, занимающихся структурированием сделок и продажей банковских продуктов;
- разработка структуры и графика реализации сделок;
- внедрение новых видов банковских продуктов, сформированных под конкретного клиента с учетом его индивидуальных потребностей;
- внедрение в банковскую практику новых расчетных услуг для клиентов, позволяющих ему оценить свою экономическую выгоду;
- расширение возможностей выпуска среднесрочных ценных бумаг и их размещения, как на внутреннем, так и на внешнем рынках;
- привлечение средств от международных финансовых организаций.

Таким образом, внедрение новых видов банковских продуктов, учитывающих интересы и индивидуальные особенности клиентов, применение зарубежного опыта в части развития банковских услуг, будут способствовать оптимизации банковских процедур, укреплению и расширению ресурсной базы банков.

Список использованных источников

1. Разу, М.Л. Банковское дело. Современная система кредитования (Бакалавриат и Магистратура) / М.Л. Разу. – М.: КноРус, 2013. – 360 с.
2. Тавасиев, А.М. Банковское дело: Учебник для бакалавров / А.М. Тавасиев. – М.: Юрайт, 2016. – 647 с.