

УДК 336.717.3

Н.С. Меркулова, И.С. Козлов, Н.Б. Максимов

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Курск,
email: nat-merkulova@yandex.ru

ВОЗМОЖНОСТИ ЗАРПЛАТНЫХ ПРОЕКТОВ КАК ИСТОЧНИКА ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

Ключевые слова: банковский сектор, ресурсная база, средства на счетах клиентов, зарплатные проекты, индивидуальные предприниматели, банковский продукт.

В современных условиях развития экономической системы в целом и банковского сектора в частности важной и актуальной задачей является привлечение средств клиентов на счета коммерческих банков. В данной ситуации возрастает конкуренция между банковскими структурами за подобными источниками финансирования ресурсной базы. Поэтому многими отечественными коммерческими банками в качестве приоритетной группы рассматриваются корпоративные клиенты. Однако, не следует забывать о большом количестве субъектов малого предпринимательства, которым государство оказывает всестороннюю поддержку для стимулирования бизнеса. Такие экономические субъекты зачастую имеют небольшие трудовые коллективы или вовсе функционируют в статусе индивидуальной предпринимательской деятельности. При применении массового подхода в обслуживании, характерного для розничного банковского бизнеса, возможно привлекать их, используя различные схемы корпоративного сектора. Настоящее исследование посвящено поиску вариантов развития комплексного банковского обслуживания различных бизнес-структур малого бизнеса, учитывая интересы индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан. Произведен анализ рынка зарплатных проектов для различных категорий клиентов, их преимущества и недостатки. В статье предложен новый банковский продукт для индивидуальных зарплатных клиентов, разработаны его основные характеристики и условия с точки зрения комплексного подхода в обслуживании.

N.S. Merkulova, I.S. Kozlov, N.B. Maksimov

Kursk State University, Kursk, email: nat-merkulova@yandex.ru

THE POSSIBILITIES OF SALARY PROJECTS AS A SOURCE OF FORMATION OF BANKING RESOURCES

Keywords: banking sector, resource base, funds in customer accounts, salary projects, individual entrepreneurs, banking product.

In modern conditions of development of the economic system in general and the banking sector in particular, an important and urgent task is to attract customer funds to commercial bank accounts. In this situation, competition between banking structures for similar sources of financing of the resource base is increasing. Therefore, many domestic commercial banks consider corporate clients as a priority group. However, we should not forget about the large number of small businesses that the state provides comprehensive support to stimulate business. Such economic entities often have small labor collectives or even operate in the status of individual entrepreneurial activity. When applying a mass service approach typical for retail banking, it is possible to attract them using various schemes of the corporate sector. This study is devoted to the search for options for the development of integrated banking services for various small business structures, taking into account the interests of individual entrepreneurs and self-employed citizens. The analysis of the salary projects market for various categories of clients, their advantages and disadvantages has been carried out. The article proposes a new banking product for individual salary clients, develops its main characteristics and conditions in terms of an integrated approach to service.

В настоящее время ресурсная база коммерческих банков играет первостепенную и значительную роль в обеспечении деятельности банковского сектора. Ресурсы выступают важными элементами финансов коммерческого банка. С одной стороны, коммерческий банк аккумулирует временно свободные денежные средства физических и юриди-

ческих лиц, формируя при этом свою ресурсную базу, а с другой – размещает ее от своего имени, проводя активные операции. При этом кредитные организации могут осуществлять свою деятельность по размещению средств, ограничиваясь объемом имеющихся у них ресурсов. Характер этих операций прямо зависит от качественного состава ресурсной

базы банка. Так, кредитные организации, ресурсы которых имеют в основном краткосрочный характер, практически лишены возможности осуществлять долгосрочные кредитные вложения. Таким образом, в экономической системе именно объем и качественная структура средств, которыми располагает коммерческий банк, определяют масштабы и направления его деятельности. Именно поэтому вопросы финансирования ресурсной базы, оптимизация ее состава и обеспечение стабильности становятся особо актуальными.

В ходе анализа ресурсной базы отечественных коммерческих банков отмечается преобладание средств физических лиц над корпоративными клиентами. Одним из инструментов, который помогает банкам работать с юридическими лицами это предоставление им зарплатных проектов. Причем с помощью данной услуги банк получает возможность увеличить свою клиентскую базу не только за счет корпоративного сектора, но и частных лиц. Данный продукт позволяет сформировать банку более устойчивую клиентскую базу, позволяет повысить лояльность клиентов, так как они пользуются карточными продуктами, кредитными услугами, с ними у банков формируются более долгосрочные отношения. Взамен банк помогает бизнесу сократить материальные и временные затраты, упрощая процессы расчетов, обеспечивая электронный документооборот. Сотрудникам банки помимо стандартных услуг предоставляют уникальные бонусы: кэшбэк, скидки у партнеров, бесплатное обслуживание карты, привлекательные условия по другим продуктам. Так, зарплатный проект – это баланс интересов коммерческих банков, компаний и физических лиц.

Цель исследования

В целом средства клиентов любой категории выступают значительным источником формирования ресурсной базы коммерческого банка. И это определяет обострение межбанковской конкуренции в борьбе за привлечение новых клиентов и удержание существующих. В связи с этим целью исследования является поиск вариантов развития комплексного банковского обслуживания различных

бизнес-структур малого бизнеса, учитывая интересы индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан.

Материал и методы исследования

Теоретической основой исследования стали труды ведущих отечественных ученых в области финансов и кредита, а также исследования практиков банковской сферы. Их труды посвящены проблемам формирования ресурсной базы коммерческого банка.

В исследовании применялись общенаучные методы (анализ, сравнение, классификация), а также экономико-математические методы – это коэффициентный метод, сопоставление анализируемых данных и табличные и графические методы представления данных. В качестве первоначальных источников данных использовалась годовая бухгалтерская отчетность АО «Экспобанк», а также аудиторское заключение.

В ходе оценки финансово-экономической деятельности было установлено, что банк активно развивает свою деятельность, увеличивает клиентскую базу и расширяет региональную сеть своего бизнеса, поскольку он представлен не во всех субъектах страны. Основным фактором роста активов стал кредитный портфель банка, в структуре которого преобладают автокредиты, что является, с одной стороны, спецификой банка, а с другой стороны, риском. Так, ипотечное кредитование, являющееся прибыльным продуктом для банков, поскольку привлекаются крупные суммы под обеспечение, занимает лишь малую долю кредитного портфеля Экспобанка. При качественном анализе как собственного капитала, так и привлеченных ресурсов не было выявлено значительных нарушений, которые могли бы привести к финансовым трудностям банка.

Кроме того, в ходе детального анализа средств клиентов была выявлена следующая проблема: малая доля частных клиентов в общем объеме текущих счетов. Это означает, что банку необходимо разработать новые карточные продукты с новыми условиями или улучшить старые продукты, повысив тем самым лояльность клиентов. Или привлекать новых клиентов через реализацию зарплатных проектов.

Противоположная ситуация наблюдается в срочных депозитах, где наоборот средства частных клиентов имеют большой удельный вес, а средства юридических лиц заметно от них отстают. Всё это влияет на стоимость ресурсной базы банка, которая находится на низком уровне, что позволяет банку иметь больший доход от активных операций, направляя меньше средств на оплату привлеченных ресурсов.

Результаты исследования и их обсуждение

Зарплатные проекты – это основа базы кросс-продаж и пассивов банков. Это означает, что начисленные средства сотрудникам компаний могут быть использованы банком как источники привлеченных средств либо в виде остатков на текущих счетах физических лиц, либо в виде срочных вкладов. Помимо этого банки получают комиссионный доход от перевода, снятия денежных средств и совершения покупок по картам. Также зарплатные клиенты берут кредиты и открывают вклады в основном в том банке, где они получают заработную плату, обусловлено это уникальными предложениями для участников зарплатной программы.

Однако зарплатный рынок имеет ряд проблем:

1. Инертность клиентов, то есть отсутствие у них реакции на маркетинговые решения банков. Это объясняется высоким уровнем банковского сервиса, так как банки предлагают почти одинаковый уровень обслуживания, то и менять зарплатный банк клиенты не видят смысл.

2. Высокая обновляемость клиентской базы, что означает постоянную текучесть зарплатных клиентов. Связано это с тем, что при изменении места работы сотрудник может принять условия работодателя по зарплатному проекту и стать зарплатным клиентом другого банка.

3. Доходность зарплатных проектов снижается, особенно сокращаются комиссионные доходы банка в связи с развитием инфраструктуры платежей (появление СБП), снижение комиссий в результате высокого уровня конкуренции между банками на рынке.

У Экспобанка есть своя зарплатная программа, но она не позволяет банку занимать значительную долю рынка зарплатных клиентов. На 2022 год распределение между банками выглядит следующим образом (рис. 1).

Как мы видим, более половины рынка зарплатных проектов занимает Сбербанк (56%), такая большая доля банка возникла в связи с тем, что крупные компании сотрудничают со Сбербанком из-за его надежности, доступности сети офисов и банкоматов во всех городах России и широкого спектра предоставляемых услуг. На втором месте идет ВТБ с удельным весом 13%. А все 10 крупных участников зарплатных проектов занимают около 90% всего рынка. В связи с этим мы можем сделать вывод, что Экспобанку будет трудно переманить корпоративные зарплатные проекты у этих крупных банков.

Экспобанку стоит взять ориентир на индивидуальных зарплатных клиентов. Ввиду вступления в силу закона с 2014 года, предусматривающего изменения в ст. 136 Трудового кодекса РФ, согласно которым сотрудники компаний могут самостоятельно выбирать банк, в котором они хотели бы получать заработную плату.

Рассмотрим сравнительные преимущества розничной и корпоративной клиентских баз зарплатных проектов. В первом случае, так как сотрудники самостоятельно выбирают банк, то в основном они и пользуются его карточными продуктами, в то время как сотрудники, подключенные по корпоративному зарплатному проекту, могут при поступлении денежных средств на карту переводить их в тот банк, где им нравятся условия обслуживания. Это означает, что розничная клиентская база будет иметь больший объем оборотов по карте и остатков по счетам. Однако, как мы уже говорили ранее, индивидуальные зарплатные клиенты имеют более высокую текучесть, что объясняется тем, что как только сотрудникам перестает нравиться обслуживание банка, они просто открывают новую карту в другом банке и переходят туда. В случае же с корпоративными клиентами текучесть значительно ниже.

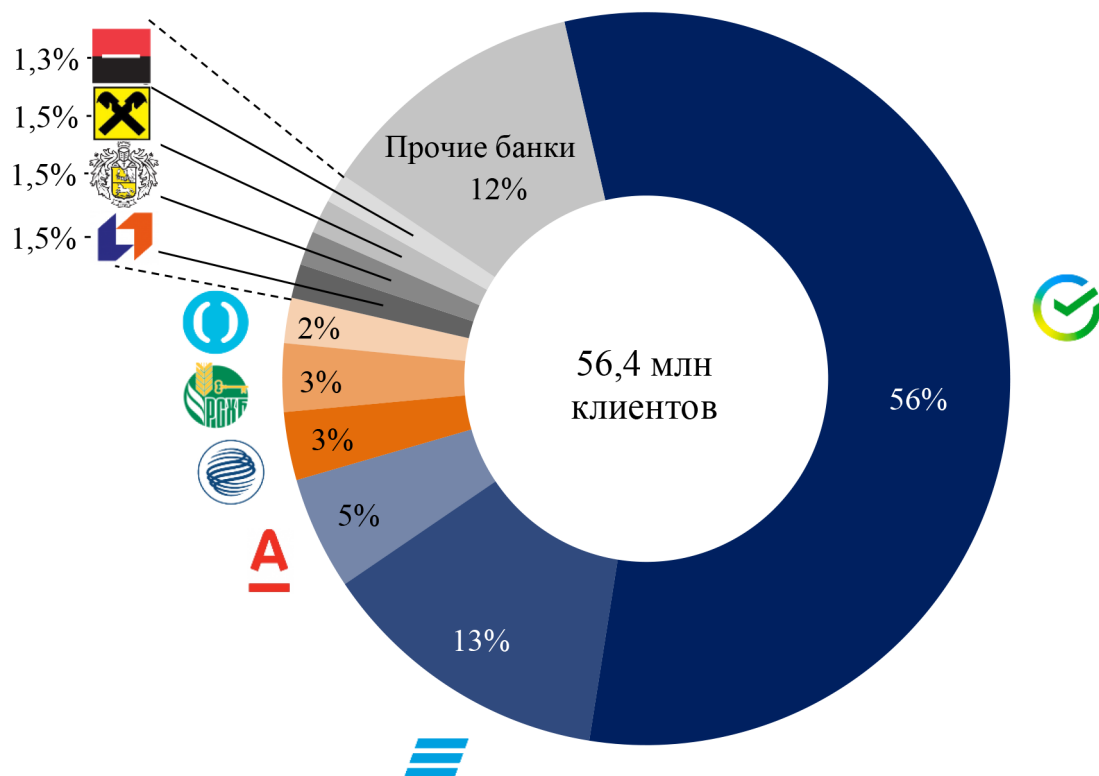


Рис. 1. Концентрация рынка зарплатных проектов в 2022 году

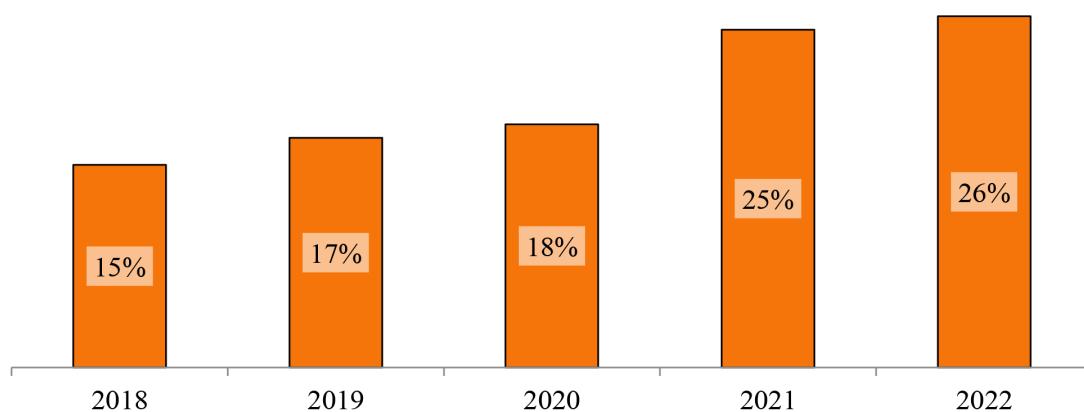


Рис. 2. Динамика доли индивидуальных зарплатных клиентов

Потенциальными клиентами по розничному зарплатному проекту может быть число занятых в экономике России, так в 2022 году этот показатель составил 74,9 млн. человек. В последнее время наблюдается прирост индивидуальных зарплатных проектов, в том числе за счет роста числа самозанятых. Представим

динамику доли индивидуальных зарплатных клиентов на рисунке 2.

Ввиду того, что в 2022 году доля розничной клиентской базы составила треть от всего числа зарплатных клиентов на рынке, можем предложить Экспобанку принять ряд шагов по улучшению продуктов для них с целью привлечения

новых зарплатных клиентов. Однако обычных дополнительных бонусов может быть недостаточно для заинтересованности необходимого количества новой клиентской базы, поскольку бонусные программы есть во всех банках, то предлагается разработать уникальное предложение, которое Экспобанк может реализовать. Это плавающая или регрессивная ставка по кредитам для индивидуальных зарплатных клиентов.

Данный продукт будет предполагать перерасчет процентной ставки в конце срока кредита при условии, что клиенты будут своевременно и в полном объеме осуществлять ежемесячные платежи. Особенностью будет являться невозможность досрочно погасить кредит. Так, данный продукт должен мотивировать клиентов на своевременные выплаты по своим обязательствам, что позволит сократить уровень просроченной

задолженности по кредитному портфелю. Получив сумму перерасчета, клиент может разместить эти средства временно во вклад, что будет являться дополнительным источником привлечения средств в ресурсную базу банка.

Рассчитаем эффективность внедрения нового продукта по регрессивной процентной ставке, данные представим в виде таблицы 1.

Прогнозная численность привлеченных клиентов взята из среднего числа присоединяющихся человек по зарплатным договорам, в Экспобанке это 300 человек. Предполагается, что половина из них откроет вклад, а остальная часть воспользуется новым продуктом. При перерасчете в год каждый клиент может получить сумму в размере 62 000 руб., если кредит взят на срок 5 лет, то сумма может достичь 310 000 руб. Доходность составит 1,58 руб. на один рубль привлеченных средств.

Таблица 1

Продукт «Зарплатный» с регрессивной процентной ставкой

Показатели	Значение	Примечание
Срок кредита, мес.	От 24м. – 60м.	По проекту
Минимальная сумма кредита, руб.	100 000	По проекту
Максимальная сумма кредита, руб.	3 000 000	По проекту
Ставка по кредиту при одобрении, %	15,7	По проекту
Ставка по кредиту при выполнении обязательств по договору, %	11,7	По данному договору не предусмотрено досрочное погашение, процент перерасчета будет предоставлен в конце срока, только если не было допущено просрочек и было произведено своевременное погашение обязательств по договору
Целевой объем привлечённых клиентов, чел.	150	Прогноз
Целевой объем размещённых ресурсов, руб.	232 500 000	Средняя сумма кредита × целевой объем привлеченных клиентов
Плановое получение прибыли по продукту за 1 год, руб.	27 202 500	Средняя сумма полученной прибыли за 1 договор на 1 год под 11,7 % год × целевой объем привлеченных клиентов $181\,350 * 150$
Средняя процентная ставка по депозиту в АО «Экспобанк», %	7,4	По данным банка
Сумма выплат по привлечённым средствам	17 205 000	Целевой объем размещенных ресурсов × средняя процентная ставка по депозиту
Плановая прибыль за один год размещённых средств, руб.	9 997 500	Плановое получение прибыли по продукту

Выводы

Таким образом, одни банки идут в сферу экосистем (с небанковскими услугами), а другие – просто пытаются предлагать для своих клиентов полный спектр услуг. Банку выгодно, чтобы клиент получал зарплату на его карту, там же открывал вклады или брал кредиты, пользовался онлайн-банком, оплачивал ЖКХ и проводил другие операции. «Зарплатные» клиенты получают от банка целый ряд бонусов. С точки зрения кредитов смысл пониженных ставок в том, что банку гораздо проще оценить клиента – он видит все его поступления в виде зарплаты. То есть банк делает скидку за меньший риск по кредиту. Если речь идет о картах, то банк получает преимущество от того, что на его счетах хранятся деньги клиентов – это дополнительное бесплатное фондирование. Примерно за счет тех же источников банк может доплачивать таким клиентам по вкладам. Банкам становится выгоднее предоставлять клиентам целый комплекс услуг – в том числе зарплатные проекты. Это выгодно банкам (они получают дополнительных клиентов и остатки по их счетам), работодателям (сокращение издержек), и самим клиентам (скидки по кредитам и надбавки по вкладам).

В связи с этим был предложен продукт по регрессивной ставке по кредиту с перерасчетом в конце его срока. Данное предложение выгодно банку с той точки зрения, что оно решает две задачи: расширение клиентской базы (увеличение остатков по счетам, вклады) и увеличение кросс-продаж.

В итоге исследования были предложены к разработке и внедрению два продукта. Вклад с надбавкой нацелен на привлечение средств новых вкладчиков и на удержание средств клиентов, срок вкладов которых подходит к концу. А продукт для зарплатных клиентов в виде регрессивной ставки по кредиту с перерасчетом процента должен привлечь в банк новых зарплатных клиентов, что поспособствует размещению привлеченных средств банка в виде кредитов, выданных людям, пришедшим по зарплатным проектам. Не стоит недооценивать значимость этой задачи, поскольку привлечение средств без дальнейшего их размещения не принесет доходы банку, а лишь увеличит обязательства. Также зарплатные клиенты создают для банка дополнительные источники финансирования в виде остатков по счетам и срочных вкладов, которые могут быть открыты после перерасчета процента по предлагаемому продукту.

Библиографический список

1. Екимова К.В., Галазова С.С., Мануйленко В.В. Развитие зарплатных карт в системе безналичных расчетов в условиях финансово нестабильности на примере Сбербанка России // Вестник университета. 2020. № 7. С. 135-145.
2. Маякова Е.А., Немченкова М.О., Меркулова Н.С. Основы формирования финансового поведения розничного клиента банка // Вектор экономики. 2020. № 5. С. 65-68.
3. Официальный сайт АО «Экспобанк». [Электронный ресурс]. URL: <https://expobank.ru/> (дата обращения 20.12.2023).
4. Официальный сайт интернет портала «Сравни». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sravni.ru/> (дата обращения 20.12.2023).
5. Официальный сайт Центрального банка РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения 21.12.2023).