

Введение

В условиях финансового кризиса необходимость повышения качества конкурентной борьбы между банками является важнейшим фактором дальнейшего развития банковской системы. В свою очередь качество конкуренции между банками зависит от того, насколько широкие слои населения вовлечены в финансовый сектор и насколько удовлетворены клиенты банков обслуживанием и уровнем предоставляемых услуг.

Операции привлечения ресурсов от клиентов являются для классических банков основным источником средств. Значительная доля вкладов и депозитов в пассивах свидетельствует о лояльности клиентов к банку, что в тяжелые кризисные периоды может сыграть для банка огромную роль.

Современное положение дел на рынке депозитных ресурсов продиктовано кризисом и состоит, главным образом, в уменьшении срочности средств, привлеченных на счета клиентов. Меры, предпринимаемые банками в целях сохранения депозитной базы, направлены на условия договоров и в определенных условиях могут быть неэффективными.

Предложение относительно новых продуктов – депозитных и сберегательных вкладов – позволит уйти от необходимости ввода «безотзывных вкладов», усилит конкурентные позиции банков, нивелирует скачки ликвидности как в отдельных банках, так и в банковской системе в целом, улучшит срочную структуру пассивов.

1. Предпосылки использования неэмиссионных ценных бумаг наряду с классическими услугами

Банки Краснодарского края как региональные, так и инорегиональные находятся в условиях жесткой конкуренции. Это подтверждается рядом статистических показателей (количество действующих кредитных организация – 100 филиалов и 16 головных офисов (по данным ЦБ на 01.11.09), объемы привлеченных средств клиентов, сумма размещенных средств, объем операций с иностранной валютой и прочими) в сравнении с другими регионами. Вместе с тем, термин «конкуренция» относится к борьбе за лидерство в продвижении

банковских продуктов, ведущейся между крупными банками. Сравнительно небольшие банки, региональные банки ведут борьбу за экономическую самостоятельность, и их основным противником является совокупность факторов, объединяемая словом «кризис».

Географическое положение Краснодарского края, его возрастающая роль как южного финансового центра, проявляющаяся в проведении различных форумов (некоторые из которых получили статус международных), темпы развития экономики, а также ряд других факторов делают регион привлекательным с точки зрения ведения банковского бизнеса. При принятии решения об открытии филиала или дополнительного офиса на территории края, не учитывается тот факт, что возможный объем предоставляемых основных банковских услуг (кредитование и привлечение средств от граждан, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц) напрямую зависит от ВРП края: чем больше ВРП, тем больше средств остается на счетах клиентов банков. Таким образом, ВРП является индикатором уровня жизни и стабильности экономики.

При этом большинство банков интересуется не объемом средств, которые они могут привлечь на территории края, а объемом кредитов, которые могут быть выданы предприятиям и населению. Согласно статистике и официальным сообщениям, объем выдач в 2009 году достигнет 63% уровня 2008 года и составит около 400 млрд.р. Что является, безусловно, негативной тенденцией, т.к. снижается доходность банков. В таких условиях удешевление депозитной базы, снижение рисков ликвидности позволит банкам снизить собственные требования по финансовому состоянию заемщиков.

Резервом наращивания депозитной базы банков Краснодарского края можно считать увеличение ВРП на душу населения. В 2009 году прогнозное значение данного показателя будет равно 180 тыс.р./чел¹. Исходя из этого среднегодовые темпы прироста ВРП/чел. за два последних года равны 18,5% (с 2007 – 40%). За тот же среднегодовой остаток на счетах клиентов вырос на 19,5% за два года

¹ На основе данных статьи <http://www.yuga.ru/news/172584/>

(9,3% в год). При этом в 2009 году отмечается снижение остатков средств клиентов в сравнении с предыдущим годом – сказывается влияние кризиса. Также необходимо отметить, что в течение 2009 года прирост остатков на счетах клиентов банков, ведущих деятельность на территории Краснодарского края, составил 15,5% (по вкладам физических лиц – 22,5%). Это является следствием мер, предпринимаемых администрацией края, а также самими банками.

Необходимость сохранения стабильной депозитной базы банков края обусловлена следующими основными причинами:

- 1) Требования к ликвидности банковских активов в соответствии с Инструкцией ЦБ РФ №110-И,
- 2) Необходимость совершения собственных платежей и проведения платежей клиентов банка,
- 3) Сохранение ресурсных возможностей для наращивания кредитного портфеля по мере выхода из кризиса.

Кроме того, действуя как агенты своих головных подразделений, находящихся в других регионах, филиалы инорегиональных банков могут привлекать ресурсы в Краснодарском крае и размещать их в тех регионах, где они могут получить большую маржу, обеспечить меньшую рискованность операций или достигнуть иных целей, например, получить желаемую долю рынка. В любом случае, операции привлечения и размещения для банков взаимосвязаны: привлечение значительных ресурсов требует от банка их размещения – независимо от места привлечения; с другой стороны, размещение ресурсов в значительных объемах может привести к недостаткам ликвидности у банка.

Общей тенденцией для банков Краснодарского края, которая была выявлена в ходе финансового анализа их деятельности, является уменьшение срочности привлеченных средств. Причинами этому служит следующее (в отдельности или в совокупности):

- 1) клиенты банков страхуются от рисков изменения процентных ставок по вкладам – однако, в условиях снижения ставки рефинансирования данный пункт не представляется основным,
- 2) клиенты банков страхуются от рисков ликвидности фондирования – опыт кризиса показал, что в определенные времена года банковская система и экономика в целом испытывают трудности с расчетами. Уменьшение срочности вкладов и депозитов делает эти ресурсы более доступными – следовательно, более ликвидными.
- 3) появление т.н. «безотзывных депозитов» – оговорки, прямо противоречащей п.2. ст. 837 ГК РФ в том, что «по договору банковского вклада любого вида банк обязан выдать сумму вклада или ее часть по первому требованию вкладчика, за исключением вкладов, внесенных юридическими лицами на иных условиях возврата, предусмотренных договором. Условие договора об отказе гражданина от права на получение вклада по первому требованию ничтожно».
- 4) появление различных модификаций условий договоров о банковском вкладе: проценты выплачиваются вначале срока договора, срок устанавливается вкладчиком индивидуально, возможность пополнения или расходования средств вклада в пределах суммы, превышающей неснижаемый остаток.

Однако в любом случае при появлении острой необходимости у клиента банка в денежных средствах, факт получения дохода по банковскому вкладу или депозиту будет ничтожным. В любом случае проценты по вкладу будут потеряны. В условиях финансового кризиса вероятность наступления такой «острой необходимости» увеличивается, становясь причиной нестабильности банковской системы.

Исходя из этого, важность конкурентоспособности банка в части привлечения ресурсов для его успешного функционирования очевидна. Увеличение усилий банка в части привлечения ресурсов должно быть направлено на привлечение средств населения и последующую максимизацию

использования гражданами банковских продуктов – так, чтобы все свободные средства граждан находились в банке. Это является целью банковской системы России и Краснодарского края в частности, т.к. данный регион – наиболее динамично развивающийся – находится в лидерах по образованию новых предприятий в различных областях. Кроме того, это – стандарт жизни в преуспевающих странах Запада и это повод стремиться к такому образу жизни и уровня банковского обслуживания.

2. Конкурентные преимущества, получаемые сторонами при использовании депозитных и сберегательных сертификатов

Банковская деятельность в регионах строится на предоставлении «пакетных услуг» и индивидуальном обслуживании: при соответствии клиента определенным требованиям, его потребность в сохранении средств, получении кредита или иного вида банковских услуг удовлетворяется услугой со стандартными параметрами. Пакетные услуги очень удобны как банкам, так и их клиентам. Для первых обеспечивается удобство в управлении портфелями соответствующих услуг, например, кредиты, выданные в рамках услуги «Автокредит» будут обладать схожими характеристиками (ставка процента, обеспечение, срок и т.д.), что позволит объединять совокупность таких кредитов в портфель однородных ссуд (в соответствии с Положением №254-П), это, в свою очередь, позволит применять одинаковые методы управления такими портфелями. Для вторых (клиентов) обеспечивается удобство при сравнении и выборе условий получения той или иной услуги в различных банках.

В настоящее время в «упакованном» виде краснодарские банки могут представить различные условия по вкладам физических лиц. Наиболее конкурентными из банковских депозитных продуктов следует считать те, которые предлагают наиболее мягкие санкции за досрочное снятие. Сравнение условий по таким депозитам приведено в Табл.1 по наиболее крупным банкам края.

Таблица 1

Сравнение условий досрочного снятия средств с вкладов в Краснодарских
банках

Банк	Сбербанк	Уралсиб-Юг банк (Уралсиб банк)	Крайинвестбанк	Кубань-Кредит
Название продукта	Особый Сбербанка России	Стабильный	Прибыльный	Добрая традиция
Сроки	индивидуально от 1 мес. до 3 лет	91, 181, 271, 367, 541, 732 дня	37 мес.	1 год
процентная ставка	7,25%/ ежеквартально	12,8%/ ежемесячно	12%/ ежемесячно	13,7%/ ежемесячно
процентная ставка при досрочном снятии	4,48%	6,40%	9%	0,01%
наличие возможности частичного снятия при сохранении договора	+	+	-	-
процентные ставки по иным доходным вкладам без возможности досрочного закрытия	8,5%/ежеквартально	11,8%/ежеквартально	13%/ежеквартально	13,7%/ежемесячно

В целях обеспечения сравнимости данных сумма вклада зафиксирована на уровне 150 тыс.р., срок вклада – 1 год, досрочное изъятие через 190 дней.

Сравнение проводилось по следующим параметрам:

- 1) срок депозитного продукта,
- 2) размер и периодичность начисляемого процента,
- 3) процентная ставка при досрочном снятии,
- 4) наличие возможности частичного снятия средств при сохранении процентной ставки,
- 5) процентная ставка по стандартным депозитным продуктам без возможности, описанной в п.4.

Как видно из Табл.1, ни один банк не может предложить конкурентные условия по депозитным договорам как в части текущей процентной ставки, срока, так и условий при досрочном изъятии или закрытии счета. Также отмечается, что при досрочном изъятии или закрытии вклада, теряется от 1/3 до

почти 100% процентной ставки – это зависит от размера базовой ставки по вкладу: чем она выше, тем большая ее часть теряется.

Часть базовой ставки, которая удерживается с вкладчика при досрочном расторжении договора вклада или изъятии средств, можно назвать премией за нарушение сроков договора. Экономическая природа этой премии (причина, по которой она взимается) состоит в управлении недостатком ликвидностью на основе денежных потоков банка в случае досрочного изъятия вклада. Как видно из Табл.1, размер премии колеблется в диапазоне от 2,77 до 6,40% (без учета полной потери процентной ставки). Также можно выделить еще один вид премии – скидка за риск – как разница между базовой процентной ставкой по депозитным продуктам без возможности частичного изъятия (обычные депозиты – последняя строчка в Табл.1) и базовой ставкой по депозитным продуктам, предусматривающим такую возможность. Существование этой скидки обусловлено тем, что средства клиентов, привлеченных на условиях возможности досрочного снятия, менее активно используются в активных операциях самого банка.

Таким образом, около 2\3 процентной ставки по вкладам составляет плата клиенту за стабильность депозита на счете. С учетом этого, определяется ценность депозитного или сберегательного сертификата. Банк не имеет право изменять процентную ставку при предъявлении сертификата к досрочному погашению. Основные выгоды сторон по сделке, связанной с покупкой/продажей депозитных и сберегательных сертификатов связаны с обращаемостью этой ценной бумаги и фиксированным размером процента по этому виду вклада.

Банк как таковой не получает выгоды в денежной форме от перевода вкладов и депозитов в форму ценных бумаг – это существенно не влияет на величину процентных доходов банка, однако такая рокировка существенно поднимает ликвидность банка. А это уже много.

Следует подробнее рассмотреть выгоды, получаемые банком и его клиентом от приобретения ценных бумаг, удостоверяющих сумму вклад. С

позиции клиентов – юридических и физических лиц – можно выделить следующие выгоды:

- 1) сумма вклада выплачивается в день предъявления без потери суммы процентов по нему;
- 2) возможность передачи сертификата на предъявителя простым вручением без оформления цессии или индоссаменты;
- 3) возможность передачи именованного сертификата по договору цессии,
- 4) восстанавливается при утрате по заявлению клиента;
- 5) сберегательный сертификат можно использовать для хранения средств во время поездок (с учетом распространения пластиковых карт этот пункт является наиболее сомнительным);
- 6) депозитный сертификат на предъявителя может быть использован в качестве платежного средства вместо векселя. При этом отмечается большее удобство обращения сертификата в сравнении с векселем, т.к. в случае просрочки предъявления сертификата к оплате, он не становится преюдицированным, т.е. обязательство банка по оплате сертификата не прекращается;
- 7) сертификат может быть принят в качестве обеспечения по кредиту в сумме, указанной на нем, т.к. владение сертификатом означает владение соответствующей суммой денег.

Последнее преимущество является основным. В случае, если клиенту срочно потребуются средства на неотложные нужды, залог сертификата станет надежным обеспечением возврата кредита. При этом реальная (эффективная) процентная ставка по кредиту будет снижена за счет следующего: часть процентного дохода по сертификату покрывает процентные расходы по возмещению кредита, величина процентов по кредиту может быть снижена, исходя из качества залогового обеспечения. С учетом этого у вкладчика останется право на вклад, которое может быть в любое время обращено в денежные средства.

Еще один довод в пользу сберегательного сертификата – в налогообложении доходов. Если ставка по такому продукту не будет превышать 110% ставки рефинансирования, по которой в настоящее время наметилась уверенная тенденция к снижению, то налог с доходов платить не нужно. Однако такое правило распространяется и на обычные вклады, с той лишь разницей, что вклад нельзя закрыть досрочно, а сертификат может быть переуступлен или предъявлен к погашению.

Для банка основная выгода от реализации сертификатов в сравнении с вкладами и депозитами заключается в ликвидности данных ценных бумаг. Но это происходит только в самом общем случае, когда банк серьезно не занимается продвижением продукта – депозитного или сберегательного сертификата. Если воспользоваться рядом возможностей, предоставляемых различными видами сертификатов, то банк получит возможность значительно расширить круг своих выгод.

В случае простого депозитного или сберегательного сертификата банк получает выгоду только в виде скидки за риск, описанной выше. Также возможно использование срочных сертификатов с правом выкупа или брокерских депозитных сертификатов.

Первый тип сертификатов используется банком для управления процентным риском. Банк оставляет за собой право выкупить сертификат в определенные периоды времени, когда процентные ставки падают: платить по такому сертификату фиксированные (но уже высокие) проценты оказывается невыгодным. Для клиента такой сертификат сулит большую доходность, и это является большим преимуществом. В зарубежной практике по таким сертификатам выплачивается более высокий процент: банк помимо платы за пользование ресурсами, аналогичной ставке процента по вкладу того же размера и срока, платит премию за досрочное погашение.

Второй тип сертификатов выкупается брокером и размещается им среди круга вкладчиков. Учитывая, что каждый брокерский депозитный сертификат может быть номинирован в несколько миллионов рублей. Покупка долей

такого сертификата является выгодной инвестицией, поскольку помимо процентов за время владения сертификатом, вкладчик получает возможность продавать свою долю другим клиентам брокера без потери стоимости.

В условиях высокой волатильности фондового рынка, повышения риска дефолта эмитентов облигаций, приобретение диверсифицированного портфеля из долей брокерских сертификатов различных банков минимизирует риски при заданной доходности. Банку такое размещение таких сертификатов выгодно в том, что он привлекает ресурсы у физических лиц, но при этом не требуется создание резервов по ставке ФОР для средств, привлеченных от граждан, т.к. фактически таким сертификатом владеет юридическое лицо – брокер. Кроме того, сам сертификат может находиться в банковской ячейке, а брокер будет реализовывать доли сертификата посредством электронных сообщений, т.е. в рамках взаимодействия с клиентом.

Иными словами, брокерский депозитный сертификат будет выгоден, главным образом, клиентам брокера, которые осуществляют торговлю на фондовом или валютном рынке. У клиента может образоваться временно свободный остаток на брокерском счете, на который не начисляется процент. Размещение остатка путем покупки брокерского депозитного сертификата принесет дополнительный доход клиенту в условиях отсутствия возможности получения альтернативных доходов.

3. Популяризация и продвижение неэмиссионных банковских ценных бумаг

Финансовые власти Краснодарского края совместно с крупнейшими брокерами прилагают значительные усилия для повышения финансовой грамотности, популяризации финансовых услуг, более активного вовлечения населения края в финансовую жизнь. Однако существуют препятствия, преодолеть которые может только проверенная временем надежность и удобство определенных банковских продуктов, за которыми будет последовательно стоять надежность и качество обслуживания определенного банка, а за ним – вся банковская система. Так, по оценкам ЦБ РФ, на декабрь

2009 года граждане РФ держат «на руках» около 4 трлн.р.², в то время как объем средств, привлеченных во вклады физических лиц, на 01 октября 2009 составлял 6,7 трлн.р. Сумму 4 трлн.р. можно воспринимать как резерв прироста привлеченных средств, исходя из такой логики: нет необходимости держать наличные деньги, если есть возможность сразу поместить их на доходный счет в банке, а при необходимости – воспользоваться кредитом этого же банка по сниженной процентной ставке.

Реализация такого хода событий требует не только финансовой грамотности в части знания о существовании банковской системы, но и знаний, которые давали бы возможность определенному гражданину сравнить условия по пакетным продуктам в различных банках, выбрать для себя наиболее подходящие. А самое главное, что тяжелее всего преодолеть, – это изначально быть заинтересованным в сохранении и наращении (по мнению автора, слово «приумножение» не употребимо в отношении средств во вкладах) своих сбережений, а также – в понимании важности хранения денежных средств на счете в банке.

То, что описано выше, представляет собой долгосрочную цель банковской системы. Расширение объема предоставляемых услуг банками, в том числе за счет использования депозитных и сберегательных сертификатов – более близкая цель, а, следовательно, более достижимая.

Банк, в точках продаж которого первым будет предложено вместо депозита или вклада разместить временно свободные средства путем покупки сертификата, в конечном счете, от этого только выиграет. В любом случае такой банк получит клиента, с другой стороны, предлагая клиенту новую пакетную услугу, банк получит бесплатное маркетинговое исследование по целесообразности продажи сертификатов.

С маркетинговой точки зрения, целевые аудитории продвижения такого вида услуг могут быть условно разделены на 3 группы по сумме вклада и 2 – по уверенности в сроке его длительности. Последнее касается тех клиентов,

² http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/MB.asp

которые вкладывая деньги в банк, не уверены в том, что через какое-то время, меньшее срока вклада, эти деньги не будут ими срочно востребованы. Действия банка в отношении клиентов можно представить в виде таблицы – Табл.2. Пояснения приведены после таблицы.

Таблица 2

Выбор действия по отношению к клиентам в зависимости от суммы вклада и вероятности досрочного востребования

Вероятность досрочного востребования средств по мнению клиента	Сумма вклада, тыс.р.		
	До 100	100-700	Свыше 700
Высокая	1	2	3
Низкая	4	5	6

Не лишенный альтернатив перечень действий по Табл.2 может выглядеть так:

1. В таком случае клиенту может быть предложен сберегательный сертификат на предъявителя или именной сроком до 6 месяцев. Клиент, не располагающий большой суммой средств, скорее всего, не сможет в случае острой необходимости «достать» (т.е. заработать за 6-месячный период или занять у знакомых) аналогичную сумму. В этом случае сертификат будет для клиента либо качественным залоговым обеспечением при получении кредита (именной сертификат), либо средством платежа (предъявительский).
2. Клиент, принесший в банк от 100 до 700 тыс.р., будет заинтересован не только в сохранении суммы, но в ее наращении. Такому клиенту будут интересны повышенные процентные ставки по вкладам. Однако вероятность досрочного востребования средств может сделать все усилия по получению дохода напрасными. Исходя из возможной потребности клиента в средствах в ближайшее время, клиенту может быть предложен комбинированный продукт (сертификат + вклад =

средства клиента). При этом часть средств, клиента, привлеченная во вклад, может быть отмечена во внутрибанковской системе учета информации о вкладах (для управленческих нужд – если такая ведется) как «стабильная» или «с низкой вероятностью досрочного востребования».

3. Сомнения клиентов данной целевой группы, скорее всего, обусловлены возможностью совершения каких-либо расходов в будущем (квартира, автомобиль, свадьба), когда точное время не определено. Иными словами, клиент ждет удачной рыночной конъюнктуры для совершения покупки автомобиля и т.п. При этом потеря процентов по вкладу для него окажется меньшим бедствием в сравнении с потерей удачной возможности сэкономить или приобрести редкий образец. Для таких клиентов наиболее выгодным будет вложение в банк путем покупки сберегательного сертификата на предъявителя. Конечно, такой сертификат не включается в систему обязательного страхования вкладов, но если сумма много больше 700 тыс.р., то этой не является сдерживающим фактором. При этом возможность заработать и сохранить свои средства от инфляции является весьма привлекательной возможностью.
4. Небольшие суммы вкладов нецелесообразно держать в сертификате: такие суммы для вкладчиков более выгодно вкладывать в мультивалютные вклады и/или вклады с небольшой срочностью. Для целевой группы вкладчиков наиболее подходящим является брокерский депозитный сертификат.
5. Как и в случае 2, данная группа вкладчиков рассчитывает на доходность вклада при его сохранении. Банк, скорее всего, не сможет предложить клиенту более высокую процентную ставку по сертификатам для данной группы. Кроме того, у клиента и банка возникнут дополнительные расходы: печать сертификатов и их хранение в ячейке. Поэтому при продвижении сертификатов

обозначенной целевой группе, необходимо делать упор на ликвидность вклада, т.е. то, чем вклад, удостоверенный сертификатом, отличается от обычного вклада. Для банка интересна возможность реализации сертификатов с правом выкупа.

6. Для наиболее преуспевающей целевой группы хранение средств в сертификатах может стать демонстрацией статуса. Однако не только это привлечет состоятельных вкладчиков. Процентные ставки существенно изменяются с течением времени, поэтому сберегательные сертификаты без права выкупа с фиксированным процентом является одним из инструментов защиты от процентного риска.

Заключение

Подводя итог, можно отметить, что при всех очевидных плюсах и скрытых недостатках депозитных и сберегательных сертификатов, они обладают свойством – поступательное движение в развитии продуктовой линейки банка. В настоящий момент несколько банков уже продвигают данный продукт, среди них: ВТБ, Уралсиб, Петрокоммерц – депозитные сертификаты, Сбербанк – сберегательные сертификаты. Тот факт, что только 0,17% вкладов граждан привлечено с помощью сертификатов свидетельствует о том, что этот рынок находится в стадии затянувшегося развития. Предложение клиентам услуги ликвидный вклад позволит банку уйти от необходимости ввода безотзывных вкладов или снижения процентных ставок из-за нестабильности ресурсной базы. Грамотное продвижение сертификатов на рынке депозитов сделает рынок более емким и стабильным, граждан – более лояльными по отношению к банкам.