

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

Магистерская диссертация
обучающегося по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит
магистерская программа Финансовый инжиниринг
очной формы обучения, группы 09001754
Бриль Анны Сергеевны

Научный руководитель
доц., к.э.н, доцент кафедры
финансов, инвестиций и
инноваций
Быканова Н.И.

Рецензент
Руководитель
Дополнительного офиса
ПАО Сбербанк
8592/8592
Момлик В.А.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	
1.1. Организационно-экономическая характеристика сопутствующих услуг коммерческих банков	7
1.2. Роль сопутствующих услуг банков в процессе обслуживания клиентов.....	13
1.3. Современное состояние рынка сопутствующих банковских услуг в России	18
ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ В ПАО СБЕРБАНК	
2.1. Организационно-экономическая характеристика ПАО Сбербанк.....	31
2.2. Характеристика основных сопутствующих услуг в банке.....	41
2.3. Оценка эффективности реализации сопутствующих услуг в ПАО Сбербанк	48
ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ	
3.1. Тенденция развития рынка банковских услуг.....	57
3.2. Пути повышения эффективности деятельности банков в процессе реализации сопутствующих услуг.....	62
3.3. Индивидуальные инвестиционные счета как перспективный вид сопутствующих услуг в банке.....	66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	74
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	76
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	81

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования в национальной экономике банковская система является важнейшим институтом, обеспечивающим единую финансовую устойчивость и защищенность её формирования. Мировой опыт свидетельствует, что полноценное развитие банковской инфраструктуры дает решающий импульс росту национальной экономики. Через банковские системы образуются крупнейшие инвестиционные ресурсы и государства заинтересованы в их направлении на потребности национальной экономики.

Формирование банковского сектора, обеспечивающего предоставление экономике базового комплекса услуг и выступающего главным элементом финансового посредничества в процессе рыночных преобразований, стало определяющим направлением. Обширные функциональные возможности банков определяют их высокую значимость в обеспечении финансовой стабильности и перспектив развития российской экономики.

Вспомогательные операции (услуги) банков – это операции (услуги), которые, как правило, нужны клиентам не сами по себе, а как технологически необходимые условия оказания им банками базовых, а также некоторых видов дополнительных услуг.

Степень научной разработанности проблемы. Направления развития сопутствующих услуг в коммерческом банке рассматривается в работах отечественных авторов: О.И. Лаврушина, Мехрякова В.Д., Калинина Е.В. и других, данная тематика является важной и актуальной в связи с чем требуется ее дальнейшее изучение.

Изучение системы и различные аспекты развития сопутствующих услуг в коммерческих банках нашли отражение в трудах зарубежных, и отечественных исследователей, в таких работах как Тавасиева А.М., А.И. Ачкасов, И.Т Балабанова, Г. С. Бектенова, Т. В. Белянчикова, З. В. Эюбов, Е.С Боровикова, О. И. Лаврушин, Е.В. Тихомирова, Дж. Синки, Дж. С. Стейн, Л.И Ф. Мортон, С.М. Фрост и др.

Цель исследования магистерской диссертации является определение основных направлений развития сопутствующих услуг на современном экономическом этапе на основе оценки эффективности их реализации в коммерческих банках.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- определить организационно–экономическую характеристику сопутствующих услуг коммерческих банках;
- описать роль сопутствующих услуг банков в процессе обслуживания клиентов;
- проанализировать современное состояние рынка сопутствующих банковских услуг в России;
- оценить эффективности реализации сопутствующих услуг в коммерческом банке;
- выявить тенденции развития рынка банковских услуг;
- определить пути повышения эффективности деятельности банков в процессе реализации сопутствующих услуг.

Объектом данной работы являются сопутствующие услуги коммерческих банков.

Предметом исследования магистерской диссертации являются экономические отношения, которые возникают в процессе применения сопутствующих услуг в коммерческом банке.

Теоретической базой исследования являются: научные работы отечественных и зарубежных специалистов в области сопутствующих услуг коммерческом банке, таких как Тавасиева А.М., Лаврушин И.О., Калинина Е.В., Виноградова Т.Н. Белоугоновой, А.В. Беякова, Н.И. и многие другие, печатные и электронные источники.

Методологической базой исследования являются:

– Наблюдение и сбор фактов – это целенаправленное и преднамеренное восприятие процессов и явлений без явного вмешательства в их движение, которое подчинено задачам научного исследования.

– Анализ – это метод научного познания, который предполагает не только установление отношений между частями, но и их фиксацию.

– Индукция – это метод научного мышления от частного к общему.

– Дедукция – это метод научного мышления от общего к частному.

– Графический метод дает возможность наглядно изобразить конкретные экономические зависимости.

– Сравнение – это метод, который определяет различие или сходство процессов и явлений.

Информационной базой исследования являются: финансовая, бухгалтерская и статистическая отчетность ПАО Сбербанк, законодательные акты, регламентирующие деятельность коммерческих банков в процессе расчетно–кассового обслуживания, депозитарные услуги, нормативные акты Российской Федерации, регулирующие банковскую деятельность, статьи из периодических изданий, материалы сайтов и многие другие, печатные и электронные источники.

Научная новизна работы заключается в разработке теоретических положений, методических и практических рекомендаций по повышению эффективности сопутствующих услуг в коммерческих банках в современных экономических условиях. Основные результаты, которые определяют научную новизну проведенного исследования, заключаются в следующем:

– обоснована необходимость развития сопутствующих услуг в коммерческих банках, которая заключается в качественной работе банка при выполнении своих обязательств перед клиентом.

– выявлены наиболее востребованные сегменты рынка сопутствующих услуг, к которым следует отнести расчетно–кассовое обслуживание и депозитные услуги;

– проведена оценка эффективности сопутствующих услуг в коммерческом банке, которая показала высокую долю их реализации в банковском сегменте;

– определены тенденции развития индивидуальных инвестиционных счетов, которые являются перспективным направлением для услуг коммерческих банков.

Теоретическая значимость работа может найти применение в учебном процессе в учреждениях высшего профессионального образования в курсах «Организация сопутствующих услуг коммерческого банка», «Анализ банковских продуктов на российском рынке», «Банковские вспомогательные услуги».

Практическая значимость исследования магистерской диссертации заключается в том, что достижение намеченных целей позволит определить направления развития сопутствующих услуг коммерческих банков в современных экономических условиях. Выводы, полученные в процессе исследования, могут быть использованы специалистами, разрабатывающими предложения реализации и применения сопутствующих услуг в коммерческих банках.

Апробация результатов работы: Результат исследования докладывался на международной конференции «Современная мировая экономика: проблемы и перспективы в эпоху развития цифровых технологий и биотехнологии».

Публикации: основные положения и результаты исследования изложены на 1 печатной работе общим объемом 0.3 п. л. (1 – РИНЦ).

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Работа изложена на 80 страницах печатного текста и содержит таблицы и рисунки.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

1.1. Организационно – экономическая характеристика сопутствующих услуг коммерческих банков

Деятельность банковских учреждений весьма разнообразна, поэтому их суть оказывается достаточно неопределенной. В данный период банки занимаются самыми разнообразными видами операций и подразделяются на универсальные и специализированные.

Универсальные банки осуществляют почти все виды банковских операций (прием вкладов всех видов, предоставление краткосрочных и долгосрочных кредитов, сделки с ценными бумагами и т.д.), обслуживание субъектов хозяйствования любых различных форм собственности и любых отраслей и населения.

Специализированные же банки реализовывают одну или небольшое количество банковских операций. Однако современная банковская деятельность становится все более универсальной. Это обусловлено такого рода развития банковского дела, при которой кредитные, денежные и расчетные операции концентрируются в одном центре.

Содержание банковской деятельности в части, направленной на клиента, раскрывается через ряд фундаментальных понятий, состояние развития которых в значительной степени обуславливают эффективность работы банка и его конкурентоспособность на рынке (рис. 1.1).

Банковский продукт – комплекс регламентно упорядоченных структурированных услуг (технологически замкнутый круг услуг с целью решения конкретной задачи), которые удовлетворяют экономически однородную потребность клиента банка и в стимулируют перемены

изменения в балансе банка. Он имеет стоимость, выраженную в комиссионных, процентных или торговых доходах (затратах);



Рис. 1.1. Фундаментальные определения сопутствующих услуг в коммерческих банках

Банковская услуга – комплекс регламентно высокоупорядоченных операций, которые удовлетворяют конкретную потребность клиента по выполнению посреднических функций или предоставления других финансовых (небанковских) услуг.

Банковская операция – единичная банковская транзакция, без проведения которой невозможно осуществить предоставление банковской услуги или обслуживания (например, открытие ссудного счета).

Банковский продукт и услуга – взаимодополняемые понятия, – существование одной категории невозможно без использования другой. Иными словами, продукт – создание блага для клиента, а услуга – процесс оказания блага персоналом (рассмотрение кредитной заявки) [5, с. 15].

Банковский продукт и услугу в реальной действительности очень сложно разделить, поскольку многие банковские операции или услуги заканчиваются определенным документом. А их сходство заключается в том,

что они призваны приносить банку, определенную прибыль и устраивать клиента.

Услуги следующего рода являются технологически необходимыми для проведения любых других операций и выводятся в отдельную категорию (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Оказание сопутствующих услуг в коммерческих банках

Открытие клиентам всевозможных счетов.	любые операции для клиента банк может проводить только при условии, что данный клиент открыл у него необходимые счета
Выдача клиенту информации о движении средств по его счетам	при одновременном обеспечении в отношении такой информации режима банковской тайны в соответствии с законодательством.
Блокировка счетов клиентов и снятие блокировки	к блокировке счетов клиента банк вынужден прибегать при наложении ареста на находящиеся на них средства судом или органом предварительного следствия при наличии санкции прокурора. Задача банка в подобной ситуации — в рамках законности отстаивать интересы клиента. Это означает, в частности, что если арест наложен на часть средств, числящихся на счете, то банк не должен блокировать счет в целом.
Акцептные операции.	необходимые действия банка, где открыт счет клиента, направленные на своевременное получение согласия или отказа плательщика (должника клиента) оплатить платежный документ клиента.
Обеспечение клиентов бланками расчетно-кассовых документов	чековые книжки, ордера о приходно-расходных операциях, бухгалтерские документы
Закрытие счетов клиентов	определение остатка и своевременную выдачу остатка средств на закрываемом счете клиенту (его правопреемнику) либо его перечисление по указанию клиента на другой счет или в другой банк

Только комплекс банковских услуг способен удовлетворить конкретную финансовую потребность клиента, а значит, его и следует называть банковским продуктом.

Таким образом, банковский продукт — это взаимосвязанный комплекс специфических банковских услуг, предоставленных клиенту в определенной

последовательности и удовлетворяющих его определенную финансовую потребность.

Услуги коммерческих банков можно определить как проведение банковских операций согласно поручению клиента в его пользу за определенную плату, сопутствующими продуктами являются услуги необходимые потребителям для того, чтобы использовать основной продукт, виды банковских услуг описаны ниже (таблица 1.2).

Таблица 1.2

Основные виды банковских базовых услуг

Прием банком на себя поручительства и выдача гарантий	В частности, по договору поручительства банк– поручитель обязуется перед кредитором своего клиента отвечать за исполнение последним своего обязательства полностью или частично. Объектами услуг по поручению могут быть все виды сделок, в том числе сделки купли– продажи, договоры поставки и другие.
Трастовые услуги банка	Трастовые услуги носят посреднический характер и всегда конкретны. Их суть заключается в передаче клиентами банкам своего имущества для последующего инвестирования этих средств от имени владельцев и по их поручению.
Товарно– комиссионные операции	Приобретение и продажа по поручению, а также за свой счет различных ценностей, товаров, имущества, информации и научно– технической продукции. Основные формы товарно– комиссионных операций: простые сделки по приобретению или реализации на комиссионных началах отдельных партий товаров; крупные комиссионные договоры, по которым банк принимает на себя обязанность производить продукцию или осуществлять его гарантированное снабжение.
Факторинговые операции банка	Факторинг - представляет собой разновидность торгово– комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента. Факторинг позволяет ускорить получение платежей поставщиком от своих контрагентов, гарантирует оплату счетов, снижает расходы, обеспечивает своевременность поступления платежей.

Продолжение таблицы 1.2

Лизинговые операции банка	Лизинг (от англ. Leasing – сдавать в наем) – долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения.
Складские операции банка	Предоставление заложенных ценностей на хранение в банк как один из возможных режимов залога. Сейфы для хранения ценностей сдаются клиентам в аренду
Фондовые операции	К фондовым операциям относятся операции по выпуску и размещению ценных бумаг эмитента, выполнение банками поручений клиентов по продаже или покупке определенных ценных бумаг, их хранению, управлению ценными бумагами и т.п. В этом случае банки получают доходы по хранящимся ценным бумагам и извещают клиентов о всех поступлениях.
Платежные инструменты, услуги	Пластиковые карты – механизм действия системы электронных расчетов основан на применении пластиковых карт и включает в себя операции, осуществляемые при помощи банкоматов, электронные системы расчетов населения в торговых организациях, системы банковского обслуживания клиентов на дому и на рабочем месте. Межбанковские электронные переводы денежных средств в торговых организациях. HomeBanking – банковское обслуживание клиентов на дому и на их рабочем месте.

Особую популярность набирают современные банковские услуги, в условиях мобильности жизни данный продукт является незаменимым.

К прочим (дополнительным) услугам банка относят так же:

- оказание информационно – аналитических и маркетинговых услуг;
- оказание информационно – справочных услуг;
- оказание услуг по оформлению и регистрации сделок и документов, в том числе по международным расчетам и другим внешнеэкономическим операциям;
- оказание услуг по ведению расчетно–кассовых операций клиентов в соответствии с заключенными договорами, выполнению проверок обеспечения по долговым обязательствам, проведению ревизий на основании договоров с вышестоящими организациями клиентов;

- оказание услуг по кассовому обслуживанию клиентов (предварительная подготовка и доставка клиентам наличных денег для выплаты заработной платы и других платежей);

- страхование кредитных и депозитных рисков, заложенного в российских и иностранных банках имущества организаций и граждан, выполнение других страховых операций;

- подготовка кадров для других коммерческих банков, создание банковских школ, центров подготовки и переподготовки кадров и т.п.;

- оказание других услуг и осуществление операций, не запрещенных законодательством, на проведение которых банками нет ограничений в банковском законодательстве.

К другим не менее важным услугам, которые представляет удаленный доступ к основным базовым операциям – является система «Клиент — Банк», данная система позволяет:

- передавать в банк платежные документы;

- получать выписки со счетов клиентов;

- получать электронные копии платежных документов по зачислению средств на счета клиентов;

- получать справочную информацию (перечень выполняемых банковских операций, курсы валют и т.д.)

«Клиент — Банк» обладает многоуровневой системой защиты и обеспечивает достоверность, сохранность и конфиденциальность передаваемой информации. Для клиента банка сдерживающим моментом для вступления в число пользователей подобных систем остается плата за пользование услугами системы.

Из данного пункта мы можем сделать вывод, что коммерческие банки обладают многоуровневой и многосоставной базой по оказанию вспомогательных услуг для клиентов. Широкий спектр предоставления сопутствующих услуг помогает качественно и быстро выполнить обязательства, возложенные на банк клиентом.

1.2. Роль сопутствующих услуг банков в процессе обслуживании клиентов

Рассмотрим роль сопутствующих услуг банков в процессе обслуживании на примере вкладных услуг и расчетно–кассового обслуживания клиентов.

Кассовое обслуживание клиентов банка при наличии возможностей и заинтересованности сторон может сопровождаться оказанием им следующих групп сопутствующих услуг:

- открытие и функционирование операционной кассы вне кассового узла банка на территории клиента;
- установление на территории клиента банкоматов, автоматов для хранения, приема и выдачи наличности (так называемые электронные кассиры), терминалов, функционирующих в автоматическом режиме и предназначенных для приема наличности от клиентов и ее хранения (автоматические сейфы) и других программно–технических комплексов, обеспечивающих операции с наличностью;
- открытие и функционирование вечерней кассы;
- порядка и сроков сдачи наличных денег в банк (если клиент имеет денежную выручку)
- сроков выдачи клиенту наличности на заработную плату и выплаты социального характера, стипендии;
- предварительная подготовка денежной наличности по заявкам клиентов;
- кассовое обслуживание населения в послеоперационное время банка или в выходные и праздничные дни;
- часть валютнообменных операций;
- переводы безналичных денег в наличные и наоборот;
- размен денег (выдача клиенту монеты против банкнот с проверкой их платежности, размен более крупных купюр на более мелкие) ;

- обмен денег (банкнот одного достоинства на банкноты другого достоинства, ветхих купюр на новые) и замена денег;
- прием на экспертизу денежных знаков, являющихся сомнительными или имеющих признаки подделки;
- инкассирование денежной выручки клиентов;
- пополнение кассы другого банка, прием денежной наличности от другого банка;
- переводы денег без открытия банковского счета.

Вторая не менее важная услуга банка – вкладные счета. Банк для обеспечения своей деятельности должен располагать определенной суммой денег и материальными активами, которые составляют его ресурсы. Указанные ресурсы формируются путем проведения банком пассивных операций, т.е. операций увеличения собственного капитала и операций привлечения денег со стороны [15, с. 102].

Средства, привлекаемые банками в самых разнообразных формах, в первом приближении делятся на 2 группы: вкладные (депозитные) и другие (невкладные, недепозитные).

Вкладные операции банка – это часть его пассивных операций, результатом которых является увеличение части привлеченных средств, которая формируется за счет добровольного размещения у него клиентами (физическими и юридическими лицами, включая другие кредитные организации) своих временно свободных денег на согласованных сторонами условиях именно в качестве банковского вклада (депозита). Другие пассивные операции привлечения средств в круг вкладных (депозитных) операций банка не включаются.

Только для сведения отметим, что другая часть привлеченных средств – это так называемые некладные (недепозитные) деньги, которые банк может получать в виде кредитов, займов, путем продажи на рынке собственных долговых обязательств. Конкретно имеются в виду такие операции, как:

- получение кредитов от других банков (в том числе от центрального), иных юридических, а также физических лиц;
- получение займов (например, облигационных) от юридических и физических лиц;
- привлечение средств от юридических и физических лиц посредством распространения:

- 1) банковских векселей;
- 2) сертификатов (сберегательных и депозитных);
- 3) банковских карт и иных предоплаченных финансовых инструментов.

Следует обратить внимание на то, что в ходе вкладной операции оказываются услуги обоюдные: вкладчик доверяет свои деньги именно данному банку и за определенную плату (процент) разрешает ему пользоваться ими в операциях, которые банк будет проводить от своего имени и в собственных интересах; банк согласен иметь дело с данным вкладчиком, разрешает разместить у себя его деньги, открыв ему соответствующий счет, вести указанный счет, в том числе начислять по нему проценты в согласованных размерах и своевременно их выплачивать.

Итак, вкладные операции представляют собой необходимый элемент функционирования банка и в этом смысле относятся к числу его базовых операций. Ни один банк, каким бы большим собственным капиталом он ни располагал, без привлеченных ресурсов не сможет нормально работать. Вкладные операции увеличивают ресурсную базу банка, что позволяет ему вовремя рассчитываться по своим обязательствам, наращивать масштабы активных операций и при прочих благоприятных обстоятельствах получать больше дохода. Это понимание роли вкладных операций также закрепляется формально: в уставе и лицензии банка обязательно присутствует запись о ведении им рассматриваемой группы операций.

К основным видам банковских вкладов (депозитов) относят средства клиентов, которые они отдают банку в основном на добровольных началах и в расчете заработать на этом, а именно:

- вклады физических лиц;
- депозиты юридических лиц;
- подвижные остатки средств на банковских счетах (расчетных и текущих), которые их владельцы регулярно пополняют и с которых они через банк выполняют свои денежные обязательства перед третьими лицами, а также перед банком.

Банковский депозит – это почти то же самое, что и банковский вклад. На практике данный термин обычно используется в двух случаях:

- когда вкладчиком выступает не физическое, а юридическое лицо;
- когда речь идет о сумме, внесенной в банк на строго определенный и, как правило, не подлежащий изменению срок (срочный вклад).

Основные виды депозиты для физических лиц:

1. до востребования;
2. срочные;
3. сберегательные.

С точки зрения формирования ресурсной базы банка каждая из перечисленных групп имеет свою специфику, свои достоинства и недостатки.

1. Вклады (депозиты) до востребования – это средства в рублях и/или в валютах (если банк располагает лицензией, дающей ему право проводить также валютные операции), внесенные (переведенные) на банковские счета, которые их владельцы в соответствии с договором вклада (депозитным договором) могут получить полностью или в необходимой части по первому требованию, выписав соответствующий денежный документ и предъявив (направив) его в банк. Кроме того, к средствам до востребования относятся деньги, размещенные и на других счетах, но которыми можно воспользоваться в любой нужный для владельца этих средств момент.

К вкладам (депозитам) до востребования относятся, в частности, средства:

- на расчетных и текущих счетах юридических лиц;

- на специальных депозитных счетах юридических лиц;
- на корреспондентских счетах других кредитных организаций, открытых в данном банке;
- во вкладах физических лиц.

Преимущество размещения денег в банке на условиях «до востребования» – высокая ликвидность (быстрое обращение в «живые» деньги). Однако с точки зрения банка этот ресурс, отличающийся повышенной мобильностью, является не очень надежным, поэтому процент, который он платит за данные привлеченные средства, относительно невелик..

2. Срочный вклад (депозит) – это деньги, внесенные (переведенные) в банк на фиксированный срок, которые их владелец в соответствии с договором вклада (депозитным договором) обязуется не забирать из банка (не снимать со счета) до истечения указанного срока либо до наступления иных обстоятельств, указанных в договоре. Проценты, которые получит владелец срочного вклада (депозита), зависят от срока, суммы вклада (депозита) и выполнения им условий договора. Чем длительнее срок и больше сумма вклада (депозита), тем больше размер процентов. Существенным моментом является частота выплаты дохода: чем реже выплаты, тем выше уровень процентной ставки.

С целью заинтересовать вкладчиков банки используют различные способы исчисления и уплаты процентов (простые проценты, сложные проценты, фиксированная процентная ставка, плавающая ставка и др.).

Срочные вклады (депозиты) делятся на разные сроки от «до 30 дней» до «свыше 3–х лет».

Кроме того, они подразделяются на:

- срочные вклады (депозиты) в строгом смысле слова,
- вклады (депозиты) с предварительным уведомлением об изъятии.

С точки зрения банка привлечение средств на определенный срок привлекательно тем, что в этом случае он может более уверенно планировать свои активные операции и поддерживать свою ликвидность с меньшим

оперативным денежным резервом (нет опасности, что владельцы срочных счетов в любой момент неожиданно для банка востребуют свои деньги). В то же время такие средства, как правило, обходятся банку дороже.

3. Сберегательные вклады – банковские вклады физических лиц с целью накопления или сохранения денежных сбережений населения. Их характеризует специфическая мотивация – поощрение бережливости, накопление средств в целях последующего удовлетворения потребностей личного характера. Примером такого вклада является представленный ниже накопительный вклад, который предлагает Сбербанк России.

Заключение договора банковского вклада с гражданином и внесение им денег на его счет во вклад может удостоверяться сберегательной книжкой (именной или на предъявителя).

Если клиент желает, то по договору банковского вклада (депозита) банк обязуется возвратить клиенту сумму вклада и выплатить причитающиеся ему проценты на условиях и в порядке, предусмотренных в договоре.

Таким образом, через определенное время банк в любом случае обязан вернуть заимствованные у клиента деньги. Изъятие вкладчиком своих средств из оборота банка (вместе с процентами) зависит от вида вклада и условий его возврата, определенных в договоре или законе.

1.3. Современное состояние рынка сопутствующих банковских услуг в России

В настоящее время сфера оказания банковских услуг предлагает широкий выбор услуг, как для физических, так и для юридических лиц.

Главный вопрос, связанный с банковской системой, – это всегда вопрос о ее качестве, т.е. о ее жизнестойкости и эффективности функционирования в составе и интересах экономической системы страны в целом. С учетом этого целесообразно выяснить, что представляет собой банковская система,

имеющаяся сейчас в России, и как в действительности обстоят дела с оказанием банками своим клиентам базовых банковских услуг.

Что касается качества банковской системы и основной задачей его повышения, то в стране действует и эффективно справляется со своими, только ему присущими, функциональными обязанностями и установленными полномочиями Центральный банк [23, с. 73].

Банки и другие кредитные организации регулярно и в разнообразных формах взаимодействуют в рамках законных процедур с клиентами, центральным банком и другими органами государственной власти и управления, друг с другом и со вспомогательными организациями.

Более того, перечисленные условия, имеющие преимущественно формальный, внешний характер, – это еще не все и притом не самые жесткие требования, которые должны предъявляться к качеству банковской системы. В роли таких более строгих критериальных требований выступают подтверждаемые мировой и отечественной практикой принципы формирования и функционирования здоровой и эффективной банковской системы. К их числу относятся следующие принципы:

- управляемости (развитие на основе прогнозирования, планирования и программирования);
- эволюционности (постепенность и основательность развития);
- адекватности (адекватность реальному сектору экономики и элементов банковской системы друг другу» т.е. их совместимость, согласованность действий, взаимодополняемость, единство принципов и способов работы);
- функциональной полноты (наличие всех необходимых элементов системы в нужных пропорциях);
- саморазвития (способность совершенствоваться и противостоять угрозам стабильности),

– открытости (свобода входа и выхода из банковской системы, цивилизованные отношения между элементами системы, информационная прозрачность их действий);

– эффективности (включая эффективность для клиентов и для экономики страны в целом).

Если приложить любое из перечисленных условий и критериев к отечественной банковской практике, то очевиден вывод о том, что банковская система России пока еще пребывает в своем эскизном, «черновом» варианте, т.е. далека от желаемого «зрелого» состояния.

На сегодняшний день прогноз, который мы видим, – это то, что в 2019 году банки покажут рекордную прибыль в 1,8–1,9 трлн рублей, а рентабельность вернется на докризисный уровень. Причина – завершение основной стадии расчистки сектора от неустойчивых крупных игроков и снижение убытков saniруемых банков. Хотя объем недосозданных резервов по системе остается существенным (более 15% капитала), устойчивость банков к их реализации заметно выросла. Усиление конкуренции не позволит превысить темпы роста сектора, достигнутые в 2018 году, и приведет к стагнации маржи (таблица 1.3).

Таблица 1.3

Ключевые финансовые показатели банковского сектора в России в
2017–2019 гг. (факт и прогноз)

Показатель	01.01.2018 факт	01.01.2019 факт	01.01.2020 прогноз
Активы, млрд руб.	85 192	94 084	101 611
темпы прироста в номинальном выражении, %	6,4	10,4	8
темпы прироста с исключением валютной переоценки, %	7,7	6,2	6
Кредиты клиентам (ЮЛ и ФЛ), млрд руб.	42 366	48 273	52 859

Продолжение таблицы 1.3

Кредиты крупному бизнесу, млрд руб.	26 023	29 157	30 906
темпы прироста в номинальном выражении, %	1,4	12,0	6,0
Кредиты МСБ ² , млрд руб.	4 170	4 215	4 650
темпы прироста в номинальном выражении, %	- 6,7	1,1	10,3
темпы прироста без учета изменений в Едином реестре субъектов МСБ ² (оценка рейтингового агентства «Эксперт РА»), %	10	7,1	10,3
Ипотечные кредиты (портфель), млрд руб.	5 187	6 410	7 564
темпы прироста в номинальном выражении, %	14,3	23,6	18,0
Автокредиты, млрд руб.	685	791	838
темпы прироста в номинальном выражении, %	14,9	15,5	6
Прочие потребительские кредиты ФЛ, млрд руб.	6 302,0	7 700,0	8 996,8
темпы прироста в номинальном выражении, %	11,1	22,2	16,8
Доля просроченной задолженности в кредитах ФЛ (без учета ипотеки), %	11,2	8,1	9,7
Доля просроченной задолженности в ипотечном портфеле ФЛ, %	1,3	1,1	1,0
Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле МСБ, %	14,9	12,4	11,5
Доля просроченной задолженности в портфеле кредитов крупному бизнесу, %	5	5,4	5,2
Доля ссуд IV и V категорий качества в совокупном кредитном портфеле, %	10	10,1	9,9
Чистая процентная маржа, %	3,9	4,2	4,2
Стоимость риска, %	2,6	2,0	1,3
Прибыль до налогов, млрд руб.	790	1 345	1 800
ROE (по прибыли до налогов), %	8,3	13,8	16,5%

В 2019 году активы банковского сектора вырастут на 6–8%, сохранив динамику последних двух лет. Предполагается некоторое ухудшение макроэкономической ситуации при сохранении санкционного давления на уровне 2018 года. При таком сценарии мы ожидаем смягчения денежно-кредитной политики не ранее 2-го полугодия.

Более высокий уровень ставок в сочетании с замедлением экономического роста (рост реального ВВП составит 1,4% против 1,9% в

2018– м) окажет сдерживающее влияние на кредитную активность компаний и населения (рис.1.2).

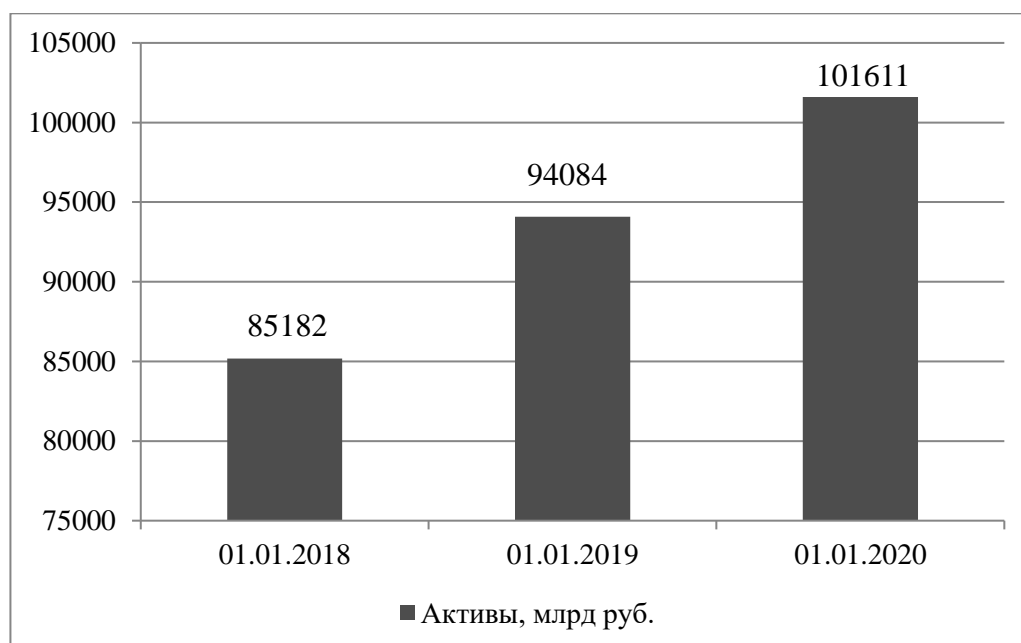


Рис.1.2. Прогноз динамики активов коммерческих банков 2018–2020 гг.

Из рисунка 1.2 можно сделать вывод, что банковский сектор сохранит умеренные темпы прироста. В 2019 банки окажут рекордную прибыль. Основной объем обесцененных активов банков адекватно зарезервирован, поэтому их негативное влияние на прибыль системы в 2019 году существенно снизится.

Важным показателем устойчивости банка являются его активы. Активы банка — объекты собственности, имеющие денежную оценку и принадлежащие банку. Основные источники средств для образования активов: собственный капитал банка и средства вкладчиков, межбанковские кредиты, эмиссия облигаций банка.

Увеличение активов банка происходит за счёт проведения активных операций: кредитование, инвестиционные операции, прочие операции банка по размещению собственных и привлечённых средств (Таблица 1.4).

Темпы прироста показателей банковского сектора с 2016– 2018 гг.

Показатели, млрд руб	года			Темп прироста, %		
	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Активы	85 192	94 084	101 611	– 3,5	6,4	10,4
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	26 023	29 157	30 906	– 9,5	0,2	10,5
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	4 170	4 215	4 650	1,1	12,7	22,4
Вклады физических лиц	24 200	25 987	28460	4,2	7,4	9,5
Депозиты и средства на счетах нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных организаций)	267,6	360,7	479,5	– 10,1	2,1	12,7

На основании данных таблицы качество активов в 2019 году будет улучшаться, однако объем недосозданных резервов по системе останется высоким. Устойчивость сектора к одномоментной реализации указанных рисков мы оцениваем как адекватную с учетом ожидаемого размера прибыли, а также достаточного запаса капитала.

Важным качеством активов банка является принесение прибыли.

Для полноты картины рассмотрим таблицу рейтинга банков по активам (таблица 1.5).

Рейтинг банков по активам в 2016– 2018 гг, млрд. руб.

Наименование банка	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Сбербанк	23104,2	24624,8	28561,0
Банк ВТБ	9770,3	10041,0	14373,1
Банк ГПБ	5281,1	5753,0	6514,6
НКО НКЦ	2209,9	3807,6	3876,1
Россельхозбанк	2883,7	3287,4	3540,4
Альфа– банк	2502,5	2707,1	3436,9
Московский кредитный банк	1475,8	1936,9	2255,5
Банк «ФК Открытие»	2880,4	2367,1	1711,3
Промсвязьбанк	1375,1	1428,3	1687,2

Из таблицы 1.5 мы можем сделать вывод о доходности банка, клиенты выбирают Сбербанк чаще остальных банков. В активы банка входят: кассовая наличность, ссуды, инвестиции, ценные бумаги, недвижимость и другие.

При этом прогнозируется умеренный (в сравнении с 2018– м) рост чистых процентных доходов, что обусловлено опережающим ростом стоимости фондирования в конце прошлого года, которое банкам из– за высокой конкуренции не удастся в полной мере переложить на заемщиков.

Вместе с тем рост доходности облигаций в совокупности с ростом вложений в долговые инструменты на 10% позволит компенсировать выпадающие доходы по кредитному портфелю, вследствие чего чистая маржа по сектору останется на уровне 2018 года (4,3–4,4%).

В условиях жесткой конкуренции в банковской сфере российские банки должны прикладывать большие усилия для завоевания доверия клиентов. Банкам нужно не только удовлетворять потребности существующих клиентов, но и привлекать новых, а также постараться на максимально долгое время продлить и установить наиболее прочные отношения с потенциально выгодными для себя клиентами. Банкам необходимо прогнозировать возможное изменение спроса на банковские продукты и услуги. Это наглядно демонстрирует банковская эластичность

спроса, которая представляет собой возможное сокращение спроса на продукты и услуги конкретного банка при снижении конкурентами уровня цен на такие же банковские продукты и услуги.

Депозитарная политика банков всегда являлась одной из самых востребованных услуг.

Рассмотрим подробнее средства, привлеченные от организаций и физических лиц (таблица 1.6).

Таблица 1.6

Динамика основных видов привлеченных кредитными организациями средств организаций за 2016– 2018 гг, млрд руб.

Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	Изменение, %	
				2019/2017	2019/2018
Вклады физических лиц	24 200	25 987	28 460	17,6	9,5
Средства, привлеченные от организаций – всего, в том числе:	25 635,1	27 547,2	32 057,3	25,0	16,3
Средства организаций на расчетных и прочих счетах	8 763,7	9 103,6	9 772,3	11,5	11,5
Средства индивидуальных предпринимателей	267,6	360,7	479,5	79,1	32,9
Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц	16385,2	17900,4	21652,0	32,1	45,3
Депозитные сертификаты	0,6	0,5	0,1	– 83,3	– 80

На основании данных таблицы 1.6 мы видим, что по все показателям, кроме депозитных сертификатов является увеличение прибыли в 2019 году по сравнению с 2017 г, это связано с улучшением политики, проводимой кредитными организациями, доверие клиентов банка увеличивается, они готовы вкладывать собственные средства. Отказаться от депозитных сертификатов было решено в целях борьбы с коррупцией и отмыванием денег. сберегательные книжки на предъявителя имеют серьезные недостатки,

поскольку позволяют идентифицировать только лицо, которому был выдан сертификат или сберегательная книжка, и предъявителя к погашению, но не иных лиц, участвующих в обороте. Разобраться подробнее в структуре вкладов физических лиц нам поможет таблица 1.7.

Таблица 1.7

Структура вкладов физических лиц с 2016– 2018 гг, млрд руб.

Показатели				Удельный вес, %		
	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Вклады физических лиц – всего, из них:	24200,3	25987,4	28460,2	100	100	100
Вклады физических лиц до востребования и сроком до 30 дней	4424,4	5461,7	6718,8	18,3	21	23,6
Вклады физических лиц сроком от 31 дня до 1 года	8511,4	9825,6	10498,9	33,9	37,8	36,8
Вклады физических лиц сроком свыше 1 года	11264,5	10700,1	11242,5	52,2	41,2	39,6

На основании данных таблицы мы видим прочное и постепенное увеличение депозитов с 2017 по 2019 гг. Наибольший удельный вес в 2017 году приходится на вклады физических лиц свыше 1 года, данная тенденция наблюдается и в остальных годах также. Данная тенденция связана с тем, что наибольшие % ставки от банков приходятся на долгосрочные вклады, банки стремятся увеличить свой пассивный доход, используя средства клиентов, которые ими доверены.

Приведем для сравнения таблицу по вкладам в рублях среди 9 крупных банков (таблица 1.8).

Таблица 1.8

Сравнительная характеристика долгосрочных вкладов в рублях по состоянию на 01.01.2019г

Банк	Ставка годовых, %	Депозиты физ лиц, тыс руб
Сбербанк	4,2– 5,75	4,2– 5,75
ВТБ	4,0– 9,2	4,0– 9,2
Россельхозбанк	5,0– 8,0	5,0– 8,0
Хоум кредит банк	5,5– 8,5	5,5– 8,5
Почта Банк	6,75%– 7,5%	6,75%– 7,5%
Восточный Банк	6,81%– 9,1%	6,81%– 9,1%
Бинбанк	5,0%– 9,3%	5,0%– 9,3%
Уралсиб	5,3%– 9,0%	5,3%– 9,0%
Открытие	6,1%– 9,0%	6,1%– 9,0%

В данном аспекте определяется не только условия, при которых рынок воздействует на банк, но и условия, помогающие оценить степень влияния деятельности организации на рынок. Именно поэтому население относится благосклонно к Сбербанку и у клиентов сформировался кредит доверия к нему.

Для полноты картины рассмотрим рейтинг банков по объему депозитов в таблице 1.9.

Таблица 1.9

Рейтинг банков по объему депозитов 2016– 2018 году, млрд. руб.

	Наименование банка	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
1	Сбербанк	11278,3	11979,6	12839,1
2	Банк ВТБ	2103,5	2508,0	3830,0
3	Россельхозбанк	600,7	843,7	1022,7
4	Альфа– банк	662,1	807,8	1067,2
5	Московский кредитный банк	242,7	283,8	366,8
6	Банк «ФК Открытие»	512,6	413,5	448,5
7	Промсвязьбанк	384,6	348,5	305,8

На примере таблицы 1.9 мы видим неизменного лидера по объему депозитов – Сбербанк, банк ВТБ второй по объему, он верными и твердыми

средствами пополняет свою финансовую устойчивость стремясь занять 1–е место в этом рейтинге.

Сбербанк, несомненно, занимает лидирующее положение как на рынке оказания услуг физическим лицам, так и юридическим. Ближайшие конкуренты банка – ВТБ и Россельхозбанк имеют долю рынка оказания услуг физическим лицам меньше в 5 и 11 раз соответственно. По депозитам юридических лиц ближайшим конкурентом является банк ВТБ, имеющий долю в 19,55%, что ниже на 0,35% показателя Сберегательного банка.

В сфере расчетно–кассового обслуживания постепенно, хотя и медленными темпами Россия переходит на безналичное денежное обращение. Введение повсеместного безналичного обращения, отказа от наличных платежей существенно упростит контроль финансового потока, значительно повысив его эффективность.

Дополнительной мотивацией по сокращению доли наличных платежей является затратность производства, обслуживания наличных денег, которые надо перевозить, охранять, заменять. Рассмотрим подробнее структуру платежей (таблица 1.10).

Таблица 1.10

Структура платежей, проведенных через кредитные организации (по платежным инструментам) за 2016–2018 гг, млрд руб.

Платежи, в том числе с использованием:	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	Изменение, %	
				2019/2017	2019/2018
платежных поручений	508 630,4	531 623,7	599488,9	17,8	12,7
платежных требований, инкассовых поручений	2 242,7	2 009,3	1977,4	11,82	1,5
аккредитивов	775,3	1 081,2	1906,4	47,8	76,3
поручений на перевод без открытия банковского счета	3 613,4	3 371,8	3043,6	15,7	9,7

На основании данных таблицы 1.10 мы можем сделать вывод, что все больше и больше клиентов пользуются банковскими счетами для поручений по переводу средств с открытием счета. Это является удобным способом, так как некоторые переводы в Сбербанке уже доступны из мобильного приложения или с ноутбука, преимуществом перевода с открытие счета является так же сниженная комиссия за перевод.

Для того чтобы банку быть более конкурентоспособным, ему нужно изучать спрос на банковские продукты и услуги. Для его повышения, менеджер банка должен информировать клиентов как об уже имеющихся, так и о новых продуктах и услугах.

В дальнейшем российская банковская система будет развиваться прежде всего за счет расширения дистанционных каналов связи, сетей банкоматов и электронных каналов управления счетами как альтернативы увеличения количества банковских отделений.

Уже сейчас активно внедряются различные разработки в области техники и технологий в деятельность финансово– кредитных организаций. Это интерактивные витрины, киоски самообслуживания и т.д. Условно все эти услуги можно разделить на информационные, операционные и вспомогательные.

Мобильный банкинг, по нашему мнению, потенциально является одним из самых перспективных способов дистанционного банковского обслуживания, поскольку он основывается на использовании самых массовых в мире электронных устройств.

Для самих коммерческих банков создание более широкой базы клиентов – пользователей мобильного банкинга может стать реальной основой для более эффективного маркетинга, продвижения предлагаемых продуктов и услуг.

Увеличение собственного капитала банка происходит за счёт вкладных операций. Важным качеством банка является принесение прибыли.

Рынок банковских услуг характеризуется свободным выбором партнеров и наличием конкуренции. Развитие этих отношений способствует увеличению спроса и предложения на услуги банков, стимулирует к расширению ассортимента и качества услуг.

Формирование рынка банковских услуг представляет собой сложный процесс, требующий мобилизации не только внутренних ресурсов, но и широкого использования опыта мировых банков.

Не только в банках, но и во всех отраслях экономики лишь отдельные коммерческие организации уделяют большое внимание изучению зарубежного опыта. Можно отметить, что в банковской сфере этот аспект очень важен. Так как за границей банки развиваются более эффективно. Многие российские банки представлены во многих регионах, особенно если взять такие банки как Внешторгбанк, Сбербанк, Альфа-банк и другие. Как никто другой такие банки должны стать инициаторами в использовании опыта иностранных банков в улучшении структуры и качества услуг, а так же развитии банковского маркетинга.

Российский банковский стремится к улучшению обслуживания, возникновению новых банковских услуг, которые будут наиболее полно затрагивать интересы общества. Но по мере развития кредитных отношений у банков появляются многочисленные обязанности, аккуратное выполнение которых способствует увеличению объема банковских услуг. Тем самым нужно расширенно изучать международный опыт, совершенствовать и вводить на российский рынок качественные продукты, которые будут пользоваться спросом, и будут удовлетворять потребности различных слоев населения.

ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ В ПАО СБЕРБАНК

2.1. Организационно–экономическая характеристика ПАО Сбербанк

Головной кредитной организацией банковской Группы ПАО Сбербанк является Публичное акционерное общество «Сбербанк России» (далее Банк). Сокращённое фирменное наименование Банка: ПАО Сбербанк. Банк зарегистрирован по следующему адресу: ул. Вавилова, 19, Москва, Российская Федерация.

ПАО Сбербанк – открытая рыночная компания, акции которой свободно обращаются на Московской бирже, а также на Лондонской, Франкфуртской биржах и внебиржевом рынке США в форме АДР.

С момента акционирования Сбербанка в июне 1991 года среди инвесторов (российских и иностранных физических и юридических лиц) размещено 13 выпусков акций Сбербанка, уставный капитал сформирован в сумме 67,76 млрд рублей.

Основным акционером Сбербанка является Банк России, доля которого в уставном капитале ПАО Сбербанк составляет 50% плюс одна голосующая акция, в голосующих акциях – 52,32 %.

Банк объединяет 7 отделений. 447 дополнительных офисов, расположенных от Северо – Курильска до Благовещенска и от Находки до Охотска.

Филиалы Сбербанка России не наделены правами юридических лиц и действуют на основании Положений, утверждаемых Правлением Сбербанка России, имеют баланс, который входит в баланс Сбербанка России, имеют символику Сбербанка России [57, с. 11].

В 2016 – 2018 гг. ПАО Сбербанк продолжил усиливать свои позиции на розничных рынках, в то же время доля в корпоративном сегменте

снизилась. На рынке кредитования частных клиентов заметно увеличил долю по кредитным картам, а также кредитам наличными.

ПАО Сбербанк сохранил лидирующие позиции во всех основных сегментах финансового рынка Российской Федерации, а также является главным банком страны, что определяет беспрецедентные требования к нам как финансовому институту: мы являемся индикатором здоровья и стабильности финансовой системы России. Банк является партнером для подавляющего числа жителей (более 83 млн) и предприятий России (1,8 млн).

Банк выстраивает доверительные и ответственные отношения не только с клиентами, но и с другими стейкхолдерами: государством, акционерами, сотрудниками и партнерами.

Организационная структура Сбербанка России представлена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Организационная структура ПАО Сбербанк

Управление Сбербанком России основывается на принципе корпоративности в соответствии с Кодексом корпоративного управления, утвержденным годовым Общим собранием акционеров Банка. Органами управления Банка являются:

– Общее собрание акционеров – высший руководящий орган Сбербанка России. На Общем собрании акционеров принимаются решения по основным вопросам деятельности Банка.

– Наблюдательный совет. Наблюдательный совет Банка состоит из 17 директоров, среди которых 11 представителей Банка России, 2 представителя Сбербанка России и 4 независимых директора.

– Правление Банка. Правление Банка состоит из 13 членов. Возглавляет Правление Банка Президент, Председатель Правления Банка.

Общее собрание акционеров является высшим органом управления Сбербанка, принимающим решения по основным вопросам его деятельности.

Корпоративное управление лежит в основе всей системы управления и контроля Сбербанка и включает в себя организационную модель, внешние и внутренние механизмы контроля и мониторинга, корпоративные ценности и руководящие принципы

Банк в своей клиентской политике ориентируется на удовлетворение потребностей в банковском обслуживании всех групп юридических и физических лиц, предоставляя широкий набор банковских услуг, от коммунальных расчётов и вкладов до брокерского обслуживания для физических лиц и от расчетно–кассового обслуживания до организации выпуска облигационных займов для юридических лиц. Таким образом, основной целью банка является извлечение прибыли и повышение благосостояния его акционеров. [35, с. 55].

Финансово–экономическое состояние компании – это состояние финансовых ресурсов компании, которое обеспечивает бесперебойный процесс функционирования компании. В современных экономических условиях оценка финансового состояния является актуальной для многих

компаний, это связано с кризисными явлениями в экономике страны, которые негативно влияют на финансовое состояние большинства компаний.

Анализ экономического состояния компании проведем путем анализа динамики основных экономических показателей деятельности компании за период 2016–2018 годов, таблица 2.1.

В таблице представлены основные экономические показатели ПАО «Сбербанк России» за 2016–2018 гг. по данным бухгалтерской отчетности.

Таблица 2.1.

Динамика основных экономических показателей деятельности ПАО
Сбербанк за 2016–2018 гг, млрд. руб.

Показатель	2016	2017	2018	Относительное отклонение, %		
				2017/2016	2018/2017	2018/2016
Активы	2535,9	27112,2	31198	106,94	115,06	123,25
Средства клиентов	18684,8	19814,3	20 897	106,05	105,46	111,84
Операционные доходы до резервов	1697,5	1903,3	1936,3	112,12	101,73	114,06
Прибыль до налогообложения	677,5	943,2	1046,2	139,22	110,92	154,50
Чистая прибыль	541,9	748,7	831,7	138,16	111,18	153,47
Кредиты/депозиты, %	92,92	93,31	93,7	100,42	100,43	100,86

Таким образом, можно сделать следующий вывод: экономическое состояние ПАО «Сбербанк» за период 2016–2018 годов характеризуется относительной стабильностью. Так, основные показатели бухгалтерского баланса, а именно активы, средства клиентов снижаются в 2016 году, а в 2017 году наоборот увеличиваются, но при этом колебания их значений являются не существенными – не более 8%. Динамика резерва под обесценение кредитного портфеля отрицательная за период 2016–2018 годов.

Качественные показатели в динамике за анализируемый период неоднозначны, так отношение резерва под обесценение кредитного портфеля к неработающим кредитам увеличивается за период 2016–2018 годов (за

2016 год на 129%, за 2017 год на 107%), отношение кредитов к депозитам в 2016 году снижается на 98%, а в 2017 году увеличивается на 100,42%.

Также в оценке текущего экономического положения ПАО «Сбербанка» необходимо проанализировать факторы, которые оказывают положительное и отрицательное влияние на деятельность банка

Так, наиболее важными факторами, оказывающими положительное влияние на деятельность банка, являются следующие:

- рост спроса населения на кредитные продукты;
- недоверие населения к некоторым банкам, по причине массового отзыва лицензий у огромного количества банков Центральным банком РФ, одновременно поднятие авторитета ПАО «Сбербанка» на фоне данных событий и политики Центрального банка РФ;
- увеличение клиентов дистанционного обслуживания ПАО «Сбербанка» за счет роста зарплатных проектов.

Также можно выделить и факторы, оказывающие негативное воздействие, основными из них являются: снижение уровня конкурентоспособности ПАО Сбербанк за счет снижения процентных ставок по кредитам в других коммерческих банках, а также за счет повышения ставок по депозитам в других коммерческих банках;

На фоне влияния кризисных явлений в экономике, деятельность банка подвергается дополнительным рискам:

- во-первых, это риск неплатежа по кредитам, так как у населения и юридических лиц могут возникать финансовые проблемы;
- во-вторых, с учетом влияния кризисных явлений у потенциальных клиентов банка снижается потребность в использовании депозитных услуг банка;
- в-третьих, снижение числа клиентов банка по причине влияния кризисных явлений, физические и юридические лица сокращают свои расходы.

Таким образом, текущее экономическое положение ПАО Сбербанк за период 2016–2018 годов можно назвать стабильным. При этом необходимо проанализировать финансовую устойчивость компании, это позволит сделать более точный вывод о текущем финансовом состоянии компании.

На основании проведенного анализа определим перспективы развития ПАО Сбербанк.

ПАО Сбербанк определяет следующие перспективы в своей стратегии развития. Основной целью развития является реализация инициатив, которые позволят Банку выйти на новый уровень конкурентоспособности, дающий возможность конкурировать с глобальными технологическими компаниями, оставаясь лучшим банком для населения и бизнеса.

Ключевой задачей банка на данный момент является наращивание масштаба бизнеса, повышение прибыльности и эффективности при одновременном увеличении гибкости, скорости и клиентоориентированности на основе внедрения новых технологий и воспитания нового качества людей.

Следовательно, можно выделить такие перспективы развития банка как:

- увеличение масштабов деятельности;
- рост конкурентоспособности банка;
- достижение технологического лидерства в своей сфере.

В декабре 2017 г. Сбербанк представил инвесторам свою новую стратегию развития на период 2018 – 2020 гг. Данная стратегия предполагает качественно новые ориентиры, основанные на технологическом лидерстве, масштабном наращивании бизнеса, а также максимальной эффективности. Прибыль Сбербанка в 2016 г. составила 151 549 млрд руб., при том, что по всему банковскому сектору РФ этот показатель составил 930 млрд. руб. В 2017 г. Сбербанк заработал уже 674 млрд руб. чистой прибыли. За 2017 г. кредитование экономики выросло всего на 3,9%, но увеличился корпоративный кредитный портфель на 5,8%, розничный на 13,6%.

Рассмотрим роль Сбербанка на рынке всех банковских услуг (вклады, кредиты юридических и физических лиц) в таблице 2.2 и так же динамику показателей с 2016– 2018 года на рис. 2.2– 2.4.

Таблица 2.2

Доля ПАО Сбербанка на рынке банковских услуг в 2015– 2018 гг, %

Показатель	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Активы	28,7	28,9	28,7	30,1
Средства частных клиентов	46,1	46,6	46,1	45,1
Средства корпоративных клиентов	21,6	22,1	20,9	2,3
Кредиты физическим лицам	39,8	40,1	40,5	41,1
Кредиты корпоративным клиентам	33,1	31,7	32,4	30,4

Достичь роста прибыли ПАО Сбербанк удается благодаря эффективной процентной политике. Снижение ключевой ставки ЦБ способствует увеличению процентной маржи, и снижается средневзвешенная ставка по вкладам. Многие банки– конкуренты, наоборот, потеряли прибыль по причине снижения ключевой ставки ЦБ РФ, так как у них снизилась доходность кредитования, а ставку по вкладам им не удалось снизить в той же степени.

Рентабельность активов Сбербанка самая высокая среди банков – конкурентов, и продолжает увеличиваться из года в год (таблица 2.3).

Таблица 2.3

Основные показатели эффективности ПАО Сбербанк в 2017– 2018 гг,

%

Показатель	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Рентабельность активов (ROA)	3,1	3,6	3,1
Рентабельность капитала (ROE)	18,8	24,2	22,9
Операционные доходы /Операционные расходы	42,5	32,8	31,9

Рост рентабельности активов и капитала означает рост прибыли банка. В ПАО Сбербанк мы можем наблюдать рост активов с годами, эта тенденция является положительной для банка.

Рассмотрим основные показатели в виде гистограмм на рис. 2.2– 2.4

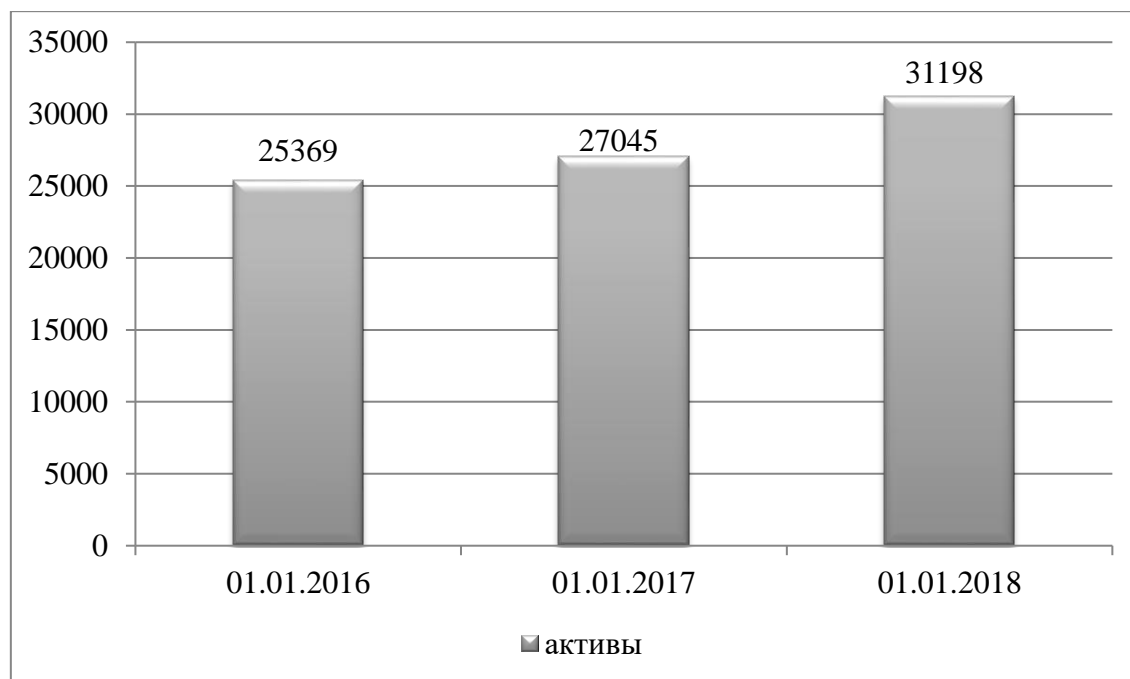


Рис. 2.2. Динамика активов ПАО Сбербанк 2016 – 2018 гг, млрд руб

Новая представленная стратегия Сбербанка предполагает получение прибыли 1 трлн руб. в 2020 г., а также выплатить дивиденды акционерам за период 2018– 2020 гг. в том же размере.

Доля Сбербанка на рынке розничных кредитов физическим лицам продолжала расти. с 35,9 до 40,3%. Однако, доля кредитов корпоративным клиентам постепенно сокращается: 33% в 2017 г. Это связано с оздоровлением и развитием российской банковской системы, и это говорит о том, что рынок банковских услуг становится все менее монополизирован. Рынок банковских услуг функционирует по правилам рыночной конкуренции.

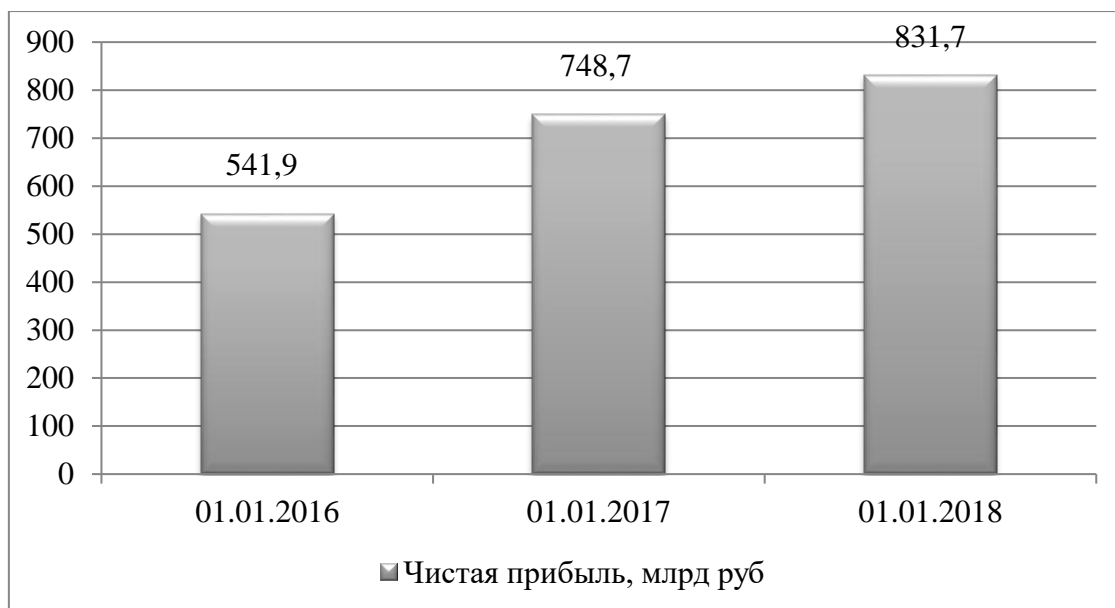


Рис. 2.3. Динамика чистой прибыли ПАО Сбербанк 2016 – 2018гг, млрд руб

Из рисунка 2.3 мы видим положительную динамику по чистой прибыли, данная тенденция говорит о стойком финансовом положении. Изменения 2018 г по сравнению с 2016 составляет 53,47%.

Далее перейдем к операционным доходам на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Динамика операционного дохода до вычета резервов в ПАО Сбербанк 2016 – 2018 гг, млрд руб

Из рисунка 2.4 можно сделать вывод, что 2018 год по сравнению с 2017 годом имеет явные преимущества, увеличение резервов является хорошим показателем.

Рост капитала и прибыльности Сбербанка позволяет не только повышать доходность по его акциям, но и вкладываться в долгосрочные крупные инвестиционные проекты. При поддержке Сбербанка в России реализуется более 10 тыс. инвестиционных проектов.

Долгосрочные ресурсы Сбербанка как собственные, так и привлеченные, позволяют ему осуществлять проектное финансирование на долгий срок и в крупном размере. Это сегмент, который способен обслуживать именно Сбербанк, который, безусловно, является крупнейшим банком на рынке банковских услуг.

Рост капитала и прибыльности Сбербанка позволяет не только повышать доходность по его акциям, но и вкладываться в долгосрочные крупные инвестиционные проекты. При поддержке Сбербанка в России реализуется более 10 тыс. инвестиционных проектов, в том числе проекты в дотационных республиках Дагестан и Чечня.

На конец 2018 года фактическая численность сотрудников Группы составила 293, 8 тыс. человек. Численность сотрудников компаний Группы, данные по которым включены в данный раздел, составила 286,5 тыс. человек или 97,5 % от общей численности Группы. 97 % от общей численности сотрудников Группы работают на условиях полной занятости, 98 % — имеют постоянный трудовой договор. В ПАО Сбербанк 100 % сотрудников охвачены коллективными договорами.

Таблица 2.4

Фактическая численность сотрудников в ПАО Сбербанк ,человек

Показатель	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
ПАО Сбербанк	259 999	251 701	245 788
Дочерние банки и компании	51 672	49 996	40 719
Итого	311 671	301 697	286 507

Стратегия 2019– 2020 обуславливает подход Сбербанка к выстраиванию прозрачных и честных отношений с сотрудниками на протяжении всего периода взаимодействия с банком.

В 2018 году состоялось 1 931 назначение на руководящие позиции, из них 1 541 человек (80 %) — это внутренние кандидаты, 390 человек (20 %) — внешние. В число внутренних переводов вошли 506 (33 %) ротации, из которых 168 человека (33 %) ротированы со сменой территории и 338 человек (67 %) — со сменой функции

Подводя итог, можно сделать вывод, что текущее экономическое положение ПАО Сбербанк за период 2016– 2018 годов можно назвать стабильным. При этом согласно наиболее популярным методикам оценки финансовой устойчивости компанию нельзя назвать абсолютно устойчивой. Автором был предложен собственный метод оценки финансово–экономического состояния ПАО Сбербанк, в результате оценки автора был сделан вывод, что экономическое состояние ПАО Сбербанк оценивается как финансово устойчивое на 70%.

2.2. Характеристика основных сопутствующих услуг в банке

ПАО Сбербанк является государственным банком, который представляет полный перечень банковских услуг.

Сбербанк предлагает такие сопутствующие услуги как:

- депозитарные услуги;
- выпуск пластиковых карт;
- расчетно–кассовое обслуживание;
- лизинг;
- операции с иностранной валютой;
- факторинг;
- выпуск и обслуживание ценных бумаг;
- Home–banking;

- форфейтинговые операции;
- аренда сейфовых ячеек.

Депозитные операции ПАО Сбербанк, связанные с привлечением свободных денежных средств клиентов, являются основой формирования его ресурсной базы. Кроме того, депозитные операции обеспечивают приток временно свободных денежных средств в экономику страны.

Вкладчики перед размещением своих денежных средств опираются на процентную ставку по вкладу и на надежность банка.

Устанавливая шкалу процентных ставок Банк должен соблюдать следующие принципы: уровень процентных ставок по операциям коммерческих банков должен быть основан на состоянии спроса на кредитные ресурсы. [41, с. 75].

При начислении процентов в расчёт принимается величина процентной ставки, фактическое количество дней, на которое привлекаются средства. Начисление процентов ведётся по одному из 4 способов:

- простые проценты,
- сложные проценты,
- с фиксированной процентной ставкой, с плавающей процентной ставкой.

Если в договоре не указывается способ начисления процентов, то оно производится по формуле простых процентов с использованием фиксированной процентной ставки.

Традиционным видом исчисления дохода являются простые проценты, когда в качестве базы для расчета используется фактический остаток вклада и с установленной периодичностью, исходя из предусмотренного договором процента, происходит расчёт и выплата по вкладу.

Положение о депозитарной деятельности наряду с понятием собственно депозитарной деятельности содержит также понятие «сопутствующие услуги депозитария».

Имеются в виду:

- ведение денежных счетов клиентов, связанных с проведением операций с ценными бумагами и получением доходов по ценным бумагам;
- ведение валютных счетов клиентов, связанных с проведением операций с ценными бумагами и получением доходов по ценным бумагам;
- изъятие из обращения, погашение и уничтожение сертификатов ценных бумаг, отделение и погашение купонов;
- представление интересов клиента на общих собраниях акционеров соответствующих АО;
- организация инвестиционного и налогового консультирования, предоставление клиентам сведений о российской и международной системах регистрации прав собственности на ценные бумаги и консультаций по правилам работы этих систем.

Вклады в Сбербанке — это 5 классических вариантов для физических лиц. Начнем с 5 «классических» процентных вкладов Сбербанка, актуальных для физических лиц в 2019 году. (таблица 2.4)

Таблица 2.5

Основные вклады, предоставляемые ПАО Сбербанк

Вклад	% Ставка	Срок	Первоначальный взнос, руб	Особенности
Сохраняй	Max 5.75	От 1 мес до 3 лет	1 000	Закрытие досрочно : сохраняется от 2/3 годовых, если счет закрывается не менее, чем через 6 месяцев после открытия;
Пополняй	Max 5,3	От 3 мес до 3 лет	1 000	Снимать основную сумму нельзя, пополнять — можно; Начисление % каждый месяц;
Управляй	Max 5	От 3 мес до 3 лет	30 000	возможность снимать деньги на лояльных условиях спустя полгода после открытия счета
Пенсионный плюс	3,5	До 3 лет	1	на остаток будет начисляться 3,5%.
Сберегательный (текущий) счет	Min 0.01 Max 1,8	Не ограничен	0	неограниченное пополнение и снятие.

Из таблицы 2.5. мы можем видеть, что Сбербанк обладает большим выбором по предложению видов, каждый клиент банка может подобрать наиболее удобный для себя вклад. Имеются возможности по пополнению, так же и возможность частичного снятия без потери %.

Вклады, открываемые через систему «Сбербанк Онлайн», также отличаются повышенными процентами.

По данным Сбербанка, его услугами пользуется 90% населения страны; он насчитывает 17 493 подразделения в России и имеет филиалы и представительства более, чем в 22 странах мира.

Сбербанк заботится о своих клиентах и старается обеспечивать максимальное удобство при пользовании услугами и сервисами банка.

В связи с этим существует несколько основных групп каналов обслуживания (рис. 2.5).

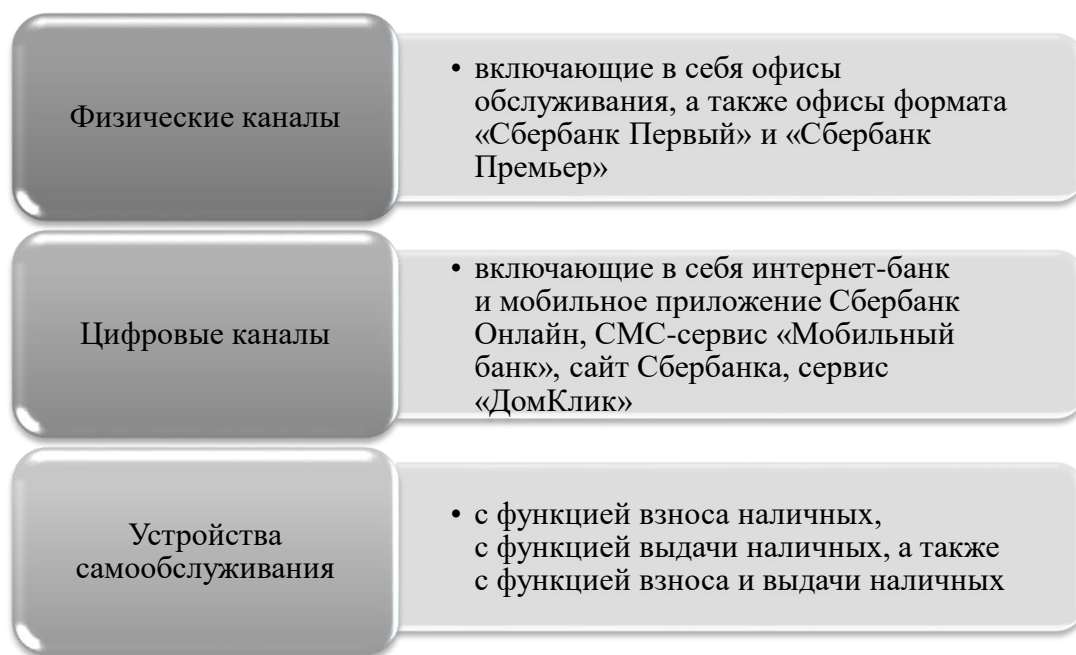


Рис. 2.5. Основные группы каналов обслуживания ПАО Сбербанк

В 2018 году впервые зафиксировано снижение клиентопотока в физических каналах обслуживания. Благодаря запускаемым и развиваемым Сбербанком сервисам, с каждым годом возрастает доля платежей,

совершаемых на безналичной основе. В 2018 году этот показатель равен 89 %. Большинство базовых операций клиенты банка стали проводить в цифровых каналах рис. 2.6.

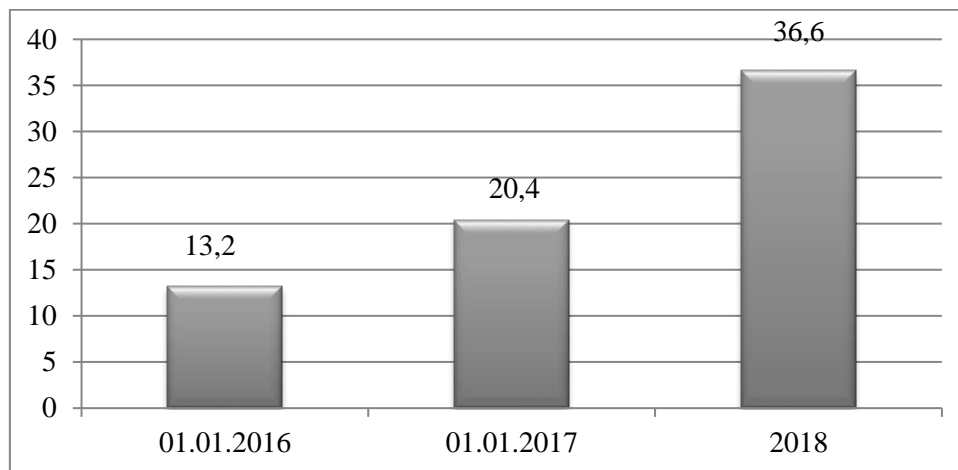


Рис. 2.6. Динамика доли продаж в цифровых каналах ПАО Сбербанк 2016– 2018гг, %

Клиентопоток к продающим сотрудникам вырос, а клиентопоток к транзакционным сотрудникам снизился за счет активного перехода клиентов в цифровые каналы это мы можем наблюдать на рис 2.9. Сбербанк продолжает разрабатывать и распространять сервисы, которые позволяют клиентам легко, удобно и быстро оплачивать услуги и делать переводы.

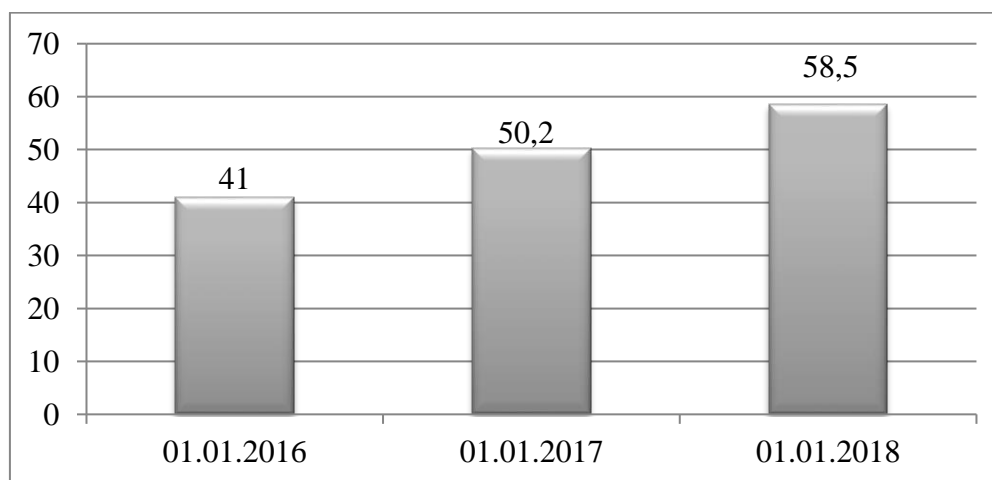


Рис. 2.7. Ежемесячная аудитория цифровых каналов ПАО Сбербанк 2016– 2018 г, млн человек

На рис. 2.7 динамика ежемесячной аудитории является возрастающей, это говорит о том, что Сбербанк Онлайн, включая веб– версию, мобильное приложение и смс– сервис «Мобильный банк», в 2018 году достигла 58,5 млн активных пользователей.

Годовой прирост аудитории мобильного приложения Сбербанк Онлайн в абсолютном значении был выше, чем во всех предыдущих периодах, и составил +12,6 млн активных пользователей за 2018 год. В 2018 году мобильное приложение Сбербанк Онлайн для iPhone и Android стало обновляться 1 раз в 3 недели. За год вышло 28 релизов на платформах iOS, Android, WinPhone.

В 2018 году банк работал над реализацией сервисов, которые были наиболее востребованы клиентами. В связи с этим в офисах Сбербанка стало меньше посетителей (рис. 2.8).

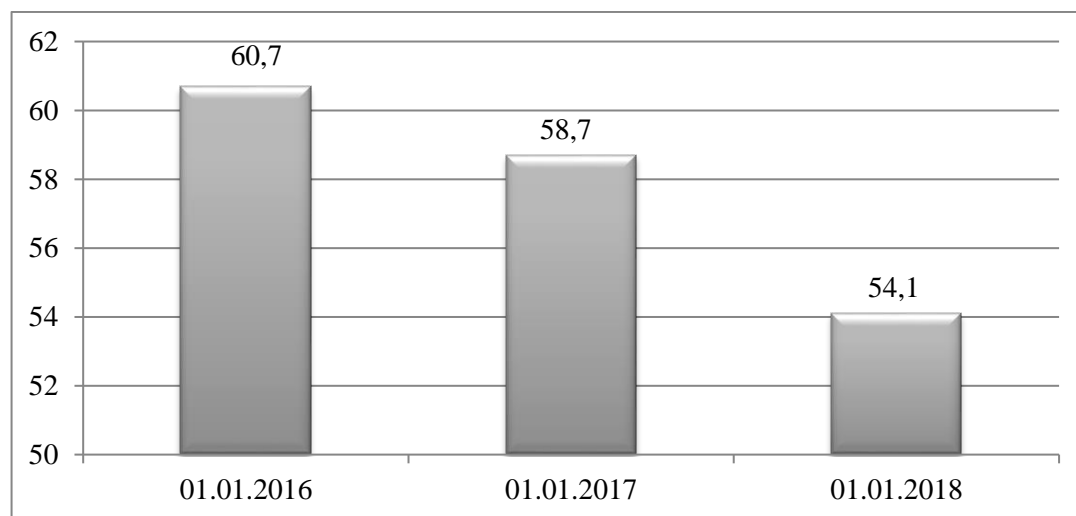


Рис. 2.8. Динамика среднемесячного клиентопотока в офисах Сбербанка с 2016– 2018г, млн чел

В 2018 году впервые зафиксировано снижение клиентопотока в физических каналах обслуживания. Большинство базовых операций клиенты банка стали проводить в цифровых каналах.

Сбербанк продолжает следовать стратегии перехода в безналичный мир и активно реализует проекты в данной сфере рис. 2.9.

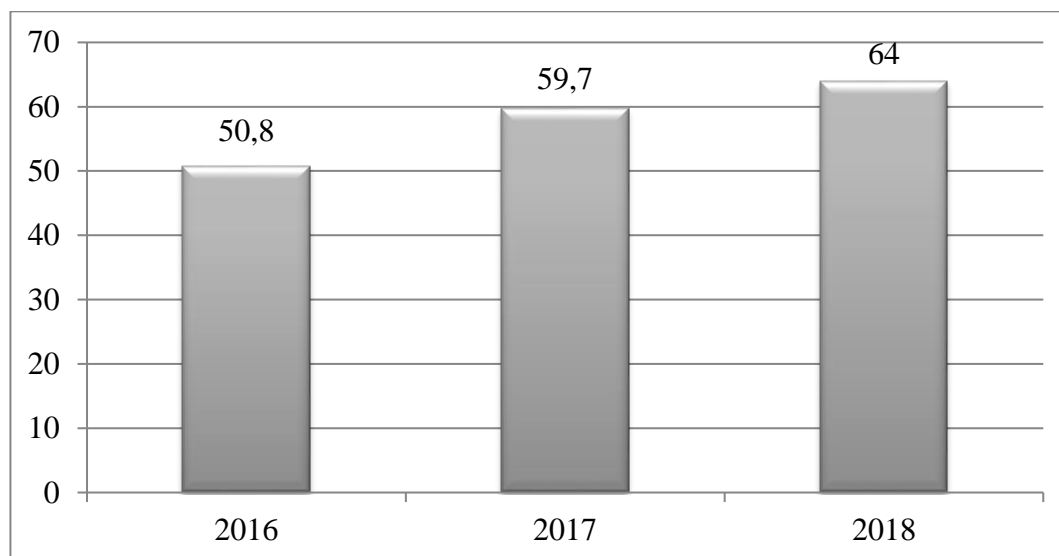


Рис. 2.9. Доля безналичного оборота по розничным операциям Сбербанка, %

К концу 2018 года в 7–ми городах России развернут комплексный проект «Безналичный Город». В рамках проекта при активном участии администрации регионов проводятся мероприятия для стимулирования безналичного оборота в повседневной жизнедеятельности горожан. Проект затрагивает общественный транспорт, розничную торговлю, включая рынки и мелкую торговлю, жилищно– коммунальное хозяйство, образование, питание, государственные сервисы. В рамках проекта в регионе выпускается платежно– идентификационная «Карта Жителя».

2.3. Оценка эффективности реализации сопутствующих услуг в ПАО Сбербанк

Рассмотрим учетное и аналитическое обеспечение уставной деятельности банка. Отношения между банком и вкладчиками по привлечению денежных средств регулируются договором банковского

вклада (депозита). По договору банковского вклада (депозита) одна сторона (банк), принявшая поступившую от другой стороны (вкладчика) или поступившую для нее денежную сумму (вклад), обязуется возвратить сумму вклада и выплатить проценты на нее на условиях и в порядке, предусмотренных договором.

Принятие средств на депозит у юридических лиц оформляется платежным поручением.

По каждому банковскому вкладу (депозиту) формируется юридическое дело клиента. В юридическое дело клиента помещаются:

- документы, представляемые клиентом при открытии банковского счета, а также документы, представляемые в случае изменения указанных сведений;

- документы, касающиеся направления банком сообщений налоговому органу об открытии (закрытии) банковского счета; договор банковского вклада и др.

Уплата банком процентов юридическим лицам производится на основании мемориального ордера путем зачисления суммы процентов на расчетные счета клиентов и расходного кассового ордера – при выплате процентов из кассы банка физическим лицам. Таким образом, взаимоотношения Сбербанка и клиента в части депозитных операций на сегодня являются формализованными и достаточными для обеспечения действенного учета и контроля бизнесфактов [31, с. 65].

Счета для учета привлеченных средств по своим характеристикам относятся к группе пассивных счетов. По кредиту этих счетов отражаются суммы, поступившие на депозиты:

- непосредственно от владельца средств и другие средства, предназначенные для зачисления на депозит;

- начисленные проценты, если условиями договора предусмотрено присоединение процентов к сумме депозита;

- поступившие для зачисления на депозиты физических лиц суммы предоставленных кредитов.
- выплачиваемые (перечисляемые) суммы депозитов;
- выплачиваемые проценты.

Программное обеспечение учетного процесса обеспечивает высокую скорость обработки информации и формирование бухгалтерских регистров. В свою очередь, учетные регистры и бухгалтерская отчетность являются основным источником информации для анализа бизнесфактов и принятия адекватных управленческих решений менеджментом банка.

Целью привлечения денежных средств Сбербанком является увеличение объема ресурсной базы банка при минимизации издержек, связанных привлечением средств и поддержанием необходимого уровня ликвидности. В рис. 2.10. представлена структура депозитного портфеля банка.

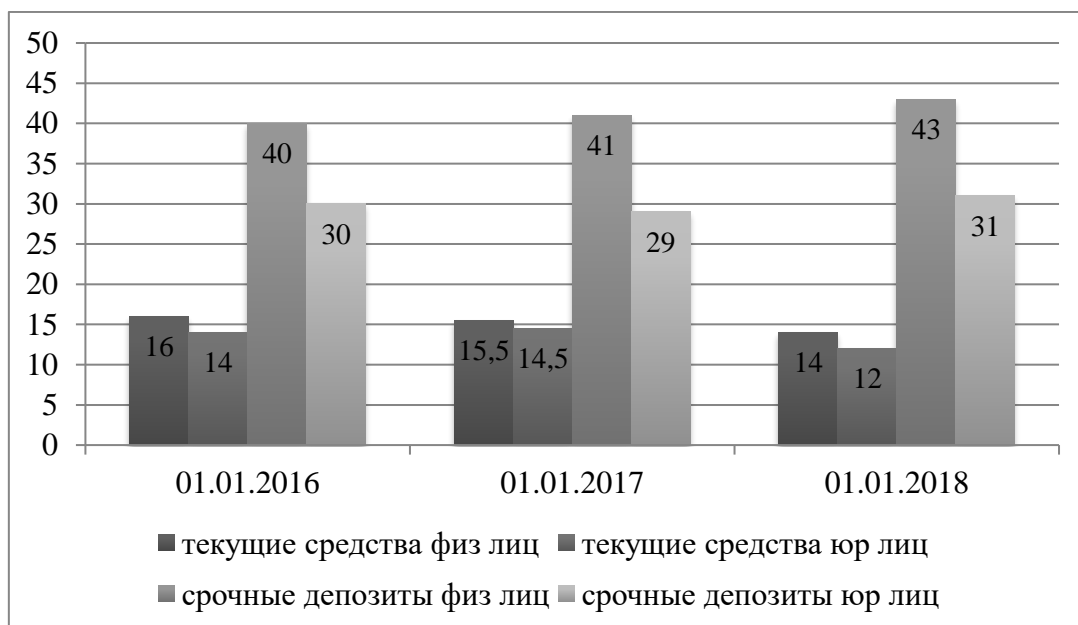


Рис. 2.10. Структура депозитов ПАО Сбербанк по сегментам 2016–2018гг, %

Долгосрочные ресурсы ПАО Сбербанка нацелены на увеличение финансирования на долгий срок и в крупном размере, в 2018 году объем

увеличился - это мы и может наблюдать на рисунке 2.10. Если рассматривать в разрезе вклады физ. лиц, то мы увидим вот такую картину на рис. 2.11.

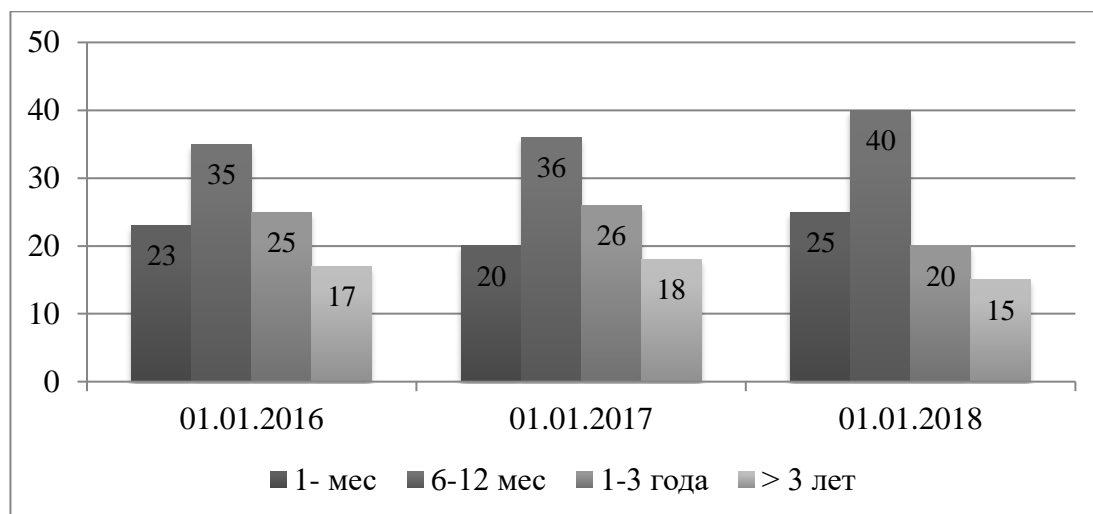


Рис. 2.11. Структура вкладов физических лиц по срочности 2016– 2018, %

Из рисунка 2.11 можно увидеть, что с 2016– 2018 гг вклады сроком от 6 месяцев до 1 года пользуются большим спросом, на втором месте вклады от 1 года до 3– х лет, текущие счета и вклады сроком 1 месяц хранят около 30 % всех средств физических лиц. Проведем анализ использования депозитных ресурсов и дадим общую оценку эффективности депозитной политики ПАО Сбербанк (таблица 2.7– 2.8)

Таблица 2.7

Изменение вкладов физических лиц за 2016– 2018 гг, млрд руб

Показатели	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	Темп роста, %	
				2018/2017	2018/2016
Вклады всего, в т.ч.:	12043,7	12449,6	13420,3	107,7	111,4
счета до востребования	2415,4	2478,9	3052,2	123,1	126,3
срочные вклады	9627,9	9970,1	10366,1	103,9	107,6

Данные таблицы 2.7 указывают на то, что в структуре депозитного портфеля физических лиц наибольшая доля приходится на срочные вклады., это помогает банку строить долгосрочные планы. При этом общая тенденция роста данного показателя характерна для всего исследуемого периода.

Результаты оценки структуры депозитного портфеля ПАО «Сбербанк России» позволяют утверждать, что основным источником ресурсов банка и основой банковского кредитования реального сектора экономики страны в анализируемом периоде являются средства физических лиц.

Очевидным является тот факт, что при наличии достаточного объема ресурсов важным для ПАО «Сбербанк России» остается их эффективное использование, достижение высокого уровня рентабельности – прибыль на вложенные ресурсы.

Привлечение средств частных клиентов и обеспечение их сохранности – одно из направлений уставной деятельности банка. ПАО «Сбербанк России» предлагает своим клиентам срочные депозиты, вклады до востребования (включая банковские карты), сберегательные сертификаты, векселя и счета в драгоценных металлах. Объем привлеченных средств физических лиц постоянно растет

Таблица 2.8

Изменение депозитного портфеля корпоративных клиентов банка
2016– 2018 гг.

Показатели, млрд руб	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	Темп роста, %	
				2018/2017	2018/2016
Депозиты всего, в т.ч.:	7295,0	5903,2	6031,5	102,1	82,67
Счета до востребования	2226,9	1834,5	2023,3	110,2	90,8
Срочные вклады	4957,4	3997,4	3955,0	98,9	79,77

Данные таблицы 2.8 указывают на рост основных показателей, характеризующих структуру депозитного портфеля корпоративных клиентов в анализируемом периоде. Ситуация объясняется тем, что в условиях

дорогого госфинансирования в 2016 г. ПАО Сбербанк России активно привлекал средства корпоративных клиентов. В результате остаток средств корпоративных клиентов увеличился.

Следует отметить, что в перечне банковских продуктов в течение года возросла доля расчетных счетов – с 29 % до 34 % от общих средств корпоративных клиентов. Все вышеизложенное подтверждает наличие доверия у клиентов и их выбор в партнеры именно ПАО Сбербанк России.

Реализуя свою политику по привлечению средств, ПАО Сбербанк России отдает предпочтение новым банковским продуктам, таким образом, банк создает конкурентные преимущества на рынке банковских услуг в текущем периоде и на перспективу.

Для полноты картины рассчитаем такие показатели, как:

– чистая процентная маржа (определяет разницу между величиной полученных и уплаченных банком процентов и в итоге оказывает существенное влияние на рентабельность кредитной организации);

– чистый СПРЭД (позволяет оценить сбалансированность процентной политики банка по кредитным и депозитным операциям в целях управления эффективностью);

Для объективной оценки рассчитаем эти показатели, взяв данные за 2016–2018 гг., результаты расчетов представим в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Динамика финансовых результатов ПАО Сбербанк 2016– 2018 гг.

Показатели	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Спред	5,3	5,6	5,2
Чистая процентная маржа	5,7	6,0	5,7
Операционные расходы к операционному доходу до резервов	39,7	35,2	34,2

Прочие чистые операционные доходы, которые включают в себя чистые доходы / (расходы) от операций с ценными бумагами, производными финансовыми инструментами, а также чистые доходы / расходы от страховой деятельности, деятельности пенсионного фонда, составили в 2018 году 34,2.

Комиссии по предоставленным (полученным) услугами зависимости от цели их оценки и основы учета связанного с ними финансового инструмента разделяют на:

а) комиссии, которые являются неотъемлемой частью дохода (расходов) финансового инструмента;

б) комиссии, полученные (уплаченные) при предоставлении услуг. К ним относятся – комиссии за расчетно–кассовое обслуживание клиентов;

в) комиссии, полученные (уплаченные) после выполнения определенных действий, которые признаются как доход (расход) после завершения определенной операции. Данные по ПАО Сбербанк можно пронаблюдать в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Комиссионные доходы и расходы ПАО Сбербанк 2016– 2018гг, млрд руб.

Показатели	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	Изменение, %	
				2018/2017	2018/2016
Операции с банковскими картами	205,3	222,0	296,5	133,5	144,4
Расчетно–кассовое обслуживание	101,7	178,6	202,3	113,2	198,9
Комиссии по документарным операциям	17,3	19,1	26,8	140,3	154,9
Комиссионные доходы	349,1	479,0	598,5	124,9	171,4
Комиссионные расходы	(86,8)	(101,9)	(153,3)	150,4	176,6

В 2018 году комиссионные доходы ПАО Сбербанк увеличились на 24,9 % до 598,5 млрд рублей. Чистый комиссионный доход ПАО Сбербанк увеличился на 18,1 % — до 445,3 млрд рублей. В целом комиссионные доходы по банковским картам выросли на 33,6% за 2018 год и составили 296,5 млрд рублей. Доля данных доходов в комиссионных доходах ПАО Сбербанк составила 49,5%. Существенную долю в комиссионных доходах составляют также комиссионные доходы по расчетно–кассовому обслуживанию юридических и физических лиц — 33,8%. Их рост в 2018 году составил 13,3%

Комиссионные доходы и расходы – операционные доходы и расходы по предоставленным (полученным) услугами, исчисляемых пропорционально сумме актива или обязательства или является фиксированной. Динамика представлена на рис. 2.12.

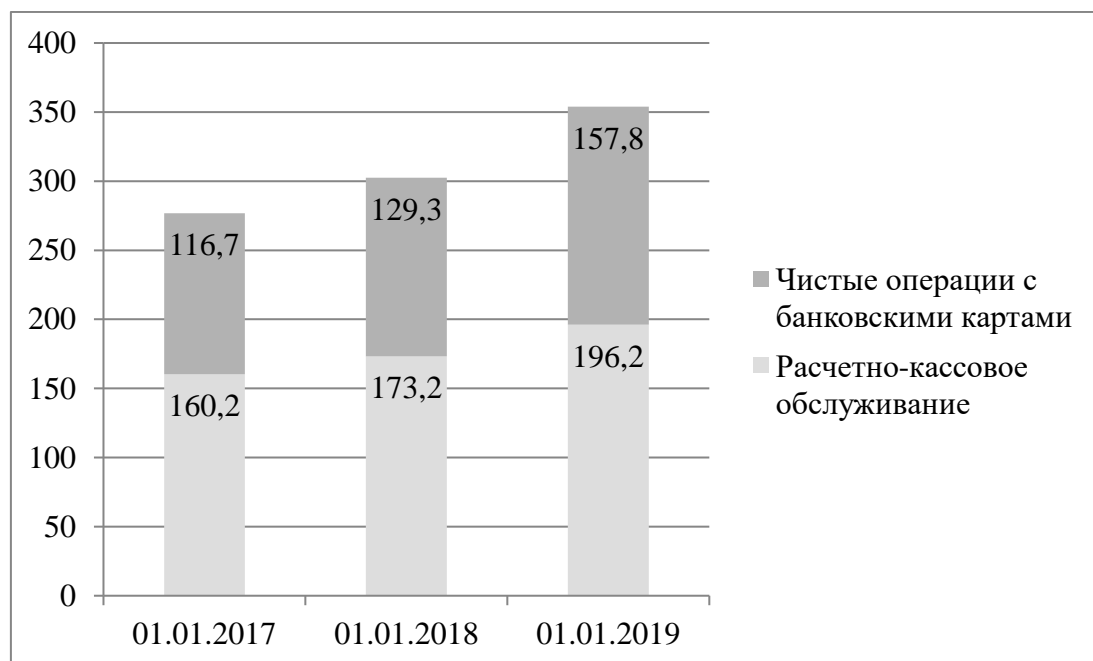


Рис.2.12. Динамика чистого комиссионного дохода за 2016– 2018г, млрд руб.

Комиссионные расходы выросли за счет роста объемов операций с банковскими картами. В частности, увеличился объем платежей в пользу

платежных систем оплата телефоном, оплата проезда банковскими картами, в следствии этого увеличилось число банковских карт и операций с ними.

Плата за такие виды услуг обычно взимается в виде комиссионного вознаграждения. Ставка комиссионного вознаграждения устанавливается в зависимости от суммы совершаемой сделки или операции.

Перечень оказываемых современными коммерческими банками услуг постоянно увеличивается.

К числу основных банковских услуг относятся:

- расчетно–кассовое обслуживание юридических и физических лиц;
- банковское обслуживание валютных контрактов клиентов;
- конверсионные операции;
- брокерские и депозитарные услуги;
- операции с пластиковыми картами;
- услуги депозитного хранения (предоставление клиентам в аренду специальных сейфов, ячеек и помещений для хранения ценностей и документов) и др.

В ПАО Сбербанке происходит увеличение удельного веса комиссионных доходов в общей объеме всех доходов. Это обусловлено тем, что комиссионные доходы более стабильны, чем процентные. Получение комиссионных доходов почти не сопряжено с рисками потери стоимости вложенных активов (кроме гарантийных операций).

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РОССИИ

3.1. Тенденция развития рынка банковских услуг

Рынок банковских услуг выступает своеобразным индикатором проводимых экономических преобразований. Объемы привлеченных субъектами рынка банковских услуг вкладов и депозитов, объемы выданных ими кредитов, размер просроченной задолженности по кредитам, уровень развития расчетных и платежных операций, операций с ценными бумагами и иностранной валютой, прочих финансовых операций отражают текущее состояние финансовой сферы. Выявление тенденций развития рынка банковских услуг позволит охарактеризовать позитивные и негативные аспекты функционирования данного рынка и обосновать направления его дальнейшего развития.

Следует отметить, что в экономической литературе встречаются различные определения рынка банковских услуг. Условно их можно разделить на две группы. Согласно первому подходу рынок банковских услуг рассматривается как любой рынок, на котором функционируют коммерческие банки.

В рамках данного подхода основанием для отнесения какого-либо рынка к рынку банковских услуг является присутствие на нем банков. Финансовый, денежный, кредитный, фондовый и валютный рынки могут считаться рынками банковских услуг, поскольку коммерческие банки осуществляют на них свою деятельность.

Недостатком первого подхода является то, что он, по сути, отождествляет рынок банковских услуг с рынком в целом. В рамках второго подхода рынок банковских услуг рассматривается как совокупность рынков сбыта банковских услуг. В частности, Ю.И. Коробов отмечает, что рынок банковских услуг представляет собой не один рынок, а «очень сложное

образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов».

Современный рынок банковских услуг следует рассматривать именно как рынок сбыта банковских услуг.

Участниками этого рынка являются не только коммерческие банки, но и любые финансовые организации (небанковские кредитные организации, микрофинансовые организации, паевые инвестиционные фонды, кредитные кооперативы, инвестиционные и страховые компании, ломбарды), которые могут выполнять отдельные банковские операции.

На современном рынке банковских услуг существенно возрастает конкуренция не только между коммерческими банками, но и между коммерческими банками и прочими финансово– кредитными организациями, как в традиционных направлениях банковской деятельности (привлечении вкладов и выдаче кредитов), так и в сфере оказания прочих банковских услуг (расчетные и платежные операции, эмиссия и обслуживание пластиковых карточек, доверительное управление активами, операции с ценными бумагами).

В рамках настоящей статьи выявим и охарактеризуем количественные и качественные тенденции развития двух наиболее развитых сегментов современного российского рынка банковских услуг – рынков депозитных и кредитных услуг. К числу тенденций развития рынка депозитных услуг, по нашему мнению, правомерно отнести следующие.

Первая тенденция – устойчивое увеличение объема привлечения денежных средств во вклады и депозиты. Тенденция относится и к коммерческим банкам и к прочим небанковским финансово–кредитным организациям (таблица 3.1).

Таблица 3.1

Объемы привлеченных денежных средств во вклады и депозиты субъектами российского рынка депозитных услуг в 2016–2018 гг., млрд руб.

Субъекты рынка депозитных услуг	Объем привлеченных денежных средств		
	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Коммерческие банки	31125,5	34456,5	34980,1
ПИФы	106,5	172	203
МФО	89,6	121	125
Кредитные кооперативы	50,4	67,8	71,7

Вторая тенденция – доминирование объемов привлечения денежных средств коммерческими банками над объемами привлечения средств прочими небанковскими финансово–кредитными организациями. На протяжении всего исследуемого периода подавляющая часть привлеченных денежных средств приходилась на коммерческие банки (таблица 3.1).

Тенденция объясняется рядом причин:

1) вклады в коммерческих банках застрахованы государством. С 01.10.2008 г. размер страхового возмещения составлял 700 тыс. руб., а с 29.12.2014 г. он увеличен до 1,4 млн руб. Вложения во все прочие финансово–кредитные организации не попадают под систему гарантирования вкладов;

2) в микрофинансовых компаниях минимальный размер вложений составляет 1,5 млн руб. В коммерческих банках минимальный размер вклада гораздо ниже;

3) инвестиции в паевые инвестиционные фонды не имеют гарантированной доходности. По банковским вкладам предусмотрен фиксированный в договоре и не подлежащий изменению размер процента.

Третья тенденция – устойчивое снижение процентных ставок по вкладам. Величина процентной ставки по вкладам находится в прямой зависимости от размера ключевой ставки Банка России. Систематическое снижение ключевой ставки Банком России начиная с 2016 г. приводило к

снижению процентных ставок как по рублевым, так и по валютным вкладам коммерческих банков.

Мы видим четвертую тенденцию – преобладание объемов привлечения вкладов и депозитов в рублях над объемами привлечения вкладов и депозитов в иностранной валюте. На протяжении всего анализируемого периода объем привлеченных коммерческими банками денежных средств в рублях преобладал над объемом привлечения денежных средств в иностранной валюте. Преобладание рублевых вкладов и депозитов объяснялось главным образом более высокими процентными ставками по ним.

Пятая тенденция – преобладание объемов вкладов физических лиц над объемом депозитов юридических лиц. В объеме привлеченных коммерческими банками денежных средств во вклады и депозиты вклады физических лиц значительно превышали депозиты юридических лиц .

Шестая тенденция – более высокие процентные ставки по вкладам небанковских финансово–кредитных организаций в сравнении с вкладами коммерческих банков.

Седьмая тенденция — расширение разнообразия предлагаемых депозитных продуктов. Помимо традиционных срочных вкладов и вкладов до востребования коммерческие банки предлагают своим клиентам новые разнообразные депозиты.

Охарактеризуем некоторые из них:

1) обезличенные металлические счета — аналог рублевого счета физического лица, на котором хранятся драгоценные металлы без указания индивидуальных признаков мерных слитков (их количества, пробы, серийного номера, производителя). Единица измерения счета – граммы. Чаще всего банки работают с такими металлами, как золото, серебро, платина и палладий. Наибольшей популярностью пользуются обезличенные металлические счета в золоте и серебре;

2) структурные депозиты представляют собой сочетание как минимум двух банковских продуктов с гарантированной и рискованной составляющей. Гарантированная составляющая — это вклад банка, застрахованный Агентством по страхованию вкладов. Рискованная составляющая — это вложения в активы фондового рынка, доходность по которым не гарантирована (при этом она может быть гораздо выше доходности по банковскому вкладу);

3) мультивалютные вклады — специальный банковский продукт, который представляет собой депозит одновременно в нескольких валютах (как правило, доллар США, евро и рубль, но бывают и другие конфигурации валют). Достоинством мультивалютных вкладов является возможность для вкладчика конвертировать валюты вклада по льготному курсу;

4) карточные депозиты представляют собой начисление процентов на остаток по карточному счету;

4) комбинированные продукты сочетают в себе супердоходный депозит на короткий срок.

Чаще всего ставка по такому вкладу на 2–3 процентных пункта выше ставки по классическому депозиту в этом же банке. В некоторых банках повышенный процент по вкладу выплачивается при условии внесения вкладчиком пенсионного взноса на свой лицевой счет в негосударственном пенсионном фонде, находящемся под управлением банка.

Проведенное исследование позволяет сделать ряд обобщений:

1) основными субъектами депозитного сегмента российского рынка банковских услуг попрежнему остаются коммерческие банки. Они занимают доминирующие позиции на данных сегментах по объемам привлекаемых вкладов и депозитов и предоставляемых кредитов;

2) депозитный рынок чутко реагирует на происходящие макроэкономические изменения. В частности, кризисная ситуация в российской экономике в 2014–2015 гг. дала изменение ключевой ставки Банка России

Ожидаемые перспективы развития российского рынка банковских услуг будут заключаться в следующем:

1) усиление конкуренции (главным образом ценовой и продуктовой) как между коммерческими банками, так и между коммерческими банками и небанковскими финансово–кредитными организациями;

2) дальнейшее сокращение числа субъектов рынка. Правомерно ожидать, что на рынке останутся наиболее крупные коммерческие банки и небанковские финансово–кредитные организации;

3) появление на рынке новых депозитных продуктов исходя из потребностей клиентуры;

3.2. Пути повышения эффективности деятельности банков в процессе реализации сопутствующих услуг

Банк ПАО Сбербанк разрабатывает собственную депозитную политику по формированию банковских ресурсов, что подразумевает определение форм, задач и содержания банковской деятельности, связанной с привлечением банковских ресурсов.

При формировании подобной политики банк ставит перед собой главную цель — увеличение объема ресурсной базы, минимизация расходов, связанных с ее привлечением, а также поддержание должного уровня ликвидности.

Во–первых, ПАО «Сбербанк России» постоянно повышает свой имидж.

Во–вторых, ПАО «Сбербанк России» постоянно проводит маркетинговые исследования с целью выявления недостатков в условиях усиливающейся конкуренции, анализирует ресурсную базу, постоянно ее совершенствует. В– третьих, одним из эффективных методов привлечения клиентов является яркая и запоминающаяся реклама.

В–четвертых, ПАО «Сбербанк России» привлекает клиентов для пополнения ресурсной базы банка большим разнообразием депозитных программ. К самым популярным депозитным программам Сбербанка можно отнести: депозит «Сохраняй»; срочный вклад «Пополняй»; вклад «Управляй»; вклад «Мультивалютный»; депозит «Подари жизнь» .

В апреле 2016 года граждане разместили на вкладах и счетах Сбербанка 164 млрд. руб., а портфель вкладов Госбанка вырос до 8,8 трлн. руб. Депозитная политика банковского учреждения выстраивается с учетом определенных критериев, а также ориентируется на позицию Центробанка.

Так, максимальный уровень доходности в 2015 году для десяти крупнейших российских банков всё еще превышает 10% годовых.

В–пятых, ПАО «Сбербанк России» постоянно работает над повышением своего рейтинга среди крупнейших банков по общему размеру вкладов физических лиц. По общему размеру вкладов физических лиц по данным на 01.02.2016 года ПАО «Сбербанк России» занимает первое место.

Помимо законов, деятельность Банка регламентируется детализированными нормативными актами Банка России, определяющими основные требования к банкам. На деятельность по привлечению ресурсов существенное влияние оказывает проводимая Банком России денежно–кредитная политика [40, с. 135].

Нужно отметить стремление банка максимально дифференцировать процентные ставки по различным депозитным. Во–первых, максимально удовлетворять потребности обеспечить себе оптимальную прибыльность.

Каждый из этапов формирования депозитной политики коммерческого банка тесно связан с остальными и является обязательным для формирования оптимальной депозитной политики и правильной организации депозитного процесса.

В связи с этим можно выделить следующие направления депозитной политики коммерческого банка:

- анализ депозитного рынка;
- определение целевых рынков для минимизации депозитного риска;
- минимизация расходов в процессе привлечения средств;
- оптимизация управления депозитным и кредитным портфелем;
- поддержание ликвидности банка и повышение его устойчивости.

Отметим, что в отношении привлечения средств юридических лиц политика Банка весьма рациональна, однако конкурентным недостатком Сбербанка на Постановка целей и определение задач проводимой депозитной политики:

- выделение соответствующих подразделений и распределение полномочий сотрудников банка;
- разработка необходимых процедур привлечения ресурсов.

Организация контроля и управления в процессе осуществления депозитных операций на сегодняшний день является низкая скорость прохождения платежей в ряде регионов, отставание в качестве обслуживания клиентов, недостаточное многообразие продуктового ряда.

Совершенствование взаимодействия подразделений Сбербанка России и разнообразие продуктового ряда, несомненно, позволят привлечь средства юридических лиц.

Считается, что создание системы индивидуального обслуживания 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 полномочий, предоставление клиентам технологических и информационных возможностей Банка, широкого спектра консультационных услуг;
- проведение гибкой тарифной политики индивидуального обслуживания.

Кроме того, Сбербанк России обладает уникальными возможностями по одновременному продвижению набора услуг на всей территории России с меньшими затратами за счёт консолидации расходов на внедрение новых технологий и проведение рекламных кампаний, но, как таковой, рекламы банковских продуктов и услуг Сбербанка России потенциальные вкладчики не видят и не слышат.

Отсюда следует, что банку следует разрабатывать системные подходы к рекламной политике, что сделает ее эффективным инструментом формирования клиентской базы. Каждое конкурентное преимущество Банка, каждый новый продукт, предлагаемый к продаже, должны быть известны и понятны клиентам, легко сравнимы, а также выгодно отличаться от предложений конкурентов.

Таким образом, Сбербанк России, являясь лидером рынка розничных услуг населению, не в полной мере использует возможности продажи пакетов комплексных услуг всем категориям граждан. Слабо реализуются конкурентные преимущества (собственная расчётная система, разветвлённая сеть филиалов) и в работе Банка на рынке обслуживания юридических лиц.

Отсутствие стратегии работы с определёнными группами клиентов, разрозненность предоставляемых услуг и отсутствие разумного баланса между продажей стандартных видов услуг и индивидуальным обслуживанием, недостаточная гибкость тарифной политики не позволяют эффективно использовать имеющиеся возможности и требуют скорейшего пересмотра.

Объёмы оказываемых услуг не соответствуют месту Банка в банковской системе страны и должны быть существенно увеличены.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо отметить, что при разработке депозитной политики Сбербанку следует руководствоваться определенными критериями ее оптимизации, среди которых можно выделить следующие:

- взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций Банка для поддержания его стабильности, надежности и финансовой устойчивости;
- диверсификация ресурсов Банка с целью минимизации риска;
- сегментирование депозитного портфеля (по клиентам);
- дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- конкурентоспособность банковских продуктов и услуг.

3.3. Индивидуальные инвестиционные счета как перспективный вид сопутствующих услуг в банке

Обратной стороной падения рублевых ставок является снижение депозитной доходности. В последние два года россияне достаточно активно начали использовать альтернативы, которые предлагают долговой рынок и рынок акций.

Помимо поиска более высокой доходности, мощным импульсом для роста инвестиций населения стала программа Индивидуальных инвестиционных счетов. В ноябре 2018 г. их количество превысило 500 тыс., причем 241 тыс. ИИС открыли клиенты Сбербанка.

Для достижения увеличения сферы экономического преимущества над другими государствами Сбербанк создает долговременные групповые проекты, которые позволяют улучшить внутренний фондовый рынок. Такие проекты привлекают инвесторов вкладывать в активы различных секторов экономики по предельно приближенным к рыночным ценам.

В Российской Федерации с 01.01.2015 года стали функционировать Индивидуальные инвестиционные счета, позволяющие инвесторам получать налоговые льготы. Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) – программа, которая призвана повысить возможности рынка с перспективой развития российской экономики.

Индивидуальный инвестиционный счет — особый счет для инвестиций, для которого действуют специальные налоговые льготы.

ИИС появился в следствии синтеза разных компонентов финансовой системы. Он собрал для себя характерные признаки банковской и налоговой системы. При этом данный проект считается атрибутом фондового рынка. ИИС является искусственным продуктом, результат деятельности которого дает возможность приобрести привилегии от государства, а также доход по акциям и облигациям [28, с. 115].

Также, ИИС может выступать альтернативой банковским депозитам. В условиях существенной волатильности на финансово– денежных рынках инвестиции в рынок ценных бумаг считаются значимыми, т.к. при инвестировании в акции есть шанс приобрести доходность больше депозитных счетов.

К примеру, котировка акций ПАО Сбербанк за торговый день может изменять значение на 3–5 %. Снижающиеся процентные ставки по депозитам, повышают заинтересованность инвестора к фондовому рынку, т.к. прибыльность к погашению по облигациям известных крупных банков способна достигать 12–14 % годовых.

Вы открываете Индивидуальный инвестиционный счет:

- Счёт открывается не менее чем на 3 года
- Максимальный размер взноса в год — 1 млн рублей
- В течение всего срока вы можете вносить дополнительные суммы — до 1 млн в год
- Вносить на ИИС можно только российские рубли

Вам доступны два типа ИИС на выбор:

1) ИИС с вычетом на взносы в течение года. Можно вернуть 13% с вложенной на ИИС суммы до 400 тысяч — максимум 52 000. Подойдёт вам, если вы — консервативный инвестор и у вас есть доход, с которого вы платите НДФЛ. Налоговый вычет предоставляется ежегодно.

2) ИИС с вычетом на доходы в течение 3–х лет. Можно вернуть 13% с дохода от ценных бумаг на ИИС через 3 года после открытия счёта. Максимальный размер возврата неограничен. Подойдёт, если собираетесь

активно торговать ценными бумагами. Налоговый вычет предоставляется по истечении трёх лет. Общее число зарегистрированных ИИС с начала 01.01.2015 года (рис. 3.1).

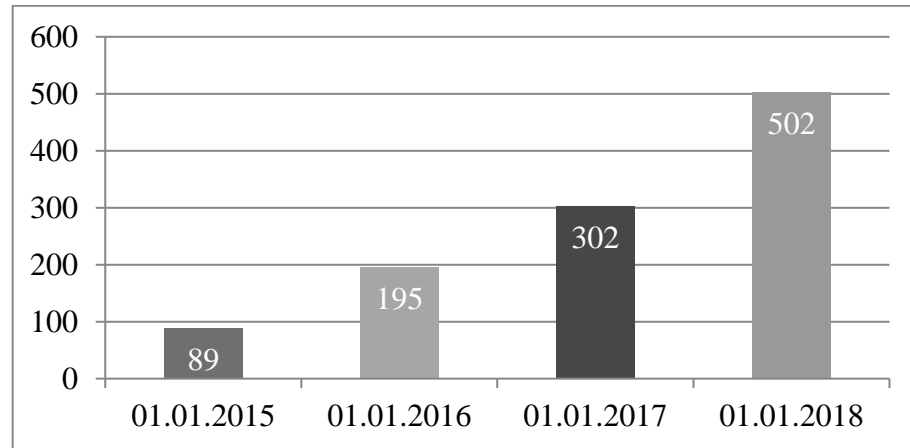


Рис.3.1. Зарегистрированные на Московской бирже ИИС

В целом, с начала 2015 г. на финансовом рынке зарегистрировано около 1 миллиона индивидуальных инвесторов, в настоящий момент зарегистрировано 2,5 млн счетов физических лиц, из которых только 523 тыс. лиц осуществили сделку на фондовом рынке на протяжении 2018 г. По состоянию на 01.12.2018 г. на Московской Российской бирже, количество открытых ИИС достигло отметки более 502 тыс. Свыше 55% (279 тыс.) счетов открыты индивидуальными инвесторами, которые, никогда ранее не обладали личными брокерскими счетами.

Рассмотрим динамику открытия ИИС в Сбербанке с 2015– 2019 гг. (Рис. 3.2).

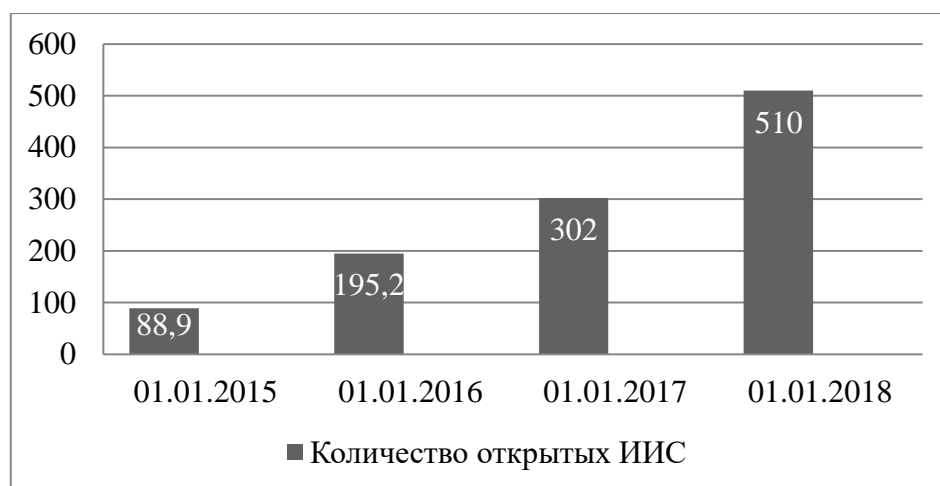


Рис. 3.2. Динамика количества открытых ИИС в Сбербанке за 2015– 2018 гг, тыс. шт

Порядка 9% владельцев счетов являются активными трейдерами, т. е. совершают хотя бы одну сделку в течение месяца. За год удвоено количество индивидуальных инвестиционных счетов. В результате по данному показателю банк занимает 1 место на Московской бирже с долей 23,7%.

Таблица 3.1

Рейтинг участников торгов по количеству зарегистрированных
Индивидуальных инвестиционных счетов

	Наименование участника	Количество ИИС на 01.01.2019 (шт)
1	Группа Банка "ПАО Сбербанк"	312 545
2	ФГ БКС	63 600
3	Группа Банка «ФК Открытие»	59 114
4	АО "ФИНАМ"	56 604
5	ВТБ	41 425
6	АО "Тинькофф Банк"	27 306
7	ООО "УК "Альфа– Капитал"	12 879
8	ООО "АТОН"	10 698
9	ПАО "Промсвязьбанк"	8 698
10	Банк ГПБ (АО)	8 526

Из таблицы мы видим, что большим спросом пользуется ПАО Сбербанк, он является лидером по открытию Индивидуальных Инвестиционных счетов. Это показывает большое доверие к банку и его надежность.

Число уникальных клиентов — физических лиц, зарегистрированных на Московской бирже, приближается к 1,8 млн чел., из которых 27% — клиенты Сбербанка

Нужно подчеркнуть, что в статистике отражается только крупнейшие брокеры (Таблица 3.2).

Таблица 3.2

Среднемесячный оборот 10 крупнейших участников торгов
брокеров по акциям

Показатели	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Торговый оборот, млрд руб.	649,5	1508,3	1338,9	1421,2
Сдвиг в % торгового оборота		132	- 11	6

Отталкиваясь от сведений по обороту на Московской бирже, следует сделать вывод, что индивидуальные инвестиционные счета в этот период не могли иметь шанс на оказание заметного влияния на целый экономический рынок с его оборотами.

Хочется уделить внимание такому моменту: законодательство дает возможность открывать пустые ИИС, данная привилегия исходит из того, что нет четких границ в этой области на финансовых рынках.

Проект ИИС был произведен с идеей вовлечь на фондовый рынок крупных инвесторов. Из – за того, что имеется такая брешь, инвесторы пользуются этим и открывают счета без какого– либо зачисления средств, поэтому появляются вкладчики, какие приобретают налоговый вычет,

инвестируя ресурсы в краткосрочном периоде. В случае если вкладчик открыл счет в 2016 году и зачислил денежные средства 15 декабря 2018 года, он может взять налоговый вычет, вкладывая на период меньше 1 года.

Аналогичные капиталовложения никак не содействуют достижению задач программы ИИС и вынуждают правительство возвращать налоги вкладчикам, злоупотребляющим перспективой возможности открывать ИИС без зачисления средств.

Встаёт вопрос о недостаточности мотивирования отечественного рынка ценных бумаг. Для понимания всей ситуации ликвидности российского рынка программой ИИС, следует изучить статистические сведения.

Многие брокеры предлагают вкладываться в отечественные облигации. В 2016 году некоторые ОФЗ торговались ниже 80 % от номинала. Это говорит о том, что необходимы постановления, какие могут помочь диверсифицировать активы на ИИС.

Получить налоговый вычет вкладчик способен лишь в случае если не станет снимать денежные средства с ИИС в течении трех лет с момента открытия счета. По этой причине инвесторы, которые вносят свои средства при открытии счета не могут вывести денежные средства ранее трех лет и одновременно получить налоговый вычет.

Также имеются инвесторы, которые желают снять часть денежных вложений раньше, однако программа не дает возможность им извлекать денежные ресурсы вплоть до завершения времени. При снятии своих собственных средств до окончания срока по договору инвесторы рискуют потерять свои денежные средства, так как с них снимут налоговый вычет, который они получили по счету ранее.

Прежде были рассмотрены ряд факторов, которые связаны с злоупотреблением получения налоговых вычетов путем открытия пустых ИИС. На эту проблему возможно оказать влияние, при условии, если рассматривать ее комплексно. В таком случае предложения должны быть направлены не только на саму проблему, а также на характеристику и

минусы программы, какие считаются причиной либо результатом открытия пустых счетов.

Во – первых, для усовершенствования сформировавшейся ситуации, необходимо принимать во внимание ликвидность российского рынка ценных бумаг, немаловажно установить, какую наименьшую необходимую сумму обязаны вносить инвесторы при открытии ИИС.

Во – вторых, ИИС должны быть доступны фонды, в состав которых входят акции и облигации отечественных эмитентов. Капиталовложения именно в такие фонды можно сделать неотъемлемой частью при открытии ИИС.

В – третьих, комбинировать разнообразные классы активов акций или облигаций. В случае если брокеры смогут заинтересовать инвесторов, в таком случае вероятность вложить финансы при открытии счета будет привлекательнее.

В – четвертых, следует ввести программу страхования жизни и здоровья для инвесторов – физических лиц. Национальный проект страхования жизни и здоровья способен повысить размер вложений в ИИС. В случае если правительство станет обеспечивать страхованием на выгодных условиях, количество стремящихся вкладывать инвесторов при открытии счета повысится. Для государства данная стратегия также интересна с точки зрения выгоды, таким образом оно может стать монополистом на рынке страхования частных инвесторов.

В – пятых, рассматривать ИИС как возможность формировать пенсионные накопления. Исследовав опыт высокоразвитых государств, возможно предложить вариант ИИС, срок действия которого продлевается вплоть до пенсионного возраста.

ИИС – важный для российского фондового рынка проект, который способен поспособствовать его развитию и формированию. Данная программа призвана заинтересовать и тем самым привлечь на рынок ценных бумаг денежные средства, какие пребывают в депозитах. Ожидается дальнейший

рост на рынке ИИС. Этому будет способствовать неплохая рыночная конъюнктура и возобновившееся в марте снижение ставок по вкладам, произойдет значительное увеличение объемов рынка, связанное с вероятным снижением ключевой ставки ЦБ и корректировкой предложений по банковским депозитам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Коммерческие банки обладают многоуровневой и многосоставной базой по оказанию вспомогательных услуг для клиентов. Широкий спектр предоставления сопутствующих услуг помогает качественно и быстро выполнить обязательства, возложенные на банк клиентом.

Содержание банковской деятельности в части, направленной на клиента, представлено через банковский продукт и услугу. В реальной действительности очень сложно разделить эти понятия, поскольку многие банковские продукты или услуги заканчиваются определенным документом. А их сходство заключается в том, что они призваны приносить банку, определенную прибыль и устраивать клиента.

Специфика банковского учреждения как коммерческой организации состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется не за счёт собственных, а за счёт привлеченных средств. Основными направлениями деятельности на финансовом рынке является расчетно–кассовое обслуживание юридических и физических лиц (комиссионные операции), привлечение средств во вклады. В сфере расчетно–кассового обслуживания постепенно, хотя и медленными темпами Россия переходит на безналичное денежное обращение. Чтобы данная система давала наибольшую прибыль — должно хорошо быть отработаны ее вспомогательные и сопутствующие услуги, работа должна выполняться быстро и качественно.

Для коммерческих банков вклады служат основным видом пассивных операций и, следовательно, основным ресурсом для проведения активных кредитных операций. Множество депозитов способно создать банку ссудный капитал, который он затем разместит на выгодных условиях в любой сфере хозяйства. Для вкладчиков депозиты являются потенциальными деньгами: с одной стороны, депозит выступает в роли денег, с другой, в роли капитала,

приносящего доход в виде процентов. Другими словами, депозитные операции выгодны и вкладчикам, и банкам.

Делая вывод из изложенного материала, можно сказать, что для коммерческих банков вклады остаются существенным и одновременно самым недорогим видом ресурсов. Срочные депозиты считаются наиболее стабильной частью привлекаемых ресурсов. Увеличение доли срочных депозитов в ресурсной базе способствует повышению устойчивости банка, позволяет осуществлять эффективное управление ликвидностью и платежеспособностью банка.

Депозитные и расчетно–кассовые операции ПАО Сбербанк, связанные с привлечением свободных денежных средств клиентов, являются основой формирования его ресурсной базы. Кроме того, депозитные операции обеспечивают приток временно свободных денежных средств в экономику страны.

Целесообразно отметить, что ПАО Сбербанк обладает огромным потенциалом устойчивости, что особенно важно и необходимо в таких банковских системах, как российская.

Новой и перспективной услугой у ПАО Сбербанк является Индивидуальный инвестиционный счет, который выступает альтернативой банковским депозитам, банк предлагает своим клиентам открыть его и получить шанс приобрести доходность больше, чем по депозитным счетам. Проект был произведен с идеей вовлечь на фондовый рынок крупных инвесторов. В условиях существенной волатильности на финансово–денежных рынках инвестиции в рынок ценных бумаг считаются значимыми и высокодоходными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Положение ЦБ России «Об обязательных резервах кредитных организаций, депонируемых в ЦБ РФ» от 30.03.1996 №37 в ред. Указаний Банка России от 29.04.02 №1143– У [Текст] : офиц. текст. – М.: Справочно–правовая система (СПС) «Референт», 2016. – 310 с.
2. Положение ЦБ России «О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением денежных средств в банки и отражению указанных операций по счетам бухгалтерского учета» от 26.08.1998 №39 [Текст]: офиц. текст. – М.: Справочно–правовая система (СПС) «Референт», 2017. – 210 с.
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395 [Текст] : офиц. текст. – М.: Юрист, 2017.– 120 с.
4. Азманова, Е.Г. Развитие депозитной политики в современной России [Текст]: учебник / Е.Г. Азманов, Е.Р. Сологуб, А.А. Евдакименко. – Томск: Сигнар, 2017. – 119 с.
5. Балабанов, И.Т. Банки и банковская деятельность [Текст]: учебник / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2017. – 345 с.
6. Балайдина, В.С. Кредитные банковские организации в России [Текст]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономической специальности / В.С. Балайдина. – М.: Академия М, 2016. – 450 с.
7. Батракова, Л.Г. Анализ процентной политики коммерческого банка [Текст]: учебное пособие / Л.Г. Батракова. – М.: Логос, 2018. – 152 с.
8. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка [Текст]: учебник / Г.Н. Бело глазова, Л.П. Кроливецкая.– М.: Высшее образование, 2018. – 422 с.
9. Белоглазова, Б.Н. Денежное обращение и банки [Текст]: учебник / Б.Н. Белоглазова, Г.В. Толоконцева. – М.: «Финансы и статистика», 2007. – 355 с.

10. Богомолов, С.М. Депозитные инновации в банковском бизнесе [Текст]: учебное пособие / С.М. Богомолов. – М.: Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, 2019. – 215 с.
11. Богомолов, С.М. Региональные банки в контексте тенденций развития финансового рынка России [Текст]: учебник для вузов / С.М. Богомолов.– Саратов: Вестник Саратовского государственного социально–экономического университета, 2019. – 67 с.
12. Бундаренко, Р.И. Теория банковских услуг [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / Р.И. Бундаренко. – М.: Экономика для студентов, 2015. – 665 с.
13. Веденкин, А. А. Объем частных депозитов в банках быстро растет [Текст]: учебное пособие / А.А. Веденкин. – М.: Логос, 2018. – 128 с.
14. Горюхин, Б.Н. Факторы и особенности развития территориальных банков сбербанка России [Текст]: учебное пособие / Б.Н. Горюхин . – М.: Финансы, денежное обращение и кредит, 2019. – 36 с.
15. Дадашев, А.З. Расчетно – кассовое обслуживание юридических лиц [Текст]: пособие для вузов / А.З.Дадашев. – Екатеринбург: Вопросы экономики, 2017. – 139 с.
16. Донских, В.Д. Анализ структуры банковского рынка в РФ [Текст]: учебник / В.Д. Донских. А.А.Гармаш. – Норильск: Экономика банковского рынка, 2018. – 400 с.
17. Ермишин, П.Г. Основы экономической теории [Текст]: учебник / П.Г. Ермишин. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 135 с.
18. Жарковская, Е.П. Банковское дело [Текст]: учебник для студентов вузов / Е.П. Жарковская. – М.: Омега, 2018. – 480 с.
19. Журавлев, Д.С. Банки и банковские услуги в России [Текст]: учебник / Д.С. Журавлев.– Норильск: Академический вестник, 2017. – 130 с.
20. Зорина, Е. Е. Обзор рынка депозитов юридических лиц [Текст]: учебник / Е.Е. Зорина. – Уфа: Конкурент. – 2019. – 213 с.

21. Ильина, Л.В. Управление качеством депозитных услуг: содержание и направления совершенствования [Текст]: учебное пособие для вузов / Л.В. Ильина, А.К. Гришин. Саратов: Вестник Саратовского государственного социально– экономического университета, 2017. – 73 с.
22. Кашин, Ю.И. О денежной политике и роли Банка России [Текст]: учебник для вузов / Ю.И. Кашин. – М.: Деньги и кредит, 2016. – 173 с.
23. Кемпбелл, Р. Экономикс. Банки и банковская деятельность [Текст]: учебник / Р. Кемпбелл, М. Макконел, Л. Стэнли. – Москва: Инфра, 2017. – 1040 с.
24. Коваленко, С.Б. Структура современных отношений в коммерческих банках на базовом этапе [Текст]: учебник для вузов / С.Б. Коваленко, А.Г. Юдин.– Саратов: Вестник Саратовского государственного социально– экономического университета, 2016. – 85 с.
25. Банковское дело [Текст]: учебник / под ред. В.И. Колесниковой. – 2– е изд.– М.: Финансы и статистика, 2019. – 536с.
26. Коробов, Ю.И. Пути повышения конкурентоспособности банковской системы России [Текст]: учебник / Ю.И. Коробков, А.С. Староверов, М.А. Алексеев.– Нижний новгород: Информационная безопасность регионов, 2017. – 705 с.
27. Костерина, Т.М. Банковское дело: учеб. для бакалавров [Текст]: учебник для вузов по специальности экономика / Т.М. Костерина, Р. И. Ивашина. – М.: Юрайт, 2016. – 332 с.
28. Курбатов, А.Я. Банковское право России: учебник для вузов / А.Я. Курбатов, И. И. Бондаренко. – М.: Издательство моск. гос. ун– т экономики, статистики и информатики, 2019 г. – 525с.
29. Лаврушина, О.И. Банковское дело [Текст]: Учебник для вузов / О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2014. – 344 с.
30. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки [Текст]: учебник / О.И. Лаврушин. – М.: «Финансы и статистика», 2018. – 590 с.

31. Матвеев, А.И. Банковские услуги: преимущества и недостатки [Текст]: учебник / А.И. Матвеев. – Новосибирск: Современные аспекты экономики, 2017. – 313 с.
32. Маячкин, А.Р. Концепция развития Сбербанка России до 2020 года [Текст]: учебник / А.Р. Маячкин. – М.: Логос, 2017. – 152 с.
33. Мироненко, В.А. Сравнительный анализ кредитных организаций по банковским услугам [Текст]: учебник / В.А. Мироненко. – Томск: Современные аспекты экономики, 2017. – 110 с.
34. Михайленко, А.М. Коммерческие банки. [Текст]: учебник / А.М. Михайленко – Московская область: Академия М, 2017. – 600 с.
35. Михалуйсенко, П.П. Правовое регулирование кредитной системы РФ [Текст]: учебник / П.П. Михайлученко. – Москва: Экономика, 2016. – 250 с.
36. Морозова, Ю.В. Развитие дистанционного обслуживания клиентов российскими банками [Текст]: учебное пособие для магистратуры/ Ю.В. Морозова. – Казань: Наука и общество, 2019. – 367 с.
37. Мурычев, А. Н. Банковский сектор в преддверии новой модели развития [Текст]: учебник / А.Н. Мурычев. – М.: Логос, 2018. – 182 с.
38. Прилебский, С.Ю. Основные элементы банковской системы [Текст]: учебник / С.Ю. Прилебский. – М.: Юнити, 2015. – 440 с.
39. Непп, А.Н., Проблемы и перспективы российского банковского сектора [Текст]: учебник для вузов / А.Н. Непп, И.В. Демина, А.Ю. Домников, В.А. Денисов. Москва: Инфра, 2016. – 232 с.
40. Светуньков, С.Г. Депозит и его формы [Текст]: учебник / С.Г. Светуньков. – М.: Инфра, 2015. – 320 с.
41. Строуп, Р.И. Азбука экономики [Текст]: энциклопедия / Р.И.Строуп, В.В. Гребенников, Е.А. Тахилевич, Е.Р. Толстая. – М.: Инфра, 2017. – 330с.
42. Торженова, Т.В. Необходимость и сущность вкладов [Текст]: учебное пособие / Т.В. Торженова. – М.: Юнити, 2017.– 180 с.

43. Травкина, Е.В. Результаты мониторинга рисков российского рынка [Текст]: учебное пособие для вузов / Е.В. Травкина, Б.Б. Богомолов.– Уфа: Информационная безопасность регионов, 2016. – 235 с.

44. Уринцов, А.И. Об организации системы обслуживания пластиковых карт в Сбербанке России [Текст]: учебник для вуза / А.И. Уринцов, С. М. Воробьева. – М.: ., ИНФРА, 2019. – 365 с.

45. Швейкин, И.Е. Состояние и перспективы развития конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг [Текст]: учебник / И.Е. Швейкин, А.К. Голдинов. – Саратов: Саратовский социально–экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 102 с.

46. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М., ИНФРА, 2017. – 376 с.

47. Янищук, С. Р. Вспомогательные услуги и их виды [Текст]: учебник для вуза / С.Р. Янищук, М.Л. Муравленко.- Тюмень: Экономика и мир, 2019. - 155 с.

48. Яцишина, Н.Т. Об расчетно-кассовом обслуживании и комиссионных операциях [Текст]: учебник для вуза / Н.Т. Яцишина.- Челябинск: Экономика и время, 2019. - 212 с.

49. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>, свободный.

50. Официальный сайт московской биржи [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.moex.com/>, свободный.

51. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/ru/person>, свободный.

ПРИЛОЖЕНИЯ