

Уважаемая государственная аттестационная комиссия, вашему вниманию предоставляется ВКР на тему: «Лизинговые продукты, реализуемые корпоративным клиентам на примере ПАО «Банк Санкт-Петербург».

Актуальность данного исследования подтверждает обеспокоенность руководства ведущих банковских структур мира, как национальных, так и зарубежных. Существует сотни стартапов с большим интеллектуальным потенциалом и денежными ресурсами, работающими на создание различных альтернатив банковским услугам. Такие организации устраняют «больные точки» традиционных банков и могут, например, выдавать кредиты за считанные секунды, что у традиционных банков потребовало бы недели. В связи с этим актуальным становится вопрос развития банковского продукта.

Объектом исследования является сфера предоставления банковских услуг.

Предмет исследования: лизинговые продукты, реализуемые корпоративным клиентам ПАО «Банк Санкт-Петербург».

Целью исследования является изучение направлений совершенствования лизинговых продуктов, реализуемых корпоративным клиентам ПАО «Банк Санкт-Петербург».

Для достижения цели были поставлены **следующие задачи:**

- изучить теоретические основы реализации банковских продуктов;
- рассмотреть лизинговые банковские продукты: виды, технология создания;
- определить тенденции развития банковских инноваций в области реализации продуктов;
- дать оценку банковских продуктов в ПАО «Банк Санкт-Петербург»;
- провести характеристику и финансово-экономический анализ банка ПАО «Банк Санкт-Петербург»;
- разработать рекомендации ПАО «Банк Санкт-Петербург» по реализации лизинговых продуктов корпоративным клиентам;
- провести обзор рынка лизинговых продуктов РФ;
- произвести расчет экономического эффекта от внедрения нового банковского продукта.

В ходе исследования было обнаружено, что банковский продукт (продукт) является одной либо несколькими операциями, которые удовлетворяют конкретные потребности клиента. В свою очередь рынок банковских продуктов можно понимать, как рынок операций банков, которые удовлетворяют конкретным потребностям клиента и которые проводят банковские операции по поручению клиента в пользу последнего за конкретную плату.

Лизинговые услуги – это разновидность финансовых услуг, оказываемых лизинговыми организациями, лизинговыми брокерами и обществами взаимного лизинга. Для финансовых организаций оказание таких услуг есть средство получения прибыли, которое связывается с целевым привлечением денежных средств юридических и физических лиц, а также их временным размещением в ликвидные активы. Для потребителей – с необходимостью защиты определенных имущественных интересов и обеспечения личной и сторонней экономической безопасности. Приобретение лизинговых услуг основывается, по нашему мнению, прежде всего на принципах ментальной готовности, экономической целесообразности и финансовой доступности и, в конечном счете, определяет уровень их востребованности и полезности, который имеет особое значение для оценки состояния лизингового рынка и выработки политики его развития.

Вместе с тем, как и любое экономическое явление, банковского лизинга может принести компании определенные проблемы, а именно:

- расширение спектра услуг приводит к росту объема работы для филиальной сети, что иногда превосходит ее возможности;
- предлагаемые банковские продукты, как правило, дорожают из-за включения в цену стоимости лизинга;
- совместные финансовые продукты не всегда учитывают специфические для клиента условия.

АО «Банк «Санкт-Петербург» эффективно работает на всех основных рынках финансовых услуг. Банк осуществляет свою деятельность на территории Санкт-Петербурга, Ленинградской области, Москвы, Калининграда, Новосибирска. Клиентами Банка являются средние, малые, ряд крупных и крупнейших предприятий, а также физические лица со средним и высоким уровнем доходов. Банк развивается как универсальный региональный финансовый институт. Основными направлениями деятельности являются: корпоративный банковский бизнес; розничный бизнес; персональное банковское обслуживание частных VIP-клиентов; операции с платежными картами; операции с ценными бумагами; операции с иностранной валютой. Собственный капитал банка за 2016-2017 годы претерпел негативное изменение в размере 12,79%, основным фактором является снижение размера нераспределённой прибыли прошлых лет на 11,6%, а также снижение нераспределенной прибыли

текущего года на 48%

Основным источником несобственных средств для ПАО «Банк Санкт Петербург» являются привлеченные средства, с удельным весом в общем объеме привлеченных и заемных средств около 83% в 2017 году.

Удельная доля заемных средств в 2017 году по сравнению с 2016 напротив значительно упала - с 20,41% до 15,67%. Причиной является то, что в 2016 году для большинства банков была существенная нехватка ликвидности, а учитывая то, что возникали трудности с привлечением средств, приходилось занимать их на внешнем рынке.

Рынок лизинга напрямую зависит от существующей экономической ситуации. Все элементы данной системы взаимосвязаны между собой, поэтому изменение одного элемента влечет за собой изменения всей системы. Таблица иллюстрирует основные показатели банковского сектора России 2015-2017 гг., %.

Рынок лизинга стремительно развивается в последние годы. Практически 1/3 всех новых основных средств приобретены именно с помощью лизинга. На диаграмме представлена динамика объемов лизинга в России в 2015-2017 гг. Лизинг как продукт, отвечающий перечисленным требованиям, является одним из первых финансовых технологий. Как уже было отмечено, продукт появился на западе в 2007 году и с тех пор активно развивается, а первые западные компании уже вышли на биржу публично в последние 2 года.

В рамках работы нами был проведен расчет относительно экономического эффекта от внедрения нового банковского продукта в анализируемом АО «Банк «Санкт-Петербург».

На конец 2017 года количество активных клиентов ПАО «Банк Санкт Петербург» составляет 1,6 миллионов, что составляет около 50% от всей базы банка. Согласно долгосрочной стратегии, количество активных клиентов в абсолютном выражении должно подняться в 2 раза к 2020 году. К 2021 году количество активных клиентов банка, по прогнозу, может составлять 4,08 миллионов клиентов, что на 152% больше конца 2017 года. Следующим этапом является определение, какая доля клиентов каждого канала воспользуется лизингом. Ниже представлена таблица оценочных долей. Ограничительной планкой максимальной доли косвенно может служить устоявшаяся «нормальная» конверсия (то есть доля целевых действий/клиентов к общим) в интернет-магазинах или онлайн заявках на кредит в ряде банков, что в некоторой степени можно приравнять к нашему продукту. Такая конверсия в норме составляет около 5%. Суммарная же доля заемщиков от обоих каналов будет составлять около 5,3% от всех активных клиентов банка или 217 тысяч человек к 2021 году.

Показатели, характеризующие доли клиентов, которые воспользуются продуктом Лизинг, являются в наибольшей степени неопределенные и могут показывать сильные вариации. В связи с этим, был проведен анализ чувствительности значения NPV на изменение долей заемщиков в обоих каналах.

Было выявлено, что при изменении суммы общих постоянных издержек на 1% NPV изменяется на 0,14 миллионов рублей. Тестируемый показатель сопоставлялся с изменением чистой приведенной стоимости в диапазоне от -30% до +30%, при изменении значения NPV от 759 млн.руб. до 767 млн.руб.

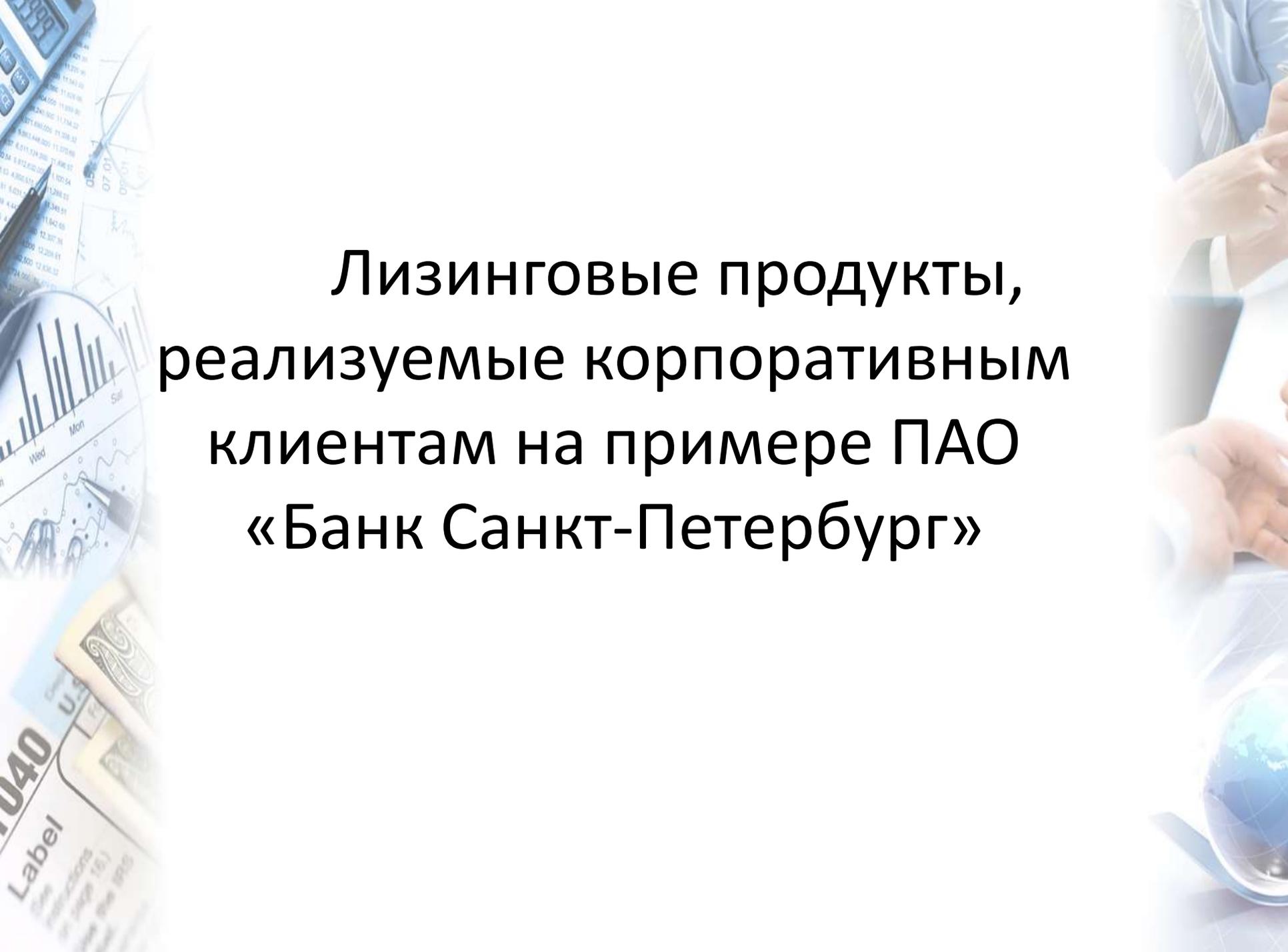
За первый квартал работы проекта (4 квартал 2018 года) ожидается чистая прибыль в размере 1,7 миллиона рублей. За полный 2019 год работы проект сгенерирует около 150 миллионов чистой прибыли, а к 2021 году чистая прибыль достигнет 658 миллионов рублей, со среднегодовым темпом роста 209%. Рост, в основном, количественный, связан с ростом активной базы клиентов и проникновения электронных каналов взаимодействия.

Подводя итог, можно сказать, что на данный момент сформировались все предпосылки для успешного внедрения данного продукта:

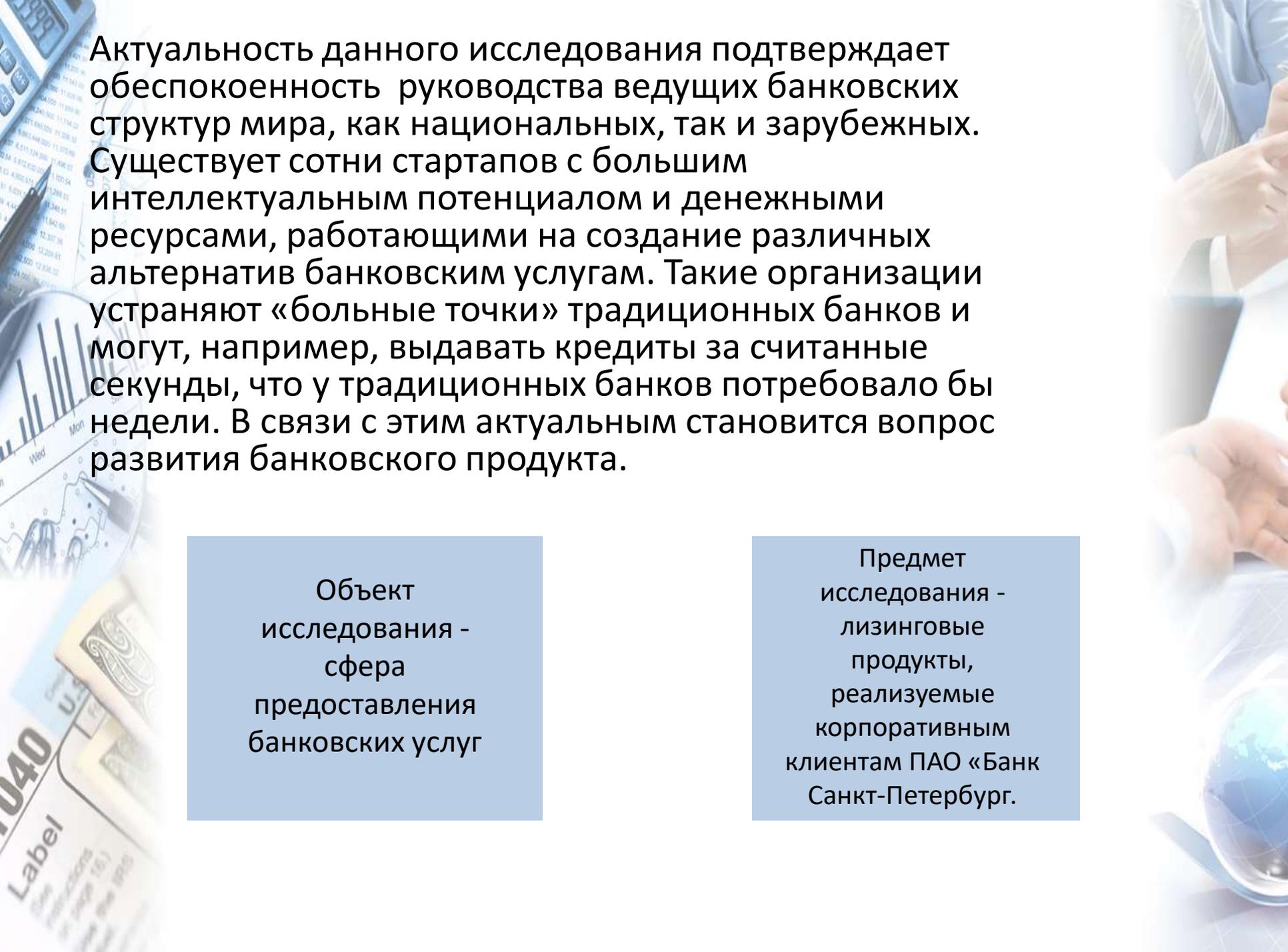
- Инициативы органов государственной власти в области правовой регламентации финансовых технологий, в частности лизинга, а также создания технологической инфраструктуры.

- Техническая готовность банковских институтов для внедрения подобных продуктов: способность с помощью новых технологий наиболее точно оценить кредитные риски в автоматическом режиме, минимизировать риски мошеннических операций, настроить контролируемый кредитный процесс в онлайн форме.

- Высокая рентабельность банковских операций, проводимых по договорам лизинга: даже при существенных вариациях одного из самых чувствительных факторов, NPV изменялось от 529 млн.руб. до 996 млн.руб. Общее повышение как качественных характеристик деятельности, так и количественных.



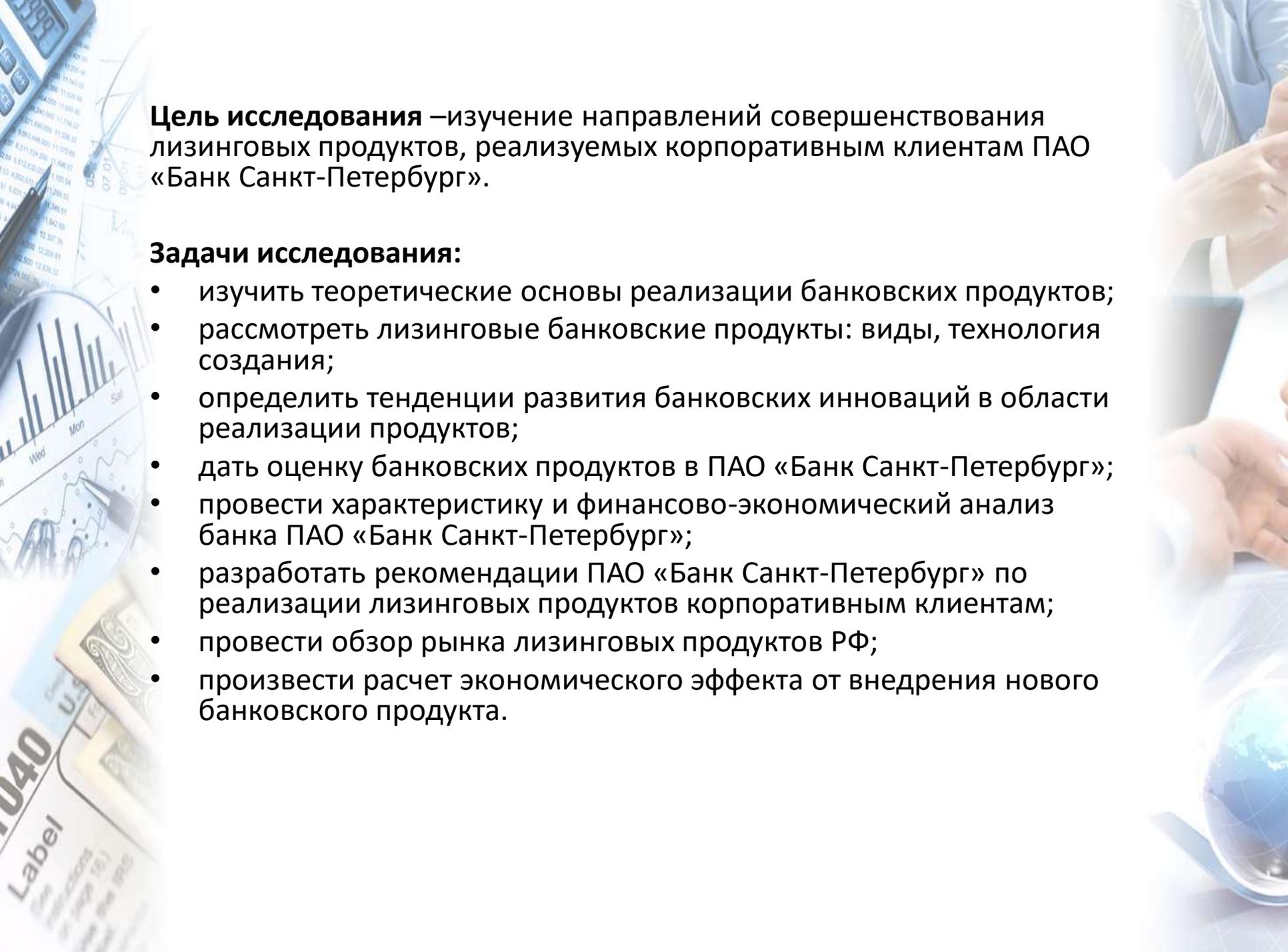
Лизинговые продукты,
реализуемые корпоративным
клиентам на примере ПАО
«Банк Санкт-Петербург»



Актуальность данного исследования подтверждает обеспокоенность руководства ведущих банковских структур мира, как национальных, так и зарубежных. Существует сотни стартапов с большим интеллектуальным потенциалом и денежными ресурсами, работающими на создание различных альтернатив банковским услугам. Такие организации устраняют «больные точки» традиционных банков и могут, например, выдавать кредиты за считанные секунды, что у традиционных банков потребовало бы недели. В связи с этим актуальным становится вопрос развития банковского продукта.

Объект
исследования -
сфера
предоставления
банковских услуг

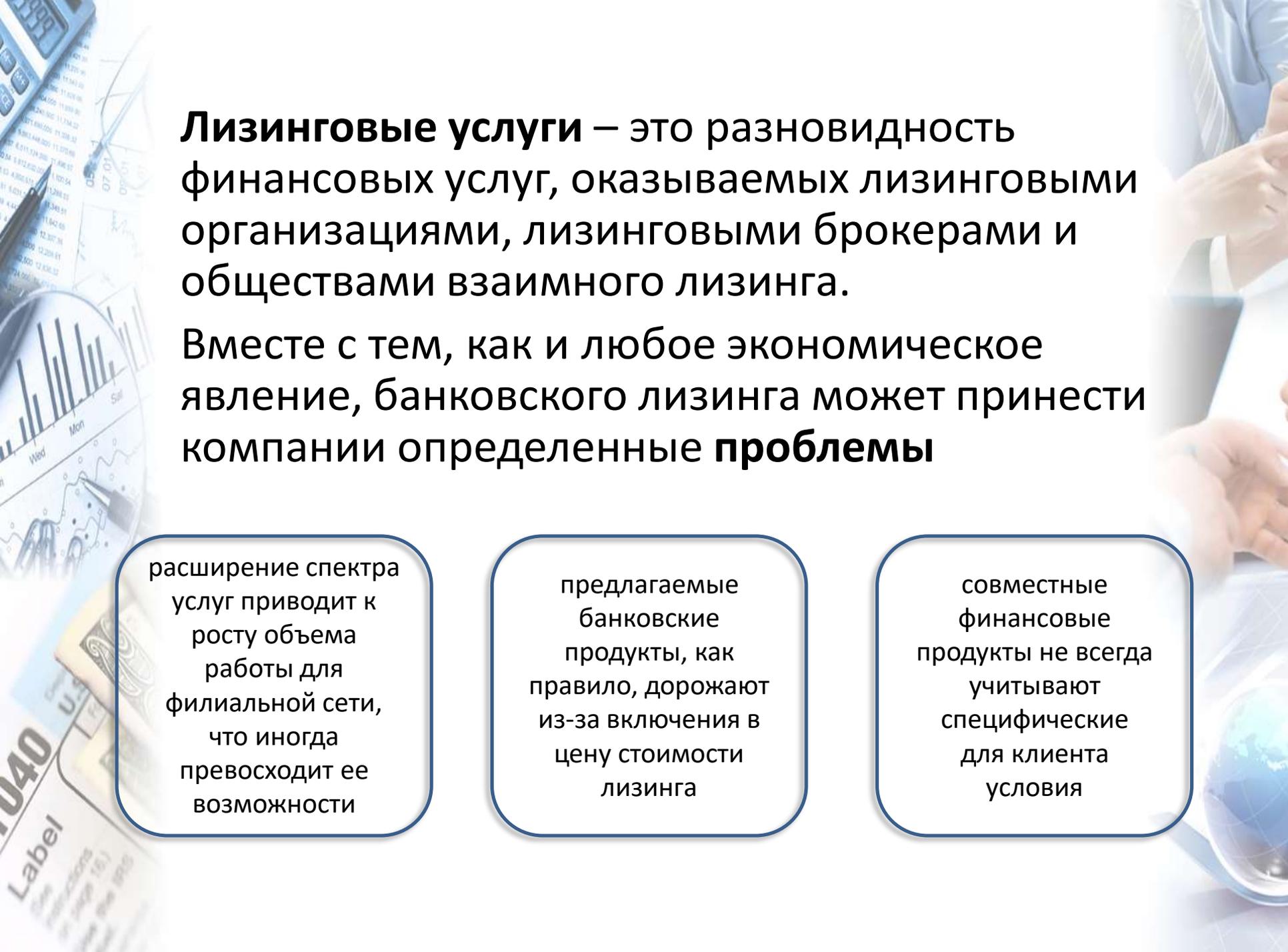
Предмет
исследования -
лизинговые
продукты,
реализуемые
корпоративным
клиентам ПАО «Банк
Санкт-Петербург.



Цель исследования –изучение направлений совершенствования лизинговых продуктов, реализуемых корпоративным клиентам ПАО «Банк Санкт-Петербург».

Задачи исследования:

- изучить теоретические основы реализации банковских продуктов;
- рассмотреть лизинговые банковские продукты: виды, технология создания;
- определить тенденции развития банковских инноваций в области реализации продуктов;
- дать оценку банковских продуктов в ПАО «Банк Санкт-Петербург»;
- провести характеристику и финансово-экономический анализ банка ПАО «Банк Санкт-Петербург»;
- разработать рекомендации ПАО «Банк Санкт-Петербург» по реализации лизинговых продуктов корпоративным клиентам;
- провести обзор рынка лизинговых продуктов РФ;
- произвести расчет экономического эффекта от внедрения нового банковского продукта.



Лизинговые услуги – это разновидность финансовых услуг, оказываемых лизинговыми организациями, лизинговыми брокерами и обществами взаимного лизинга.

Вместе с тем, как и любое экономическое явление, банковского лизинга может принести компании определенные **проблемы**

расширение спектра услуг приводит к росту объема работы для филиальной сети, что иногда превосходит ее возможности

предлагаемые банковские продукты, как правило, дорожают из-за включения в цену стоимости лизинга

совместные финансовые продукты не всегда учитывают специфические для клиента условия

Характеристика и финансово-экономический анализ банка АО «Банк Санкт-Петербург»

- АО «Банк «Санкт-Петербург» эффективно работает на всех основных рынках финансовых услуг;
- банк осуществляет свою деятельность на территории Санкт-Петербурга, Ленинградской области, Москвы, Калининграда, Новосибирска;
- собственный капитал банка за 2016-2017 годы претерпел негативное изменение в размере 12,79%, основным фактором является снижение размера нераспределённой прибыли прошлых лет на 11,6% ,а также снижение нераспределенной прибыли текущего года на 48%;
- основным источником несобственных средств для ПАО «Банк Санкт Петербург» являются привлеченные средства, с удельным весом в общем объеме привлеченных и заемных средств около 83% в 2017 году;
- удельная доля заемных средств в 2017 году по сравнению с 2016 напротив значительно упала - с 20,41% до 15,67%. Причиной является то, что в 2016 году для большинства банков была существенная нехватка ликвидности, а учитывая то, что возникали трудности с привлечением средств, приходилось занимать их на внешнем рынке.

Рынок лизинговых продуктов РФ

Финансовые показатели	2015 год	2016 год	2017 год
Активы	77653	83000	80063
Кредиты нефинансовым организациям и физ. лицам	40866	43985	40939
Кредиты нефинансовым организациям	29536	33301	30135
Кредиты физическим лицам	11330	10684	10804
Кредиты финансовым организациям	1306	1659	2777
Прибыль текущего года	589	192	930

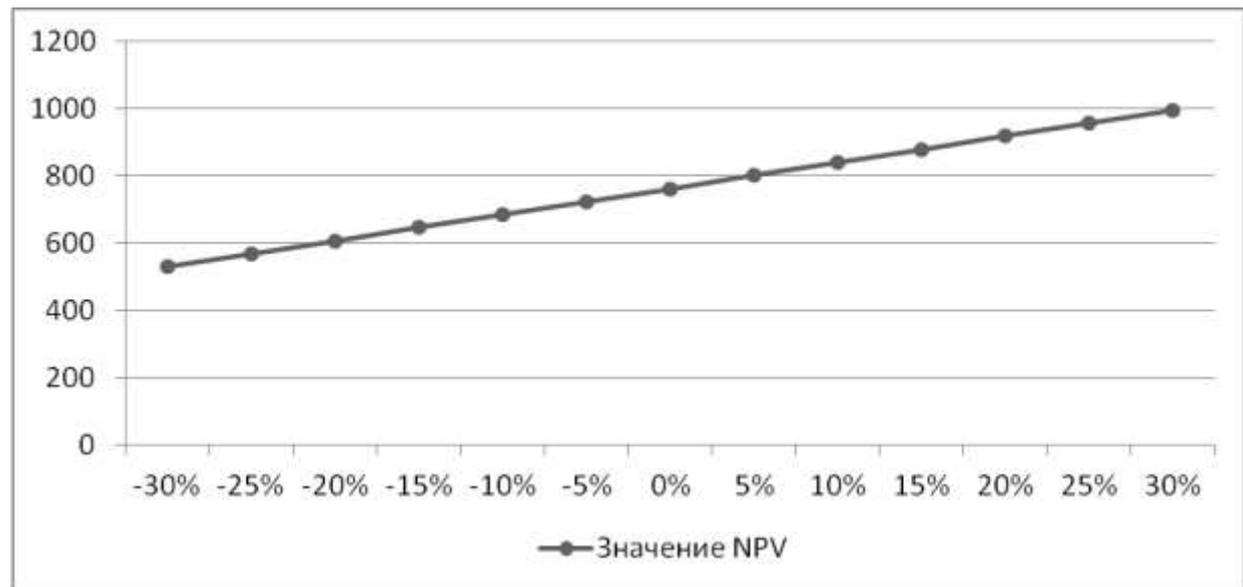
Основные показатели банковского сектора России 2015-2017 гг., %



Динамика лизинговых операций в России, тыс. шт.

	4 кв. 2018	2019	2020	2021
Доля заемщиков от пользователей И банка	0,5%	2,5%	3,8%	5,6%
Доля заемщиков от пользователей М банка	0,2%	1,4%	2,3%	3,7%

Прогнозирование доли заемщиков через каналы ДБО на период с конца 2018 по 2021 годы



Изменение значения NPV при вариации долей заемщиков от -30% до +30%

Предпосылки для успешного внедрения данного продукта

Инициативы органов государственной власти в области правовой регламентации финансовых технологий, в частности лизинга, а также создания технологической инфраструктуры

Высокая рентабельность банковских операций, проводимых по договорам лизинга: даже при существенных вариациях одного из самых чувствительных факторов, NPV изменялось от 529 млн.руб. до 996 млн.руб. Общее повышение как качественных характеристик деятельности, так и количественных

Техническая готовность банковских институтов для внедрения подобных продуктов: способность с помощью новых технологий наиболее точно оценить кредитные риски в автоматическом режиме, минимизировать риски мошеннических операций, настроить контролируемый кредитный процесс в онлайн форме