

Банковские системы Южного и Центрального федеральных округов

Сравнительный анализ опросных мнений
руководителей кредитных организаций

Ведев А.Л.
Кондрашин Ю.С.



РАНХиГС при
Президенте РФ

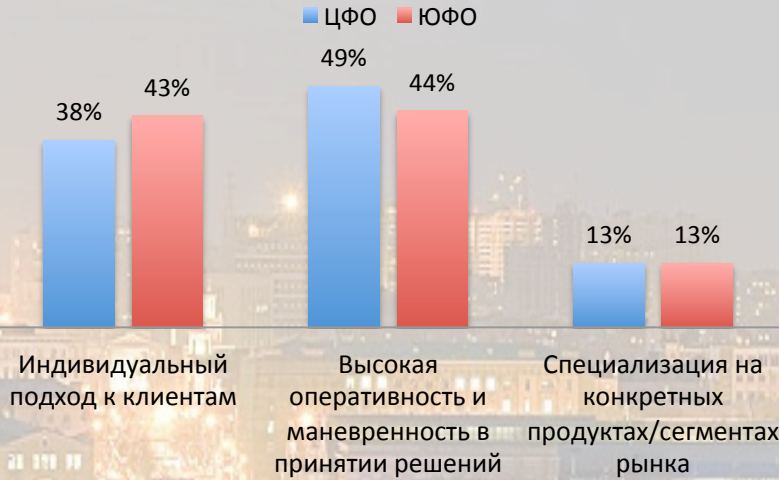
Лаборатория финансовых исследований

Институт Гайдара

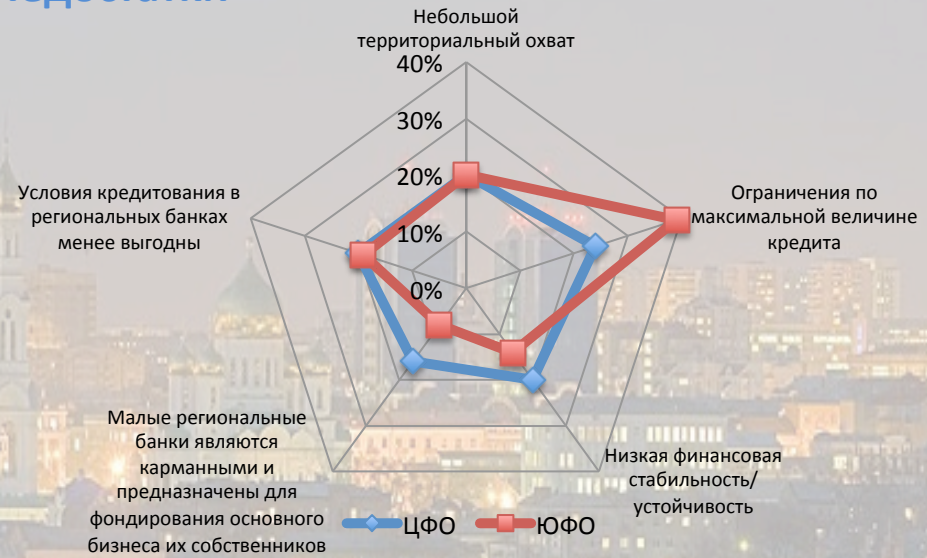


SWOT анализ

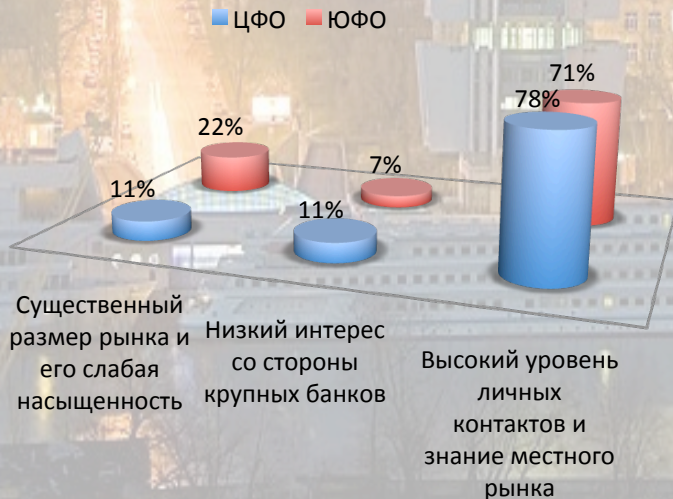
Преимущества



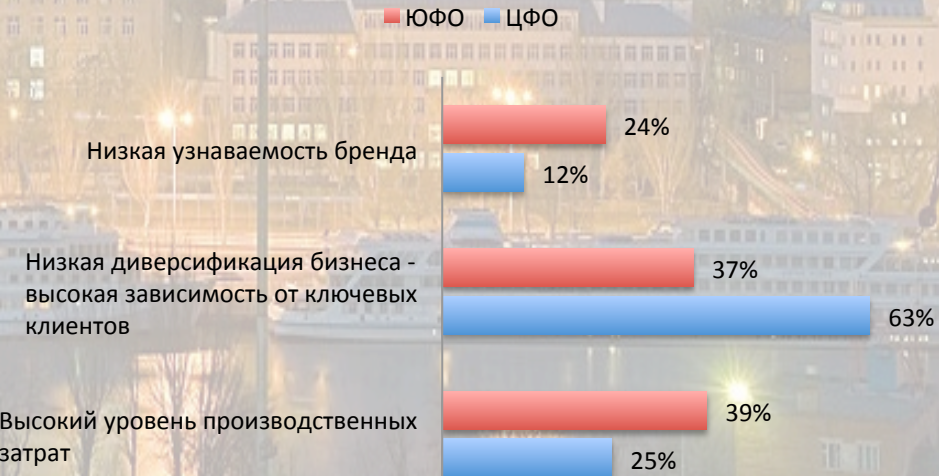
Недостатки



Возможности



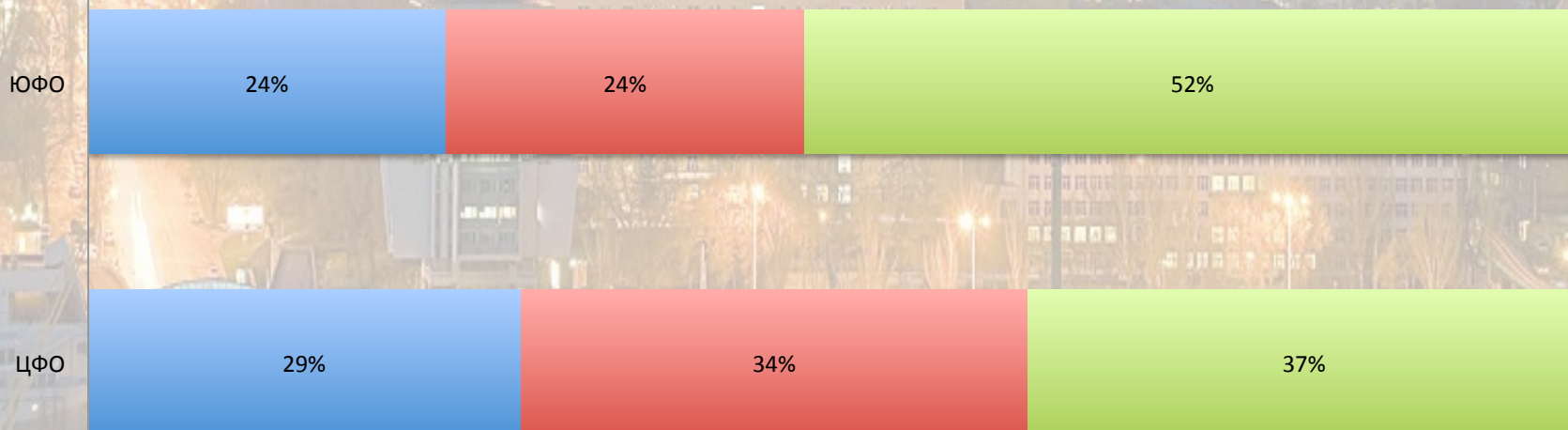
Угрозы



Оценка финансовой устойчивости

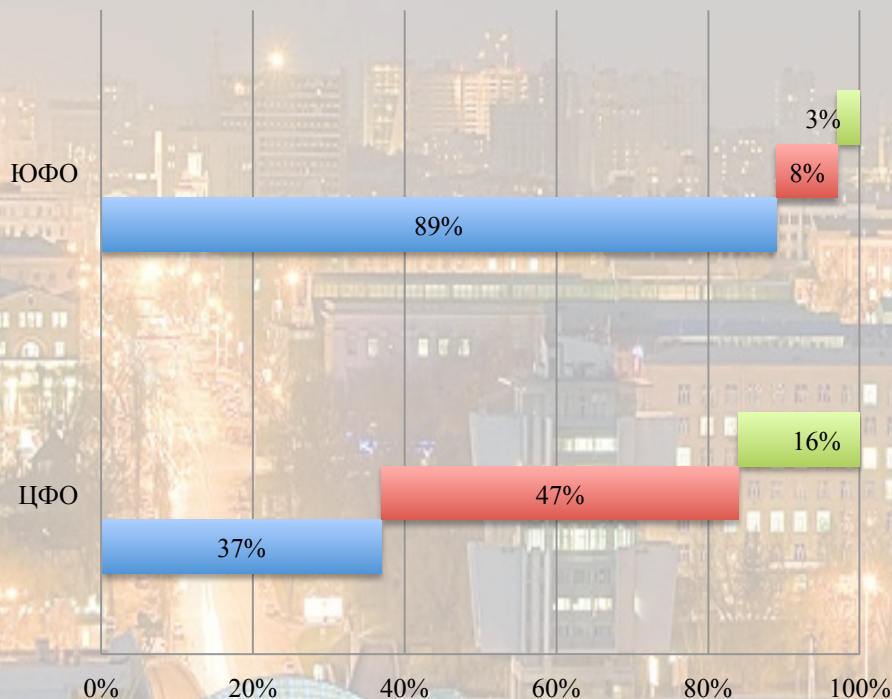
Факторы, влияющие на неспособность региональных банков увеличивать капитал

- Отсутствие желания/заинтересованности акционеров развивать банковский бизнес
- Невозможность привлечь субординированных кредиторов
- Невозможность привлечения сторонних инвесторов из-за низкой рентабельности бизнеса

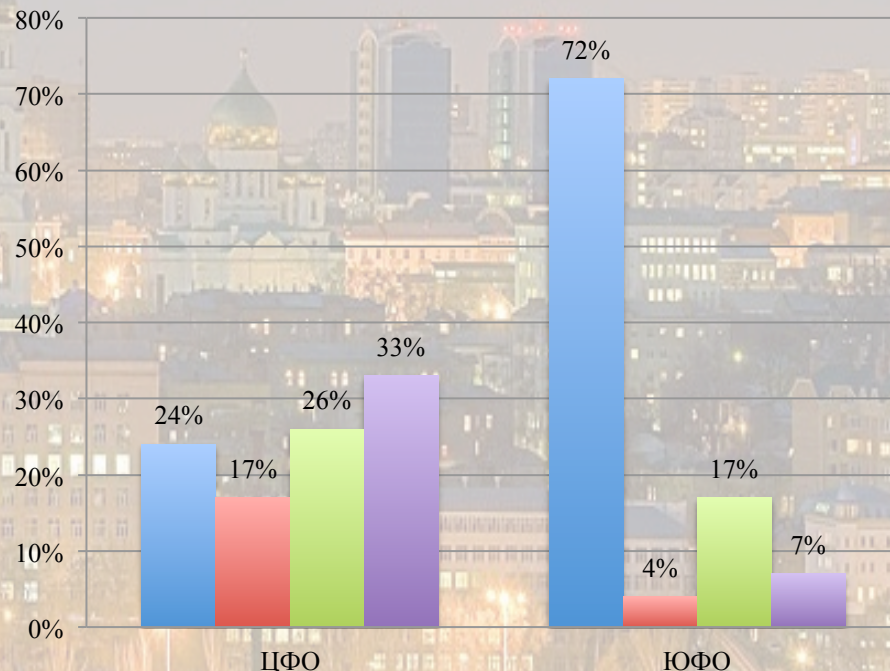


Оценка финансовой устойчивости (продолжение)

Отношение к увеличению минимального капитала



Возможные действия в ответ на потенциальное повышение требований к капиталу



- Решение проблемы силами существующих собственников
- Слияние с аналогичными по размеру банками
- Поиск стратегического инвестора вне банковской отрасли
- Поиск стратегического инвестора среди крупных банков и вхождение в группу

■ Оставить все как есть

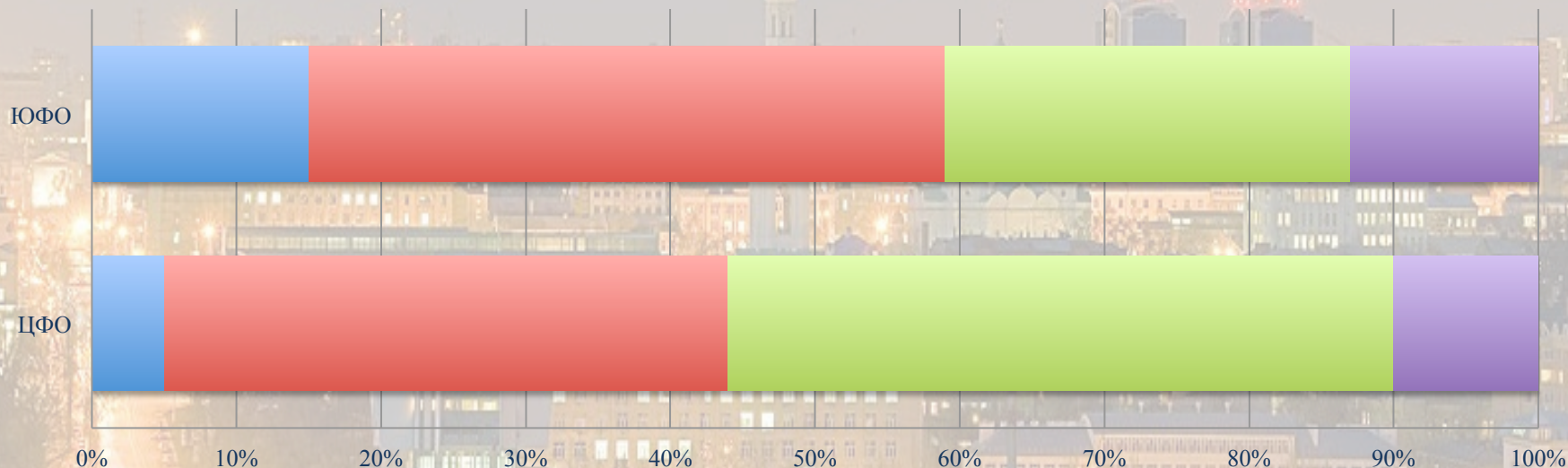
■ Повысить минимальный уровень до 1 млрд.рублей

■ Повысить минимальный уровень до 3 млрд. Рублей

Оценка финансовой устойчивости

(продолжение)

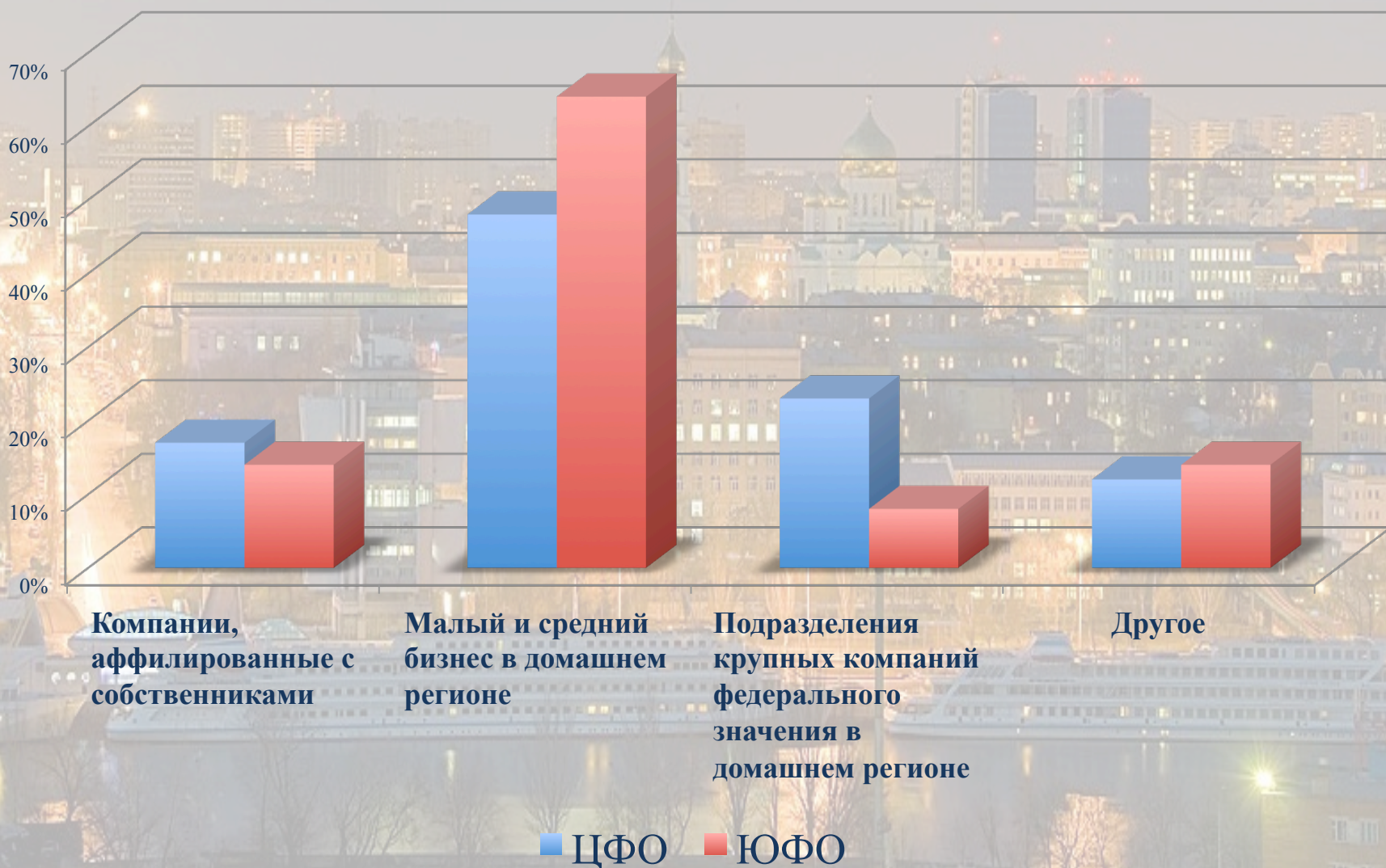
Основные направления работы Банка на внутреннем межбанковском рынке



- Синдицированные и субординированные кредиты другим банкам
- Предоставление краткосрочной ликвидности
- Привлечение краткосрочной ликвидности
- Привлечение долгосрочных ресурсов

Анализ сектора работы с корпоративными клиентами

Основная часть корпоративных клиентов это:



Анализ сектора работы с корпоративными клиентами

(продолжение)

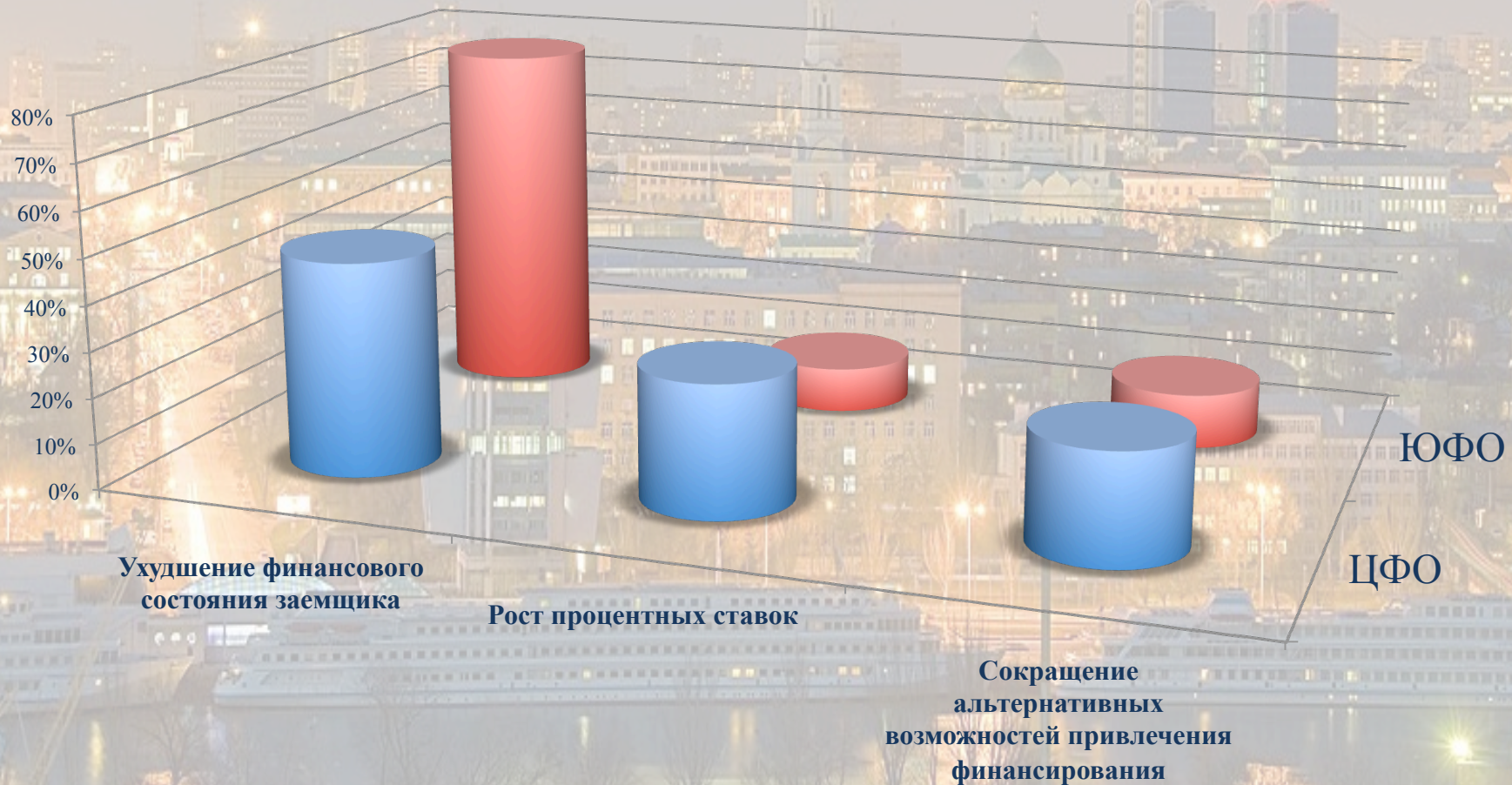
Основные цели займов корпоративных клиентов



Анализ сектора работы с корпоративными клиентами

(продолжение)

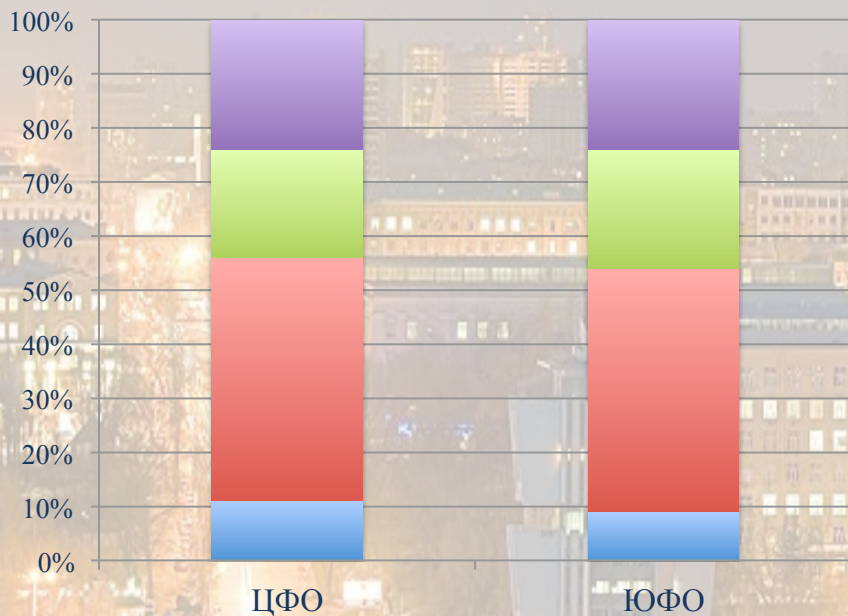
Назовите основные причины ухудшения качества корпоративного кредитного портфеля



Анализ сектора работы с корпоративными клиентами

(продолжение)

Какие сегменты кредитного рынка будут наиболее перспективными в среднесрочной перспективе (к 2015 году)?



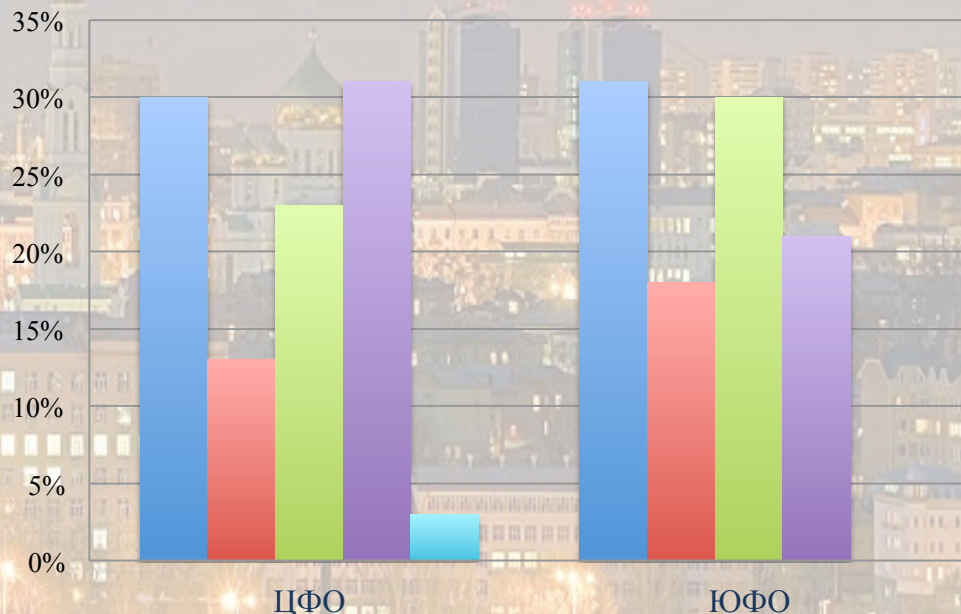
Физические лица

Индивидуальные предприниматели

Средние и малые предприятия

Крупные корпоративные заемщики

Перечислите наиболее перспективные направления развития корпоративного бизнеса для регионального банка



Расчетное обслуживание

Долгосрочное кредитование

Среднесрочное кредитование

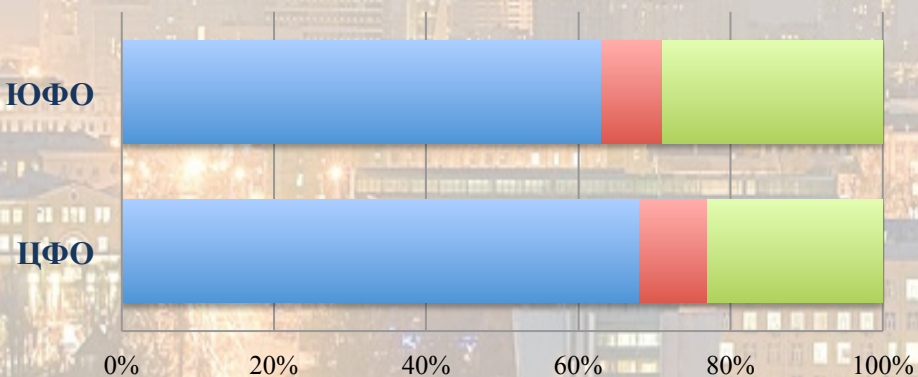
Краткосрочное кредитование

Покупка долговых ценных бумаг корпоративных эмитентов

Анализ сектора работы с корпоративными клиентами

(продолжение)

Каким образом тренды развития малого бизнеса влияют на деятельность региональных банков?



■ Представители малого бизнеса становятся ключевыми заемщиками региональных банков

■ Представители малого бизнеса становятся ключевыми депонентами региональных банков

■ Представители малого бизнеса требуют более качественного расчетного обслуживания

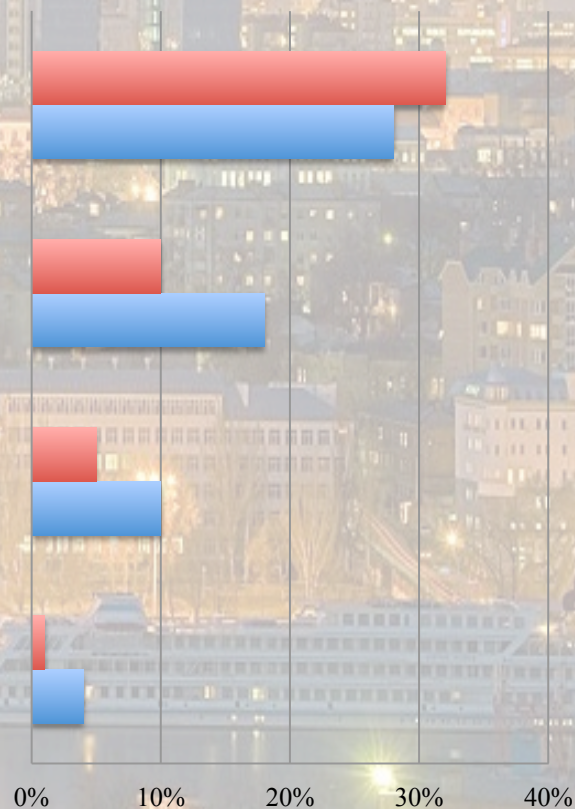
Основные ограничения кредитования для клиентов среднего и малого бизнеса

Жесткие требования к обеспечению кредита

Высокие процентные ставки

Размер кредита

Высокие дополнительные комиссии



■ ЮФО ■ ЦФО

Анализ сектора розничных банковских услуг

Какая из данных мер в наибольшей степени будет стимулировать расширение долгосрочных банковских сбережений физических лиц?

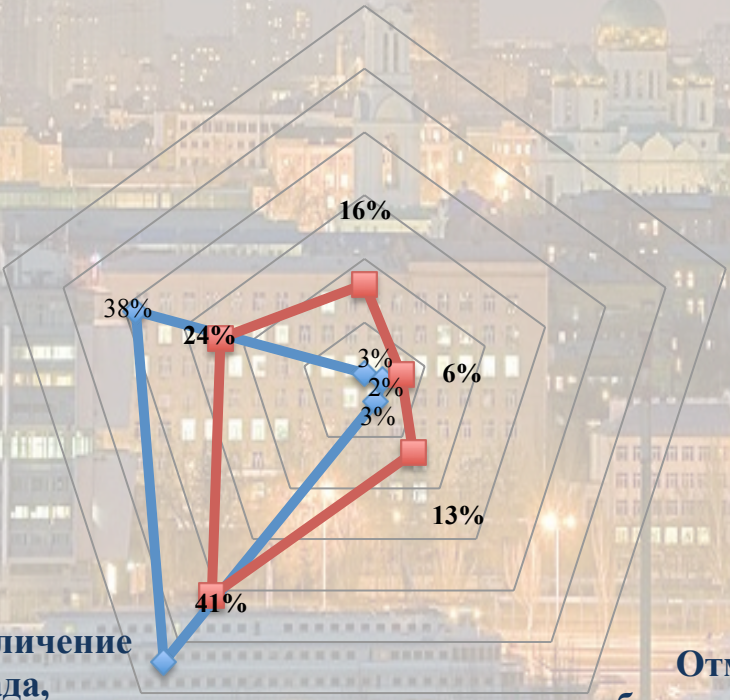
Введение безотзывных депозитов

Повышение процентной ставки по вкладам физических лиц

Развитие такого инструмента, как сберегательный сертификат (создание рынка для таких бумаг)

Значительное увеличение размера вклада, гарантированного государством

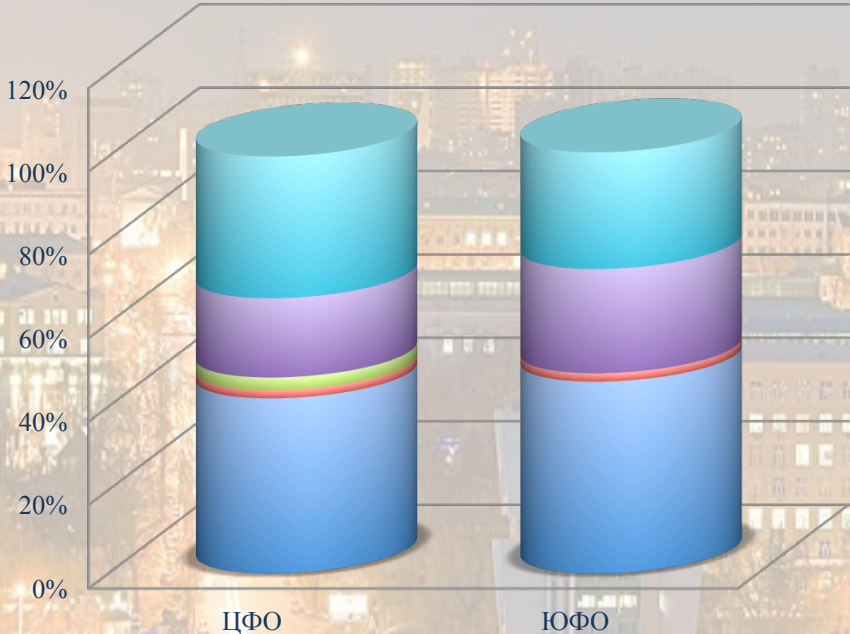
Отмена/оптимизация обязательного резервирования по долгосрочным вкладам



ЦФО ЮФО

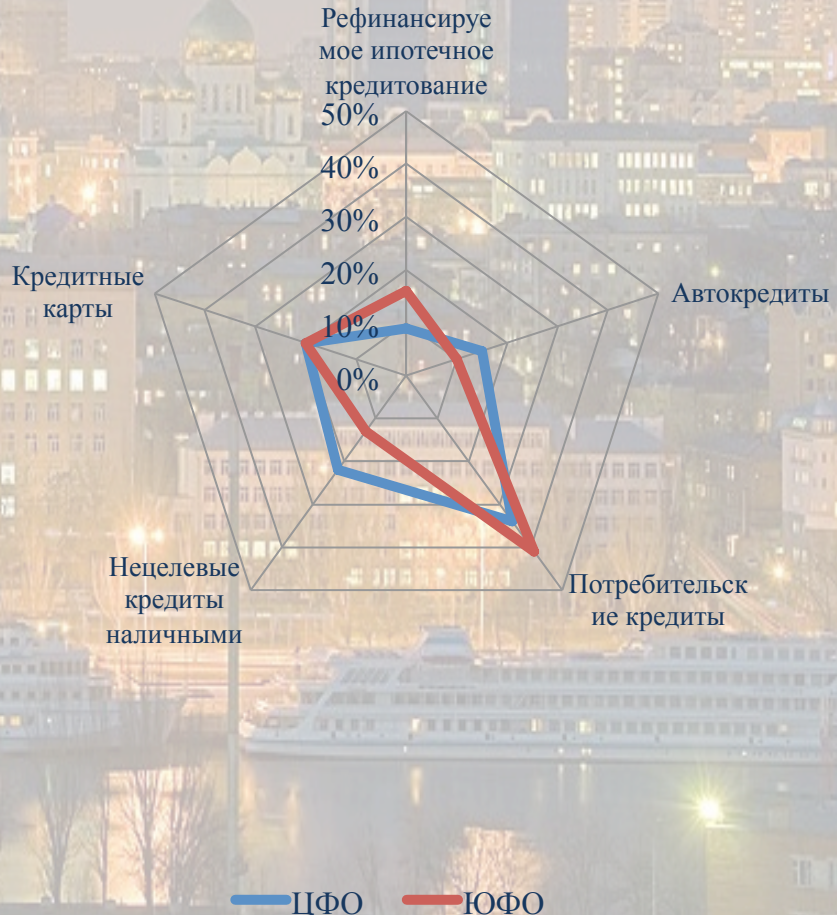
Анализ сектора розничных банковских услуг (продолжение)

Какие меры могут обеспечить устойчивость депозитной базы частных лиц в банковском секторе?



- Увеличение доходности депозитов
- Возможность использования депозитов в качестве залога по кредитам
- Увеличение доли вкладов иностранных банков
- Увеличение доли вкладов в государственных банках
- Увеличение максимальной величины застрахованных вкладов

Какие виды розничного кредитования будут наиболее перспективными для регионального банка в среднесрочной перспективе (к 2015 году)?

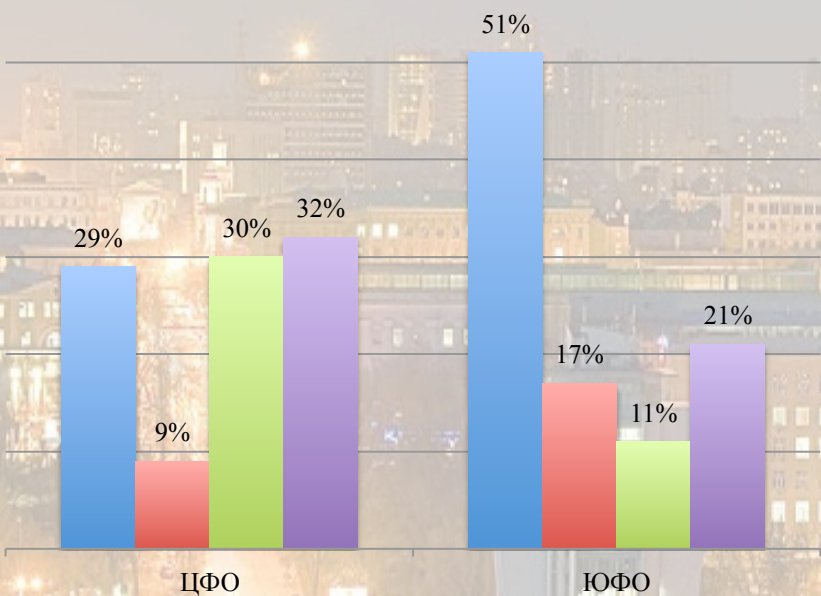


— ЦФО — ЮФО

Анализ стратегических направлений развития банковского бизнеса

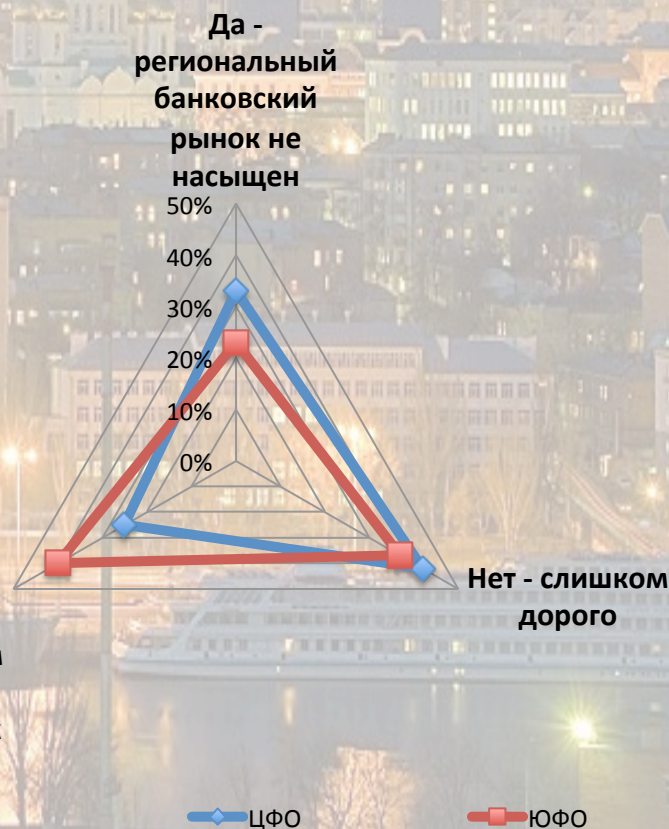
Какая стратегическая цель
развития банка?

Будут ли территориальные банки проводить
территориальную экспансию в среднесрочной
перспективе (к 2015 г.)



- Сохранение статус-кво и повышение эффективности деятельности
- Доминирование в своем регионе на одном-двух рынках услуг
- Доминирование в своем регионе на всех рынках услуг
- Укрепление и выход на рынки других регионов

Будут
увеличивать
территорию
своего
присутствия с
использованием
дистанционных
каналов продаж

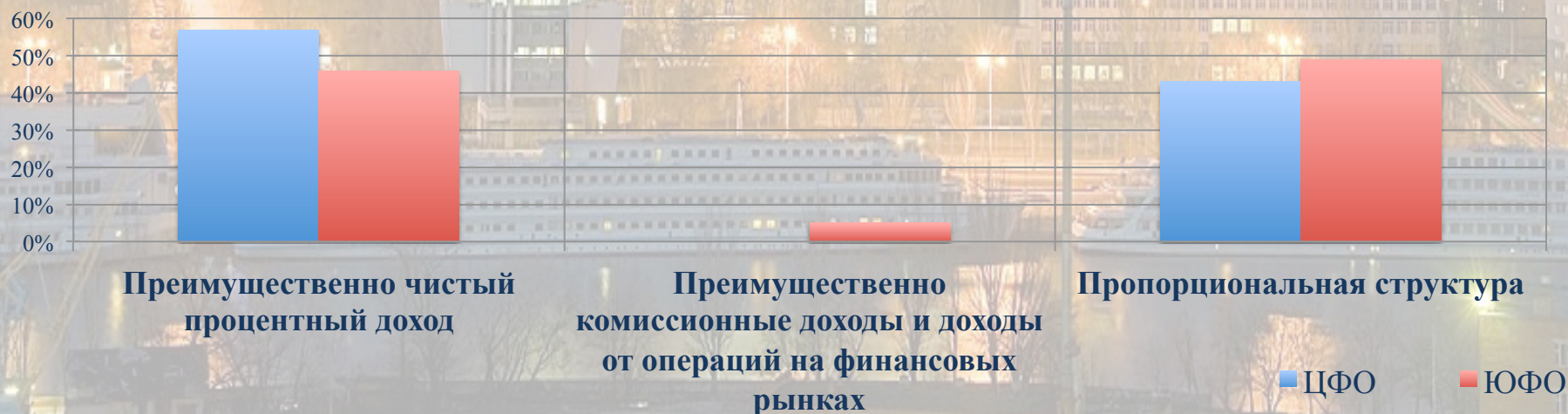


Анализ стратегических направлений развития банковского бизнеса

Как изменится уровень доходности ROE к 2015 году по сравнению с предыдущим десятилетием?



Какова ожидаемая структура доходов региональных банков?



Как Вы относитесь к созданию нового типа региональных/локальных банков (более мягкие регуляторные требования при ограничении действия лицензии одним регионом или федеральным округом)?

