



Финансовые инженеры обычно используют готовые финансовые продукты для того, чтобы достичь определенных целей. Они также участвуют в разработке новых финансовых продуктов, когда уже имеющиеся не подходят или слишком громоздки, чтобы выполнить поставленную цель, или когда структура нового продукта такова, что она может создать новые возможности для инновационной фирмы или для ее клиентов.

Новые продукты могут появляться в результате согласованных и довольно формальных усилий разработчиков или они могут быть решением каких-то специфических проблем клиента.[\[1\]](#)

Новый банковский продукт бывает двух видов:

- лимитированный - продукт, объем или количество выпуска которого строго котируется. К лимитированным банковским продуктам относятся акции, облигации, кредитные соглашения и др. Данный продукт выпускается в расчете на конкретного покупателя;
- не лимитированный - продукт, объем (количество) выпуска которого не ограничен никакими квотами. Этот продукт выпускается в расчете на возможного потенциального покупателя, поэтому объем его выпуска не ограничивается никакими нормами, кроме фактора покупательского спроса.

В регионе присутствия, в целях расширения ассортимента предлагаемых банковских услуг можно рассматривать услуги экспресс - кредитования. Этот банковский продукт обеспечивает существенную экономию времени: его можно оформить за 1 рабочий день без залога с минимальным пакетом документов. Система «Экспресс-кредитование» позволяет организовать предоставление кредита в местах продаж товаров и услуг (автосалонах, торговых комплексах, магазинах бытовой техники и сотовой связи, бюро путешествий и многих других). В таких удаленных точках кредитования любой человек, воспользовавшись помощью кредитного менеджера, может заполнить заявку на предоставление кредита и тут же получить нужный ему товар или услугу в кредит. При этом автоматизируются процессы первоначальной проверки кредитной заявки, передачи ее в банк, получения клиентом решения о выдаче кредита, а также вывод на печать всех

необходимых документов. При использовании банком автоматического или полуавтоматического скоринга возможно сократить время выполнения данной процедуры до нескольких минут.

«Экспресс-кредитование» реализуется по принципам «тонкого клиента», поэтому не требует установки в торговой точке специального программного обеспечения. Это означает, что можно организовать целую сеть точек кредитования за незначительный отрезок времени, что, несомненно, повысит спрос на кредитные продукты банка.

Для этого необходимо техническое решение, которое будет способствовать значительному повышению оперативности рассмотрения заявки и получения кредита в удаленной точке кредитования. Оно должно охватить всю технологическую цепочку - от приема у клиента заявки на кредит до получения из банка ответа и формирования необходимого пакета документов для предоставления кредита. Необходима интеграция системы «Экспресс-кредитование» с любыми средствами автоматизации кредитования, установленными в банке.

«Экспресс-кредитование» - это хорошо зарекомендовавшая себя на практике система, которая представляет возможность для банков в закрытом территориальном образовании не только увеличить объем кредитования населения, но и возможность предоставления более дорогих кредитов, что повышает прибыль банка за счет увеличения процентной ставки.

Необходимо отметить, что конкурирующие банки в городе давно предоставляют клиентам данный вид услуг, но реальные процентные ставки по данному виду кредитования завышены, например банк "Хоум Кредит энд Финанс Банк", второй по величине игрок рынка потребительского кредитования в России, предлагает данный вид потребительских кредитов в салонах связи города под 36,6% годовых.

Рассмотрим проект по внедрению нового кредитного продукта для ОАО «Открытие»- Экспресс-кредитование на приобретение товаров в магазинах города для достижения более высокой доли регионального рынка потребительского кредитования.

Банку рекомендуется внедрение нового кредитного продукта. Для этого необходимо в крупных торговых центрах города и области разместить рабочее место кредитного инспектора банка в количестве 8 мест за 1 год (по данным банков партнеров торговых сетей, такой вид кредитования в среднем приносит

ежегодный доход 250 тыс. руб. в одном магазине или торговом центре).

Предполагаемый результат: увеличение доходов банка на 12%, прибыли на 18% и доли рынка товарного потребительского кредитования.

Планируется за 2018 г. увеличить: число кредитных точек оформления экспресс - кредитов на приобретение товаров на 8 мест по городам области.

На основании данных можно предположить, что размещенные кредитные средства составят 20000 тыс. руб. за год, процентная ставка 25% годовых и рассчитать показатели прибыли банка.

Для расчетов примем пессимистический вариант объема выданных кредитов, в размере 20000 тыс. руб. за год с процентной ставкой 25% (обычная ставка по виду кредита - экспресс кредит: 25-30%). Этот объем кредитования может быть обеспечен в магазинах, где объем реализации в день составляет более 1000 тыс. руб., т.к в РФ на данный момент в кредит оформляется каждая пятая покупка, следовательно точки кредитования необходимо размещать только в крупных магазинах города и области.

Планируется выдать 80000 тыс. руб., в течении года с 8 точек экспресс - кредитования процентная ставка 25% годовых, доход в год 20000 тыс. руб. по годам - по 5000 тыс. руб.

Для оценки эффективности произведем расчет срока окупаемости, как срок окупаемости = затраты/прибыль.

Затраты проекта составляют 1 млн. руб. в том числе сервера, компьютеры – 8 единиц, принтеры – 8 единиц, аренда мест в торговых центрах, организационные расходы, программное обеспечение, найм и обучение персонала и т.п.

Затраты на обслуживание точек экспресс - кредитования составят 35000 руб. в месяц, включая оплату труда, техническую поддержку, аренду.

Итого затраты составят:

Единовременные 1 млн. руб.

Ежемесячные $35000 * 12 \text{ месяцев} * 8 = 3360$ тыс. руб. год

Всего $1000 \text{ тыс. руб.} + 3360 \text{ тыс. руб.} = 4360$ тыс. руб. в год.

Планируемый доход 16000 тыс. руб. в год.

Таким образом, экономическая эффективность рекомендации составит 11640 тыс. руб. в год.

Заключение

Банки выполняют разнообразные функции и вступают в сложные взаимоотношения между собой и другими субъектами хозяйственной жизни. Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг.

Следует учитывать, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения, но есть определенный базовый набор, без которого банк не может существовать и нормально функционировать (прием депозитов, осуществление денежных платежей и расчетов, выдача кредитов). В настоящее время наблюдается общая тенденция к специализации на более доходных операциях.

1. Эберхард Е. Шеинг и Юджин М. Джонсон [↑](#)