

Доходы финансовых организаций: пути повышения

Захарова Е. Н., канд. экон. наук, доцент, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, РФ

Глагазина А. В. магистрант, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск

Аннотация. В условиях рыночных отношений и получения финансовыми организациями полной самостоятельности практически во всех областях бизнеса важнейшей категорией рыночной экономики является доход. Стабильный доход финансовых организаций обеспечивается в виде прибыли на вложенный капитал, способствует увеличению доли на рынке и, следовательно, увеличению собственного капитала предприятия. Поэтому становится ясным интерес к проблемам доходности деятельности финансовых организаций. В статье рассмотрены предложения по увеличению доходности POS-кредитной деятельности КБ «Ренессанс Кредит» с учетом интересов финансов домохозяйств.

Ключевые слова: доходность; POS-кредитная деятельность; участники финансов домохозяйств.

Incomes of financial enterprises: ways of improvement

Zakharova Elena Nikolaevna, candidate of economic sciences, associate professor, department of finance, Baikal State University, Irkutsk, RF

Glagazina Anastasia Vladimirovna, Master of Arts, Department of Finance, Baikal State University, Irkutsk, RF

Abstract. In conditions of market relations and the receipt by financial organizations of complete independence in almost all areas of business, the most important category of market economy is income. Stable income of financial organizations is provided in the form of profits on invested capital, contributes to an increase in market share and, consequently, to an increase in the company's own capital.

Therefore, interest in profitability problems of financial organizations becomes clear. The article considers proposals to increase the profitability of POS-credit activities of CB Renaissance Credit, taking into account the interests of household finances.

Keywords: profitability; POS-credit activity; household finance participants

Для более комфортабельной жизни населению необходимы бытовые приборы, удобная мягкая мебель, отдых на заграничных курортах, красивые украшения и многое другое. Однако позволить себе такие покупки могут далеко не все участники финансов домохозяйств, поэтому многие, с каждым годом их число растет, обращаются за помощью в различного рода финансовые учреждения. Впрочем, несмотря на разнообразие потребительских кредитов, внутренних рассрочек в магазинах, отсрочек платежей, последнее время стал набирать популярность, так называемый товарный кредит или POS-кредитование. POS-кредитование представляет собой направление розничного бизнеса банков, один из способов увеличения дохода и доходности, как финансовой организации, так и организации, продающей свои товары и услуги, при котором кредиты на желаемые товары выдаются покупателю непосредственно в местах их продажи, то есть на торговых точках [1].

Личные финансы или финансы домохозяйств с точки зрения материальной составляющей — созданные целевые денежные фонды, общий объем финансовых ресурсов, которым располагает домашнее хозяйство [2]. Одним из направлений расходования личных финансов является POS-кредитование. В свою очередь финансы домохозяйств — источник финансирования POS-кредитной деятельности финансовой организации [3].

Основополагающими критериями эффективности финансовой организации, а именно отдельной их части — отдела POS-кредитования, является их доходность, доля на рынке, конкурентоспособность организации. Данные показатели сборные и зависят от многих факторов:

- объем выданных кредитов. Этот показатель очень важен для банка, так как по нему можно сказать, какую долю на рынке в сегменте POS занимает финансовая организация.
- показатели проникновения страховок.
- показатели проникновения услуг комфорт-лайт (смс-оповещение), БКИ (выписка из бюро кредитных историй), Личный адвокат. Перечисленные дополнительные услуги банков, дают прирост доходности для кредитных организаций;
- срок кредитования. На доходность направления POS-кредитования влияет срок, чем выше срок кредитования, тем выгоднее для финансовой организации и тем больше будет его доходность. Оптимальный срок кредитования считается от 12–24 месяцев;
- средний чек. Для высокой доходности направления POS-кредитования необходимо обеспечивать средний чек в размере от 35 000 руб.;

Все вышеперечисленные показатели, характеризуют эффективность и доходность направления POS-кредитования. В различных финансовых организациях этот показатель может называться по-разному. Например, в финансовой организации КБ «Ренессанс Кредит» (ООО) его название звучит как ROAE — плановый показатель по возврату на средний капитал. Необходимо, чтобы данный показатель был не меньше 25% по России и в каждом секторе соответственно. На данный момент показатель ниже планового значения.

Предложения по увеличению доходности финансовой организации должны учитывать интересы финансов домохозяйств, так как в независимости от их социальной роли в обществе, для них будет актуален выбор финансовых продуктов и услуг.

Рассрочка POS-кредитования представляет дисконт, который платит организация за клиента при покупке товара. То есть финансовая организация на счет предприятия переведет стоимость товара за вычетом дисконта. Следовательно, индивидуальным предпринимателям и директорам организаций

необходимо серьезнее подходить к выбору финансовых услуг, которые им предлагает финансовая организация, чтобы заработать максимальную прибыль, из которой часть уйдет в бюджет семьи, как зарплата.

Если участник домохозяйства является продавцом-консультантов в магазине, который использует систему POS-кредитования клиентов, для него так же важны финансовые услуги и продукты. Во-первых, в зависимости от выбора финансового продукта продавец-консультант может пополнить свой бюджет домохозяйства на определенную сумму, которая зависит от выбранного финансового продукта и среднего чека покупки. Финансовая организация платит продавцу-консультанту за выбор именно их банка. Во-вторых, продавец-консультант может помочь клиенту выбрать, какой финансовый продукт использовать, чтобы покупка была более выгодной.

Для клиента магазина рациональный выбор предложенных финансовых продуктов дает возможность заплатить за товар меньше.

Для повышения доходности финансовой организации предложено следующее:

1. Внедрение новых кредитных продуктов с льготным периодом. Смысл данных продуктов в том: если клиент платит по кредиту вовремя и погашает его в назначенный срок, действует первая годовая ставка. Если клиент не может погасить свой кредит в назначенный графиком погашения срок, в силу вступает вторая ставка — повышенная. Данные кредитные продукты позволят принести банку положительную доходность, даже не продавая дополнительных услуг и услуг страхования.

2. Внедрение новых услуг, пакет «удобный», например:

- «пропуск платежа» — данная услуга заключается в возможности пропуска платежа по кредиту в связи с жизненными обстоятельствами. Пропущенный платеж не попадет в просрочку, а перенесется в будущие периоды оплаты за счет увеличения срока кредита, стоимость услуги 500 руб.;

- «перенос даты платежа» — предоставляется возможность подобрать любую дату платежа, например, приурочить к дате получения заработной платы, стоимость услуги 500 руб.

3. Открыть микро финансовую платформу, на базе КБ «Ренессанс Кредит» (ООО).

Микро финансовая организация принесет финансовой организации дополнительный кредитный объем и повысит его доходность. При оформлении клиентов через программу банка, зачастую бывают отказы, не все клиенты подходят по минимальным требованиям. Банк не готов брать на себя высокие риски, поэтому одобрение получают только клиенты с хорошей кредитной историей. При отказе через программу банка, заявка на кредит будет перенаправлена в микро финансовую организацию, с помощью которой 40–45% отказных заявок через банк, будут одобрены. Следовательно, партнер не потеряет своего клиента, а банк выдаст кредит под высокий процент, что позволит увеличить доходность. При досрочном погашении кредита, банк пересчитает его проценты, тем самым уменьшив полную стоимость по кредиту.

В заключении необходимо отметить, что на доходность организаций в большей степени влияет участник домохозяйств. Поэтому необходимо обеспечить удовлетворенность финансовыми продуктами участников домохозяйств, чтобы продукт был интересен с точки зрения переплаты; удовлетворенность партнеров финансовой организации, чтобы обеспечивались минимальные потери по рассрочке и увеличивался приток клиентов; удовлетворенность финансовой организации, для которой важным фактором является показатель доходности и конечно же, удовлетворенность работников финансовой организации, у которых от предложенных условий зависит заработная плата. При внедрении всех вышеизложенных предложений, удовлетворенными останутся все участники финансовой системы.

Список используемых источников:

1. Кто здесь POS-не вопрос [Электронный ресурс] // news.rambler.ru : офиц. сайт. – Режим доступа : https://news.rambler.ru/other_finance/38779554-kto-zdes-pos-ne-vopros/ (20.03.2018).
2. Титов В. Личные финансы на кончиках пальцев : учебник / В. Титов. – М. : ООО ИПЦ Маска, 2013. – 256 с
3. Что такое POS-кредитование [Электронный ресурс] // pfj.ru : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://pfj.ru/rubrica/170813/532/> (23.03.2018).