

УДК 336.71

**ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ  
КЛАССИЧЕСКОГО БАНКА****Б.А. ФИЛИПОВА**  
(Представлено: И.А. СТРОГАНОВА)

*Работа банков с корпоративными компаниями, средними и малыми предприятиями - основа существования кредитных организаций. Взаимодействие банка с такими клиентами стабилизирует банковские доходы, позволяет разработать сбалансированный кредитный портфель с учетом финансовых, операционных и бизнес-рисков, а также укрепляет собственный капитал банка. В этой связи, вопросы анализа корпоративного бизнеса банков и разработки направлений его совершенствования, являются актуальными и практически значимыми. С целью расширения продуктовой линейки банка для корпоративных клиентов в статье описаны элементы продуктового портфеля классического банка.*

Взаимодействие банковского сектора с крупным бизнесом – как частным, так и с участием государства – является основой существования не только кредитных организаций, но и в целом основой экономики страны, создавая рынок для малого и среднего предпринимательства и, в конечном итоге, потребительский рынок. Именно крупные предприятия, в большинстве случаев, получают в свое распоряжение бюджетные средства, так как они являются основными исполнителями по госпрограммам.

Корпоративные клиенты – это клиенты коммерческого банка, являющиеся юридическими лицами, имеющие договорные отношения с банком о предоставлении совокупности банковских продуктов и услуг на стандартных или персонифицированных условиях, обслуживание которых для банка является достаточно рентабельным с учетом всех показателей. То есть это могут быть индивидуальные предприниматели, субъекты малого и среднего бизнеса, корпорации, многоуровневые организации, холдинги, группы компаний. Основные критерии, по которым клиентам присваивается статус «корпоративные», следующие [1; 2]:

- размер прибыли, которую банк получает, обслуживая клиента;
- потребление наибольшего перечня банковских услуг и их объем;
- объем обязательств клиента по активным операциям, которые подвержены кредитному риску;
- объем выручки от реализации продукции предприятия за прошедший расчетный год, том числе от экспорта;
- сумма среднедневных остатков на счетах клиента.

Обслуживание корпоративных клиентов обладает перечнем преимуществ для коммерческого банка, а именно [3]:

- высоким процентным/комиссионным доходом банка;
- крупным размером единичного платежа;
- наличием постоянных безналичных платежей;
- обороты по счетам и остатки средств на них больше;
- заинтересованностью в долгосрочном партнерстве;
- большим количеством кросс-продаж на одного клиента; выходом на контрагентов клиента.

Смысл партнёрских отношений коммерческого банка с корпоративными клиентами заключается во взаимной выгоде для каждого участника отношений: банк, в соответствии с запросами корпоративного клиента, предлагает имеющиеся или новые услуги, при этом в качестве вознаграждения получая комиссионный доход от операций, а корпоративный клиент, в свою очередь, пользуясь услугами банка, поддерживает финансово-хозяйственное состояние своего предприятия и с помощью банковских продуктов, совершенствует его. В связи с тем, что банки, в последнее время уделяют большое внимание корпоративным клиентам и их ориентированностью на их обслуживание, разработан широкий ассортимент услуг, который не ограничивается типовыми банковскими услугами, но и имеет индивидуальные программы в соответствии с потребностями корпоративных клиентов.

Коммерческие банки формируют свой продуктовый портфель для корпоративных клиентов, включая в него большое количество банковских продуктов и услуг (рисунок 1).

Расчетно-кассовое обслуживание	Депозиты	Кредитование	Документарные операции
Лизинговые операции	Обслуживание зарплатных проектов	Банковские карты и эквайринг	Брокерское обслуживание
Факторинг	Инкассация денежных средств	Валютно-обменные операции	Депозитарное обслуживание

Рисунок 1. – Элементы продуктового портфеля коммерческих банков для корпоративных клиентов [4]

Рассмотрим каждое из элементов детально [4]:

1. Расчетно-кассовое обслуживание (РКО) представляет собой комплексную услугу банка, которая регулирует расчеты организации. Каждый коммерческий банк осуществляет расчетно-кассовое обслуживание в связи со следующими важными факторами:

- банки проводят операции по РКО, так как это представляет собой реализацию базовых функций банков, в которых и проявляется сущность банка;
- всем хозяйствующим субъектам необходимо проводить платежи, используя инфраструктуры и платежные инструменты банковской системы;
- банкам важны доходы от расчетно-кассового обслуживания, так как они стабильны, не подвержены резким колебаниям, возрастают одновременно с ростом экономики, также удельный вес этих доходов увеличивается при кризисных явлениях.

2. Депозиты для корпоративных клиентов представляют собой специальные счета, которые позволяют аккумулировать свободные денежные средства корпоративных клиентов с целью получения дохода от процентов, выплачиваемых банком за временное использование средств клиента.

3. Кредитование является самым востребованным продуктом банковской деятельности не только среди корпоративных клиентов, но и физических лиц. Соответственно, данный вид услуги имеет разнообразный перечень среди имеющихся услуг, такие как: разовый срочный кредит, кредитная линия (возобновляемая или невозобновляемая), овердрафт, факторинг, синдицированный кредит, проектное финансирование, а также коммерческая ипотека.

4. Лизинг считается самым перспективным инвестиционным продуктом, который позволяет поддерживать деятельность корпоративного клиента в любой период времени с помощью аренды необходимого основного средства. Кроме того, данный вид кредитного продукта снижает риски коммерческих банков.

5. Обслуживание зарплатных проектов является услуга, которую предлагают кредитные организации корпоративным клиентам, и в рамках которой заработная плата перечисляется на пластиковую карту сотрудника.

6. Документарными операциями признается группа банковских услуг, служащая, чтобы проводить расчет между покупателями и продавцами. Для того, чтобы поддерживать и развивать международную торговлю корпоративные клиенты, как импортеры или экспортеры, нуждаются в надежном финансовом посреднике.

7. Банковские карты и эквайринг. Эквайрингом считается комплексом услуг по приему банковских карт к оплате в торговой точке.

8. Факторинг также является одним из популярных услуг среди корпоративных клиентов, смысл которого уступить банку права требования, которые были заключены им с его покупателями-дебиторами. Факторинг привлекателен тем, что пользуется спросом среди предприятий, которые стремятся к росту и планируют расширять ассортимент продукции, привлекать новых покупателей, предоставлять отсрочки платежа и увеличивать их сроки.

9. Брокерское обслуживание можно охарактеризовать как услугу для клиентов, предпочитающих самостоятельное принятие инвестиционных решений и самостоятельный контроль процессом управления своими инвестициями.

10. Инкассация денежных средств (применима тогда, когда у организации превалирует наличный денежный оборот).

11. Валютно-обменные операции – это продажа и покупка банком иностранной валюты за счет денежных средств резидентов и нерезидентов. Чаще всего данный вид продукта пользуется спросом среди корпоративных клиентов, у которых хозяйственная деятельность связана с экспортно-импортными операциями.

12. Депозитарное обслуживание, которое предоставляет корпоративным клиентам такие услуги, как: открытие всех видов счетов депо, которые необходимы им для учета и перехода прав по ценным бумагам; хранение и учет прав собственности на ценные бумаги и документарные/неэмиссионные ценные бумаги; проведение депозитарных операций по сделкам с ценными бумагами; проводить корпоративные действия эмитентов; погашать ценные бумаги и купоны ценных бумаг, получать доходы по ценным бумагам [4].

Также стоит заметить, что кроме вышеперечисленных услуг, существуют и онлайн-услуги банка, которые играют немаловажную роль в деятельности коммерческого банка. Эти услуги, предоставляются через систему ИАБС, которая является адаптировано – интегрированной системой.

Проанализировав продукты и услуги, которые коммерческие банки предоставляют корпоративным клиентам можно сказать, что продуктовая линейка достаточно широкая, начиная стандартным расчетно-кассовым обслуживанием, заканчивая факторингом, лизингом и брокерскими услугами. Но следует отметить, что наибольшим спросом среди клиентов пользуется кредитование и депозитные продукты, на которые приходится большая доля обслуживания. Формирование и развитие продуктовой политики является важным сегментом, так как это позволяет выявить проблемные стороны в уже существующих услугах банка, а также провести анализ клиентов и разработать индивидуальный подход к каждой корпорации. Для развития долгосрочных отношений с клиентом банку необходимо развивать сотрудничество с корпорацией, отвечать требованиям данной отрасли, постоянно улучшать качество обслуживания и формировать универсальные системы обслуживания.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. ВВАМАНТРА, Corporate banking – services, clientele, products & pricing // Articles, Banking and insurance // Ббамантра, «Корпоративный банкинг – услуги, клиентура, продукты и цены» // Статьи, Банковское дело и страхование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bbamantra.com/corporate-banking/>. – Дата доступа: 01.05.2023.
2. «Corporate Banking Market» // Banking // «Рынок корпоративных банковских услуг» // Банковское дело // alliedmarketresearch.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.alliedmarketresearch.com/corporate-banking-market-A07536/>. – Дата доступа: 06.05.2023.
3. Меркулова Н.С., Конорев А.М. Развитие корпоративного кредитования как отдельного направления банковского бизнеса // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 11-3. – С. 476-482 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=2593/>. – Дата доступа: 11.05.2023.
4. Костикова В.И. Теоретические основы и технологии комплексного обслуживания корпоративных клиентов в коммерческом банке / Костикова В.И // Транспортное дело России. – 2016. – №2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-i-tehnologii-kompleksnog-o-obsluzhivaniya-korporativnyh-klientov-v-kommercheskom-banke?ysclid=lhjefd3v2k565686385/>. – Дата доступа: 12.05.2023.