



**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинская академия управления»**

Экономическое обоснование мероприятий по увеличению дохода банка за счет продвижения инвестиционных продуктов (на примере ПАО "ВТБ")

Подготовила:

Кузнецова Анна Андреевна,

студентка 4-го курса

направление подготовки 38.03.01 «Экономика»,

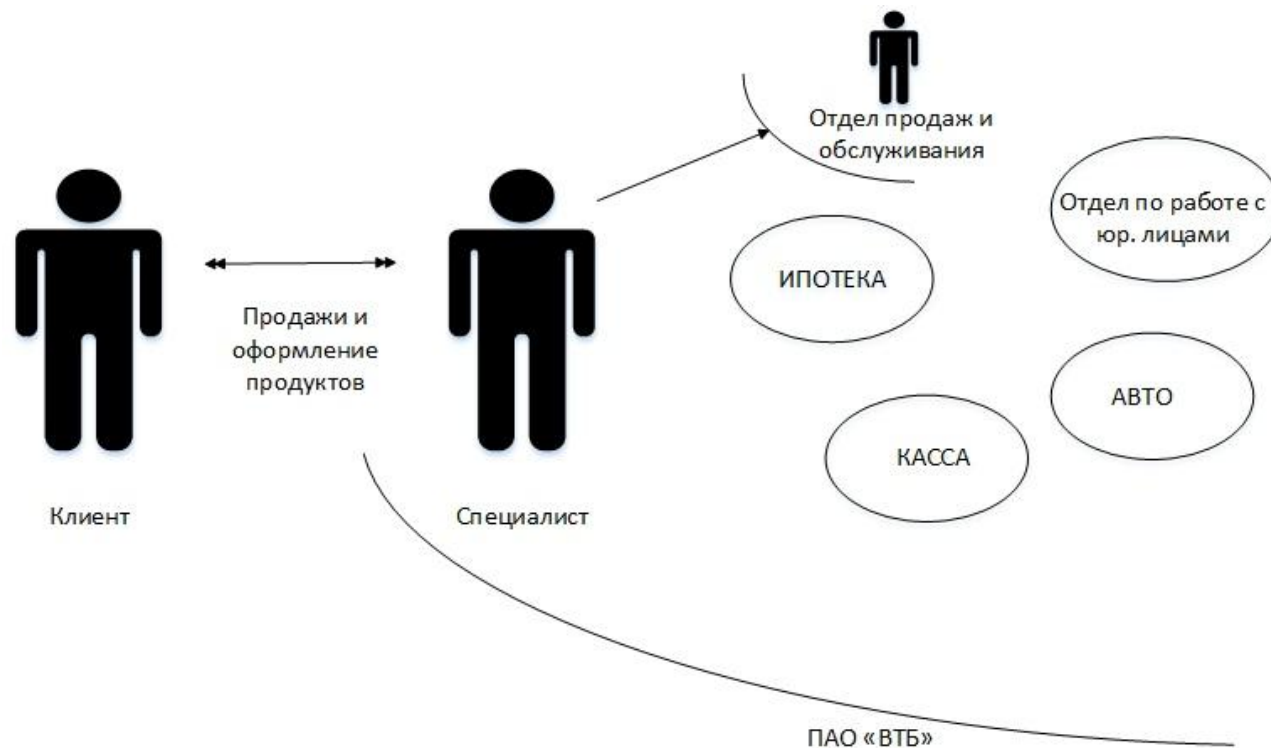
профиль «Экономика предприятий, финансы и кредит»

Описание организации и функциональное место



Банк

ВТБ — российский универсальный коммерческий банк с государственным участием. Второй по величине активов банк страны. Банк занимает второе место по объёму вкладов и кредитов физическим лицам. Сеть банка формируют более 1062 офисов в 72 регионах страны.



Анализ доходов банка

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение (+/-), млрд. руб.		Темп роста/снижения, %	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
1	2	3	4	5=3-2	6=4-3	7=(5/2)*100	8==(6/3)*100
1. Процентные доходы	460,2	468,6	440,6	+8,4	-28	+1,8	-6
2. Комиссионные доходы	95,3	90,0	108,5	-5,3	+18,5	-5,6	+34,6
3. Непроцентные доходы	64,1	91,1	71,7	+27	-19,4	+42,1	-21,3

Вывод: За последний год наблюдается снижение процентных и непроцентных доходов

Анализ средств физических лиц на вкладах

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение (+/-), млрд.		Темп снижения, %	
				руб.		2018/2017	2019/2018
				2018/2017	2019/2018		
1	2	3	4	5=3-2	6=4-3	7=(5/2)*100	8=(6/3)*100
Средства клиентов на вкладах, млрд. руб.	5 042	4 850	4 316	-192	-534	-3,8	-11
Количество клиентов вкладчиков, тыс. чел.	8 807	8 167	7 387	-640	-780	-7,3	-9,6
Доход банка от вкладов, млрд. руб.	7,9263	7, 3503	6,6483	-0,576	-0,702	-7,3	-9,6

Анализ средств физических лиц в инвестиционном направлении

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение (+/-) , млрд. руб.		Темп роста, %	
				2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
1	2	3	4	5=3-2	6=4-3	7=(5/2)*100	8=(6/3)*100
Средства клиентов в инвестиционном направлении, млрд. руб.	244, 510	246, 098	254, 527	+1,588	+8, 429	+0,6	+3,4
Количество клиентов частных инвесторов, чел.	815 034	820 327	848 425	+5 293	+28 098	+0,6	+3,4
Доход банка от инвестиционного направления, млрд. руб.	3, 667	3,691	3,817	+0,024	+0,126	+0,7	+3,4
Вывод: по данному направлению практически отсутствует динамика, так как оно не пользуется популярностью среди клиентов.							

Доходность для клиентов



Задача: Увеличение комиссионного дохода банка на 3% за счет развития брокерской деятельности.

Мероприятия по решению задачи

Мероприятие 1: Создание дополнительных рабочих мест с функционалом телефонных продаж по инвестиционным продуктам

Затраты на Мероприятие 1.

Наименование		Затраты, руб.
Текущие затраты	Оплата заработной платы	$(70 \text{ чел.} * 60\,000 \text{ руб.} * 12 \text{ мес.}) + 30,2\% = 65\,620\,800$
	Интернет, связь, коммунальные услуги	$50\,000 \text{ руб.} * 12 \text{ мес.} = 600\,000$
Итого текущие затраты:		66 220 800
Единовременные затраты	Мебель	$15\,000 \text{ руб.} * 70 \text{ чел.} = 1\,050\,000$
	Офисная техника (ноутбуки, микрофоны и тд.)	$40\,000 \text{ руб.} * 70 \text{ чел.} = 2\,800\,000$
Итого единовременные затраты:		3 850 000
Итого затраты по мероприятию:		70 070 800

Экономический эффект от Мероприятия 1

Показатель	Значение
Текущие затраты за 2020 г., руб.	66 220 800
Прогнозируемое количество новых клиентов, чел.	105 000
Прогнозируемый доход от новых клиентов, руб.	$105\,000 \text{ чел.} * 300\,000 \text{ руб.} * 1,5\% = 472\,500\,000$
Экономический эффект, руб.	406 279 200

Мероприятия по решению задачи

Мероприятие 2: Проведение рекламной кампании направления

Затраты на Мероприятие 2.

Наименование	Затраты, руб.
Реклама в сети интернет	
Instagram	45 000 руб. * 50 нед. = 2 250 000
Youtube	(300 000 руб. * 6 раз) + (12 500 руб. * 365 дней) = 1 800 000 руб. + 4 562 500 = 6 362 500
Итого реклама в интернете	8 612 500
Телевидение	
Съемка рекламного ролика	500 000
Рекламный герой/лицо направления (актер/телеведущий/спортсмен)	17 000 000
Эфирное время	30 000 руб. * 5 раз * 365 дней = 54 750 000
Итого реклама на телевидении	72 250 000
Итого:	80 862 500

Экономический эффект от Мероприятия 2.

Показатель	Значение
Затраты за 2020 г., руб.	113 712 500
Прогнозируемое количество новых клиентов, чел.	511 000
Прогнозируемый доход от новых клиентов, руб.	511 000 чел. * 300 000 руб. * 1,5% = 2 299 500 000
Экономический эффект, руб.	2 185 787 500

Замечание: Затраты в первой и во второй таблице не совпадают: 80862500 и 113 712 500 (старый расчет)

Суммарный экономический эффект

Замечание: Затраты по рекламной кампании в первой таблице 80862500, а здесь 113 712 500 (старый расчет)

Мероприятия	Количество возможных клиентов	Затраты на мероприятия, руб.	Прирост дохода, руб.	Годовой эффект, руб.
1	2	3	4	5=4-3
Создание дополнительных рабочих мест	105 000	66 220 800	472 500 000	406 279 200
Проведение рекламной кампании	511 000	113 712 500	2 299 500 000	2 185 787 500
Всего:	616 000	179 933 300	2 772 000 000	2 592 066 700

Комиссионный доход банка до и после внедрения мероприятия

Показатель	2019 г.	2020 г.	Изменение абсолют.	Темп прироста, %
1	2	3	4=3-2	5=4*100/2
Комиссионные доходы, млрд. руб.	108,5	111,272	2,772	2,6

Замечание: Ничего не сказано про окупаемость единовременных затрат. Тогда это нужно проговорить устно со ссылкой на раздаточный материал и текст ВКР.

Оценка мероприятий

Задача	Решение	Результат	Критерий оценки
Увеличение дохода банка на 3%	Создание дополнительных рабочих мест	Количество новых клиентов 105 тыс.	Рост дохода на 472 500 000 руб.
	Проведение рекламной кампании	Количество новых клиентов 511 тыс.	Рост дохода на 2 299 500 000 руб.
	Итого:	Количество новых клиентов 616 тыс.	Рост дохода на 2 772 000 000 руб.

Благодарю за внимание!