

Байтемирова Найгуль

Магистрант

Направление: Экономика

Магистерская программа: Банки и банковская деятельность

К вопросу о взаимосвязи рыночной позиции банка и его финансовой устойчивости

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы взаимосвязи рыночной позиции банка и его финансовой устойчивости.

Ключевые слова: банки, финансовая устойчивость, рыночная позиция банка, активы банка, виртуальный банк.

Чтобы выявить взаимосвязь между рыночной позицией банка и его финансовой устойчивостью следует использовать метод построения множественной регрессии, а на основании полученной модели можно прогнозировать дальнейшее развитие банка.

Множественная регрессия позволяет исследовать связь между несколькими переменными. В данном случае, между показателем финансовой устойчивости конкретного Банка «А», доли банка в активах банковского сектора, доли банка по депозитам физических лиц и количества точек обслуживания» за 2010-2015 гг., предварительно рассмотрев попарные корреляции этих четырех переменных (табл. 1).

Таблица 1

Корреляция переменных

| Переменные | Доля в активах | Доля в депозитах ФЛ | Количество точек обслуживания | Показатель финансовой устойчивости |
|---------------------------------|----------------|---------------------|-------------------------------|------------------------------------|
| Доля в активах | 1 | | | |
| Доля в депозитах физических лиц | 0,908414049 | 1 | | |
| Количество точек обслуживания | 0,930326285 | 0,71922438 | 1 | |

| | | | | |
|------------------------------------|-------------|------------|-------------|---|
| Показатель финансовой устойчивости | 0,684694078 | 0,44804762 | 0,886157646 | 1 |
|------------------------------------|-------------|------------|-------------|---|

Естественно ожидать, что показатель финансовой устойчивости зависит от рыночной позиции занимаемой банком, и таким образом показатель финансовой устойчивости является зависимой переменной, а доля банка в активах, депозитах и количество точек обслуживания – казуальными [1].

Иногда зависимую переменную называют откликом или Y-переменной. Аналогично, казуальные переменные называют независимыми переменными или X-переменными.

Инструмент анализа данных корреляция в пакете Excel наиболее полезен при определении попарных корреляций трёх и более переменных для последующего использования для поведения анализа с помощью множественной регрессионной модели. В приведенном примере выходные данные представляют собой матрицу попарных корреляций. Наибольшая корреляция 0,930326285 – между количеством точек обслуживания и долей в активах. Корреляция между количеством точек обслуживания и финансовой устойчивостью составляет 0,886157646 и означает меньшую линейную зависимость между этими двумя переменными.

При использовании одной независимой переменной для прогноза показателя финансовой устойчивости банка в линейной регрессионной модели, то эти корреляции показывают, что количество точек обслуживания подходит больше, чем доля банка в депозитах населения.

При использовании двух и более независимых переменных для прогноза финансовой устойчивости банка во множественной регрессионной модели, то подойдут и оценка рыночной доли банка в активах и в депозитах населения, и не будет проблем с взаимной коррелированностью, так как корреляция этих двух переменных равна 0,908414049.

Для проведения анализа регрессионной статистики используется инструмент Анализа данных Регрессия в пакете Excel (табл. 2).

В результате проведенного анализа выводится следующее уравнение регрессии:

Показатель финансовой устойчивости равен $-2,123965671 + (-6,013) \cdot \text{доля в активах} + 2,212 \cdot \text{доля в депозитах физических лиц} + 0,025 \cdot \text{количество точек обслуживания}$.

Таблица 2

Результаты регрессионной статистики

| Показатели | Коэффициенты | Стандартная ошибка | t-статистика | P-значение |
|---------------|--------------|--------------------|--------------|-------------|
| У пересечение | -2,123965671 | 3,659699758 | -0,58037 | 0,665228594 |
| Переменная X1 | -6,013182208 | 1,492417565 | -4,02916 | 0,154873885 |
| Переменная X2 | 2,202893942 | 0,890540237 | 2,47366 | 0,24457196 |
| Переменная X3 | 0,02469601 | 0,003756594 | 6,574043 | 0,096101693 |

В модели множественной регрессии коэффициенты называются коэффициентами чистой регрессии или частными наклонами. Так, если доля банка в депозитах физических лиц и количество точек обслуживания постоянны, а доля банка в активах увеличится, то показатель финансовой устойчивости покажет снижение, на 6,013 пункта, при изменении доли активов на 1%.

Аналогично, если доля активов банка постоянна, то величина показателя финансовой устойчивости изменится на 2,212% при единичном изменении вкладов физических лиц в банке (на 1%). Смещение по оси Y или постоянный член в уравнении равно $-2,124\%$. В данном случае бета-коэффициент является отрицательным, то есть связь между переменными носит отрицательный характер, при увеличении показателей снижается показатель финансовой устойчивости банка. Проще говоря, постоянный член показывает, что показатель финансовой устойчивости без изменения всех показателей будет снижаться. Данная константа может рассматриваться как стартовая точка для показателя финансовой устойчивости банка [2].

Стандартная ошибка незначительна и равна 0,338728464. Значение R-квадрат показывает, что примерно 99% колебаний финансовой устойчивости

банка описываются линейной моделью с рыночной долей банка в активах и депозитах и количеством обслуживающих точек в качестве независимых переменных. Анализ дисперсии является результатом проверки нулевой гипотезы, что все коэффициенты регрессии одновременно равны нулю. Окончательным результатом является Р-Значение, обозначенное как значимость F, его значение приблизительно равно 0,102001, и является вероятностью получить данные результаты для случайной выборки из совокупности, в которой показатель финансовой устойчивости банка не зависят от независимых переменных.

Анализ приведенных факторов представлен на рис. 1.



Рис. 1. Взаимосвязь рыночной позиции Банка «А» и показателя финансовой устойчивости

Анализ показателей за 5 лет показал, что основное влияние на показатель финансовой устойчивости банка оказывает не столько количество открываемых точек обслуживания, сколько доля рынка активов и депозитов физических лиц. Уже сейчас увеличение стандартных точек обслуживания не приводит к желаемому эффекту. Если проанализировать эффективность роста активов и пассивов в расчете на одно банковское отделение, то наглядно видно, что большая офисная сеть — это увеличение расходов на аренду и персонал. Анализ темпов прироста кредитного портфеля, и депозитов физических и юридических лиц показывает, что за последний год наблюдается снижение данных показателей на одно подразделение банка [3].

Моделирование с использованием модели линейной регрессии, позволяет не только установить взаимосвязь факторов. Модель строится не только чтобы показать величину зависимостей изучаемого параметра от влияющих факторов, но и что бы зная эти влияющие факторы можно было делать прогноз, используя табл. 3.

Фактические значения (те, что имели место в реальности) и расчетные значения по модели на рисунке отображены в виде графиков (рис. 2), чтобы показать разность, а значит погрешность модели. При величине анализируемых показателей на уровне 2015 года, прогнозируется устойчивый рост показателя финансовой устойчивости на ближайшие 3 года.

Таблица 3

**Прогноз показателей финансовой устойчивости Банка «А» на 2016–
2018 год**

| Анализируе- мый период | Доля в акти- вах | Доля в депози- тах ФЛ | Количество точек об- служивания | Показатель финансовой устойчиво- сти | Показатель финан- совой устойчивости (прогноз) |
|---------------------------|------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|---|--|
| 2010 | 2,93 | 6,77 | 250 | 1,966 | 1,345004866 |
| 2011 | 3,29 | 8,06 | 268 | 2,329 | 2,46652063 |
| 2012 | 4,24 | 9,35 | 374 | 2,451 | 2,213507743 |
| 2013 | 5,50 | 10,34 | 637 | 3,059 | 3,312813709 |
| 2014 | 5,43 | 9,36 | 779 | 5,166 | 5,081733775 |
| 2015 | 5,23 | 9,42 | 812 | 7,227 | 7,231512172 |
| 2016 | | | | | 7,446263675 |
| 2017 | | | | | 8,542763159 |
| 2018 | | | | | 9,639262643 |



Рис. 2. Прогноз показателя финансовой устойчивости Банка «А» до 2018 года

Однако изменение отрицательно влияющих показателей может привести к снижению показателей финансовой устойчивости. Например, увеличение доли рынка активов до уровня 2013 года -5,5%, при неизменных других факторах, может повлиять на снижение финансовой устойчивости банка на 23,8%, что наглядно представлено на рис. 3. Так же отрицательно на показатели финансовой устойчивости банка может оказать снижение объема привлеченных депозитов физических лиц или снижение точек обслуживания.



Рис. 3. Влияние изменения рыночной доли активов Банка «А» на показатель финансовой устойчивости

Таким образом, проведенное исследование доказывает тесную взаимосвязь между рыночной позицией банка и его финансовой устойчивостью. Задача, стоящая перед менеджментом банка, заключается в нахождении оптимального соотношения между объемом активов банка, приносящих банку основной

доход, и показателями финансовой устойчивости, контролируемые регулятором, с целью достижения стратегической цели банка.

С целью расширения обслуживаемой клиентской базы, и вследствие этого увеличение депозитного портфеля без увеличения количества подразделений банка необходимо сделать ставку на сервисы самообслуживания. Для их развития основным направлением деятельности является потребитель. С целью повысить лояльность потребителя к обслуживаемому банку рекомендуется осуществить следующие мероприятия.

1. Запуск «виртуального банка».

Через социальные сети, в виртуальном банковском отделении пользователи могут получить консультацию сотрудников банка или решить свои вопросы, касающиеся используемых продуктов или услуг. Банковским продуктом является разработанное программное обеспечение, которое позволит банковским специалистам проводить онлайн-беседу, как с клиентами, так и со сторонними пользователями. Беседа может проводиться как в группе, так и в личном чате. Удобство чата для клиентов заключается в режиме его работы: с 8 утра до 9 вечера 7 дней в неделю.

Стационарных отделений банка станет меньше, но они не исчезнут, из отделений максимально должны быть выведены те операции, которые могут быть переведены в онлайн-каналы. Часть таких операций останется, потому что не все клиенты перестанут приходить в офисы. Со временем, конечно, их доля снизится, но не стоит вытеснять из офисов клиентов, нежелающих работать онлайн – лучше научиться извлекать пользу из их визитов в отделения. Конечно, отделения должны стать намного более продающими. С этой целью вносятся следующие предложения повышения эффективности работы отделений банка, так как технологии используемые банками позволяют внедрить данные предложения с относительно небольшими издержками.

2. Запуск программы распознавания лиц.

Платформы распознавания лиц позволят узнать важного для банка клиента, при входе в отделение, предупредить о его появлении сотрудников и ука-

зять, какими банковскими продуктами клиент пользуется, а какими еще нет. Заранее предупрежденные системой сотрудники, во-первых, смогут вызвать положительные эмоции у клиента (а клиент, как правило, хочет, чтобы его узнавали), во-вторых, смогут увеличить шанс продажи продуктов, сделав клиенту персональное таргетированное предложение.

3. Запуск настольных планшетных решений.

Планшеты или интерактивные видеоз экраны можно разместить в холлах ожидания банковских отделений. Это позволит клиентам, в период ожидания, играть в простейшие игры, знакомиться с информацией о сервисах и продуктах, принимать участие в опросах. Такие устройства можно использовать для первых шагов открытия счета, клиент может самостоятельно вводить свои данные. В итоге, время ожидания для клиента будет казаться меньше, чем на самом деле, а у банка будет возможность продвижения своих продуктов. При проведении опросов собираются данные для аналитических платформ.

4. Бронирование времени визита клиента.

С помощью интеграции платформы электронной очереди производить автоматического бронирования времени визита клиента, через запрос через СМС или e-mail. Это позволит предложить клиенту время визита, основываясь на времени работы отделения и загруженности персонала с необходимыми навыками и компетенциями. Бронирование повлияет на повышение лояльности клиента и увеличение количество продаж в отделении, путем снижения время ожидания и оптимизации загрузки персонала.

Таким образом, усиленное внедрение новшеств в предоставлении банковских продуктов и услуг на основе уже разработанных технологий, позволит банку оставаться конкурентоспособным, удерживая и расширяя свою рыночную позицию оставаясь финансово устойчивым.

Литература

1. Маркетинг в банках: Учебное пособие / Под ред. С.Р. Есимжановой. Алматы: Эко, 2013.

2. Хамитов Н.Н. Банковский менеджмент: Учебное пособие. Алматы: Экономика, 2013.

© Бюллетень магистранта 2016 год № 5