



Эффективное ценообразование на рынке продуктов и услуг для корпоративных клиентов

Малюгина Галина

В жизни всегда
есть место открытию



ФИНАНСОВЫЕ
РЕШЕНИЯ

Корпоративный Блок



Обслуживание корпоративных
клиентов—

приоритетное направление банковской деятельности



Корпоративный сектор

наиболее высококонкурентный в банковской системе

Сегодняшний этап развития клиентских отношений – формирование выигрышных стратегий в развитии и поддержании лояльности клиентов



Конкурентная позиция

Чтобы сохранить конкурентные позиции, банку необходимо всесторонне изучить потребности корпоративного клиента и отыскать точки соприкосновения их взаимных экономических интересов.

Как правило, наиболее важными являются три основных направления:

- ⇒ скорость рассмотрения документов и проведения операций
- ⇒ компетентность сотрудников (предложение клиенту высококвалифицированного менеджера)
- ⇒ ценовая политика



Ценообразование-

сложный и трудоемкий процесс, включающий в себя несколько основных этапов:

- ⇒ скорость рассмотрения документов и проведения операций
- ⇒ постановка цели ценообразования
- ⇒ определение спроса на услугу
- ⇒ оценка издержек компании
- ⇒ анализ цен и услуг конкурентов
- ⇒ выбор метода ценообразования
- ⇒ расчет исходной цены
- ⇒ учет дополнительных факторов
- ⇒ установление окончательной цены



Трансфертные ставки

Трансфертное ценообразование – установление трансфертных цен на операции по внутренней покупке и продаже ресурсов.

Трансфертные ставки являются внутренними ставками трансфертных операций по размещению и привлечению денежных средств Казначейством, отражают внутреннюю стоимость ресурсов с учетом текущей рыночной ситуации и потребностей Банка в ликвидности, а также обеспечивают распределение процентной маржи, получаемой в виде дохода от размещения привлеченных средств клиентам/кредитным организациям, между подразделениями Банка и Казначейством.



Расчет трансфертных ставок проходит в три этапа



Первый этап

Расчёт *Рыночной Ставки* в конкретной валюте на конкретный срок.

Ставка привлечения на рынке – стоимость привлечения средств, определяемая в ходе взаимодействия спроса и предложения на рынке, на котором Банк, при необходимости, в текущий момент может привлечь значимый объем средств за короткий срок (например доходность облигаций, векселей, стоимость привлечения средств на аукционах Минфина, АИЖК и т.д., ставки МБК на сроке до одного месяца).



Второй Этап

Расчет *Казначейской Ставки* в конкретной валюте на конкретный срок с учетом премии за ликвидность:

плата за снижение риска ликвидности Банка, вызванного несбалансированностью по датам востребования активов и пассивов и потенциальным отсутствием/наличием избытка источников фондирования.



Заключительный

Расчет *Трансфертной Ставки* в конкретной валюте на конкретный срок с учетом премии за ликвидность и с учетом минимально необходимой маржи.



Максимальные ставки привлечения

Максимальные ставки привлечения денежных средств определяют предельный размер платы за привлекаемые денежные средства.

Максимальные ставки привлечения рассчитываются на основе казначейской ставки и устанавливаются на по предложениям Казначейства.

Расчет максимальных ставок привлечения проходит по каждому из видов привлечения (финансовых инструментов) с учетом платы за процентные, валютные риски и риски ликвидности, платы за изменение периодичности выплаты процентов, а также структурной премии, премии за стабильность и с учетом наличия обязательных отчислений, предусмотренных положениями Банка России.



Базовая ставка размещения

Базовая ставка размещения (БСР) устанавливается для групп продуктов, несущих в себе одинаковые процентные, валютные риски и риски ликвидности, с одинаковой структурной платой, обязательной комиссией (если она установлена) и периодичностью уплаты процентов.



Минимальная ставка размещения

Минимальная ставка размещения, определяющая предельный размер стоимости размещения денежных средств клиентам, рассчитывается по каждому из видов размещения (финансовых инструментов) в конкретной валюте на конкретный срок на основе соответствующей данному финансовому инструменту базовой ставки размещения с учетом утвержденной премии за кредитный риск.



Эффективное ценообразование



Пример из практики

Продукт, по которому необходима конкурентная цена: Кредитная линия 20 млн. руб. срок 1 год.
Запрашиваемая ставка 13%



Комиссии по РКО	Объем
Рублевые платежи	370,0
Конверсия	300,0
Валютный контроль	300,0
Другие продукты	
Текущие остатки	1,0
Гарантии	-
Кросс продажи(Страхование, НПФ, Private)	-
Зарплатный проект	-
Таможенная карта	-
Плановый Доход 0,5	Прибыль 0,2

- Минимальная ставка размещения 13,5%
- Трансфертная ставка 9,7%
- Плановая маржа 3,8%
- Фактическая маржа 3,3%

- Недополученный доход 0,1 т. р.
- Интегральная доходность 14%



В ЖИЗНИ ВСЕГДА ЕСТЬ МЕСТО ОТКРЫТИЮ

A photograph may speak a thousand words, but how many images can three thousand words bring to life? When journalist J. Malcolm Garcia wandered with a document of what he saw. No photos. Just words. An intricate and complex multi-sensory experience - full of colour, texture and subtle interactions that speak louder than the spoken word - distilled into language and rendered black and white. But storytelling, luckily, is a two-way exchange. What follows, dear reader, is something of an experiment. Stripped of all images, the next part is up to you. Take yourself there. Make this story your own.

СТЕЙ