

Форум корпоративных казначеев

IC ENERGY

Герман Харченко

26-27 мая 2011
Москва, Россия



Поиск Банка первого выбора

(обзор рыночной практики)

Причины актуальности данной темы

АСПЕКТ ИЗ ПОВЕДЕНИЯ ЛЮБОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

- Непрерывный поиск потребителем лучшего соотношения «цена-качество» на рынке

МИКРОЭКОНОМИКА

- КPI Казначей
- КPI Банкира
- КPI поставщиков IT-решений

МАКРОЭКОНОМИКА

- Вектор в экономике на модернизацию
- Вектор на повышение производительности труда
- Вектор на создание в Москве Международного Финансового Центра
- Вектор на повышение эффективности государственных финансов (Казначейство, бюджеты и внебюджетные фонды)
- Вектор на повышение конкурентоспособности российской экономики и её субъектов (ВТО, ЕС, BRIC)

Вопросы для рассмотрения

1. Какими видятся **предпосылки** для выбора?
2. Какова **матрица** банковских продуктов и услуг при выборе?
3. Необходимые **условия** для эффективного выбора транзакционного Банка по тендеру?
4. Ожидаемые **результаты** после выбора и реализации?

Практикуемые предпосылки для выбора транзакционного Банка

- Нерыночные условия полученного финансирования
- Наличие жёстких установок Акционеров по обслуживанию потоков в аффилированном или дружественном Банке
- **Победа в рыночном тендере**
- Реализация кредитных ковенант по заведению потоков на условиях Заёмщика
- ТрансНациональныеКорпорации (ТНК), работающие на локальном рынке с глобальным Банком-партнёром
- Смешанный вариант

Продуктовая матрица для определения приоритетов выбора

Коммерческие займы

- Обратное кредитование
- Инвестиционные займы
- Торговое финансирование
- Лизинг
- Факторинг
- Синдицированное кредитование

Обслуживание денежных потоков и управление ликвидностью

- Безналичный рублёвый поток
- Поток наличной розничной выручки
- Конверсионные операции
- Валютный контроль
- Безналичный валютный поток
- Расчётные овердрафты
- Продукты линейки cash-managment
- Корпоративные карты
- Зарплатный проект
- Операционный день
- Тарифы
- Эквайринг,
- Операционные кассы
- Клиент-банк
- Сервис на площадке ведения р/счёта
- Депозиты
- Неснижаемые остатки
- Остатки до востребования

Инвестиционные услуги

- Публичное размещение акций
- Слияния и поглощения
- Привлечение долгового финансирования
- Торговля ценными бумагами
- Производные финансовые инструменты

Необходимые условия для эффективного выбора

Компания	Критерий / Характеристика
Структурирование и формализация требований по организации управления потоками и ликвидностью	Наличие регламентированных внутри Компании норм/политик для начала диалога с Банком
Приоритизация списка требований	Расставление приоритетов в продуктовой матрице используемых банковских продуктов на ближайший год
Переговорный процесс	В живом общении снимаются вопросы, которые остались после обмена формальными требованиями и запросами
Выявление детального списка достоинств и недостатков Банков-участников тендера по критерию «цена-качество»	Формализация этой сравнительной картины для последующего доклада на коллегиальном органе управления

Необходимые условия для эффективного выбора

Компания	Критерий / Характеристика
Определение лидера	Принятие и оформление корпоративного решения по выбору внутри Компании
Фиксация договорённостей	Получение юридически обязывающего предложения от Банка-победителя
Реализация договорённостей	Организация процесса внедрения, «опытной эксплуатации», выход в боевой режим
Наличие ресурса в Казначействе	Опытный персонал Казначейства и смежных подразделений, готовый на постоянной основе вести и координировать работу внутри и вовне компании

Необходимые условия для эффективного выбора

Компания	Критерий / Характеристика
Административная воля Руководства Компании	Процесса перевода потоков в новый Опорный банк требует безусловной «поддержки сверху»
Наличие эффективной ERP-Системы (или её прототипа) и готовность проявить усилия по сопряжению её с платформами Банка (при необходимости)	Хорошая простроенность внутренних бизнес-процессов – залог успешности при передаче части функций на аутсорсинг Банку
Установление взаимоотношений с рабочими сотрудниками Банка	Без доверительных и продуктивных отношений никакой подобный проект не имеет гарантии успеха

Необходимые условия для эффективного выбора

Банк	Критерий / Характеристика
Степень зрелости модели ведения бизнеса с Клиентом в транзакционном бизнесе	От принцип пошива костюма (по Райкину) – низкая степень до принципа «одного окна» - высокая степень
Наличие ресурса профильного продуктового подразделения, покрывающего весь список задач данного бизнеса	Аналогично такому же критерию для Компании
Широта продуктовой линейки	Банк постоянно способен предвосхищать потребности Клиента
Гибкое и комплексное ценообразование	Возможность достижения пакетных договорённостей
Покрытие географии бизнеса Клиента филиальной сетью + эффективная система расчётов + унифицированная ИТ-платформа + централизация	Наличие офисов Банка во всех городах, где необходимо ведение расходно-доходных счетов на местах

Ожидаемые результаты после выбора и реализации

- ✓ **Снижение издержек** на банковском обслуживании
- ✓ **Улучшение процентного результата**
- ✓ **Увеличение оборачиваемости рабочего капитала**
- ✓ **Экономия** на снижении необходимости **инвестирования** в собственные IT-технологии
- ✓ **Получение экономического эффекта** от комплексного сотрудничества с Банком
- ✓ **Сокращение расходов** на персонал
- ✓ **Повышение инвестиционной привлекательности** бизнеса Компании

Типы Банков для организации транзакционного бизнеса с клиентом

- Глобальные игроки (Сити, Райффайзен, Юникредит, RBS)
- Госбанки (Сбер, ВТБ, Газпромбанк)
- Кэптивные банки госмонополий или Промышленных Групп, Холдингов (ВБРР, МБРР, Петрокоммерц, ТКБ, Связь-Банк)
- Крупные частные банки (Альфа, МДМ, Промсвязьбанк, Уралсиб, Номос)
- Крупные региональные банки с административным ресурсом (Банк Санкт-Петербург)
- Прочие

Заключение

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Вопросы?