

Эффективный розничный бизнес

Тарас Степан

Оглавление

- **Рыночный потенциал**
 - Объемы розничных продаж
 - Продуктовый спрос
- **Эффективная стратегия**
- **Построение масштаба**
 - Каналы продаж
 - Инвестиции в масштаб
 - Эффективность продаж
- **KPI's эффективных продаж**
- **Финансовая модель эффективной розницы**
- **Риски современного розничного банкинга**



Рыночный потенциал. Продукты

	Наличные	Кр. карта	Потреб кр.	Авто
	✓	✓	✓	✗
	✓	✓	✓	✗
	✓	✓	✗	✗
	✓	✓	✓	✓
	✓	✓	✗	✓
	✓	✓	✓	✗
	✓	✓	✓	✗

Фокус на коротких беззалоговых кредитах

Рыночный потенциал. Депозиты.

март	Банк	\$m	%	Доля рынка, %
1	ПАТ КБ "ПРИВАТБАНК"	592	11,1	11,9
2	ВАТ "ОЩАДБАНК"	281	12,9	5,6
3	ПАТ "БАНК ФОРУМ"	253	7,1	5,1
4	ПАТ "ВіЕЙБі Банк"	222	15,4	4,4
5	АТ "Дельта Банк"	201	15,8	4,0
6	АТ"Банк"Фінанси та Кредит"	179	11,0	3,6
7	ПАТ "УКРСОЦБАНК"	165	11,2	3,3
8	ПАТ "ПУМБ"	151	9,2	3,0
9	ПАТ "МЕГАБАНК", Харків	138	4,0	2,8
10	ПАТ Промінвестбанк	131	12,5	2,6
11	АТ "Укресімбанк"	128	9,5	2,6
12	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	128	11,2	2,6
13	ПАТ "АЛЬФА-БАНК"	106	11,8	2,1
14	АТ "УкрСиббанк"	104	11,5	2,1
15	ПАТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"	101	11,9	2,0
16	"СБЕРБАНК РОСІЇ"	95	8,2	1,9
17	АТ "ОТП Банк"	90	11,3	1,8
18	ПАТ "КРЕДИТПРОМБАНК"	86	12,4	1,7
19	ВАТ ВТБ БАНК	82	9,7	1,6
20	АБ "КІЇВСЬКА РУСЬ"	80	14,8	1,6
	Всего TOP 20	3 313	11,1	66,4
	Остальные	1 677	13,0	33,6
	Рынок	4 990	12,0	100,0

Половина банков,
активных на розничном
кредитном рынке лидеры
по фондированию за счет
частных вкладчиков

Эффективная стратегия

1

Игра в «локальную короткую»

2

Самофинансирование

3

Управление кредитным риском



Построение масштаба. Каналы продаж

Кредиты

Депозиты

○ Отделения

да

да

○ ПOC-точки

да

нет

○ Центры обслуж.

да

нет

○ Интернет

опция

да

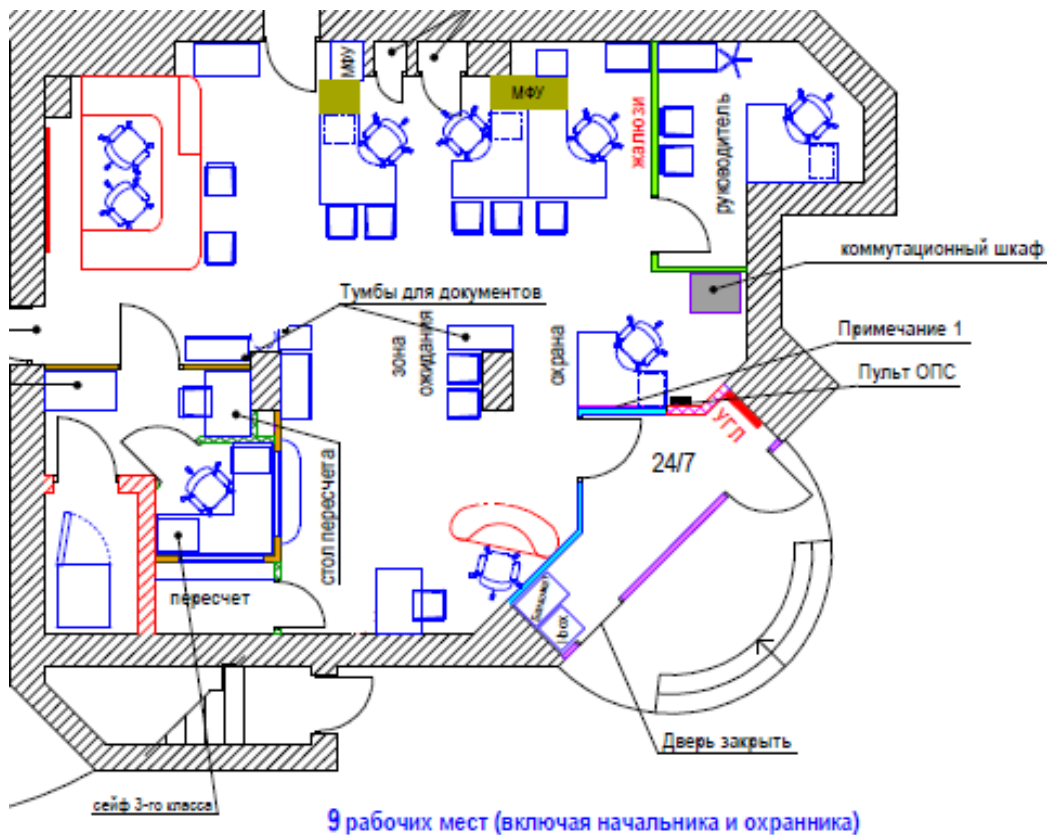
○ Банки партнеры

опция

нет



Оптимальное Отделение



Параметры

- Площадь – 100\150 кв м
- 5 продавцов \ 4 поддержка
- 1 \ 2 кассы
- Зона 24\7

Затраты:

- Инвестиция - до \$200тыс
- Аренда (мес) \$7тыс
- ФОТ(мес) \$10тыс
- Прочий расход \$2 тыс

Оптимальный центр обслуживания



Параметры

- Площадь – 3\5 кв м
- 1\2 продавца
- 0 \ 1 банкомат



Затраты:

- Инвестиция - \$3.5тыс
- Аренда (мес) \$0.6 тыс
- ФОТ(мес) \$0.3 тыс
- Прочий расход \$0 тыс

Оптимальный ПОС точка

ПРОГРАМА КОМФОРТУ
ФОКСТРОТ
ТЕХНІКА ДЛЯ ДОМУ
ДАЙДЖЕСТ

Акція в 10 до 20 квітня!

0% КРЕДИТ
НА ВСЮ ТЕХНІКУ
БЕЗ ДОВІДКИ ПРО ДОХОДИ

DELFA
189
Кондиціонер 2,5kW B10
Висота 240x240x240
Сріблястий

INDESIT
159
Холодильник 150L
Білий

Лінія комфорту: 8-800-500-15-30

* Дякуємо, що ви обрали програму кредиту. Кредит розраховується на щомісячні платежі з певною ліквідацією. Якщо при спілкуванні з представниками магазину у вас виникли питання - повідомляйте нас по телефону та ми з радістю надамо відповіді або відвідаємо вас вдома, ми допоможемо вам забезпечити ваш комфорт на всі роки життя.

Параметры

- Площадь – 2-3 кв м
- 1 продавец

Затраты:

- Инвестиция - \$0.6тыс
- Аренда (мес) -
- ФОТ(мес) \$0.3 тыс
- Прочий расход \$0 тыс

Оптимальный масштаб.

Точки продаж

персонал

○ Отделения	80 - 120	1000
○ ПОС-точки	1000 - 1500	2500
○ Центры обслуж.	100 - 150	200
○ ГО (бизнес)		100
○ ГО (IT, ВО, СС)		250-300



Эффективность продаж

Кредиты в день

- Наличка в отделениях 1 >>> 1,5
- Кредитная карта 0,4 >>> 1
- Потребительский кредит 0,4 >>> 1
- Наличка в центрах 0,8 >>> 3



Условия продуктов

	Cash	Credit card	CSF	cash IC
xirr	55,00%	40,00%	35,00%	65,00%
funding rate	17,00%	18,00%	18,00%	17,00%
margin	38,00%	22,00%	17,00%	48,00%
term	36	24	14	36,00
provision rate	7,83%	6,30%	3,27%	9,33%
ticket	\$ 1 300	\$ 2 000	\$350	\$ 1000



Клиенты и объемы продаж

	y1	y2	y3	y4	Total
clients cummulative	108 330	364 618	471 262	578 253	1 522 463
Cash	19 654	40 118	43 049	44 768	147 588
Credit card	8 588	20 117	24 419	27 863	80 987
CSF	75 449	271 531	342 898	418 584	1 108 463
cash IC	4 639	32 852	60 895	87 039	185 425
volumes cummulative mln\$	73,32	247,32	349,53	461,74	1131,90
Cash	24,32	54,89	61,46	66,61	207,27
Credit card	16,53	43,00	55,10	66,22	180,85
CSF	27,72	114,20	164,16	225,48	531,56
cash IC	4,75	35,23	68,81	103,43	212,23

Финансовая модель

баланс

Balance					
EoY Mln	y1	y2	y3	y4	average
Total balance credits	100,79	261,00	394,79	517,24	252,19
Cash	34,83	79,97	111,34	125,06	75,38
Credit card	20,81	43,95	49,02	51,39	37,93
CSF	35,11	88,56	121,85	164,73	81,84
cash IC	10,05	48,52	112,57	176,06	
Total balance deposits	297,65	485,97	552,08	685,27	445,23
term deposits	248,99	398,38	438,22	525,86	361,86
current acouns	48,66	87,59	113,86	159,41	83,37

Финансовая модель

P&L

P&L:	y1	y2	y3	y4	Total
Interest income	16,69	78,05	139,16	159,56	393,46
Funding expences	6,43	28,96	49,00	41,90	126,29
Funding income	22,84	59,96	79,01	93,52	255,34
interest expences	19,38	50,77	66,62	78,42	215,18
Margin	13,72	58,29	102,56	132,77	307,33
P&L Provisions	3,75	14,30	18,84	21,54	58,43
commissions	3,25	10,94	14,14	17,35	45,67
Operative income	13,22	54,93	97,85	128,58	294,58
Household	9,93	10,17	9,87	9,44	39,41
Capex	4,69	4,75	4,57	4,39	18,39
Sallary	25,99	28,31	29,06	29,86	113,22
Collection	1,50	5,00	5,65	6,46	18,62
Marketing	2,50	2,50	2,50	2,50	10,00
Backoffice	3,25	9,12	8,48	8,67	29,52
IT	4,33	10,94	11,78	14,46	41,51
Operative expences	52,19	70,78	71,92	75,78	270,67
Operative result per year	-38,96	-15,85	25,93	52,80	23,91
Operative result cummulative	-38,96	-54,81	-28,89	23,91	

Основные риски

1

Короткий портфель

2

**Высокая волатильность кредитного
риска**

3

Повышенная конкуренция

