

Олимпиада “Магия магистратуры”

Направление «Менеджмент»

Задание очного тура

(максимальная оценка – 100 баллов)

Легенда:

Вы являетесь менеджером коммерческого банка. Руководством банка Вам поставлена задача по определению направлений тарифной политики банка для клиентов малого и среднего предпринимательства – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (далее МСП).

Целью изменения тарифной политики банка должно стать увеличение доходов банка от обслуживания клиентов МСП и от увеличения использования этими клиентами максимального количества банковских услуг: Расчетно-кассовое обслуживание, кредиты, депозиты, зарплатные проекты.

Допускается изменение отдельных тарифов, создания групп тарифов на банковское обслуживание для клиентов МСП, отличных от тарифов для юридических лиц и корпоративных клиентов банка.

Задачи:

Используя информацию, о клиентах банка (приложение №1), текст Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ:

1. Определить количество клиентов банка, которые на основе имеющихся данных могут быть отнесены к субъектам МСП и указать на недостающие данные для получения более точного значения. **(10 баллов)**
2. Определить уровень спроса на банковские услуги со стороны клиентов, отнесенных к субъектам МСП, указать услуги с максимальным и минимальным спросом. Определить среди них клиентов, приносящих максимальный доход по РКО и указать его соотношение к доходу от РКО по остальным клиентам. **(20 баллов)**
3. Для клиентов, отнесенных к субъектам МСП провести SWOT анализ на основе имеющейся информации и предложить варианты для получения максимального дохода от их обслуживания. Рассмотрите предлагаемые варианты, оцените сильные и слабые стороны или предложите альтернативный вариант: **(30 баллов)**

А

Для всех клиентов поддерживать сложившийся уровень тарифов, немного откорректировав его в соответствии с рынком.

В

Для клиентов МСП установить самые низкие из возможных на рынке тарифы и тем самым подтолкнуть клиентов к увеличению количества используемых услуг.

C	<i>Для клиентов МСП повысить тарифы до максимального рыночного уровня и тем самым увеличить доходы.</i>
D	<i>Сделать акцент на какой-либо банковской услуге – провести акцию по льготированию тарифов при использовании этой услуги и увеличить количество продаж, одновременно подняв стоимость других услуг.</i>
E	<i>Ваше предложение.</i>

4. Используя Правило Парето, возможности по сегментации клиентской базы банка, исходя из продуктовых предпочтений клиентов и полученного от их обслуживания дохода, **модель тарифной политики** для клиентов, субъектов МСП, которая поможет: **(40 баллов)**

- получать дополнительный доход от банковского обслуживания,
- привлекать в банк «нужных» высокодоходных для банка клиентов,
- не терять в качестве обслуживания за счет технологичности (автоматизации) изменения тарифов на обслуживание и отсутствия операционных рисков.

Количество предприятий на обслуживании	Количество предприятий использующих расчетно-кассовое обслуживание (РКО)	Количество предприятий с заключенными кредитными договорами	Количество предприятий имеющих депозиты	Количество предприятий использующих зарплатные проекты и корпоративные карты	Средняя численность работников за предшествующий календарный год	Выручка от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета НДС, млн.руб	Ежемесячный доход от РКО в руб. в расчете на 1 предприятие)
20000	19800	3750	125	550	0-15	0-60	990
7000	6580	4250	2870	1580	351-1000	4000- 40000	5600
5000	4870	1250	580	1050	16-150	60-360	1550
1800	1750	520	300	1360	151-250	360-1000	2680
520	500	220	155	390	251-350	1000-4000	3420

Основные тарифицируемые банковские услуги в рамках РКО:

Открытие и ведение счетов

Переводные операции

Кассовые операции

Инкассация

Аренда сейфовых ячеек

Валютный контроль

Конверсионные операции

Документарные операции

Дистанционное банковское обслуживание

Олимпиада “Магия магистратуры”

Направление «Менеджмент»

Шифр Участника:

Ответы на задания очного тура