Русанова Ольга Михайловна. Прибыль в банковском менеджменте : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Москва, 2000 211 c. РГБ ОД, 61:00-8/868-2

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава I. Кредитное предпринимательство и прибыль 10

1.1. Значение прибыли в предпринимательской деятельности 10

1.2. Банки как предпринимательские структуры 24

1.3. Прибыль в системе показателей оценки банковского менеджмента 44

Глава П. Анализ формирования прибыли в коммерческом банке 62

2.1. Доходы банка, их классификация, структура и основные аспекты управления

2.2. Расходы банка, их структура и оптимизация 88

2.3. Прибыль и прибыльность банковской деятельности 105

Глава ІП. Прибыльные компоненты ценовой политики коммерческого банка 120

3.1. Характеристика отдельных составляющих ценовой политики коммерческого банка 120

3.2. Модели формирования цен на основные виды банковских продуктов (зарубежный опыт) 137

3.3. Модели определения цен на кредиты в отечественной практике и перспективы их развития 156

Заключение 178

Библиографический список использованной литературы 186

Приложения 201

**Введение к работе**

Актуальность диссертационного исследования определяется необходимостью повышения прибыльности российской банковской системы, последовательного внедрения основных элементов банковского менеджмента в организационный процесс функционирования коммерческих банков, а также разработки и проведения ценовой политики как одного из основных направлений управления банковской прибылью.

Современное состояние банковской системы, значительно ухудшившееся с августа 1998 года, характеризуется пока еще как неустойчивое, что отражается на финансовых результатах большинства коммерческих банков. По итогам 1998 года балансовые убытки российских банков превысили общую сумму балансовых прибылей более чем в 4 раза (без учета Сбербанка, Внешэкономбанка и Агропромбанка), а разрыв показателей по чистой прибыли и убыткам составлял более 8 раз /14, с. 12/. В 1999 году, несмотря на увеличение числа прибыльных банков, совокупные убытки банковской системы (с учетом результатов деятельности за предыдущий период) по состоянию на 1 октября составили 33,3 млрд. рублей /109, с. 29/.

Финансовые трудности российских банков затрагивают интересы всех участников финансового рынка, так как каждый из них рискует понести потери при возникновении проблем в банке. В устойчивой и прибыльной работе коммерческого банка заинтересованы как его акционеры и сотрудники, так и другие лица и институты, связанные с ним. Это - его клиенты, рискующие потерять денежные средства, доверенные банку, другие банки-партнеры, Центральный банк, ответственный за обеспечение нормального функционирования всей банковской системы и каждого банка в отдельности, государство в лице органов власти, стоящих на защите интересов всех членов общества. К тому же прибыль является не только показателем эффективности функционирования банка, но и источником роста его капитала, который может быть использован для дальнейшего расширения деятельности.

Все это подтверждает актуальность поставленной проблемы обеспечения прибыльности в банковской деятельности, в решении которой ведущее значение имеет банковский менеджмент.

Снижение прибыльности работы российских коммерческих банков объясняется влиянием не только внешних факторов (падение доходности различных сегментов финансового рынка), но и низким уровнем банковского менеджмента, что проявилось в принятии на себя многими банками излишне больших рисков. Качественный менеджмент предполагает наиболее приемлемое сочетание двух направлений в банковской деятельности - риска и доходности в сложных условиях постоянно меняющегося рынка. Именно поэтому в состав основных элементов банковского менеджмента входит банковская прибыль.

Управление прибылью коммерческого банка может осуществляться по различным направлениям, но главными целевыми установками при этом являются обеспечение роста получаемых банком доходов и сокращение по возможности его расходов, в том числе на основе, разработки и реализации ценовой политики..

Все изложенное выше-и предопределило выбор темы диссертационной работы, есгцели, задачи и направления- исследования.

**Целями**диееертзцн» являются определение места прибыли в банковском менеджменте, выявление важнейших факторов, влияющих на ее размеры, и оценка степени их воздействия, выработка рекомендаций по управлению отдельными группами банковских доходов и расходов, а также разработка и предложение к практическому использованию методов определения цен на основной вид банковских продуктов - кредиты, позволяющих обеспечить банку необходимую-массу прибыли.

Исходя из цели диссертационной работы, автором, поставлены следующие задачи:

\* исследовать основные направления и этапы развития банковского бизнеса в России;

выявить значение прибыли в развитии предпринимательской деятельности в России и в  
банковском деле как одном из ее направлений:

раскрыть содержание банковского финансового менеджмента и показать механизм оценки его качества;

рассмотреть использование показателя прибыли в оценке банковского менеджмента;

провести анализ процесса формирования прибыли в банке и степени влияния основных факторов;

дать рекомендации по управлению отдельными видами банковских доходов и расходов;

раскрыть варианты использования различных показателей прибыльности для оценки качества управления банковской деятельностью;

определить понятие банковских продуктов и- провести, анализ различных видов *цт*на них:

провести анализ методов ценообразования на основные виды банковских продуктов -кредиты и депозиты;

разработать с учетом отечественного и зарубежного опыта наиболее приемлемые для российских условий спосооы определения цен на кредиты.

*Логика*исследования 'обусловлена, поставденньши целями и задачами данной работы, что предопределило структуру диссертации.

В первой главе рассмотрены этапы возрождения предпринимательства в России с переходом на пьшочные отношения ппи этом особо выделена его нацеленность на получение прибыли Коммерческие банки показаны как представители предпринимательских структур, котовыс осуществляют сбою деятельность б переходный период адекватно возможностям

**ГЧПЧГ»ТОТТД<1 ТТРЧТЖ^АТ ТТТТЖ *\J*ПОТІОїТЛ f\/»rtr\f>0 ПТТІЇїіОіІІІО TTT%T\*f>T ТГТЇХ Iv-OI^ ЛПІІЛІШ t\*-"> ЛГ(ЙТІЛІІІТІ IV П/ЧІ^ОООТ<3\_**

WlV"3vllH)i \*l|^riV?tWJl\*l. ^ M^JiVilv V/VVVOV JUllJTl!lUC\*lX\*lV A\*ptlUbjUlJ-i KUIV *\JML^l\*lV*\*i-> UUvilOlUUlA HVl\UJUiV

лей деятельности банков s также ее месту в системе показателей банковского менепжмента

Во втооой главе анализируются наиболее значительные факторы, оказывающие влияние на тазмегз получаемой банком поибыли. к котооьш относятся доходы банка и его тасхо-

***± Л. \*'*4 ' Л .... *±***

также дана характеристика *основных*направлений управления ими. Отмечено особое значение в оценке деятельности банка такого показателя, как рентабельность, исследованы основные виды показателей рентабельности и способы их использования для опенки различных

**Стпппи Коиілполі/лгл vr(»ueTT,\»-vT&U'T,o ж\* ттоатйnLцллттл nQtivo**

В третьей главе рассмотрены прибыльные компоненты *ценовой,*политики банка. В ней: приведены отдельные составляющие ценовой политики, дано определение банковских про-

**ттх гхі~тч~\т» »\*ч\*э \*"\*-«» */t\*-\.'*~~іч~~лдітт х /лтіттд ттт ххт xs mint т т іди ж »г» і гт і иг х» пт^птіагчіт» ххатт \*-\* /~\*чч»ч.« ,-»»-чт^ *г\**іттт \*х | I г» \*-» лтт/тп ж**

**ДуКЮБ, UdvCMv; lTJCrlbi wiAiCjiDnbiw ашш ДСН па пил *п*Iiuuiwiki utnuuvutuUDanrL». *i.xa*uvrivjo^/**

""аз^аботаны и предложены для практического применения две методики определения цен на кредиты

Объектом исследования является функционирование коммерческих банков в условиях российского развивающегося рынка.

Предметом исследования являются прибыль коммерческих банков, методы банковского менеджмента, направленные на повышение прибыльности, а также практика установления цен на банковские продукты.

Теоретической и информационной базой диссертации явились труды российских и

**r>or4T7f>\*»-\b'ul-»v '^ь-лгі/чжіСТ^ґ^тлр ттг\г\*осгттті=»ииі\_ю D/>rrtV"\*'"\*o\.\* ^0^^.41^1^0^04^0 *г\г\ґ\*ґчділп\*гґлтл*r-^atrtz-rvof^v^T\***

системы ^>ункцнонигч>вания отдельных коммепческих банков в условиях становления пы-ночных отношений, а также отдельным направлениям банковского менеджмента, способам формирования цен на банковские продукты.

Вопросы банковского менеджмента и банковской деятельности рассматриваются в работах таких известных западных экономистов как Питеп С. Роуз Эдвин Дж. Доллан Кэм-пбелл Р. Макконнелл и Стенли Л. Брю, Анализу западной практики банковского менеджмента, развития банковской системы и проблемам функционирования российских коммерческих

*t*ко, Jt\*v'.Fi, іч.о'Чнюва, JtO.D. jtvomhe о.уї ч,олдііікинн Ji.ivi. і ужшшнои, A.JC. ДБСЧЩКОИ, IVl.KI.

ТТЛттт т,\*^^.^ Г> "\* *л*\;„^л.„,„я т/~\ о л <с ,,»..^,~-~~« ^ л \7-,^.....,,,. ». „„.

лЯЛькіж&. o.ivi. juouKHHii. rvy.^. іуі\*іі,лснчснкіш<і. .v. j^\_ j ТкРігій її hi;.

В наименьшей степени разработано направление банковского ценообразования в России. Эти проблемы рассматриваются в работах следующих авторов: О.В. Грядовой, Л.П. Афанасьевой О.Г. Королева ІУГ.С. Сагитдинова Р.Х.Мардановн И,Р. Коицегчяовой,

о пооцессе подготовки диссертационной г>аи0ты иыли использованы нормативные до-

**Ь4^М1ХІ aaaa>ajv ^AJlvj/V/J-'iViVviAJiva-iAA-Uii^ vvl>^ivv/, IValI 1 v\* 1JA iujxDl Ш11 i^Wiui^n АЛ-А ^AttiVi^Ai аьаіДхахі iv^vrtiiinuri XA A\_A>/**

новой политики коммпческих банков матепиалы периодической печати.

Методологической основой исследования являются принципы диалектической логики, позволяющие рассматривать все явления в развитии и взаимосвязи. В работе использовались различные способы и приемы: статистическое наблюдение, анализ и синтез, классификации, анализ динамических рядов, приемы факторного анализа научная абстракция, моделирование экономических процессов. При построении таблиц и Систематизации полученных данных Пиименялись метолы птуШаИіювки и Сиавнения. обобшаюших показателей, выбогюч-

Л ' ' Д » А Д *>*' 1

поІС jrivwiwMVOcijnurjuA. yw jau juUjr>vjjruAv OvwiiChjr\* ajp a? AunvinviVji hiviv AV/VJVOVpnVVlJO И VVFVWIV-

**Няучния новизни**диссєптїщионного иесдедоввния состоит б выявлении основных TCH-дєнїщй r динамике прибыльности функционирования российских коммерческих банков, определении акторов ее повышения, в разработке рекомендации по управлении) отдельными

вый вид банковских продуктов — кредиты.

Наиболее существенные резулыятьг полученные соискателем:

» выявлена роль прибыли как основного инструмента банковского менеджмента, способствующего повышению устойчивости и эффективности функционирования коммерческих банков:

8 дано авторское определение банковского финансового менеджмента как системы управленческих воздействие ооеспечивающих неппсрывность и своейг>смднностъ движения кредитных ресурсов с целью достижения эффективности шункционтірования банкаї показано влияние качественных характеристик финансового менеджмента на зффектив-

**nvviw *\\j j*ааа\Алаа^аіа-,а|^\^і>ь\*лаа-ал ишіЛа,**

*ъ'нлъгхптъхл-.!*іґттярсілЯіі.їь-ілтттлм г\ахт1гг%т>г»ь-тлх ттглупттгпа тд rsqfv/^nriD ттоГ,Г1'^'м^'литттт^А «лси^о^ь\* una

выработки целевых установок и конкгчмных подходов к управлению их отдельными видами: птювепена оценка различных сторон банковского менеджмента на базе показателей при-

**А А А а**

***ІГЧТ*ІПТ 1ІЛЛТЇІ\***

**naun гЧ'Ді^ттттжгмаит.іо\*\* плиатілр j^atrb\*rvor»ifTjv гтгм-чттл7іл-гґ»т> oo ги^т р^тттлпйиїла *х>*t\*v «^О^т4^?\* г%а^птлтт\_**

**„ДіЛ-AAW L~'UWAAAAr A|-fWAAAA\Jw AAWAJL/A 1HV V^fc\*-A AAVV/A-> vi\rt < v iipv'Myrtivw .JA\* W iW A OAV^AAV/ AWAAJTA/A JU» llA VUUiUD UUJJ1I1 A**

ных видов инициативной деятельности банка с целью извлечения прибыли не связанной

с обслуживанием клиентов,

разработана и предложена для практического применения методика определения средней

плавающей процентной ставки. Ппакггичеекая значимость паботы состоит в разработке:

**Я I 1 *X***

рекомендаций по управлению отдельными группами доходов и расходов для повышения

**A *-t A*A v ' А '**

**JVaV/і \/,Ц\*А-" \*\_/AAA\_/W,i\_«iWrf\*.W.Iir.iJl AJ,\\_/AA AAL\* AV|„#W,1.1,^3 A D\* ,\*-Д^А\_/ї іЛ АІ JV1-1AV Ж \*А iVWlAV/1 *\J*А А АУІГА І>Д VI aV-ІГа *К kJx XJ і\*W .ТІ iflW JJ AWVAVA-AjA.**

банквх с целью ^оста прибыльности банковской деятельности.

9 Кроме тої'о, результаты диссертационного исследования использованы в учебном процессе ппи пояготовкс и пповслєнии занятий по дисциплинам.' «Банковский шинансовьгй ме-

А. ' ' Д ... (

веджмект», «Баккозское дело», «Банковский маркетинг», «Банковское ценообразование».  
***ш*Апробация результатов исследования**

Разоабо тайные в диссептационной паботе "рекомендации и методики определения цен на кредиты иьши использованы r практической рзл-ЮТс /Акционерного коммерческого оанка развития предпринимательства «Рострабаню>.

*і*ітярпніча глаотиатт^т *тлхґ\*ґ\*&т<тлтіілґ\чи[Г\т-{\ тяґ\*ґ\*тг\*лтгґ\агзтііяп ттг\г\*tt\t)isixпи ґ\ґ\*иґ\аґ\іі rtna*TTTV\*\*\*"^"?

лекций и проведения семинагюких занятий в дамках учебных дисциплин «Банковское дело»  
«Банковский финансовый менеджмент» в Московском банковском институте.

основные положения и выводы диссертации были представлены на д^лехановских чтениях s Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова и нашли свое отражение в опубликованных работах. По результатам участия в конкурсе на лучшее методическое обеспечение учебного процесса, проводившемся в Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова в 1999 году, соискателю было присвоено звание лауреата конкурса за подготовку

*Вг\*пч ТГТ^\Г\Г\*ТТ\\* л*'\3.с\*"чттґ\ТТ\ тТдГЧдгл^ч^ТдГ g /уСг»ттт-ггчгаГ\*\*/"Т1тж \\*|Лтт\*Э. tt-vt^» *ж ax XT' І*г»т»\*атт»ттт\*.с» *n*t/-t *rr\f\* \\\ туґ\ххлл*ттітіагт\ г» VVW-І\* І V|^viJL>V IVVilvl V liVWOriA \\i\_>t4.J.a\*VVi3viV>\*jri IVtCIlVM-'lViVIWl I l \ UUVMVlllllV AJ ivy |^>v *)?'\**l>OjUL»VMU-»V-i V/ iS

НЄдЖМсН 1».

## Значение прибыли в предпринимательской деятельности

Переход России к рыночным методам управления с широкими возможностями реализации на практике инициативных возможностей привел к возрождению предпринимательства, которое, организуя свою деятельность, ставит основную цель получения дохода и прибыли.

Диапазон сфер, которые начали осваивать российские частные предприниматели при переходе к рынку, был достаточно разнообразен. Следует отметить, что даже в период жесткого административного управления экономикой нашей страны полностью подавить предпринимательское начало в людях не удалось. Оно находило выход в организации чаще всего недекларируемой индивидуально-трудовой деятельности, которая проявлялась в таких областях, как сезонное строительство, обучение и подготовка абитуриентов к поступлению в вузы, работа в старательских артелях и в личных подсобных хозяйствах. Все это обеспечивало производителям таких работ дополнительный доход, а населению давало возможность получать те продукты и услуги, которые не всегда мог предоставить им государственный сектор экономики. Большая часть этих работ и услуг осуществлялась на нелегальной основе и составляла так называемый теневой сектор экономики, продукция которого реализовыва-лась на черном рынке. Однако именно дельцы теневой экономики были одними из первых предпринимателей, которые в процессе перехода к рынку начали активно включаться в легальную хозяйственную деятельность, чему способствовало накопление ими опыта организации работы в новых условиях. Правда, это не привело к окончательной ликвидации самого понятия «теневой бизнес». Теперь оно получило иное наполнение - костяк теневого бизнеса составляют деньги, скрытые от налогообложения и официально не афишируемые.

Начало возрождению легального предпринимательства в России было положено принятием во второй половине 80-х годов ряда законов: в ноябре 1986 года - закона «Об инди видуальной трудовой деятельности», в 1987 году - закона «О кооперации в СССР». Это послужило основой для появления новой волны в предпринимательской деятельности, которая в своем развитии прошла несколько этапов, реализуясь в различных формах.

Первой и простейшей формой развития предпринимательства стало создание собственного дела обычно в сфере малого и среднего бизнеса, в котором чаще всего действуют предприниматели, совмещающие в одном лице собственника средств производства и управляющего делами фирмы. На основе закона о предпринимательстве, используя собственные и заемные средства, они создавали свое дело или брали в аренду уже существующее предприятие. Иногда такие предприниматели удовлетворялись своим положением и продолжали деятельность на выбранном поприще, но в ряде случаев это было только стартом для последующего расширения своего дела либо для перехода к новому, более сложному и крупному бизнесу. Так, некоторые российские бизнесмены, обретя опыт предпринимательской деятельности при создании первых легальных кооперативов, в последующем становились организаторами многих крупных самостоятельных коммерческих структур, в том числе и в финансовой сфере, открывая и организуя деятельность новых банков, бирж и т.д.

Другой формой развития предпринимательства в России стало создание коммерческих фирм при государственных предприятиях. О масштабах этого движения можно судить по следующим данным: в 1991 г. 80% всех созданных кооперативов были организованы при госпредприятиях /130, с. 28/. Фактически такие малые предприятия и кооперативы не обладали полной самостоятельностью, а были привязаны к материнской фирме - госпредприятию, так как возглавлялись директорами этих предприятий или доверенными лицами и использовали основные фонды и оборотные средства материнского предприятия. Но, являясь официально юридически самостоятельными, они занимались реализацией созданной ими продукции по рыночным, более высоким, чем государственные, ценам, в то время как сырье закупалось госпредприятием по низким государственным ценам

## Доходы банка, их классификация, структура и основные аспекты управления

Формирование доходов коммерческого банка, как и любой другой предпринимательской структуры, имеет огромное значение для его жизнедеятельности. Они используются не только для покрытия всех расходов, но и для дальнейшего роста и развития как самого банка, так и улучшения благосостояния его учредителей и работников. Постоянное увеличение доходов свидетельствует о стремлении банка к стабильному росту и чаще всего о хорошо поставленном менеджменте, что значительно повышает его имидж в окружающей среде.

Для современного коммерческого банка характерно получение доходов от разнообразных видов его деятельности. Одни из них связаны с выполнением традиционно присущих ему операций по кредитованию, ведению счетов своих клиентов Другие являются сравнительно новыми операциями, например лизинг, факторинг, брокерские услуги, операции с ценными бумагами и т.д.

С позиции выработки наиболее эффективных путей управления доходами следует провести их подробный анализ и классификацию но различным признакам.

По способу начисления и их отношению к процессу кредитования доходы банка можно разделить на 3 основные группы, которые в совокупности составят валовой доход.

Такая классификация доходов отражает основное направление деятельности банка как

кредитного учреждения, связанное с размещением ресурсов банка и получением доходов в виде процента по выданным ссудам. При этом для современного коммерческого банка характерен довольно широкий диапазон процентных доходов, к которым относятся:

проценты по ссудам в рублях;

проценты по ссудам в иностранной валюте;

проценты по депозитам, открытым в других банках,

проценты, полученные банком по портфелю долговых ценных бумаг;

процентная часть лизингового платежа;

процентная часть платежей по факторингу с финансированием.

Из приведенной классификации видно, что современный банк получает ссудный процент не только от предоставления кредитов в традиционном виде, но и от операций с ценными бумагами, лизинга, факторинга в той их части, которая заключает в себе процесс кредитования. Поэтому само понятие «процентный доход» характеризует не только метод расчета оплаты в виде процента от соответствующей суммы денег, тем более что и некоторые комиссионные платежи рассчитываются аналогичным способом, но и саму категорию «процента». В классической трактовке ссудный процент рассматривается как оплата стоимости ссуженных средств, как плата за предоставление возможности пользоваться чужими деньгами в течение определенного периода.

По сравнению с процентными категория непроцентных доходов гораздо более разнообразна и может быть представлена следующими группами доходов.

1. Доходы от инвестиционной деятельности, включающие:

дивиденды по долевым ценным бумагам, если банк является держателем акций ка

ких-либо коммерческих фирм, которые приносят доход в виде дивидендов;

доходы от участия в совместной деятельности. В отличие от дивидендов по акциям

они представляют собой доходы от участия в прибылях коммерческих фирм, когда средства банка вложены в осуществление определенных целей и в случае их успешной реализации банк получает определенную часть прибыли.

2. Доходы от оплаты услуг, предоставляемых клиентам:

оплата открытия и ведения счетов;

оплата оформления кредитного соглашения;

комиссионные платежи по лизингу, факторингу;

оплата брокерских услуг по проведению операций с ценными бумагами (в том числе фьючерсам, опционам);

агентские доходы по трастам;

купля-продажа валюты по поручению клиента для проведения международных расчетов по торговым операциям, осуществляемым клиентами.

3. Торговые доходы, образующиеся при выполнении таких операций, как:

купля-продажа валюты или ценных бумаг с целью получения доходов от использования временных колебаний стоимости активов;

валютный арбитраж (в отличие от купли-продажи валюты здесь используются территориальные колебания стоимости активов, а сами сделки купли-продажи осуществляются одновременно).

4. Доходы от оплаты ин геллектуалоемких услуг (интеллектуалоемкие доходы) по сути представляют собой извлечение доходов от предоставления клиентам услуг, основанных на использовании знаний, опыта, результатов своей профессиональной и исследовательской деятельности. Такие доходы могут быть получены путем предоставления следующих услуг:

## Характеристика отдельных составляющих ценовой политики коммерческого банка

Активный банковский менеджмент опирается на комплекс самостоятельно установленных банком схем поведения и правил осуществления конкретных операций, которые определяются как банковская политика. Наличие политики дает возможность коммерческому банку не слепо следовать за меняющейся экономической конъюнктурой, а формировать адекватную реакцию, позволяющую максимально использовать положительно направленные факторы окружающей среды и нейтрализовать негативные.

В зависимости от широты формируемой и реализуемой банковской политики ее структура включает различный набор составных частей. Наряду с такими направлениями, как кредитная, депозитная, инвестиционная политики, банки могут реализовать и ценовую политику. Несмотря на то, что и другие направления банковской политики имеют конечной целью

обеспечение эффективной деятельности кредитного учреждения, наиболее близко к проблеме получения прибыли стоит именно ценовая политика.

Ценовая политика коммерческого банка предполагает выбор системы и величины платы по банковским продуктам с учетом сложившихся условий функционирования банка и оценки перспектив их развития в ближайшем будущем. Структурно ценовая банковская политика должна включать следующие элементы:

набор банковских продуктов с вариациями их возможного расширения и изменения ассортимента в будущем;

наиболее приемлемые с позиции получения прибыли, а также с учетом ориентации банка в работе на определенных сегментах финансового и продуктового рынков форм оплаты банковских продуктов;

формирование адекватной поставленным целям деятельности клиентуры и порядка их обслуживания;

формирование декларируемых прейскурантов цен на банковские продукты по отдельным направлениям (кредитные, депозитные, посреднические и другие услуги);

выработка индивидуальных подходов к определению конкретных цен по ряду направлений банковской деятельности.

Ценовая политика банка непосредственно связана с понятием банковского продукта, которое имеет различные трактовки. С одной стороны, его можно характеризовать как различные виды услуг, оказываемых клиентам (потребителям) и нацеленных в основной своей массе на получение дохода и обеспечение прибыльной работы кредитного учреждения. Но не вся разнообразная деятельность коммерческих банков связана с обслуживанием клиентов. Например, работа банка на фондовом рынке в качестве дилера, когда он занимается куплей-продажей ценных бумаг от своего имени и за свой счет, может приносить ему хороший доход, однако это чистая инициатива самого банка, не связанная с обслуживанием клиентов.

Депозитные и другие операции по привлечению ресурсов в банк не приносят ему дохода, а составляют его расходы. Поэтому мы предлагаем использовать широкую трактовку понятия банковских продуктов. Они представляют собой результаты разнообразных направлений деятельности банка, включающих кроме услуг, оказываемых клиентам, еще и инициативную деятельность банка.

Спектр направлений банковской деятельности постоянно расширяется, что обусловлено двумя основными факторами; усилением конкуренции на кредитном рынке и применением новейших технических средств. Первый фактор заставляет банки изыскивать все новые возможности извлечения прибыли, для чего они предлагают своим клиентам нетрадиционные виды услуг (консультационные, бухгалтерское обслуживание и т.д.). Второй фактор является объективным катализатором выполняемых банком операций (например, проведение расчетов с использованием программного обеспечения и электронной техники), что дает возможность увеличить объем и расширить круг выполняемых работ. Таким образом, банк старается наиболее полно удовлетворить потребности своих клиентов с учетом различных их интересов и тем самым, с одной стороны, оірадить от нежелательного воздействия своих конкурентов, а с другой, контролировать финансовое состояние и снизить банковские риски, которые в финансовой сфере довольно велики.