УДК 336.717.3

СОВРЕМЕННАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ПОЛИТИКИ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ РОССИЙСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Беспалов Р.А., Мартышова Г.Р.

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, г. Брянск

В данной статье представлены основные пути совершенствования депозитной политики коммерческих банков в России. Определена роль депозитного портфеля, в качестве главного источника привлеченных средств. Изучены востребованные депозитные продукты ведущих коммерческих банков России, а также предложены направления расширения перечня данного вида банковских продуктов.

Ключевые слова: вкладчик, депозит, депозитная политика, коммерческий банк, процентная ставка.

DOI 10.22281/2542-1697-2022-01-01-16-21

Несомненно, важнейшим источником формирования ресурсной базы кредитных организаций, является депозит (вклад) населения. В связи с этим, коммерческие банки уделяют особое внимание совершенствованию уже имеющегося ассортимента депозитных продуктов, а также занимаются разработкой новых проектов и услуг, которые сопровождаются внедрением новых технологий обслуживания клиентов, а также расширением офисной сети.

Таким образом, депозит – это денежные средства клиента, временно хранящиеся в банке на определенных условиях и под установленный процент.

Определенно, депозиты имеют свои плюсы и минусы. Остановимся подробнее на положительных аспектах вклада:

1. гарантированный доход на заранее установленный срок. При заключении договора банковского вклада клиенту заранее известна сумма, которую он получит к окончанию срока сделки (в зависимости от срочности депозита), помимо этого, в условиях прописана и процентная ставка, под которую вносятся денежные средства.
2. банковский вклад – застрахован государством (до 1,4 млн. руб.);
3. процедура открытия банковского вклада и внесения средств на него максимально проста и понятна.

Но, стоит помнить, о зависимости процентов по вкладам от ключевой ставки ЦБ РФ. Как показывает практика, ее уровень превышает уровень доходности депозитов, в связи с чем, денежные средства, находящиеся на банковском счете на период долгосрочного вклада обесцениваются.

Однако, в условиях нестабильной экономики, вызванной финансовыми санкциями против банковской системы России, а также пандемией COVID-19, охватившей весь мир, интерес вкладчиков к депозитам заметно снизился, что повлекло за собой закрытие уже имеющихся вкладов и изъятие денежных средств с банковского счета. Именно поэтому банки вынуждены непрерывно совершенствовать свою депозитную политику. Совершенствование депозитной политики коммерческих банков происходит по следующим направлениям, представленным на рисунке 1.

Исходя из рисунка 1, следует, что в рамках первого направления развития депозитной политики коммерческих банков заложен принцип диверсификации, предполагающий различные источники привлечения средств, в структуре депозитного портфеля банка.

Стоит также помнить, что проведение длительных активных операций, которые в свою очередь приносят доход банку, невозможно без правильно построенной депозитной политики, направленной на привлечение срочных депозитов сроком от нескольких месяцев до нескольких лет.

Еще одним приоритетным направлением депозитной политики является регулирование стоимости депозитного портфеля. В рамках данного направления прослеживается прямая зависимость между уровнем процентных ставок и доходностью вкладов [1]. То есть, чем

ниже процентная ставка по депозитам, тем менее привлекательным для вкладчиков является данный банковский продукт, в результате чего, кредитная организация рискует потерять свою клиентскую базу, которая предпочтет другие доходные финансовые инструменты или услуги другого коммерческого банка.

Рисунок 1 – Направления модернизации депозитной политики коммерческих банков

Таким образом, политики банка должна ориентироваться на представителей абсолютно всех категорий граждан, включающая в себя не только обеспеченные слои населения, но пенсионеров и людей среднего возраста, молодежь, а также должна быть направлена на поддержание, как малообеспеченных слоев населения, так и людей, имеющих средний и низкий уровень доходов.

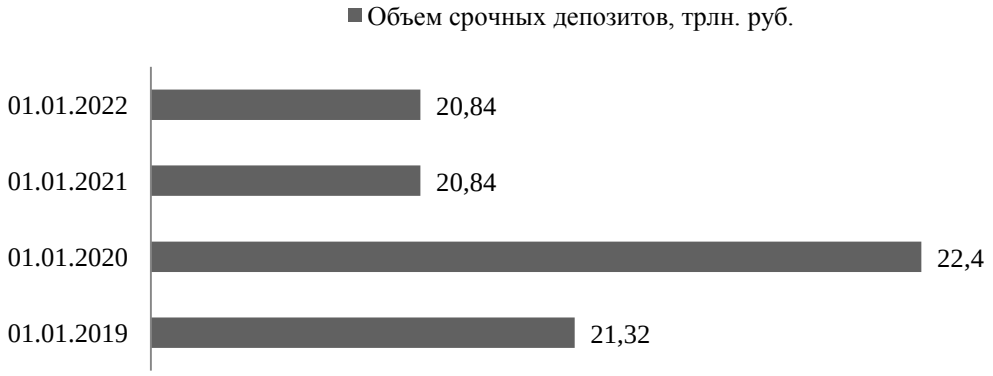

Рисунок 2 – Объем срочных депозитов физических лиц, размещенных в коммерческих банках

На основании рисунка 2 мы видим, что за исследуемый период объем срочных депозитов сократился на 0,48 трлн. руб. или 2,25%, при этом наибольшая убыль пришлась на 2020 год и составила 1,56 трлн. руб. или 6,69%.

Во-первых, данное уменьшение связано с введением режима самоизоляции, который повлек за собой изъятие населением части своих сбережений в связи с сокращением или полной утратой дохода [2]. Во-вторых, реализация программы «Льготная ипотека», которая подтолкнула часть населения инвестировать свои накопления в недвижимость в виде первоначального взноса.

На объем срочных депозитов в 2021 году вышеуказанные факторы не повлияли. Важную роль в минувшем году играла инфляция, уровень которой в годовом выражении превысил 8%, в связи с этим возник риск обесценения средств.

На основании рисунка 3 определим 5 банков с самым большим объемом депозитов [4].

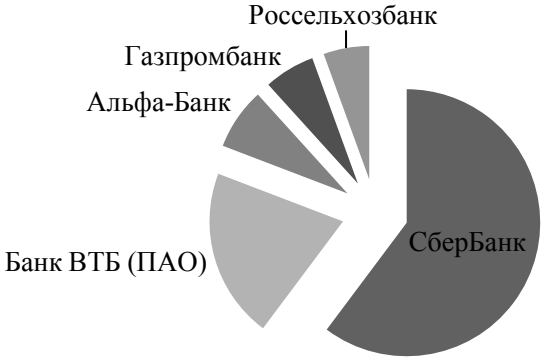

Рисунок 3 – Топ 5 российских банков по размеру депозитов за февраль 2022 года

Исходя из рисунка 3, мы видим, что наибольший удельный вес на рынке депозитов физических лиц занимают такие крупнейшие банки России как: ПАО «СберБанк» (14,75 трлн. руб.), Банк ВТБ (ПАО) (5,04 трлн. руб.), АО «Альфа-Банк» (1,83 трлн. руб.), АО «Газпромбанк» (1,51 трлн. руб.) и АО «Россельхохбанк» (1,36 трлн. руб.), что является примером грамотного управления депозитным портфелем населения.

Стоит отметить, что относительно января 2022 года размер депозитов снизился в двух из представленных банков, так в СберБанке наблюдалось сокращение на 0,53 трлн. руб. или 3,47% , в свою очередь, на 0,06 трлн. руб. или 1,18% сократился объем депозитов в Банке ВТБ (ПАО).

Однако Альфа-Банк смог нарастить свой депозитный портфель на 0,02 трлн. руб. или 1,1%, Газпромбанк увеличил свои пассивы на 0,04 трлн. руб. или 2,72%, а Россельхозбанк увеличил объем депозитов физических лиц на 0,02 трлн. руб. или 1,49%, что может являться следствием увеличения клиентской базы.

На сегодняшний момент, ключевая ставка Центрального банка России составляет 20%, что в более чем в два раза больше по сравнению с ключевой ставкой, установленной в феврале 2022 года [3].

Данное повышение способствует увеличению депозитных ставок до уровней, необходимых для компенсации возросших девальвационных и инфляционных рисков.

Исходя из этого, российские банки повысили проценты по вкладам. Сравнительный анализ видов и условий депозитных продуктов коммерческих банков России по состояния на 05.03.2022 года представлен в таблице 1.

Исходя из таблицы 1, мы видим, что российские банки с целью привлечения сбережений населения повысили ставки по депозитам до 22%, что позволило за короткий промежуток времени привлечь рекордный объем средств граждан во вклады [3].

Стоит также отметить, что возросли процентные ставки не только по депозитам, но и по накопительным счетам, процент по которым также составил 21%, однако стоит понимать разницу между данными видами банковских продуктов.

Таблица 1 – Сравнение видов и условий депозитных продуктов российских банков

Наименование вклада \ Условия вклада	Годовая процентная ставка, %	Сумма вклада, руб.	Срок вклада, дней.
Сбербанк			
«Выгодное начало»	до 21	от 100000	от 30
«Промо Управляй»	до 16,21	от 30000	от 90
Банк ВТБ (ПАО)			
«Новое время»	до 22,93	от 1000	181
«Выгодное начало»	до 10	от 1000	370
	Газпромбанк		
«Копить»	до 21,4	от 15000	от 31
«Ваш успех»	до 19,0	от 50000	от 91
Россельхозбанк			
«Доходный»	до 21	3000	от 91
«Пополняемый»	до 17	3000	от 91

Существенным отличием является способ владения и распоряжения денежными средствами населением. При открытии накопительного счета клиент банка имеет право, как пополнять его, так и снимать денежные средства, уменьшая при этом базу для начисления процентов [2]. В свою очередь, при открытии депозита его владелец не осуществляет вышеперечисленные операции, а может лишь ежемесячно получать проценты или же «дождаться» окончания срока вклада и получить капитализацию процентов, иными словами получить начисление «процентов на проценты».

Таким образом, банк должен стремиться к установлению надежных и доверительных отношений с клиентом, с целью долговременного сотрудничества. Для достижения данной цели руководство банка должно удовлетворять потребности вкладчиков, развивать новые направления банковского бизнеса, осуществлять маркетинговые исследования, а также разрабатывать и внедрять своевременные банковские продукты и услуги.

Так, банки для привлечения новых клиентов могли бы развивать следующие направления:

1. Открытие «привилегированного» вклада. Суть данного депозита заключается в том, что процент по нему увеличивается пропорционально объему вклада, но при этом имеет минимальное и максимальное пороговое значение, к примеру, от 800000 до 1500000 рублей.

2. Открытие «целевого» вклада. Суть данного депозита заключается в том, что он приурочен к определенному событию. Таким образом, клиент сможет открыть депозит на определенный период с опцией пополнения (но без снятия) под фиксированный процент.

3. Открытие инвестиционного вклада. Данный вид вклада позволит получать клиенту повышенный доход, то есть как в виде банковского депозитного процента, так и инвестиционного дохода. Такой вид вклада нацелен на клиентов, желающих либо получать дополнительный доход, либо совершенствовать свои инвестиционные навыки посредством перехода от частных к более крупным сделкам с ценными бумагами.

4. Открытие вкладов для студентов. Данный вид депозита позволит привлечь часть молодой аудитории. Стоит также учесть дополнительные условия: небольшой стартовый порог, фиксированная ставка, капитализация, льготное расторжение договора без потери процентов, а также возможность пополнения и снятия денежных средств.

5. Открытие вклада «Семейные», который предназначен для совместного пользования каждого члена семьи. При этом данный продукт можно дополнить уникальными предложениями, направленными на наибольшее привлечение средств на депозит.

Помимо этого, для наибольшей заинтересованности вкладчиков, можно предложить такую услугу как досрочная выплата процентов по депозиту с целью компенсации инфляционных потерь. Однако стоит учитывать, что если клиент захочет досрочно расторгнуть договор банковского вклада, то кредитная организация будет вынуждена пересчитать проценты по вкладу, а излишне выплаченные суммы будут удержаны в пользу банка.

CC BY SA

Также стоит помнить о рекламной политике, правильно изложенные детали нового вклада, а главное выгодно отличающие его от конкурента, способствуют расширению клиентской базы.

Подводя итог, можно сказать, что мобилизация средств населения для коммерческих банков является их первостепенной задачей, без решения которой дальнейшая жизнедеятельность кредитных организаций достаточна проблематична. Именно поэтому, каждому банку необходимо постепенно увеличивать размер своего депозитного портфеля посредством проведения грамотной и эффективной депозитной политики, направленной на расширение перечня вкладов, как для физических, так и для юридических лиц, а также представителей различных социальных групп.

Список использованных источников

1. Беспалова, О. В. Депозитная политика коммерческого банка на новом этапе развития банковской системы РФ / О. В. Беспалова, А. С. Фараджова, И. А. Шибанов // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 2-1(79). – С. 484-488.

2. Беспалова, О. В. Развитие банковского сектора РФ в условиях цифровизации экономики / О. В. Беспалова, М. М. Хохлова // Экономика. Социология. Право. – 2019. – № 2(14). – С. 21-26.

3. Ключевая ставка Банка России. – Текст : электронный // Центральный банк Российской Федерации [официальный сайт]. – URL: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения: 05.03.2022).

4. Рейтинг банков. – Текст : электронный – URL: https://www.banki.ru/banks/ratin gs/ ?PROPERTY_ID=400 (дата обращения: 05.03.2022).

Сведения об авторах

Беспалов Роман Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и статистики Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, тел. 8-953-279-33-11, e-mail: bespalovra@yandex.ru

Мартышова Галина Романовна, студентка 4 курса направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы и кредит» Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, тел. 8-960-553-55-83, e-mail: galka-skorpion@yandex.ru

UDK 336.717.3

MODERN OPTIMIZATION OF THE DEPOSIT OPERATIONS POLICY OF RUSSIAN CREDIT INSTITUTIONS

Bespalov R.A. Martyshova G.R.

Bryansk State University named after Academician I. G. Petrovsky, Bryansk

This article presents the main ways to improve the deposit policy of commercial banks in Russia. The role of the deposit portfolio as the main source of attracted funds is determined. The popular deposit products of the leading commercial banks of Russia have been studied, and directions for expanding the list of this type of banking products have been proposed.

Keywords: depositor, deposit, deposit policy, commercial bank, interest rate.

References

1. Bespalova, O. V. Deposit policy of a commercial bank at a new stage of development of the banking system of the Russian Federation / O. V. Bespalova, A. S. Faradzhova, I. A. Shibanov // Economics and entrepreneurship. – 2017. – № 2-1(79). – Pp. 484-488.

2. Bespalova, O. V. Development of the banking sector of the Russian Federation in the conditions of digitalization of the economy / O. V. Bespalova, M. M. Khokhlova // Economy. Sociology. The right. – 2019. – № 2(14). – Pp. 21-26.

CC BY SA

3. The key rate of the Bank of Russia. - Text : electronic // Central Bank of the Russian Federation [official website]. - URL: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate / (accessed: 03/05/2022).

4. Rating of banks. - Text : electronic - URL: https://www.banki.ru/banks/ratin gs/ ?PROPERTY_ID=400 (accessed: 05.03.2022).

Author`s information

Bespalov Roman Anatolyevich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Statistics of the Bryansk State University named after Academician I.G. Petrovsky, tel. 8-953-279-33-11, e-mail: bespalovra@yandex.ru

Martyshova Galina Romanovna, 4th year student of the Economics course, profile "Finance and Credit" of the Bryansk State University named after Academician I.G. Petrovsky, tel. 8-960-553-55-83, e-mail: galka-skorpion@yandex.ru