

Глущенко Е.Е.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: lcorvin696@gmail.com*

Пути совершенствования управления привлеченными средствами коммерческого банка

Коммерческие банки по принципу формирования ресурсной базы отличаются от других коммерческих предприятий. Ресурсная база коммерческих банков в основном состоит из заемных средств. В настоящее время кредитные организации должны уделять пристальное внимание наращиванию своего капитала и привлечению ресурсов, т.к. качественный состав привлеченных средств и их объем определяют направления и масштабы деятельности банков.

Поэтому весьма актуальным становится вопрос формирования ресурсной базы банка, оптимизации структуры привлеченных средств и эффективное управление этими средствами.

При привлечении денежных средств выбор остается за клиентом, а банк вынужден вести жесткую конкуренцию за вкладчика, потерять которого довольно легко. Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к определенным клиентам. В связи с этим выбор банка для совершения пассивных операций обычно ограничен определенной группой клиентов, с которой он связан гораздо больше, чем с заемщиками.

В результате для решения проблемы формирования ресурсной базы кредитной организации необходимо активизировать работу по расширению круга инвесторов. Поэтому банку нужна грамотная депозитная политика, основанная на поддержании необходимого уровня диверсификации, обеспечении возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержании баланса с активами с точки зрения сроков, объемов и процентных ставок [2].

Чтобы расширить свой кредитный потенциал, банкам необходимо активировать депозитную политику. Это может быть достигнуто несколькими способами, включая расширение перечня вкладов. Таким образом, можно предположить, что целевые депозиты будут выгодны для клиентов, выплата которых будет запланирована к началу отпуска, юбилеям или другим праздникам. Примером целевого вклада могут быть так называемые «новогодние вклады», «рождественские депозиты», то есть в течение года банк принимает небольшие депозиты для празднования Нового года и Рождества, а в конце года банк дает деньги вкладчикам, но желающие могут продолжать накапливать деньги до следующего нового года.

Банки, как правило, могут предлагать новые финансовые услуги клиентам с разным уровнем дохода, например, сочетая традиционный депозит с рядом небанковских услуг - страхование, поездки или покупку товаров широкого потребления со скидкой.

В интересах клиентов банки могут предлагать авансовую выплату процентов по размещенным депозитам с целью компенсации инфляционных потерь. В этом случае вкладчик сразу получает доход, причитающийся при размещении денежных средств за указанный период времени.

Однако, если договор расторгается раньше, чем ожидалось, банк вернет проценты по вкладу, и из суммы вклада будут вычтены излишне уплаченные суммы.

В целях совершенствования системы привлечения средств можно предложить ряд вкладов, ориентированных на клиентов с высоким уровнем доходов.

Например, вклад, особенностью которого будет то, что личные данные клиента будут известны только одному человеку в банке - менеджеру VIP-клиента. При этом проценты могут выплачиваться ежемесячно, в том числе по пластиковой карте, выпущенной банком бесплатно. Причем даже при внесении денег в кассу личность клиента не раскрывается. Таким образом, среднему и младшему персоналу банка не будут известны какие-либо данные о клиенте, а риск раскрытия информации о вкладе ничтожен.

Для повышения эффективности управления привлеченными средствами необходимо принять меры для минимизации негативного воздействия неожиданного изъятия срочных депозитов населения. Только в случае защиты от досрочного снятия банк сможет в полной мере использовать депозиты населения для расширения средне- и долгосрочного кредитования, что так необходимо для экономики.

Для эффективного управления депозитами необходимо определить оптимальный срок хранения срочных депозитов физических и юридических лиц. В то же время банки должны обратить особое внимание на тот факт, что условия депозитов должны быть связаны с условиями оборачиваемости кредитов, для которых срочные вклады могут выдаваться напрямую.

Таким образом, при разработке депозитной политики для кредитной организации целесообразно опираться на определенные критерии оптимизации системы привлечения вкладов от клиентов, в том числе [1]:

- связь между депозитами, кредитами и другими операциями банка для поддержания его стабильности, надежности и финансовой устойчивости;
- диверсификация банковских ресурсов с целью минимизации рисков;
- сегментация депозитного портфеля (по клиенту);
- дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- конкурентоспособность банковских продуктов и услуг.

Подводя итог, можно сделать вывод, что каждый банк разрабатывает свою депозитную политику, уточняя виды вкладов, их сроки и проценты, условия проведения депозитных операций исходя из специфики деятельности и с учетом фактора конкуренции и инфляционных процессов в экономике.

Литература

1. Банковский менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. - 4-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011.- 560 с.
2. Коробова Г.Г. Банковское дело: Учебник. - М.: Юристъ, 2013. - 751 с.