

## ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА

*И.А. Панковец*

*Полесский государственный университет, I-Pankovets@yandex.ru*

Депозитная политика банка представляет собой банковскую политику по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими.

При разработке депозитной политики банки должны учитывать маркетинговый подход, а именно:

1) анализ окружающей среды, рынка, места и роли банка на этом рынке (географическое положение банка, близость к клиенту, достаточность филиальной сети, город или сельская местность, наличие конкурентов и другие);

2) диагностика (выявление сильных и слабых сторон банка, его рисков и перспектив);

3) прогноз развития рынка;

4) цели, задачи банка по преодолению выявленных недостатков и достижению оптимального стабильного роста (цели депозитной политики: анализ рынка и определение целевых рынков с целью минимизации риска; максимизация прибыли в процессе кредитования и привлечение средств в депозиты; оптимизация управления депозитным портфелем банка);

5) разработка стратегии и тактики банка.

Для того чтобы овладеть долей рынка и развивать в данном сегменте собственные операции по обслуживанию населения необходимо избрать на начальном этапе стратегию проникновения (по клиентам, продуктам и рынкам), а затем – стратегию развития (закрепления клиентуры) и диверсификации путем расширения гаммы банковских продуктов и услуг и повышения качества обслуживания клиентов.

Основные факторы, влияющие на формирование депозитной политики банка, а также его депозитного портфеля, и определяющие необходимость развития гаммы банковских вкладов с позиции клиента: различие интересов субъектов экономических отношений, определяемые условиями сбережений; особенности социальных групп; возраст вкладчиков; их духовные, политические, социальные интересы; семейное положение; уровень образования; профессия; уровень доходов; пенсионное обеспечение; с позиций банка: уровень межбанковской конкуренции; тенденции расширения, развития гаммы банковских услуг; повышение качества банковских услуг; диверсификация риска; уровень квалификации банковских служащих; современное техническое обеспечение банковских операций и услуг.

Анализ сложившегося состояния рынка депозитов показывает, что вкладчики при принятии решения о размещении собственных средств руководствуются прежде всего следующим:

во-первых – это надежность банка. Большинство населения считает наиболее надежным ОАО АСБ “Беларусбанк”, так как вклады в нем гарантируются государством и он имеет длительную историю обслуживания населения. Необходимо отметить, что для разных возрастных категорий этот критерий имеет разное значение. Молодежь и люди среднего возраста более склонны к риску в отличие от пожилых людей, о чем свидетельствует динамика роста вкладов частных лиц в других коммерческих банках.

во-вторых, важное значение имеет уровень процентной ставки по вкладам. Причем зависимость прямая: чем стабильнее и надежнее банк, тем меньше процентная ставка по депозитам, и наоборот: малоизвестные банки предлагают максимально высокие ставки в надежде захватить лидерство за счет повышенных процентов.

в-третьих, сеть учреждений банка и качество обслуживания клиентов, разветвленность сети банковских филиалов в сочетании с высоким уровнем сервиса, затраты времени на обслуживание одного клиента, предоставление возможности пользоваться электронными системами расчетов и платежей, широкий спектр банковских операций и услуг и другие факторы несомненно имеют первостепенное значение при выборе клиентом «своего» банка.

Современные подходы к распределению клиентов по группам должны основываться также на таких параметрах как индивидуальный подход (стремление банка предоставить клиенту особые льготы); учет финансового положения, учет отношения клиента к банку; психологическая характеристика клиента; сочетание нескольких целей (мотиваций) клиента.

Всесторонний и полный анализ клиентуры, необходимый для разработки предложения, удовлетворяющего его потребностям требует использования: программного обеспечения для сегментирования рынка и выбора групп клиентов, на которых банку необходимо сосредоточить внимание; надежного информационного обеспечения, предложения банковских продуктов и услуг (составление баланса имущества клиента); рекомендаций, пожеланий (со стороны банка и клиента) по предоставлению услуг населению.

Основные принципы работы банка по отношению к любому типу частных клиентов (VIP – клиенты, средний класс, клиенты с низкими доходами) должны включать маркетинговый подход, предполагающий анализ цикла развития потребностей клиента по отношению к банку, а также необходимость расширения гаммы банковских услуг. Кроме того, используется психография (анализ предпочтений, мотивации клиента) наряду с учетом демографических (возраст, пол) и географических факторов (столица, областные центры, городское население и т.д.), которые позволяют провести качественный анализ банковского обслуживания частных клиентов с точки зрения степени удовлетворения потребностей населения.

Анализ сложившейся системы вкладов населения в банках позволяет сделать вывод о необходимости ее дальнейшего развития.