

Рубрика: Банковские операции

УДК 336.717.3

Теоретические основы формирования стратегии поведения коммерческого банка на рынке депозитов физических лиц

Пыжов Андрей Сергеевич,
магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

E-mail: pyzhov13@mail.ru; тел.: +7914963690
мкр. Южный, 336, г. Артем, Приморский край, Россия, 692751

Романова Галина Григорьевна,
доцент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

E-mail: Galina.RomanovaOA@vvsu.ru ; тел.: +79146962797
Ул. Гоголя, 41, г. Владивосток, Приморский край, Россия, 690014

Для современного коммерческого банка в условиях действующих ограничений во внешних заимствованиях особенно актуальной является проблема формирования стратегии поведения на рынке депозитов физических лиц, как ключевого источника формирования пассивной базы. В статье рассмотрены современные подходы российской и международной банковской среды к формированию депозитной политики, классификация депозитов, принципы формирования депозитного портфеля.

Ключевые слова и словосочетания: депозиты физических лиц, коммерческий банк, депозитный портфель, классификация депозитов.

Theoretical foundations of the formation of the strategy of the behavior of a commercial bank in the market of deposits of individuals

For a modern commercial bank, under the conditions of existing restrictions in foreign borrowings, the problem of forming a strategy of behavior on the retail deposit market as a key source for the formation of a passive base is particularly relevant. The article discusses the current approaches of the Russian and international banking environment to the formation of the deposit policy, the classification of deposits, the principles of formation of the deposit portfolio.

Keywords: deposits of individuals, commercial bank, deposit portfolio, deposit classification

Эффективное функционирование коммерческого банка, обслуживающего физических лиц, невозможно без разработанной стратегии поведения на рынке депозитов, учитывающей особенности формирования капитала самой кредитной организации, сегментации ее клиентов, определенные приоритеты развития и улучшения качественных показателей деятельности банка, социально-экономические условия на локальных и мировых рынках, в которых осуществляется банковская деятельность конкретного финансового учреждения.

В современной международной экономической литературе, по мнению авторов, сложилось три подхода к определению понятия «стратегия поведения коммерческого банка на депозитном рынке».

Первый подход предполагает рассмотрение стратегии поведения на депозитном рынке как составной части системы управления пассивами (привлеченными средствами).

Так, по мнению О.М. Богдановой и Э.Н. Василишина стратегию поведения на депозитном рынке стоит рассматривать в системе мер по управлению пассивами и ликвидностью банка, целью которой является минимизация риска по формированию депозитного портфеля (диверсификация депозитов), процентного риска и риска ликвидности (сбалансированность депозитов и активов банка по срокам, суммам и процентным ставкам) [3, с.245].

Фактически этот подход обозначает цели понятия стратегии поведения на депозитном рынке как формирование достаточного для исполнения ключевых показателей деятельности банка, высоколиквидного и определенного по уровню процентных ставок депозитного портфеля.

Суть второго подхода состоит в рассмотрении стратегии поведения на депозитном рынке как составной части кредитной политики банка. Данного подхода придерживается Г.С. Панова. Стратегия поведения на депозитном рынке, по ее мнению, как неотъемлемая часть кредитной политики банка в целом [5, с.104], представляет собой банковскую политику по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими [5, с.63]. В соответствии с данным подходом сущность кредитной политики она раскрывает как стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка [5, с.21].

Указанная во втором подходе логика основана на едином целеполагании кредитной и депозитной стратегии поведения на рынке – ликвидности банка [5, с.14], однако следует заметить, что депозитные и кредитные операции имеют очевидные отличия в их организации и в экономическом значении для банка.

Депозитные операции являются основой формирования банковских ресурсов, которые используются банком при проведении активных операций, а это не только кредитование, но и вложения в ценные бумаги, участие в капиталах различных предприятий и организаций и прочее. Таким образом, связывание стратегии поведения на депозитном рынке исключительно с кредитной политикой банка представляется однобокой.

Третий подход нашел отражение в работах Г.Н. Белоглазовой и Л. А. Гуриной, на основании которых стратегия поведения на рынке депозитов представляет собой стратегию по привлечению денежных средств вкладчиков в депозиты и эффективному управлению процессом привлечения [6, с.351].

Данная точка зрения представляется наиболее точной, поскольку рассматривает стратегию поведения на рынке депозитов во взаимосвязи с банковской политикой, показывая четкие взаимосвязи с политикой размещения.

Обобщая различные взгляды ученых, целесообразно констатировать, что стратегия поведения на рынке депозитов – это стратегия коммерческого банка относительно привлечения средств вкладчиков, которые при определенном уровне доходности и риска формируют необходимый объем средств для осуществления банковской деятельности, его устойчивости, а также сохранение конкурентных преимуществ на финансовом рынке.

Экономистами Тавасиевым А. М., Бычковым В. П. и Москвиным В. А. сформулированы основные принципы, которым должны отвечать основные инструменты стратегии поведения на депозитном рынке:

- конкурентоспособность;
- экономическая целесообразность;
- внутренняя непротиворечивость.

Охарактеризуем каждый из этапов формирования стратегии поведения на депозитном рынке: первый этап — это определение стратегии банка в сфере привлечения и формирования ресурсной базы; второй этап — действия со стороны банка в управлении депозитными операциями; третий этап подразумевает конкретные операции и подходы банка к организации депозитного процесса на этапах рассмотренных выше; завершающий этап — контроль и управление депозитным процессом [9, с.302].

Конечной целью применения данных механизмов является получение возможности создания более совершенного инструментария, в который необходимо включать все основные аспекты деятельности банка, касающиеся формирования его ресурсного потенциала.

Основными операционными элементами стратегии поведения на депозитном рынке являются:

- правила и условия приема депозитов (вкладов);
- способы приема и выдачи вкладов;
- порядок заключения договора банковского вклада и его содержание;
- правовой статус субъектов договорных отношений;
- перечень документации, необходимой для открытия и пользования вкладом (депозитом), и требования, предъявляемые к ним;
- права вкладчиков и обязанность банка;
- способы начисления и выплаты процентов по депозитам.

Депозитные ресурсы несут в себе возможность получения максимальной прибыли только при их эффективном размещении. Наибольшая эффективность размещения привлеченных средств может быть достигнута в определенных обстоятельствах при условии знания и объективной оценки рынка, на котором осуществляется деятельность и используются финансовые инструменты, необходимого соотношения доходности и риска, формирования приемлемого резерва ликвидности, сбалансированности активов и пассивов по срокам, суммам и процентным ставкам.

Опираясь на определение целей и задач стратегии поведения на депозитном рынке необходимо разработать приоритетные мероприятия в области организации и осуществления депозитных операций.

В первую очередь для определения и выработки мероприятий необходимо провести ситуационный анализ, который позволит получить полное представление, с одной стороны, о состоянии окружающей среды, в которой функционирует банк (внешний анализ), а с другой стороны, дать характеристику его внутреннего потенциала (внутренний анализ). Результаты ситуационного анализа дают возможность выявить сильные и слабые стороны банка, оценить реальные и потенциальные рыночные возможности банка и нежелательные для него обстоятельства. Сопоставление сильных и слабых сторон банка позволяет определить направления депозитной деятельности, предоставляющее банку устойчивое конкурентное преимущество (особенность банка, которой можно управлять и формировать) на рынке, за счет реализации которого будет обеспечено рентабельное и стабильное развитие кредитной организации.

При проведении внешнего анализа выделяются количественные и качественные факторы, характеризующие состояние международной экономики, экономики страны и отдельного региона, влияющие на банковскую систему, определяется степень их воздействия на показатели работы банка в ретроспективе и составляется прогноз их изменений в будущем, а также выявляются факторы, которые, могут существенно повлиять на результаты деятельности банка. Внешний анализ включает анализ конкуренции, т.е. выявление тенденций развития рынка, где действует банк, определение его позиции на этом рынке по сравнению с конкурентами.

Внутренний анализ затрагивает, прежде всего, вопросы анализа роста рыночной доли количественно (существующая клиентская база, динамика ее изменения и объемы предоставляемых услуг) и качественно (качество услуг и продуктов, предлагаемых банком и их соответствие клиентскому спросу); финансового состояния банка (сбалансированность и эффективность проводимых операций); адекватности организационной структуры банка решаемым им задачам и достаточности уровня квалификации банковского персонала [11, с.55].

Таким образом, ситуационный анализ дает возможность оценить соответствие поставленных целей и задач стратегии поведения на депозитном рынке сложившимся и

будущим условиям окружающей среды, в которой функционирует банк, и выработать стратегию, которая обосновывает перспективы получения прибыли банком при приемлемом уровне риска.

Необходимо отметить, что существуют и определенные проблемы, с которыми сталкиваются банки в процессе формирования стратегии поведения на депозитном рынке:

- разработка стратегии поведения на депозитном рынке, с одной стороны привлекательной для клиентов и прибыльной для банков – с другой;
- есть определенные проблемы с формированием доверия у потенциального клиента банка;
- у банков присутствуют проблемы, связанные с повышением заинтересованности индивидуальных лиц в размещении своих средств на вкладных счетах;
- существуют дилеммы в использовании ценовых и неценовых методов привлечения ресурсов [12, с.327].

Для решения указанных проблем можно использовать следующие направления деятельности:

- разработка стратегии поведения на депозитном рынке привлекательной для клиентов, с одной стороны, и прибыльной для банков – с другой: реализация простых и понятных потребителю депозитных продуктов, которые бы не требовали значительных затрат со стороны банка; учет интересов определенного сегмента потребителей, на который ориентируется банковское учреждение; развитие новейших банковских технологий, улучшение качества обслуживания банком клиентов.
- формирование доверия у потенциального клиента: безупречная деловая репутация банка; обеспечение финансовой устойчивости и надежности; тщательное и постоянное изучение интересов и запросов вкладчиков, предоставление удобных форм депозитного обслуживания.
- повышение заинтересованности индивидуальных лиц в размещении своих средств на вкладных счетах: переориентация стратегии поведения на депозитном рынке на новые источники ресурсов, ее модернизация и пересмотр целей; внедрение новейших организационных форм ведения депозитных счетов населения; активное использование возможностей комплексного обслуживания клиентуры, то есть необходимость предоставления индивидуальным вкладчикам дополнительных услуг, которые сопровождают взаимоотношения с банком в процессе традиционного депозитного обслуживания.
- использование ценовых методов привлечения ресурсов: формирование банками адекватной процентной политики, направленной на привлечение и устойчивое удержание средств населения на депозитных счетах.
- использование неценовых методов привлечения ресурсов: улучшение качества обслуживания клиентов; расширение спектра депозитных услуг; комплексное обслуживание; дополнительные виды услуг по вкладам; расширение филиальной сети; привлечение к работе в банке опытных менеджеров, которые обладают навыками разработки и внедрения пакетов депозитных услуг [13, с.795].

Анализ научной литературы [5-8], в которой приводятся различные классификации депозитных ресурсов, позволяет обобщить и выделить как наиболее типовые виды депозитов, так и те, которые, по мнению авторов, имеют прямое отношение к депозитному риску (табл. 1). Стоит отметить, что депозитный риск - это вероятность недополучения ожидаемого уровня депозитов вследствие неблагоприятного влияния внешних или внутренних факторов в условиях неопределенности деятельности банка[5-8].

Таблица 1

Классификация депозитных ресурсов коммерческих банков

№ п/п	Признак	Виды
----------	---------	------

1	По видам вкладчиков	Физические лица. Юридические лица. Другие банки
2	По валюте депозитных ресурсов	В национальной валюте. В иностранной валюте
3	По срокам использования	Срочные. До востребования
4	По степени стабильности	Стабильные. Нестабильные
5	По стоимости для банка	Дорогие. Дешевые
6	По степени контроля	Управляемые. Неуправляемые

Следует отметить, что зарубежная банковская практика обладает, безусловно, весьма большим опытом в области осуществления депозитных операций. В этой связи интерес представляет классификация депозитов в США, воспроизведенная В. М. Усокиным [15, с.104]. Как свидетельствует данная классификация, Усокин В. М. не проводит четких границ между депозитами до востребования и срочными депозитами. Мотивацией служит то, что в настоящее время четкие границы между различными категориями депозитов размываются. В этой связи представляется целесообразным внести в классификацию депозитов вклады, занимающие промежуточное положение между депозитами до востребования и срочными. Обобщая, следует отметить, что для российской банковской практики данное предложение не вполне адаптировано, поскольку в Гражданском Кодексе РФ присутствует норма, позволяющая изымать срочные вклады до истечения их срока.

В практике западных банков депозиты по возможности их изъятия принято делить на следующие категории [16, с.131]:

- депозиты, которые с большой вероятностью могут быть изъяты (например, депозиты, чувствительные к изменению процентных ставок);
- ненадежные, которые могут быть изъяты в пределах 25-30% от их размера;
- стабильные средства (основные депозиты), вероятность изъятия которых минимальна.

Английской банковской практике известны также совместные депозиты, т.е. депозитные счета, открытые на имя двух или более лиц. Особенности их режима во многом аналогичны режиму совместных текущих счетов.

Коммерческий банк, по сути, является экономической системой, через которую непрерывно проходит огромное количество денежных потоков. Депозитный денежный поток формирует депозитную ресурсную базу банка, обеспечивающую его функционирование. При этом следует обратить внимание на то, что неотъемлемыми элементами управления ресурсной базой (в том числе соответствующими возникающими рисками) коммерческого банка являются планирование и контроль. Они представляют собой взаимосвязанную систему управления на всех уровнях: от стратегического до тактического и операционного [17, с.62].

Исходя из обобщения и анализа толкования в зарубежной экономической литературе [18, с.77] термин «планирование банковской деятельности» подразумевает целенаправленную деятельность банка по установлению оптимальных количественных значений соотношения между банковскими активами и обязательствами на базе обоснованного прогноза поступления финансовых ресурсов и приоритетными ориентирами вложения этих ресурсов для получения дохода в дальнейшем. Взаимосвязь систем планирования и риск-контроллинга на всех его уровнях обеспечивается за счет непрерывного проведения анализа всех существующих факторов для получения объективной и достоверной информации о потребностях и поведении клиентов

коммерческого банка, как следствие, о динамике ресурсов в разрезе определенных составляющих и факторов классификации, о финансовых возможностях банка, потенциальных возникающих и уже присутствующих рисках, возможностях их минимизации и другой информации, необходимой для последующего воздействия на результаты планирования. При этом анализ включает в себя оценку и исследование:

- состояния среды функционирования коммерческого банка (внешней среды);
- потенциала коммерческого банка (внутренней среды) [18, с.64].

В современных финансово-экономических условиях вопросы определения депозитных ресурсов банка для их трансформации в кредитно-инвестиционные и, соответственно, оценка возможных депозитных рисков для банка требуют пристального внимания с точки зрения планирования деятельности банка, формирования и адаптации его стратегии поведения на депозитном рынке, риск-менеджмента [19, с.92].

Использование в запланированном периоде как текущих, так и срочных пассивов банка для размещения их в доходные активы предполагает предварительную оценку стабильности и рисков по соответствующей группе депозитного портфеля.

Обобщенно процесс формирования депозитного портфеля банка можно представить в разрезе видов договоров, клиентов и депозитов (рис. 1).

Рисунок 1

Схема формирования депозитного портфеля коммерческого банка



Источник: [20, с.1894].

Формирование депозитного портфеля коммерческого банка можно условно разделить на две составляющие.

I. Формирование ресурсной базы на основе уже заключенных договоров, то есть банк получает привлеченные средства за счет уже оформленного договора с клиентом банка. При этом данный поток можно разделить на два:

- средства, получаемые за счет оформленных срочных депозитов, которые клиент передал банку в распоряжение на условиях договора и забрал в оговоренные сроки (в данном случае динамики изменений за весь период договора не произошло, объем средств

был в распоряжении банка согласно первоначальному прогнозу на основании депозитного договора);

- неустойчивые (нестабильные) депозиты - те отдельно взятые по договорам объемы средств, которые подвергаются изменениям, так называемым интервенциям (резким изменениям средств на счету) [21, с.203], и, следовательно, в той или иной степени влияющие на прогноз и дальнейшее планирование деятельности банка. К подобным депозитам можно отнести две категории средств: депозиты до востребования и некоторые срочные депозиты.

Если время пребывания срочных депозитов в распоряжении банка просчитывается и на основе его можно маневрировать со сроками вложения средств в активы, то с текущими пассивами, которые кроме депозитов до востребования включают в себя остатки средств на текущих расчетных счетах, ситуация обстоит сложнее.

Вместе с тем в научной литературе доказано [22, с.283], что в совокупности нестабильные по каждому отдельному счету депозитные ресурсы меняют свои свойства и создают новый трансформированный текущий пассив, который обладает «неснижаемым» остатком - постоянным, неменяющимся объемом средств в распоряжении банка, имеющим качества стабильного и дешевого ресурса. На основе данного утверждения отмечается, что текущие пассивы банка можно использовать более эффективно.

В поиске новых источников финансирования активных операций и получения прибыли совокупность текущих пассивов можно разделить на «неснижаемую» (условно постоянную) часть и переменную («мерцающие» пассивы), которая в свою очередь делится на так называемую область умеренных отклонений (порядка 25-30% от условно постоянной части) и область «пиковых» остатков. Для использования переменной части необходимо проводить индивидуальный статистический анализ поступлений и выбытий ресурсов, а также разделять отклонения на ординарные (то есть отклонения, происходящие в обычных, нормальных условиях), неординарные, или «пиковые» (отклонения, выходящие за пределы ординарных, но возникающие вследствие особых ситуаций в деятельности клиента) и форс-мажорные (возникающие вследствие обстоятельств непреодолимой силы, например политических, социальных и природных катаклизмов). «Пиковые» остатки, носящие периодический характер, можно использовать в качестве ресурса на краткосрочном рынке [22, с.290].

Депозиты до востребования - ресурсы, которые относятся к нестабильным по своей сути, однако могут быть разделены на две составляющие: депозиты до востребования с высокой и низкой степенью постоянства. К первой можно отнести поступления на текущие счета клиентов зарплат, пенсий, стипендий, различных мер государственной социальной поддержки и других выплат, которые привязаны к определенной дате или небольшому диапазону времени. Выделение таких потоков из общего позволяет банкам прогнозировать скачки поступления пассивов для их дальнейшего вложения или возможности покрывать краткосрочные потребности в ресурсах на тот момент.

Ко второй составляющей депозитов до востребования относятся депозиты, имеющие более неопределенный характер колебаний (примером могут быть счета, открываемые физическими лицами для получения дохода от единоразовой или периодической, по неустановленным срокам, продажи или оплаты счетов (онлайн-покупки, оплата коммунальных счетов)) и не имеющие привязки к каким-либо обязательствам, однако, как уже говорилось, имея совокупность таких пассивов, банк может трансформировать его часть в постоянный ресурс.

Среди срочных депозитов также существуют две категории, благодаря которым прогноз банка в отношении общего объема имеющихся привлеченных ресурсов будет изменяться:

1. Досрочно изъятые вклады характеризуются досрочным расторжением договора и снятием клиентом средств с депозитного счета. Вероятность досрочного изъятия возрастает в период резкого сокращения доходов или потери доверия к банковской системе

населения на фоне ухудшения общеэкономической ситуации в стране или на международном уровне.

2. Пролонгированные депозитные договоры - автоматическое продление действия договора вклада после завершения срока его действия. Пролонгация осуществляется на тот же срок, с процентной ставкой по данному вкладу, действующей на момент пролонгации вклада и дает возможность банку использовать данный ресурс в дальнейшем.

II. Формирование на основе новых заключаемых договоров представляет собой привлечение новых клиентов или оформление новых параллельных продуктов либо переоформление уже новых договоров на базе старых с новыми условиями с действующими клиентами.

В идеальной ситуации размеры имеющихся обязательств банка в разрезе их сроков и объемов должны соответствовать его требованиям. В таком случае коммерческий банк может вести прибыльную деятельность с минимизацией рисков. Но в реальности с учетом воздействия всех как внешних, так и внутренних факторов, подобное случается крайне редко. Можно представить, что через банк постоянно проходит депозитный поток средств из срочных вкладов на разные суммы и сроки, а также внесенных в данный момент на текущие счета клиентов денежных средств, которые формируют непрерывно меняющийся объем имеющихся в распоряжении банка ресурсов для их дальнейшего использования в активных операциях [23, с.196].

С одной стороны, увеличение доли срочных вкладов в общей совокупности объемов средств в распоряжении банка уменьшает риски, делает банковскую систему более стабильной и защищенной, с другой стороны увеличение доли использования именно такого дешевого для банка ресурса, как текущие пассивы, в отличие от более дорогих, например срочных депозитов, дает возможность за счет снижения расходов на привлекаемые ресурсы уменьшать ставки по кредитам, что, несомненно, является позитивным фактором для субъектов экономики, дает возможность вкладывать в оборот больший объем средств, увеличивать производство и, соответственно, темпы роста экономики, поскольку деньги населения на сегодняшний день служат основой формирования депозитной базы коммерческих банков.

Задача банка состоит в том, чтобы при постоянной динамике прибывающих и убывающих ресурсов в совокупности непрерывно поддерживать заданный уровень ресурсов для вложения в активные операции, как срочные, так и долгосрочные. Помимо максимально эффективного использования уже имеющихся ресурсов, важнейшим вопросом остается привлечение новых средств. Это необходимо для покрытия выбывших ресурсов (к примеру, в связи с завершением срока действия депозитного договора) и для формирования растущей общей депозитной базы коммерческого банка в целях дальнейшего увеличения его активов.

Существует ряд основных факторов, которые влияют на способность банка привлекать депозиты [24, с.35]:

- эффективное размещение депозитных ресурсов в активы, а также наличие источников для размещения, что способствует эффективной деятельности коммерческого банка в целом, его прибыльности и развитию;
- уровень сбережений населения в стране;
- текущий уровень спроса на депозитные услуги банка на финансовом рынке;
- конкуренции в банковской среде;
- наличие постоянно растущей клиентской базы (как за счет привлечения новых клиентов, не пользовавшихся до этого депозитными услугами банков, так и за счет перехода старых клиентов других банковских учреждений благодаря более выгодным индивидуальным предложениям);
- уровень стабильности экономики (в том числе динамика инфляции, валютного курса, ВВП, уровня безработицы, учета ограничения на внешних финансовых рынках капиталов);

- наличие большого перечня банковских услуг (в особенности предложений для разных групп населения на различных условиях);
- эффективность маркетинговой политики банка;
- уровень квалификации персонала (в том числе постоянное ее поднятие за счет периодических курсов и семинаров, соответствующих современным тенденциям), их способность убеждать клиентов;
- уровень регулирования Центральным Банком;
- законодательные ограничения со стороны государства.

Большинство указанных факторов происходят из внешней среды. В этом случае должна меняться сама стратегия поведения банка депозитном рынке, а ее элементы должны подстраиваться под изменения внешней среды. В отношении внутренних факторов, коммерческий банк в процессе своей деятельности может вносить плановые, рассчитанные на долгосрочную перспективу, и оперативные коррективы в процессе управления.

Формирование стратегии поведения на депозитном рынке тесно взаимосвязано с проведением банком процентной политики, поскольку процент по депозиту является действенным инструментом в области привлечения ресурсов. В настоящее время российские коммерческие банки могут самостоятельно устанавливать конкурентоспособные процентные ставки, ориентируясь на ключевую ставку Центрального банка Российской Федерации, а также состояние денежного рынка и исходя из собственной стратегии поведения на депозитном рынке.

За последние 5 лет в России наметилась тенденция к развитию различных видов депозитных услуг для физических лиц. Количество депозитных продуктов насчитывает десятки, в рамках которых выделяется разнообразие депозитных услуг.

Рынок банковских вкладов в значительной мере зависит от доверия населения к отечественной банковской системе. Помимо этого, на состояние рынка депозитов оказывает влияние уровень инфляции, экономическая и политическая стабильность в стране, рост доходов населения, а также стабильность национальной валюты.

Устанавливая процент по вкладам, коммерческие банки во многом определяют темпы роста своей ресурсной базы, поскольку уровень процентных ставок оказывает существенное влияние на формирование спроса на депозиты. Поэтому, с целью обеспечения притока новых вкладчиков, банки активно используют фактор манипулирования процентными ставками в своей стратегии поведения на депозитном рынке.

По данным Банка России прослеживается положительная динамика привлеченных вкладов населения в коммерческих банках. Так, с 2012 по 2018 гг. общая сумма средств вкладчиков физических лиц, привлеченных банками увеличилась на 134% до 27,3 триллиона рублей (таблица 2). Это было связано с ростом доходов населения, а также с повышением уровня доверия к банковской системе. Однако отметим, что последние 3 года темп роста кратно замедлился, что связано с санкционными явлениями, ограничением выхода на западные рынки капиталов, а также снижением темпов роста реального уровня доходов населения.

Таблица 2.

Динамика совокупного портфеля вкладов физических лиц.

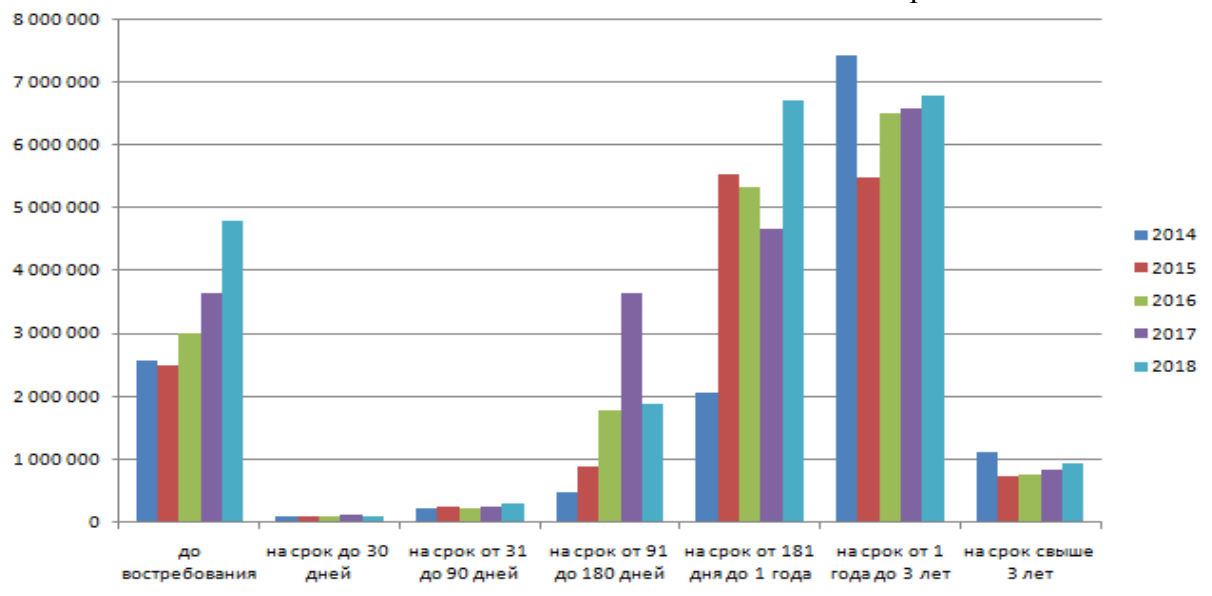
Дата	Объем портфеля, млн. руб.
01.02.2012	11 630 634
01.01.2013	14 222 551
01.01.2014	16 938 361
01.01.2015	18 683 077
01.01.2016	23 259 465
01.01.2017	24 303 424
01.01.2018	26 092 571
01.12.2018	27 266 291

Источник: Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации:
<http://www.cbr.ru>

Основная часть вкладов в национальной валюте приходится на депозиты сроком от 1 года до 3 лет (32% в 2018 году), и от 181 дня до 1 года (31%). Важно учесть, что длительные депозиты наиболее выгодны для коммерческого банка, поэтому процентные ставки по депозитам на 1-2 года особо привлекательны для вкладчиков.

Наименьшая часть вкладов приходится на депозиты сроком до 30 дней (0,3%). Доля вкладов до востребования составляет 22%. Доля вкладов на срок от 91 до 180 дней (9%) (рисунок 2).

Рисунок 2 Структура вкладов (депозитов) физических лиц в рублях по срокам привлечения 2014-2018гг.



Источник: Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации:
<http://www.cbr.ru>

В целях обеспечения гарантий возврата привлекаемых коммерческими банками средств граждан и компенсации потери дохода по вложенным средствам создается система обязательного страхования вкладов физических лиц в банках. Благодаря существующей системе страхования вкладов, реализуемой в соответствии с Федеральным законом от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», граждане испытывают большую уверенность в сохранности и защите собственных сбережений. Каждый банк, зарегистрированный в Российской Федерации и привлекающий денежные средства населения во вклады, в обязательном порядке участвует в системе страхования. В настоящий момент число таких банков-участников составляет 758 (данные на 14 января 2019г.). Система страхования вкладов является эффективным инструментом, позволяющим государству защищать интересы вкладчиков и обеспечивать относительно стабильную работу банковской системы даже во время нестабильной экономической ситуации.

В заключение можно сделать вывод о том, что каждый коммерческий банк разрабатывает стратегию поведения на рынке депозитов физических лиц самостоятельно, определяя виды депозитов, их сроки, а также проценты по ним. Не остаются без внимания и условия проведения депозитных операций исходя из специфики деятельности банка и конкуренции со стороны других банков, а также внешних процессов, протекающих в экономике.

Список использованных источников.

1. Калтырина А.В. Деятельность коммерческих банков. Ростов на Дону. «Феникс» 2014. – 384 с.
2. Joan Juny and Jorge Soley Sans. Is There an Optimal Funding Structure for Credit Institutions?//Harward Business Review. – 25.01.2011
3. Тарасова Г.М. Устойчивость коммерческого банка и факторы ее повышения. // Аваль. 2016. – 402с.
4. Глушкова Н. Б. Банковское дело; Академический Проект, Культура - Москва, 2015. - 432 с.
5. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. — М., 2010. — 297 с.
6. Белоглазова, Г. Н. Деньги, кредит, банки : учебник для академического бакалавриата / Г. Н. Белоглазова ; под ред. Г. Н. Белоглазовой. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 620 с.
7. Кроливецкая Л.П., Тихомирова Н.В. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков. Учебное пособие / М.: КНОРУС, 2009. - 280с.
8. Шульков, С. А. Вопросы оптимизации депозитной политики коммерческого банка / С. А. Шульков // Актуальные проблемы банковского дела. – 2001. – С. 88–93
9. Коробова Г. Г. Банковское дело: Учебник. — М.: Экономистъ, 2006. — 766 с.
10. Владимирова М.П., Козлов А.И. Деньги, кредит, банки.- Издательство «Крокус», 2007. – 105с.
11. Суханов М. Деньги, кредит, банки. — М.: Теис, 2007., — 316 с.
12. Кузякова, В. В. Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях // Молодой ученый. – 2014. – № 19. – С. 324–327.
13. Молчанова, Л. А. Инструменты расширения долгосрочной инвестиционной политики коммерческих банков: проблемы и решения / Л. А. Молчанова, Н. В. Коваль // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12–2(65–2). – С. 795–798.
14. Robert Ashton. How capital controls work.//The Economist. – 30.06.2015
15. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. - Чебоксары, 2014. - 319 с.
16. Черкасов В.Е. Банковские операции: финансовый анализ. - М.: Издательство «Консалтбанкир». 2001. - 288 с.
17. Буланов Ю.Н. О стратегическом планировании деятельности банков в изменяющихся рыночных и регулятивных условиях // Сибирская финансовая школа. 2016. № 5. С. 77-90. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27334636>
18. Jonh Richmond. Why are banks unstable?//The Economist. – 13.12.2017
19. Казимагомедов А.А. Проблемы формирования и стратегические подходы к пополнению ресурсной базы коммерческих банков // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 3: общественные науки. 2012. № 5. С. 92-96.
20. Д.А. Илюнина и др. СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ДЕПОЗИТНЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА/ Финансы и кредит, 2017, т. 23, вып. 32, стр. 1894–1910 <http://fin-izdat.ru/journal/fc/>.
21. Lisa Beilfuss. Rates Are Low Again. Where Should You Put Your Cash?//The Wall Streat Jornal. – 27.03.2018

22. Вожжов А.П., Луняков О.В., Лунякова Н.А. Определение условно-постоянной части текущих пассивов банка // Экономика региона. 2016. Т. 12. № 1. С. 283-295. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25694213>.
23. Прокопчук П.А. Проблемы депозитного финансирования коммерческих банков // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. № 10. С. 196-201.
24. Вербицкий А.С., Ягупова Е.А. Роль депозитов физических лиц в формировании ресурсов в коммерческих банках России // Вестник науки и творчества. 2016. № 4. С. 35-40. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26007964>.