

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК РЕСУРС БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С. М. Тихоненко,

старший преподаватель кафедры корпоративных финансов
Белорусского государственного университета, г. Минск

В настоящее время важным условием развития банковского сектора выступает наличие стабильной ресурсной базы. В условиях интенсивной конкурентной борьбы за привлечение денежных средств банки Республики Беларусь столкнулись с необходимостью уделять повышенное внимание изысканию новых эффективных способов и источников привлечения дополнительных ресурсов. В этой связи возникает необходимость в разработке стратегии и тактики обеспечения банков дополнительными, а главное стабильными средствами, что позволит увеличить ресурсную базу и обеспечить стабильную деятельность банковской системы. Привлеченные средства белорусских банков покрывают свыше 80 % всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций. Роль их исключительна велика. Мобилизуя временно свободные средства юридических и физических лиц на рынке кредитных ресурсов, банки с их помощью удовлетворяют потребность хозяйствующих субъектов в дополнительных оборотных средствах, что способствует стабильному развитию национальной экономики. В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь 28 марта 2017 г. № 229/6 «О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года» с изменениями и дополнениями от 1 августа 2019 г. № 511/13 одним из основных направлений дальнейшего развития банковской системы является привлечение ресурсов в банковскую систему из различных источников с учетом необходимости обеспечения сбалансированности активов и пассивов по срокам, в первую очередь за счет привлечения вкладов (депозитов) юридических и физических лиц на долгосрочной основе, а также за счет привлечения банками средств нерезидентов.[1] Таким образом, рост ресурсной базы банковской системы страны в современных условиях предполагает привлечение средств как из внутренних источников, так и из внешних. Однако привлеченный зарубежный капитал может оказать двоякое и достаточно противоречивое влияние на банковский сектор страны. С одной стороны, присутствие новых банков усиливает конкуренцию, что ведет к повышению эффективности банковской деятельности, в том числе и за счет внедрения новых банковских технологий, совершенствования и дифференциации финансовых продуктов и услуг. С другой стороны достаточно часто стратегические приоритеты зарубежных банков могут не совпадать с национальными интересами страны. Таким образом, преобладание зарубежных банков в банковском секторе страны может нивелировать преимущества международной интеграции, усилить зависимость национальной экономики от колебаний на мировом финансовом рынке. В этой связи основными контрагентами, обеспечивающими рост ресурсной базы банков, по-прежнему остаются население и корпоративные клиенты.

При этом остается не решенным в полной мере вопрос привлечения во вклады (депозиты) денежных средств населения. Исходя из обнародованных Национальным банком Республики Беларусь по результатам опроса проведенного в августе 2019 года данных, из тех физических лиц, кто делает сбережения, предпочитают хранить денежные средства в наличной форме 40,8 % (39,8 % май 2019), открывать депозит (вклад) в банке – 30,5 % (31,2 % май 2019) [2].

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь 28 марта 2017 г. № 229/6 «О стратегии развития финансового рынка

Республики Беларусь до 2020 года» с изменениями и дополнениями от 1 августа 2019 г. № 511/13 определена необходимость активизировать сберегательный процесс, вовлечь в него широкие слои населения и возродить долгосрочные формы сбережений за счет:

- повышения доверия к белорусскому рублю и проводимой денежно-кредитной политике;
- разработки и внедрения надежных, ликвидных и доходных финансовых инструментов, отвечающих потребностям рынка (включая небанковские);
- вовлечения населения в сберегательный процесс путем повышения его финансовой грамотности, роста доступности финансовых продуктов [1].

В этой связи банкам Республики Беларусь следует активизировать работу по привлечению средств населения во вклады (депозиты), продолжить практику по разработке новых банковских продуктов, а также предоставления клиентам сопутствующих услуг для расширения клиентской базы с целью дальнейшего наращивания ресурсной базы.

Для вовлечения в банковскую систему сбережений населения – валютных или рублевых, требуется время и определенная целенаправленная политика как на уровне государства, банковской системы в целом так и на уровне каждого отдельного банка.

Важность развития рынка вкладов (депозитов) физических лиц, для банковской системы и государства в целом заключается в том, что, как показывает зарубежный и отечественный опыт, в любых экономических условиях операции с участием физических лиц обеспечивают стабильный и достаточно высокий уровень доходов для банков. Кроме того, предоставление розничных банковских услуг, в состав которых входят вклады (депозиты) физических лиц, сопряжено с относительно меньшим риском, поэтому банки – лидеры рынка розничных банковских услуг имеют более высокую степень финансовой устойчивости. Учитывая, что в отличие от корпоративных клиентов (предприятий) в сегменте клиентов – физических лиц существует значительный потенциал роста, необходимо развивать рынок розничных банковских услуг, формировать у населения потребность в банковском обслуживании.

Стимулы к накоплению и сбережению денежных средств в форме банковских вкладов формируются у населения прежде всего на основе гибкой депозитной политики банка. Однако помимо высоких процентов, выплачиваемых по вкладам, вкладчикам банка необходимы высокие гарантии надежности помещения накопленных ресурсов в банк. Для обеспечения таких гарантий физическим лицам в 2008 году было создано государственное учреждение «Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц», которое осуществляет аккумуляцию обязательных взносов банков для формирования его резерва, управляет резервом и осуществляет выплату физическим лицам возмещения банковских вкладов (депозитов).

Наряду с выплатой процентов по вкладам и обеспечением гарантий возврата депозитов важное значение для вкладчиков имеет доступность информации о деятельности банка и о получаемых выгодах клиентами банка. Таким образом, неценовые методы управления привлеченными средствами банка базируются на использовании разнообразных приемов поощрения клиентов, которые прямо не связаны с изменением уровня депозитных ставок. К таким приемам принадлежат: реклама; улучшенный уровень обслуживания; расширение спектра предлагаемых банком счетов и услуг; комплексное обслуживание; дополнительные виды бесплатных услуг; расположение филиалов в местах, максимально приближенных к клиентам; приспособление графика работы к потребностям клиентов и т.п. В условиях обострения конкурентной борьбы в банковской сфере менеджмент большое внимание уделяет именно неценовым методам управления, поскольку повышение депозитных ставок имеет ограничения, и не всегда такой метод управления можно применять. В борьбе за клиентов банки прибегают к таким приемам, как проведения лотереи среди клиентов, оснащение бесплатных автомобильных стоя-

нок возле банка, расположение банкоматов в общественных местах, проведение безналичных расчетов с помощью платежных карточек, мобильных приложений, платежных колец, интернет-банкинг, рассылка клиентам информации и т. п. Неценовые методы управления основываются на маркетинговых исследованиях того сектора рынка, который обслуживается банком, в изучении потребностей клиентуры, в разработке новых финансовых инструментов и операций, предлагающихся клиентам. В целом применение неценовых методов требует некоторых (иногда и значительных) затрат. Поэтому выбирая метод управления привлеченными средствами, менеджмент банка должен сравнить затраты, связанные с повышением депозитной ставки, и затраты, которые будут сопровождать внедрение неценовых приемов. На практике эти методы могут применяться параллельно.

В настоящее время происходит все большая универсализация деятельности банков, означающая охват не только всех стадий и сфер оборота денежных средств и финансовых ресурсов, но и таких побочных сфер, как консультирование, расширение информации о денежных и финансовых процессах управления средствами частных лиц, техническое обеспечение денежных операций и многое другое.

В настоящее время банки пытаются привлечь клиентов, предоставляя им дополнительные услуги и продукты, такие как управление счетом через Интернет, карты рассрочки, возврат части уплаченной суммы на счет клиента, адаптируют карточные продукты под конкретные потребности клиента, предоставляют комплексные банковские продукты. Не отказываясь от традиционной деятельности, банки все более активно вторгаются в другие сферы деятельности, берут на себя обслуживание клиентов полным комплексом финансовых услуг. Становится правилом то, что перечень всех необходимых услуг клиент может получить в своем банке.

Таким образом, с целью дальнейшего привлечения средств населения банкам Республики Беларусь следует продолжить практику по разработке новых условий по депозитам, рекламирования и расширения линейки банковских продуктов и услуг, своевременного информирования населения об изменениях условий вкладов (депозитов), а также предоставления клиентам сопутствующих услуг.

Список использованных источников

1. О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь 28 марта 2017 г. № 229/6 с изм. и доп. от 1 августа 2019 г. № 511/13 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21700229> – Дата доступа: 26.11.2019.

2. Инфляционные ожидания населения // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/inflationexp/inflation_exp_08-2019.pdf – Дата доступа: 26.11.2019.