

ОПТИМІЗАЦІЯ РОБОТИ БАНКІВ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯ ДЕПОЗИТІВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ



Юлія Галицька, викладач кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету

Процес інтеграції кредитної системи України у світовий фінансовий простір є незворотнім і неминучим, оскільки в сучасних умовах тільки відкриті економіки спроможні до динамічного розвитку, а відтак переплетення економік, суттю якого є міжнародний обмін продуктами, ресурсами, капіталом, технологіями, набуває життєвої необхідності. Саме таке взаємопроникнення національних господарств різних країн здатне підштовхнути українську економіку до розвитку, однак несе в собі і деякі загрози, зокрема світова фінансова криза, яка розпочалася з дефолтів за іпотечними кредитами у США, охопила практично увесь світ. Не оминули ці процеси і українські ринки. Зокрема, стрімкий розвиток ринку банківських послуг України, легкий доступ до кредитних ресурсів та курсова нестабільність, яка виникла у другій половині 2008 р., призвели до збільшення неплатежів за кредитною заборгованістю та виникнення проблем з повернення депозитів, строк виплати за якими настав. У результаті банківська система зазнала кризи ліквідності, що у свою чергу завдало удару по її репутації та підірвало довіру клієнтів. Не виправила ситуацію постанова Національного банку України про мораторій на дострокове закриття депозитів, вкладники вилучили з комерційних банків 17,6 млрд грн із депозитів. Отже, в умовах політичної та економічної нестабільності загострюється проблема ефективного розвитку банківського сектору та підтримання його ліквідності, вирішення цієї проблеми пов'язане із умінням банків залучати кошти клієнтів на депозитні вклади, раціонально розпоряджатися ними та формувати довгострокову стратегію такої роботи. Тому дослідження проблеми залучення коштів у банківську систему залишається актуальним і потребує подальшого вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дає змогу зробити висновок, що цим проблемам присвячено багато праць як українських, так і зарубіжних авторів. Питання ефективної діяльності банків, зокрема проблеми формування ресурсів та розробки ресурсної політики досліджувалися у працях провідних іноземних вчених, таких як Дж.Е. Доллан, Б. Едвардс, Е. Гілл, Е. Рід, П.С. Роуз, Д. Сінкі, А.В. Глаголева, О.І. Лаврушин, Г.С. Панова, В.М. Усоскін та ін.

В Україні дослідження проблем банківської системи здійснювали такі провідні вчені, як О.Д. Василик, О.В. Васюренко, О.В. Дзюблюк,

О.Д. Заруба, М.М. Коваль, А.М. Мороз, М.І. Савлук, С. Сиротян, Ж. Довгань, О. Кириченко, А. Ятченко, А. Вожжов та ін. Вони глибоко аналізують питання ресурсної політики, управління депозитними операціями комерційних банків та деякі інші аспекти формування ресурсної бази. Однак проведені наукові дослідження не вирішують повною мірою всіх проблем діяльності банків, пов'язаних із раціональними підходами до залучення коштів населення на банківські депозити в період кризи, і тому ці питання потребують подальших теоретичних досліджень.

Метою пропонованої статті є розгляд можливостей залучення нових депозитних вкладів з метою стабільного припливу капіталу в банки, результатом чого стане підтримання банківської ліквідності, що є надзвичайно актуальним завданням у період кризових явищ на фінансових ринках.

Головною тенденцією розвитку банківської системи останніх років було значне зростання обсягів кредитів населенню, яке не завжди підкріплювалось аналогічним зростанням депозитної бази (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка депозитів домашніх господарств і кредитів, наданих домашнім господарствам банками України

Валюта	На кінець 2007 р.			На кінець 2008 р.		
	Депозити	Кредити	Відхилення	Депозити	Кредити	Відхилення
Національна валюта	102 379	58 403	+43 976	110 016	78 821	+31 195
Іноземна валюта	64 860	101 983	-37 123	107 844	201 669	-93 825
Усього	167 239	160 386	+6 853	217 860	280 490	-62 630

Основною проблемою для банкірів у ситуації, яка склалася сьогодні, є неповернення кредитів. Що стосується обсягів кредитів та депозитів домашніх господарств, то станом на кінець грудня 2008 р. кредити в іноземній валюті перевищували депозити майже в 2 рази (рис. 1).

З жовтня 2008 р. обмінний курс долара виріс більш ніж на 60 %, різко збільшивши при цьому вартість гривневого обслуговування кредитів в іноземній валюті. Їх обсяги, за даними Національного банку України, складають 72,6 %, або 195,24 млрд грн. Це кредитний борг фізичних осіб. За даними рейтингового агентства Fitch Rating, до кінця 2008 р. рівень проблемних кредитів у ВіЕйБі Банку сягнув 7,8 % портфеля, Кредитпромбанку — 5,8 %, Сведбанку — 4,5 %, у банку «Кредит-Дніпр» — 3,7 %, Укргазбанку — 3 %, Приватбанку — 2,6 %, Родовід Банку та ПУМБ — 1,6 %. Значна проблемна заборгованість стала одним із факторів зниження рейтингів чотирьом з названих банків до дефолтних рівнів, а в банках, які активно надавали іпотечні, автокредити та кредити на споживчі потреби, рівень неповернень досяг 10—15 %¹.

Для українського банківського сектору, як і раніше, характерна зміщена структура балансу: пасиви значно коротші за активи, що породжує підвищений попит на короткострокові ресурси і підтримує ризики ліквідності на високому рівні (рис. 2).

¹ www.economica.com.ua.

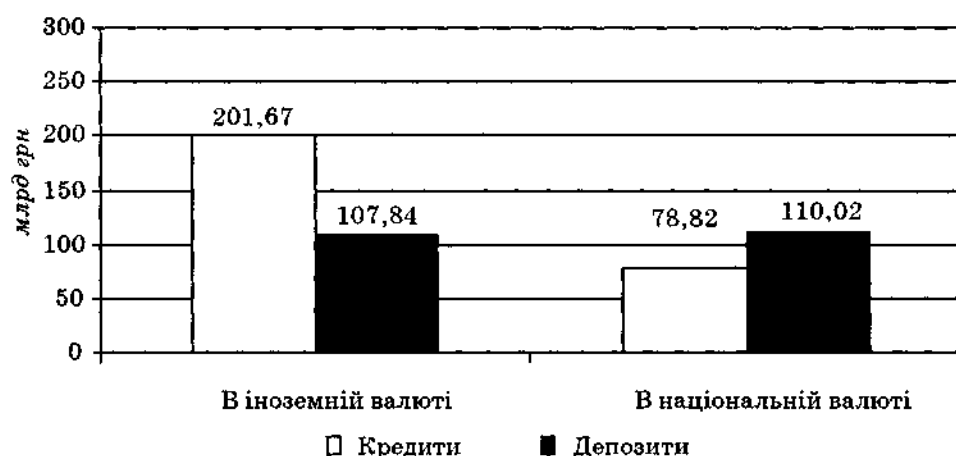


Рис. 1. Кредити і депозити домашніх господарств станом на кінець грудня 2008 року*

* За даними: www.bank.gov.ua.

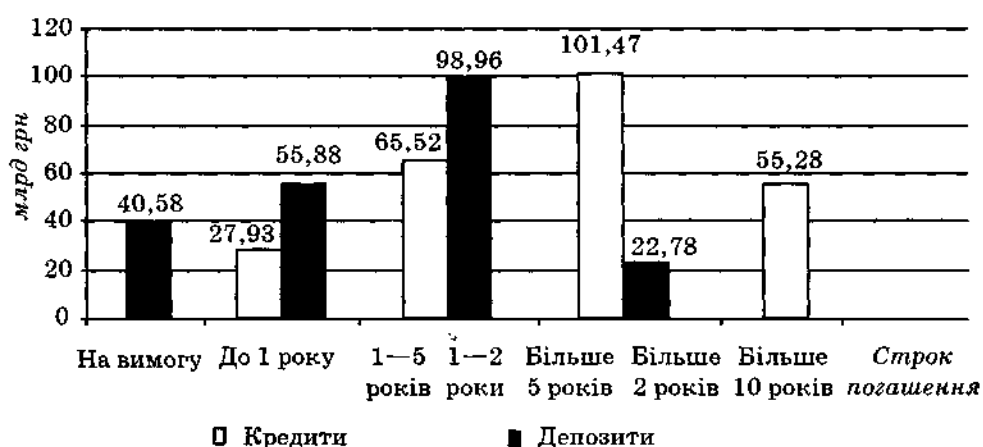


Рис. 2. Кредити та депозити домашніх господарств за строками погашення станом на кінець грудня 2008 року*

* За даними: www.bank.gov.ua.

Не всі банківські установи докладали зусилля до розвитку конкурентних депозитних продуктів. Проблема полягає в тому, що депозити не приносять прибутку, а слугують джерелом капіталу для кредитування. Однак розробка та впровадження нових депозитних продуктів з різними умовами для клієнтів потребують значних витрат з боку банків. У вітчизняних банках неправильно визначалися пріоритети у роботі, а саме: строго контролювалася ділянка роботи, пов'язана безпосередньо з кредитуванням або платіжними картками, однак не приділялася належна увага роботі з депозитними продуктами та послугами. У деяких фінансових установах депозити навіть не вважалися напрямом бізнесу: їх розглядали як щось подібне до статті витрат, тому вплив депозитів на загальну прибутковість банку в розрахунок не брався.

Також загостило проблему ліквідності банків бажання домашніх господарств отримати свої депозитні кошти до закінчення строків їх розміщення, що було зумовлено посиленням кризових явищ та стрімким знеціненням національної валюти. Заборона Національного банку на дострокове вилучення депозитів посіяла паніку серед населення та підірвала довіру до банківської системи. Збереження вже наявних та залучення нових вкладів стає першочерговим завданням для банків, запорукою їх нормальної діяльності. У такій складній ситуації виграють та залишаються "на плаву" ті банки, які зможуть залучити найбільший обсяг нового капіталу. Фінансові установи можуть випустити акції, продати облігації та залучити великі вклади, однак подібні рішення слід ухвалювати з усвідомленням відповідальності за наслідки такого залучення, адже банкам доведеться повертати кошти вкладників і виплачувати дивіденди акціонерам. Крім того, пошуки нових інвесторів, як правило, супроводжується втратою довіри вже існуючих. Кредитна криза та криза ліквідності у світовій банківській системі змусила багатьох банкірів переглянути своє ставлення до роздрібного бізнесу. Якщо останнім часом велика кількість банків просували на ринок кредитні продукти та активно брали участь у ціновій конкуренції, отримуючи при цьому фінансування на міжбанківському ринку, то сьогодні ситуація змінилась — на перший план виходять депозитні продукти та їх активне просування, оскільки стабільний приплив грошових коштів у банки дасть можливість видавати кредити та готувати базу для подальшого зростання і самого банку, і економіки загалом.

Робота банків із залучення депозитів потребує особливої уваги в сучасних кризових умовах, оскільки проблема ліквідності викликала труднощі з отриманням фінансування на ринку капіталів, а розвиток стабільної депозитної бази допоможе стабілізувати ситуацію. Стабільний депозитний портфель забезпечить банку не тільки приплив коштів, а також буде формувати репутацію надійності.

Курс акцій фінансової установи значною мірою залежить від депозитного портфеля. Здатність фінансової установи залучити заощадження населення та підприємців свідчить про довіру до банку, а відтак вплив кризи на його діяльність буде незначним. У розвинутих країнах банки звикли шукати фінансування на біржах, проводячи торгівлю забезпеченими облігаціями. Для того, щоб мати змогу виставити свої цінні папери на ринку, необхідно отримати оцінку рейтингового агентства. Банки, які мають надійну депозитну базу, отримують істотно вищий рейтинг, ніж банки, які не приділяють належної уваги роботі з депозитами. За результатами досліджень, банки, які сформували сильний депозитний портфель, сплачували більш високі дивіденди своїм акціонерам, а банки, які виставлялися на продаж, майже всі не мали стабільної депозитної бази.

Отже, кількість залучених депозитних вкладів та їх розмір мають велике значення для банку. Наприклад, сьогодні 80 % капіталу, який використовується для обслуговування клієнтів в американських фінансових інститутах, припадає на залучені від населення та дрібних підприємців депозити.

Ще кілька років тому в США депозитні ставки були достатньо високими для того, щоб привабити споживачів, нині попит почав стрімко падати, оскільки величезний ризик, пов'язаний з кредитуванням, позначив-

ся і на ставках за депозитами, що робить їх менш привабливими для клієнтів. Не всі учасники ринку можуть зробити своїм клієнтам вигідну пропозицію. Крім того, сильну конкуренцію традиційним фінансовим інститутам складають інтернет-банки, оскільки собівартість оформлення електронних депозитів набагато нижча, ніж у відділенні.

Утім, необхідність залучення додаткових ресурсів викликає зацікавленість банкірів у розробці депозитних продуктів, адже для того, щоб отримувати прибуток з кредитування, необхідно мати стабільне джерело капіталу, яким і стають депозитні вклади, залучені від індивідуальних клієнтів. У банках починають враховувати кожен рух наявних на рахунках коштів і його вплив на прибутковість роздрібних послуг.

Наприклад, більше 40 % клієнтів американських банків мають на своїх поточних рахунках менше 1,5 тис. доларів. Прибуток, який можуть отримати банки від їх обслуговування, поступає комісійному прибутку від грошових переказів і штрафних санкцій за кредитами цього ж клієнтського сегмента. При цьому багато вкладників бажали б, щоб на їх заощадження нараховувалися відсотки для покриття їхніх витрат на інші банківські продукти. Інша ж частина клієнтів (близько 25 %) мають на депозитних рахунках до 50 тис. доларів. Ця категорія клієнтів витрачає значно менше на обслуговування в банку, ніж попередня. До таких клієнтів можна застосувати стратегію перехресних продажів з метою залучення їх до придбання додаткових послуг. Але для того, щоб зробити дійсно цікаву пропозицію клієнтам, банкам необхідно мати певні аналітичні інструменти і розробляти програми лояльності. Банкам необхідно налагодити роботу, беручи до уваги роздрібний бізнес та необхідність впровадження дієвих пропозицій за депозитами.

У нинішній ситуації розробка пропозицій, привабливих для клієнтів з одного боку, та прибуткових для банків з іншого, є досить складним завданням.

Клієнти у всьому світі прагнуть зберігати свої гроші в різних формах і для конкретних цілей. Споживачі із недостатнім рівнем доходу або населення, яке не дуже активне в банківському секторі, будуть розміщувати депозитні вклади тільки у випадку, якщо у банках для них будуть створені спеціальні умови. Проте останнім часом більшість банківських установ приділяли увагу лише кредитуванню і недостатньо звертали увагу на залучення депозитів.

Домашні господарства прагнуть розміщувати депозити для компенсації нерівномірності своїх доходів. Клієнти із недостатнім рівнем доходу, вкладаючи свої кошти на ощадні рахунки, мають різні цілі, наприклад, бажать застрахувати себе на випадок втрати здоров'я, можливої непрацездатності тощо, а також для того, щоб заощадити кошти для майбутніх витрат. У цьому випадку безпека вкладу, конфіденційність, довіра між клієнтом і банком набувають великого значення. Швидкий доступ до депозитного рахунку також може бути надзвичайно важливою обставиною для осіб із невисоким рівнем доходів, оскільки при непередбачених витратах вони хочуть мати можливість оперативного доступу до своїх грошових коштів. Також має значення і вартість таких операцій, як відкриття і закриття депозитного рахунку. Час, який витрачає клієнт на перебування у відділенні банку, очікування в черзі, заповнення необхідних паперових форм у поєднанні з високими витратами на оформлення

рахунку можуть викликати у клієнта негативне враження від співпраці з банком і це змусить його звернутися до неформальних способів заощадження. Висока реальна процентна ставка за депозитами сьогодні залишається головним способом залучення клієнтів із низьким рівнем доходу до ощадних послуг. Установи банків, які здійснюють мікрофінансування, орієнтуючись на ощадні стратегії, змогли б розширити і поглибити свою ринкову присутність, адже значна кількість малозабезпечених громадян прагне використовувати ощадні послуги, а не кредитні. Крім того, надходження від населення грошей для їх розміщення на депозитах є більш стійким каналом надходження коштів, ніж альтернативні джерела, наприклад, кредити на міжбанківському ринку та залучення коштів на зовнішніх ринках капіталів. Таке постійне джерело припливу грошових коштів може допомогти в розвитку кредитного напрямку діяльності банківських установ, а відтак, принести вигоду і банку, і клієнтам. Оскільки клієнти стають зацікавленими особами у стосунках з банківською установою, що займається депозитами, такі структури повинні забезпечувати різноманітність пропонованих нових продуктів і ефективність обслуговування. Прибуткова, зважена стратегія діяльності банківської установи та дієвий контроль покликані формувати впевненість клієнтів у фінансових операціях, які проводить банк.

У часи політичної та економічної нестабільності, зростання рівня інфляції та зниження доходів населення залучення коштів малозабезпечених або недостатньо активних у банківській сфері клієнтів є досить складним завданням навіть для ефективних банків. За найменшої невпевненості в майбутньому вкладник віддає перевагу альтернативним джерелам заощадження своїх коштів, щоб застрахувати себе від нестабільності.

Досвід зарубіжних банків, які працюють з незадіяними в банківському секторі клієнтами, щодо залучення депозитів показує, що існує декілька головних чинників для досягнення успіху у цій сфері фінансової діяльності.

По-перше, лібералізація банківського сектору набуває дуже великого значення, оскільки веде до підвищення конкуренції. Конкуренція змушує банки розробляти і пропонувати клієнтам нові фінансові продукти і послуги, у тому числі й ощадні. При цьому ділова репутація є одним із вирішальних факторів для залучення вкладників, оскільки допомагає сформувати довіру у потенційного клієнта.

По-друге, ощадні продукти і технології впливають на залучення депозитів. Найбільш успішним способом залучення внесків небагатих клієнтів є індивідуальні ощадні рахунки, без плати за користування, з відкритим доступом до них.

По-третє, управління ліквідністю і ризик-менеджмент, регулятивна система і внутрішній контроль забезпечують загальний курс і напрямок розвитку фінансових стратегій, а також захищають інтереси вкладників.

По-четверте, зниження вартості розміщення депозитних вкладів, зменшення адміністративних витрат завдяки розробці простих ощадних продуктів, система диференційованих процентних ставок дозволяють досягти високого рівня операційної ефективності й залучити великі обсяги депозитів.

Підсумовуючи наведене вище, можна зробити висновок, що основним завданням банку при розробці пакета депозитних послуг має стати чітке формулювання того, чому клієнти повинні принести свої заощадження у конкретний банк. Для його необхідно:

- розробити прості і зрозумілі споживачеві депозитні продукти, які б не потребували значних витрат з боку банку;
- при розробці депозитних послуг необхідно враховувати загальну ситуацію на ринку і всередині самого банку;
- депозити повинні враховувати інтереси певного сегмента споживачів, на який орієнтується банківська установа;
- необхідно залучити до роботи в банку досвідчених менеджерів, які володіють навиками розробки і впровадження пакетів депозитних послуг;
- забезпечити депозитним послугам однакову частку у загальному портфелі роздрібного бізнесу банку поряд із кредитними і платіжними картками, споживчим та іпотечним кредитуванням, інвестиційними продуктами, приділяти кожному з цих напрямів рівноцінну увагу;
- провести дослідження кола наявних та потенційних клієнтів, проаналізувати джерела їх доходів і фінансові очікування з метою повного задоволення їхніх потреб;
- провести дослідження цінової чутливості того споживчого сегмента, який банк обслуговує, та встановити оптимальні ціни на пропонований продукт;
- встановити конкуренту перевагу банківської установи, досягти високої якості сервісу і рівня диференціації банківського бренду;
- звернути увагу на навчання і мотивацію персоналу щодо роботи із збільшеними обсягами активів і пасивів, а також належним чином управляти ліквідністю. Різниця між вартістю залучення коштів і прибутковістю кредитування має корегуватися обережно, щоб забезпечити фінансову стійкість банку;
- залучати кошти від громадян не тільки за допомогою традиційних депозитів, а використовувати також перспективний напрямок розвитку — реалізацію ощадних сертифікатів. Сертифікати мають підвищену, порівняно з депозитом, прибутковість, що привабить інвесторів, разом з тим вони погодяться з дисконтом у разі дострокового пред'явлення сертифіката банку.

Ефективна робота в галузі розробки депозитних продуктів неможлива без взаємодії з іншими напрямками банківського бізнесу. Така взаємодія не тільки допоможе налагодити внутрішньобанківські комунікації, але і надасть можливість кожному з фахівців підвищити свою кваліфікацію в банківській справі. Банківським установам України необхідно звернути увагу на ефективне депозитне залучення коштів, оскільки приплив депозитів забезпечує банківському бізнесу необхідну динаміку, і є тим джерелом, завдяки якому такий бізнес існує.