

Проблемы и мероприятия по совершенствованию депозитной политики банка

М.Ю. Вахрушева^a, П.В. Харитонов^b, А.М. Патрусова^c

Братский государственный университет, ул. Макаренко, 40, Братск, Россия

^a mvahr@yandex.ru, ^b hpv83@mail.ru, ^c patrusova@mail.ru

Статья поступила 11.12.2020, принята 15.12.2020

В работе представлены теоретические особенности банковского депозита, роль вклада для кредитных организаций и основные проблемы, с которыми сталкиваются банки в настоящее время. Предложен ряд мероприятий, позволяющих, при прочих равных условиях, совершенствовать депозитную политику банка. Представлены практические примеры расчета депозитов в одном из банков Братска.

Ключевые слова: депозит; банковская деятельность; банковские вклады; привлеченные средства; кредитная организация.

Problems and measures to improve the bank's deposit policy

M.Yu. Vakhrusheva^a, P.V. Kharitonova^b, A.M. Patrusova^c

Bratsk State University; 40, Makarenko St., Bratsk, Russia

^a mvahr@yandex.ru, ^b hpv83@mail.ru, ^c patrusova@mail.ru

Received 11.12.2020, accepted 15.12.2020

The paper presents the theoretical features of a bank deposit, the role of a deposit for credit institutions and the main problems that banks are currently facing. A number of measures have been proposed that allow, other things being equal, to improve the bank's deposit policy. Practical examples of calculating deposits in one of the banks in Bratsk are presented.

Keywords: deposit; banking activity; bank deposits; involved funds; credit organization.

Как и любой хозяйствующий субъект, кредитная организация для того, чтобы обеспечить свое функционирование, должна иметь определенный «фундамент», который принято называть ресурсами.

Согласно ст. 1 федерального закона 395-1 от 02.12.1990 г. «О банках и банковской деятельности», под термином «кредитная организация» подразумевается юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные настоящим федеральным законом [1].

Ресурсы кредитной организации представляют собой совокупность средств, которые находятся в распоряжении организации и применяются для ведения ее деятельности. Ресурсы могут образовываться посредством пассивных операций. Их принято делить на собственные и привлеченные средства. Кредитная организация должна поддерживать определенное соотношение между соб-

ственными и привлеченными средствами. Отметим, что согласно Основному закону страны правительство Российской Федерации обеспечивает проведение в стране единой финансовой, кредитной и денежной политики [2, с. 49].

Кредитные организации могут привлекать деньги лиц во вклады, тем самым обеспечивая себе временное распоряжение средствами вкладчика при условии предоставления ему процентов. Право на использование денежных средств во вкладах имеют банки, которым такое право предоставлено в соответствии с разрешением (лицензией), выданным в порядке, установленном в соответствии с законом [3].

Под собственными средствами банка принято понимать разнообразные фонды, которые создает кредитная организация для так называемой обеспеченности его финансовой устойчивости, коммерческого и хозяйственного функционирования и, несомненно, прибыль банка, которую кредитная организация получает в результате своей деятельности.

Собственный капитал банка включает следующее:

- 1) уставный (акционерный) капитал;
- 2) фонды банка, созданные за счет прибыли;
- 3) нераспределенную прибыль.

Итак, уставный капитал представляет собой зафиксированный в уставе банка начальный капитал кредитной организации в денежном выражении, который образуется за счет выручки от продажи акций, частных и государственных вложений. Принципы его формирования зависят от организационно-правовой формы банка, а также определяются законодательством.

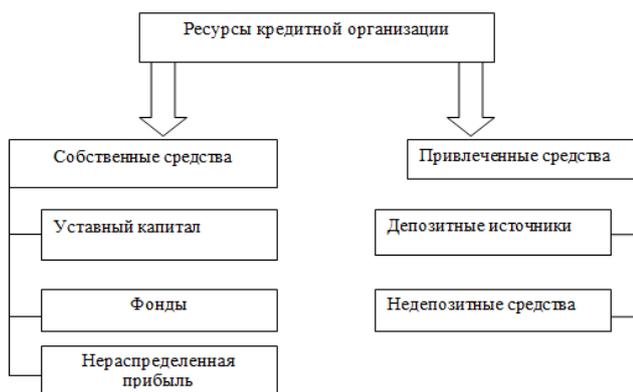


Рис. 1. Структура ресурсной базы кредитной организации

Собственный капитал для кредитной организации выступает ядром деятельности, которое позволяет выявить ее масштабы и объемы привлечения ресурсов. Иными словами, деятельность банка во многом определяется в зависимости от величины и структуры собственного капитала.

Следует отметить, что доля собственных средств современного коммерческого банка достигает уровня 20 % [4, с. 44]. Таким образом, целесообразно сделать вывод о том, что ресурсы банка состоят в основном из привлеченных средств.

Все привлеченные средства по способу их аккумуляции принято делить на депозиты и не депозитные привлеченные средства. Значимую часть привлеченных ресурсов кредитной организации составляют депозиты. Структура ресурсной базы кредитной организации представлена на рисунке (рис. 1) [5, с. 123].

Вопрос создания ресурсов для кредитных организаций играет первостепенную роль, и для банков этот вопрос важнее, чем для прочих хозяйствующих субъектов. Причина этого в том, что большую часть средств, за счет которых функционирует банк, составляют привлеченные за плату средства. Эта ситуация создает конкуренцию за ресурсы между банками и другими финансовыми организациями.

Основополагающими методами привлечения кредитными организациями ресурсов на depo-

зитной, а также не депозитной основе являются следующие:

- 1) открытие и ведение счетов до востребования;
- 2) открытие корреспондентских счетов банков-корреспондентов;
- 3) привлечение денежных средств лиц на срочные вклады и депозиты;
- 4) выпуск собственных долговых обязательств;
- 5) привлечение кредитов и займов от других банков.

Для банка денежные средства населения являются довольно стабильным ресурсом по причине того, что от характера депозитов зависят виды ссудных операций и размеры доходов банка. Вклады населения выгодны для банка также тем, что по текущим вкладам населения прослеживается достаточно малая активность движения средств.

Пассивные операции дают возможность кредитной организации аккумулировать временно свободные денежные средства лиц, благодаря которым удовлетворяется потребность субъектов экономики в восполнении недостающих оборотных средств, а также обеспечивается потребность населения в кредитах [6, с. 108].

Немаловажным вопросом при создании привлеченной ресурсной базы кредитной организации является определение стоимости источников привлечения. Таким образом, рассматривая привлеченные средства по их стоимости, стоит выделить дешевые и дорогие. При таком делении в качестве дешевых ресурсов выступают вклады до востребования. Более дорогими средствами принято называть срочные депозиты и межбанковские кредиты. Деление привлеченной ресурсной базы банка по стоимостному признаку является необходимым, так как при ведении деятельности нужно заострить внимание не только на объеме привлеченных средств, но и на суммах, которые затрачиваются на их аккумуляцию [7, с. 40]. Представим наглядно деление привлеченных источников по их стоимости (рис. 2).

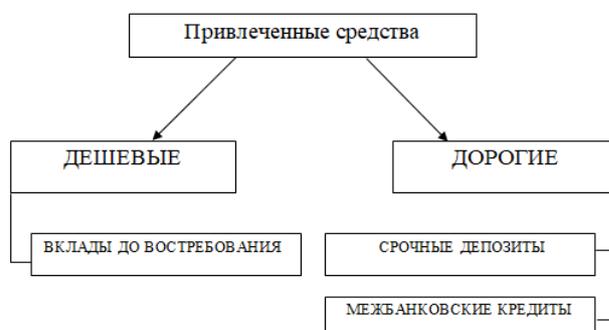


Рис. 2. Привлеченные средства по их стоимости

Не вызывает сомнений тот факт, что в развитии и перспективном функционировании кредитной организации основополагающим фактором выступают депозитные операции. Как из-

вестно, данные операции позволяют банкам привлекать средства лиц, тем самым обеспечивая себя ресурсами, которые, в свою очередь, способны в дальнейшем помочь кредитной организации получить прибыль, совершая другие операции с помощью привлекаемых под депозиты средств. Стоит отметить, что депозитные операции могут проводиться в любой валюте [8, с. 690].

Каковы же проблемы развития депозитных операций банков? Существенной проблемой по задействованию средств населения во вклады кредитными организациями являются доходы лиц. Снижение заработной платы населения влечет за собой сокращение объемов вкладов в банках. Население в этом случае редко открывает счет в кредитных организациях. Следующей проблемой можно назвать высокую конкуренцию на рынке предоставления депозитных услуг. На сегодняшний день существует большое количество банков, предлагающих клиентам различные условия, и банкам для удержания выигрышного положения, т. е. привлечения как можно большего количества средств клиентов, следует стремиться предоставлять более выгодные условия. Проценты по депозитам достаточно маленькие. Это и является следующей проблемой для развития депозитных операций. Из-за малой доходности, которую приносит банковский депозит, люди порой предпочитают иные виды инвестиций. Следует отметить, что только на протяжении 4-х лет из последних 15 в РФ ставки по депозитам были выше уровня инфляции, что, конечно же, сказывается на привлекательности депозитов.

Конечно же, следует помнить и о факторах, сдерживающих развитие депозитных операций. Иногда они не зависят от кредитных организаций, что свидетельствует о следующем: страна переживает экономическую и политическую нестабильность; уровень инфляции способен повлиять на развитие депозитных операций банков. Перспективные и надежные банки не смогут в полной мере развиваться и процветать, если в стране подобная обстановка, следовательно, внешние факторы будут влиять негативным образом на деятельность кредитных организаций. Поэтому к проблеме развития депозитных операций банков можно отнести и ситуацию в стране в целом.

Финансовая неграмотность населения также выступает проблемой для привлечения средств населения под депозит. Это проявляется в том, что вкладчики стремятся обращаться в банки с высоким риском. Они полагают, что чем выгоднее предложение, тем надежнее банк, и порой по причине этого теряют свои средства. Представим схему некоторых проблем развития депозитных операций (рис. 3).



Рис. 3. Проблемы развития депозитных операций

Также в банковской системе существует проблема долгосрочных ресурсов. Недоверие граждан к банкам, переживания вкладчиков, пробелы в знаниях относительно финансов приводят к изъятию вкладчиками своих средств из кредитных организаций как можно скорее. Как известно, привлеченные средства помогают при совершении активных операций кредитными организациями. Чем больше привлекается средств на долгосрочной основе, тем большее количество активных операций может проводиться банками. В случае, когда средства выводятся из банков, инвестиционные процессы не развиваются, и снижается покупательная активность граждан, что, в свою очередь, негативно сказывается на экономике страны в целом.

Развитию депозитных операций банков может помешать слабая система продаж и обслуживания. Малый охват клиентской базы, малые доходы от большинства продуктов, достаточно невысокая степень продаж — все это ослабляет системы продаж и обслуживания. И, конечно же, развитие депозитных операций кредитных организаций сдерживает слабый маркетинг.

Еще одной проблемой можно назвать непродуманную депозитную политику банков. Грамотная депозитная политика — ключ к процветанию банка.

Структура банковских ресурсов кредитной организации имеет зависимость от степени ее специализации либо универсализации, особенностей ее деятельности, состояния рынка ссудных ресурсов.

Основными принципами формирования ресурсной базы банка являются принцип достаточности собственного капитала для его функционирования и принцип соответствия характера банковских активов специфике мобилизованных им ресурсов. Данные принципы наиболее расширенно отражают специфику ресурсной базы кредитной организации и особенности ее формирования. Созданная на этой основе ресурсная база способна обеспечить ликвидность и финансовую устойчивость банка.

Для того чтобы укрепить ресурсную базу, а также иметь возможность ее наращивать, кредитной организацией должна быть разработана гра-

мотная депозитная политика. Она должна быть направлена на интересы вкладчиков разных возрастных категорий [9, с. 62]. Кредитная организация предоставляет вкладчикам разные виды счетов на выбор. Для того чтобы у банка были конкурентные преимущества относительно проведения депозитных операций, ему необходимо разработать выгодные вклады, возможно, с предоставлением льгот определенным категориям граждан.

Кредитным организациям для наращивания своей ресурсной базы, следует уделить должное внимание банковскому маркетингу, что является важной составляющей при укреплении депозитной базы. Подход к клиенту, приемы общения с ним, определенные преимущества для клиента при выборе конкретного банка, что позволяет банку вырваться вперед при конкурентной борьбе, управление эффективностью услуг – все это составляет ключевые приемы банковского маркетинга. Кредитной организации следует параллельно с целью получения прибыли стремиться заботиться о своих клиентах, что позволит привлечь большое количество потенциальных вкладчиков и, следовательно, будет способствовать процветанию банка. Стремление направить свою политику только на получение прибыли, забывая об интересах клиентов, игнорируя их предпочтения и оставляя потребности незамеченными, будет являться неправильным подходом.

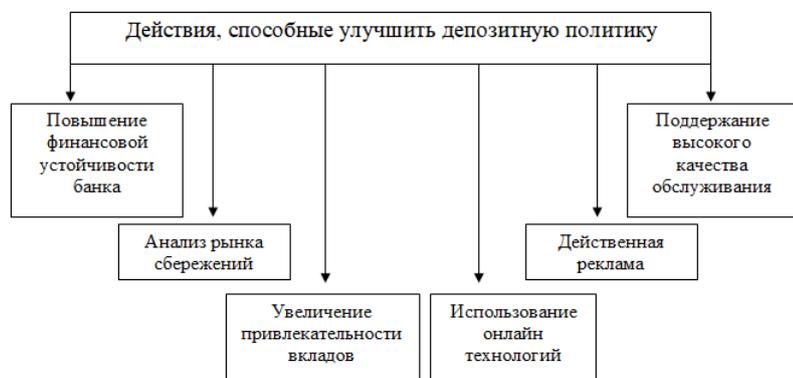


Рис. 4. Действия, способные улучшить депозитную политику

Для совершенствования депозитной политики необходимо обратить внимание на следующие основные направления банковского маркетинга:

- 1) улучшение организационной структуры кредитной организации;
- 2) результативное применение ценовых (не ценовых) характеристик предоставляемого депозитного продукта;
- 3) продвижение депозитных продуктов путем налаживания отношений с вкладчиками, завоевание доверия и демонстрация равнодушия к интересам вкладчиков;
- 4) рост уровня качества депозитных продуктов;
- 5) определение приоритетных клиентов;

6) закрепление за приоритетными клиентами персональных менеджеров;

7) создание в банке некоторого подразделения, состоящего из лиц, ответственных за продвижение и реализацию продукта;

8) постановка целей и задач по усовершенствованию подхода к вкладчикам для дальнейшего привлечения большого количества клиентов.

Приведем перечень действий, способных улучшить депозитную политику:

1) обеспечение страхования вкладов лиц, повышение финансовой устойчивости банка путем эмиссии ценных бумаг (это позволит нарастить величину собственного капитала);

2) анализ рынка сбережений, определение места банка на рынке депозитных услуг (показатель доходов населения, объем средств клиентов, привлеченных во вклады, анализ ставок, предлагаемых другими банками);

3) увеличение привлекательности вкладов путем внедрения различных счетов с выгодными для клиентов условиями;

4) использование совершенных технологий (к примеру, предоставление возможности открытия счета, не посещая банк; совершенствование интернет-банка);

5) хорошее качество обслуживания;

6) действенная реклама (создание буклетов, где представлены преимущества банка, выгодные условия предложения депозитных услуг (можно внедрить систему, которая позволит при первом открытии вклада получать высокий процент по депозиту на первый год своих вложений), организация периодических мероприятий, для демонстрации клиентам своих банковских продуктов, их преимуществ, что позволит не только привлечь клиентов, но и неким образом укрепить связь между клиентами и банком. Можно также периодически проводить внутри банка курсы по повышению финансовой грамотности, рассказывать о преимуществах вложения средств под депозит, что также позволит продемонстрировать клиентам свое равнодушие и расположит их к доверию).

Представим пути улучшения в виде рисунка (рис. 4). Не стоит забывать, что депозитная политика должна быть разработана таким образом, чтобы она была привлекательной не только для вкладчиков, но и обеспечивала прибыль банку. Необходимо внедрить простые и понятные клиенту депозитные продукты. Также следует помнить, что они не должны приносить значительные затраты кредитным организациям. Можно предложить удоб-

ные формы обслуживания депозитов, тщательно изучив интересы вкладчиков. Также не следует забывать, что репутация банка влияет на спрос депозитных услуг, поэтому банк должен заботиться о закреплении за собой хорошей репутации и стремиться завоевать статус надежного банка.

Кредитной организации необходимо создать адекватные ставки по процентам, которые помогут удержать средства клиентов на счетах как можно дольше.

Рассчитаем доходность от банковского депозита по различным ставкам, которые предлагает, к примеру, банк ПАО «АТБ». Рассмотрим актуальные вклады банка по состоянию на 1 ноября 2020 г. Всего банк предлагает населению более 10 видов вкладов.

Допустим, клиент выбирает вклад «Правильная стратегия». Данный вид вклада предполагает доходность до 4,5 % годовых. Предположим, что клиент размещает под депозит свои средства в размере 400 тыс. р. на год. Рассчитаем доходность, которую получит вкладчик, выбрав данный вид вклада. Получается: $400\,000 * 4,5\% = 18\,000$ р. Таким образом, доходность в год от вложенной суммы по этому вкладу составит 18 тыс. р.

Следующий вид вклада, который предлагается исследуемой кредитной организацией, называется «Сохрани». Он предполагает доходность до 4,7 % годовых. Доходность в год от вложений той же суммы составит уже 18 800 р.

Если клиент выберет вклад под названием «Накопи», он получит доходность в размере до 4,3 %, что в абсолютном измерении от той же суммы вклада составит 17 200 р.

Выбрав вклад, под названием «Управляй», клиент за год получит доход в размере до 3,7 %, что в эквиваленте на рубли еще меньше по доходности.

Отметим, что в современных условиях вклады в банках являются совершенно невыгодными для населения. Кроме того, напомним, за последние 15 лет лишь четыре года доходность по депозитам банка была выше инфляции, а это заставляет задуматься об альтернативных способах инвестиций.

Однако неоспорим тот факт, что помимо долгосрочных инвестиций у граждан трудоспособного возраста должны быть резервные капиталы для текущих расходов. Эти виды капитала должны отвечать условиям надежности и ликвидности, что может обеспечить только депозит в банке.

Несомненно, вклад является надежным способом хранения своих средств, но, к сожалению, кредитные организации не смогут защитить средства от их обесценивания. Минэкономразвития прогнозирует рост инфляции в 2020 г. до уровня 3 %. Предположим, что инфляция в 2020 г., будет 3 %. Рассчитаем, какова будет реальная доходность по вкладам в исследуемом банке с учетом инфля-

ции. Для того чтобы более грамотно рассчитать реальную доходность, воспользуемся формулой Фишера.

Сравнивая процент по вкладу «Правильная стратегия» и уровень инфляции, выясняем, что реальная доходность будет равна: $(1,045/1,03) - 1 = 0,014\%$. Таким образом, процент, предлагаемый по вкладу, составляет 4,5 %, но с учетом инфляции доходность составит всего 1,4 %. Рассчитаем реальную доходность с учетом инфляции: $400\,000 * 1,4\% = 5\,600$ р. Получается, что доход по депозиту вместо 18 тыс. р., составит 5 600 р. Инфляция «съедает» потенциально ожидаемый доход.

Таким образом, продемонстрировано влияние инфляции на доходность по банковскому депозиту, авторами проведена сравнительная характеристика процентных ставок по депозиту и уровня инфляции. Рекомендуемый вклад в анализируемом банке на текущую дату – «Сохрани онлайн». По сравнению с другими видами вклада, он принесет наибольшую доходность.

Представим в виде таблицы доходность по банковскому вкладу в размере 400 тыс. р. сроком на 1 год с учетом предлагаемых процентов и реальной доходностью (с учетом инфляции).

Сравнительная характеристика по некоторым банковским вкладам ПАО «АТБ» по состоянию на 01.11.2020 г.

| Вклад | Доходность по вкладу с учетом предлагаемых процентов, р. | Реальная доходность по вкладам (с учетом инфляции), р. |
|------------------------|--|--|
| «Правильная стратегия» | 18 000 | 5 600 |
| «Сохрани онлайн» | 18 800 | 6 400 |
| «Накопи» | 17 200 | 4 800 |
| «Управляй» | 14 800 | 2 400 |

Обратим внимание на то, как инфляция влияет на получаемый доход по банковскому депозиту, значительно снижая его ожидаемый уровень. Этот фактор может поспособствовать снижению привлекательности банковских депозитов.

Процент по вкладу мизерный; клиент получит достаточно маленький доход от вложенных средств. Чтобы повлиять на привлекательность инвестиций в банковский депозит, необходимо повышать процент доходности. Но это сделать проблемно, так как на сегодняшний день очень низкая учетная ставка – 4,5 %.

В таких сложных условиях депозитная политика должна быть ориентирована на достойный уровень обслуживания клиентов, строиться на грамотных тарифах и процентных ставках, при-

влекать как можно больше средств клиентов в срочные и максимально ликвидные вклады.

На сегодняшний день существуют различные приемы по привлечению средств клиентов во вклады. К примеру, многие банки предлагают процент по депозитам повыше при условии открытия вклада в интернет-банке. Также внедряются различные счета, которые позволяют привлечь клиентов. Существуют к примеру, счета, которые связаны с благотворительностью. Это тоже привлекает определенную группу вкладчиков, ведь многие граждане равнодушны к помощи нуждающимся. Отчисления по этому счету всего 0,2 % годовых от суммы вклада. Каждые три месяца средства перечисляются в фонд благотворительности [10, с. 82].

Депозитная политика банка должна быть направлена на интересы различных слоев населения и различаться по сумме и срокам хранения вкладов.

В настоящее время, выбирая сберегательные продукты, клиенты учитывают такие факторы, как приемлемая процентная ставка, уровень доступа к управлению своими средствами, страхование вкладов. Банкам для того, чтобы привлечь как можно больше вкладчиков, необходимо предложить какие-либо дополнительные сервисы. Ведь бывает, что банки предоставляют одинаковые ставки по процентам, но в преимуществе остается тот, кто предлагает какие-либо бонусы либо дополнительный сервис.

Также можно внедрить продукты, ставки по которым со временем растут.

Кредитной организации нужно стремиться устанавливать перспективные отношения с каждым клиентом. Банк должен стремиться к тому, чтобы не испортить свои отношения с вкладчиками, ведь довольный клиент тоже может привлечь вкладчиков в банк путем положительного отзыва.

Значительным при успешной работе депозитной политики является фактор доверия населения к банкам. Кредитные организации, которым удалось завоевать доверие клиентов, показать свое равнодушие к ним, обеспечить достойный уровень обслуживания, демонстрируя доброжелательность и готовность помочь, привлекают, как правило, больше клиентов, вкладчики охотнее разместят свои средства под депозит именно в этих банках. Порой доброжелательное обслуживание «закрывает» глаза клиентов даже на низкие ставки по депозиту.

Следует отметить, что депозитная политика должна быть ориентирована на адаптацию к меняющимся условиям внешней среды в целях предложения актуальных, конкурентоспособных депозитных продуктов вкладчикам.

Для совершенствования депозитной политики ПАО «АТБ» должны проводиться следующие мероприятия:

- 1) каждый год нужно проводить корректировку депозитной политики;
- 2) проводить расширение линейки вкладов, предлагать лицам новые виды счетов. Можно, к примеру, в праздники предлагать новые виды вкладов со сравнительно высокой ставкой по депозиту;
- 3) совершенствовать качество обслуживания клиентов.

Для того чтобы банк смог расширить депозитный портфель, ему необходимо внедрить новые интересные депозитные продукты.

Президент в своем обращении к гражданам РФ предложил ввести налог на процентный доход в размере 13 %, для граждан, чей общий объем банковских вкладов и инвестиций в долговые ценные бумаги превышает 1 млн р. Он отметил, что процент будет взиматься не с самого вклада, а с процентов, получаемых по вкладу. Данный налог начнет взиматься с 2022 г., получается, что исчисляться он будет на протяжении 2021 г. Доходов, получаемых в 2020 г., это не коснется. Нельзя оставить незамеченным это нововведение, так как оно повлияет на привлекательность банковского депозита. Сумма процентов по вкладам, превышающая 1 млн р., свыше суммы процентов по ключевой ставке ЦБ РФ будет облагаться налогом в размере 13 %. Представим механизм взимания налога.

Допустим, некий гражданин имеет три годовых депозита в различных банках.

В банке А гражданин вложил свои средства в размере 550 тыс. р. под 4,6 %, проценты будут ему выплачены 1 декабря 2021 г. В банке Б гражданин вложил свои средства в размере 1 млн р. под 6 %, проценты будут ему выплачены 1 декабря 2021 г. В банке В гражданин вложил свои средства в размере 600 тыс. р. под 5 %, проценты будут выплачены 31 декабря 2022 г.

Таким образом, получается, что в банке А гражданин 1 декабря 2021 г. получит проценты в размере 25 300 р., в банке Б гражданин 1 декабря 2021 г. получит проценты в размере 60 тыс. р., в банке В гражданин 31 декабря 2022 г. получит проценты в размере 30 тыс. р. Получается, что при исчислении налога на процентный доход не будет учитываться доход в банке В при исчислении в 2021 г., так как в 2021 г. процентного дохода в этом банке не было, срок депозита заканчивается в 2022 г. Получается, общий процентный доход гражданина по вкладам в банках в 2021 г., составит 85 300 р. Предположим, что ключевая ставка ЦБ РФ в 2021 г. будет составлять 6 %, в таком случае мы $1 \text{ млн р.} \cdot 6 \% = 60 \text{ тыс. р.}$ Это свидетельствует о том, что процентный доход, который не будет об-

лагаться налогом в 2021 г., составит 60 тыс. р. Таким образом, получается, что сумма исчисленного налога, который должен заплатить гражданин, будет составлять: $(85\ 300 - 60\ 000) * 13\ \% = 3\ 289$ р. Итак, сумма, подлежащая к уплате, исчисленная за 2021 г., составит 3 289 р.

Несомненно, данный налог повлияет на привлекательность банковских депозитов. Как отметил президент, во многих странах этот налог уже является действующим. Также он отметил, что это коснется лишь одного процента инвесторов.

Таким образом, на основании вышеизложенного подведем итоги.

1. Рассмотрены проблемы развития депозитных операций банков, что позволило определить следующие ключевые проблемы: низкие процентные ставки по депозитам, низкие доходы населения, неграмотная депозитная политика, слабый маркетинг, плохое обслуживание вкладчиков, ситуация в стране в целом, малое количество филиалов, статус надежности, рейтинг банка.

2. Представлены мероприятия, способные усовершенствовать депозитную политику банка, привлечь большое количество вкладчиков, что

позволит банкам укрепить свою ресурсную базу. Предложены такие мероприятия, как совершенствование системы банковского маркетинга, хорошее качество обслуживания, увеличение привлекательности вкладов, забота о закреплении хорошей репутации за банком, внедрение разнообразных счетов, предложение дополнительных сервисов и бонусов, внедрение продуктов с прогрессирующей процентной ставкой, расширение линейки вкладов, внедрение интересных депозитных продуктов, которые позволят клиентам получать высокие проценты по депозиту.

3. Проведена сравнительная характеристика уровня инфляции и процентов по вкладу, что позволило порекомендовать наиболее выгодный вклад для клиентов и проследить степень влияния инфляции на доходность по банковскому депозиту, представлена целесообразность вложения средств под депозит.

4. Представлены нововведения в области банковских вкладов и продемонстрирован механизм действия данного нововведения, что позволило дать перспективную оценку привлекательности банковского депозита.

Литература

1. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 02.11.1990 № 395-1 ФЗ (ред. от 27.12.2019) // Рос. газета. 1990. 20 нояб. № 395.
2. Черутова М.И., Богданова Е.В. Финансирование субъектов малого бизнеса // Труды Братского гос. ун-та. Сер. Экономика и управление. 2005. Т. 1. С. 47-49.
3. Гражданский кодекс РФ: часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019) // Собрание законодательства РФ. 1996. 29 янв. № 5. Ст. 835.
4. Грохотова Н.В. Значение оптимизации отношений с поставщиками и подрядчиками в современных условиях // Современные аспекты экономики. 2001. № 8. С. 43-47.
5. Кабанова О.В. Банковское дело. Ставрополь: СКФ ун-т, 2016. 177 с.
6. Громова Л.С. Особенности формирования привлеченных ресурсов коммерческого банка // Сб. студенческих работ. 2019. № 3. С. 105-113.
7. Харина П.А. Характеристика привлеченных ресурсов банка на современной этапе // Актуальные вопросы. 2018. № 4. С. 39-41.
8. Левченко Т.М., Гончарова Н.А. Оценка риска и доходности портфеля ценных бумаг // Экономика и предпринимательство. 2019. № 6 (107). С. 687-691.
9. Ключанцева К.В. Разработка мероприятий по совершенствованию депозитной политики коммерческого банка // Финансовая грамотность населения. 2019. № 1. С. 62-63.
10. Кривчанская А.В. Депозиты и депозитная политика банков в современных условиях // Вестн. науч. конференций. 2016. № 10. С. 80-87.