

**УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНОЮ ПОЛІТИКОЮ  
КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

**Дементович Богдана Романівна,**  
магістр  
**Русіна Юлія Олександрівна,**  
к.е.н., доцент,  
Київський національний університет  
технологій та дизайну  
м. Київ, Україна

**Вступ.** Депозитна політика банку вважається дійсно ефективною, якщо вона досягає балансу між трьома ключовими аспектами:

1. Раціональність та прибутковість у використанні ресурсів базується на ефективному розпорядженні залучених депозитів, для максимізації прибутку, не наражаючись на надмірні ризики. Це процес передбачає ретельний аналіз та оптимізацію процентних ставок, строкових структур, комісій та інших умов депозитних продуктів.

2. Ефективність продажів депозитних продуктів ґрунтується на чіткому розумінні потреби та очікування клієнтів, щоб пропонувати їм депозитні продукти, які відповідають їхнім потребам. Даний аспект передбачає ефективну маркетингову стратегію, кваліфікований персонал та зручний доступ до депозитних продуктів.

3. Забезпечення відповідного рівня ліквідності, дохідності та ризику. Банк має постійно дбати про збереження балансу між ліквідністю, дохідністю та ризиками депозитного портфеля. Це потребує ретельного моніторингу та диверсифікації депозитних ресурсів, а також використання ефективних інструментів управління ризиками.

4. Формування конкурентних переваг. Успішна депозитна політика не лише збалансовує вищезазначені аспекти, але й формує конкурентні переваги банку на ринку. Може включати в себе інноваційні депозитні продукти,

високий рівень сервісу, лояльні умови для клієнтів та інші фактори, які виділяють банк на тлі конкурентів [1].

**Результати та обговорення.** Сучасна банківська депозитна політика має включати в себе комбінацію стратегічних та тактичних дій при формуванні ресурсної бази через залучення оптимального обсягу грошових коштів через реалізацію депозитних продуктів. Головними цілями є забезпечення достатньої ліквідності, доходності та контролю ризиків, а також отримання конкурентних переваг. Отже, сучасна стратегія депозитної політики у комерційних банках вважається ключовим чинником формування та розвитку їх ресурсної бази і вимагає системного й постійного вдосконалення.

Зазначимо основні три групи факторів, що впливають на депозитну політику комерційного банку [2]:

#### 1. Макроекономічні фактори:

- Рівень інфляції та доходи населення. Враховуючи ці показники, банк може встановити конкурентні процентні ставки на депозити, які будуть привабливими для клієнтів.
- Політика НБУ та Уряду. Банк адаптує свою депозитну політику до регуляторних норм та загальної економічної ситуації в країні.
- Соціальне середовище. Банк має розуміти потреби та очікування різних груп населення, щоб пропонувати їм відповідні депозитні продукти.

#### 2. Внутрішні фактори:

- Якість обслуговування клієнтів. Персонал банку повинен володіти необхідними знаннями та навичками, щоб надавати клієнтам кваліфіковану консультацію та допомогу.
- Інноваційні продукти та послуги. Банку необхідно на постійній основі розширювати спектр депозитних продуктів, щоб задовольнити потреби різних клієнтів.
- Управління ризиками. Банк повинен мати чітку стратегію управління ризиками, пов'язаними з депозитною діяльністю.
- Маркетинг та реклама. Банк повинен активно просувати свої

депозитні продукти та послуги, щоб залучити нових клієнтів.

### 3. Заохочення клієнтів:

- Рекламні кампанії. Банк може використовувати різні рекламні канали, щоб донести інформацію про свої депозитні продукти до потенційних клієнтів.
- Додаткові послуги. Банк може пропонувати клієнтам, які розміщують депозити, додаткові безкоштовні послуги, такі як банківські рахунки, онлайн-банкінг тощо.
- Зручне розташування відділень. Банк відкриває свої відділення в місцях, які зручні для клієнтів.
- Гнучкий графік роботи. Банк повинен встановити графік роботи своїх відділень, який буде зручним для більшості клієнтів [3].

У формуванні депозитної політики комерційний банк може використовувати різні методи, які поділяються на цінові та нецінові. Розглянемо їх:

Цінові методи передбачають використання процентної ставки за депозитами як головного інструменту в конкурентній боротьбі за кошти клієнтів. Підвищення ставки дозволяє залучити додаткові ресурси, тоді як зниження чи утримання ставки відбувається при перенасиченні банку ресурсами або відсутності прибуткових напрямків для їх розміщення.

Нецінові методи включають різноманітні способи заохочення клієнтів, які не пов'язані зі зміною процентної ставки. До нецінових методів належать рекламні кампанії, підвищення якості обслуговування, розширення асортименту банківських продуктів і послуг, розробка програм лояльності, відкриття відділень у місцях з високою клієнтською активністю, а також адаптація операційного часу роботи відділень відповідно до потреб клієнтів [4].

На теперішній час основними проблемами, що пов'язані із залученням депозитів в Україні, можна визначити: невизначеність щодо майбутнього, зниження доходів населення, зменшення процентних ставок за банківськими вкладками, високий рівень оподаткування процентного доходу, а також значний

обсяг готівки в обігу. Однак, попри ці труднощі, на сучасному етапі розвитку банківської системи модернізація депозитної політики повинна ґрунтуватися на постійному аналізі ринку депозитних ресурсів, адаптації до умов його функціонування та встановленні банками відповідних процентних ставок з метою подальшого інвестування в реальну економіку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Рисін В. В. Складові елементи ефективної ресурсної політики комерційного банку / В. В. Рисін // Регіональна економіка. 2009. № 3.
2. Тертична Н. В. Удосконалення механізму формування депозитної політики в банках України. Науковий вісник ЛНАУ. 2009. № 6. С. 141-147.
3. Васильєва А. С. Особливості депозитної політики комерційного банку у сучасних умовах / А. С. Васильєва, Н. В. Нікуліна // Фінанси та кредит. -2011. - №40. - С. 42-52.
4. Матвійчук Н. М. Проблеми оподаткування депозитів в Україні. Актуальні проблеми природничих і гуманітарних наук : матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф., 15 груд. 2020 р. Луцьк, 2020. С. 37–39.