**Содержание**

Введение

1. Теоретические основы организации депозитных операций коммерческих банков.

1.1 Сущность и экономическое содержание депозитных операций коммерческих банков

1.2 История развития депозитного рынка страны

1.3 Политика привлечения депозитов банков второго уровня

1. Анализ депозитной политики АО "Банк Туран Алем".

2.1 Краткая характеристика деятельности и структура АО "Банк Туран Алем"

2.2 Депозитная политика АО "БанкТуранАлем"

2.3 Анализ развития депозитных операций коммерческих банков Казахстана

1. Перспективы развития депозитных операций коммерческих банков Казахстана

3.1 Оценка и перспективы развития коллективного страхования вкладов

3.2 Совершенствование системы страхования банковских депозитов с учетом мирового опыта

3.3 Направления развития депозитного рынка республики

Заключение

Список использованной литературы

Приложение

# **Введение**

Эффективная организация депозитных операций необходима для обеспечения нормальной банковской деятельности на коммерческих началах, регулирование денежной массы в стране, успешного осуществления традиционных операций банка, расширения предоставляемых вкладчикам услуг, поскольку депозиты являются – одним из основных источников заемных ликвидных средств банка.

Развитие депозитных операций до уровня мировых стандартов происходит постепенно по мере создания в Казахстане экономических условий, присущих рыночной экономике. Такими условиями являются акционирование и коммерциализация деятельности банков, полноценное функционирование двухуровневой банковской системы, обеспечение правовой защиты интересов вкладчиков, внедрения принципиально новых методов регулирования и контроля за денежным оборотом и денежной массой.

Актуальность темы дипломного исследования "Депозитная политика банков и пути ее совершенствования на современном этапе" заключается в большой конкуренции на отечественном рынке банковских услуг. Объем депозитов, привлеченных банками второго уровня во многом зависит от депозитной политики банка. Конечно, в процессе привлечения не последнее место отводится и бренду финансового учреждения и его репутации, однако в свете последних событий, когда у очередного банка была отозвана лицензия, очевидным становится одно – вопрос о качестве депозитного портфеля остается открытым и весьма своевременным.

 В настоящее время исследование депозитных операций коммерческих банков продиктовано необходимостью привлечения сбережений населения, как основного источника внутренних инвестиций в экономику Казахстана. В республике по привлечению сбережений населения продолжают доминировать банки. Наше государство, нуждаясь в огромных инвестициях, еще не полностью использует внутренние инвестиционные возможности. Поэтому особенно важным представляется укрепление стабильности банковской и финансовой системы страны в целом

Развитие рынка капитала невозможно без развертывания взаимосвязанного процесса мобилизации сбережений и инвестирования средств. Денежные сбережения населения выступают, как важный источник новых инвестиций и увеличения общественного капитала, а также относительного снижения текущего потребительского спроса. В той мере, в какой население сберегает, т.е. воздерживается от текущего потребления, общество может направлять свои ресурсы на капитальные вложения в развитие производства.

Одним из источников мобилизации массовых инвестиций является банковская депозитная система. В связи с чем, ц*ель дипломной работы* заключается в выявлении перспективных направлений роста привлечения вкладов населения в коммерческих банках Казахстана, возможности совершенствования системы страхования банковских депозитов с учетом мирового опыта, а также направления совершенствования депозитной политики банков второго уровня.

В соответствии с указанными целями исследования в дипломной работе поставлены следующие *основные задачи:*

* изучение теоретических аспектов формирования депозитных операций;
* исследование состояния и развития депозитного рынка Казахстана;
* анализ создания в Казахстане механизма защиты интересов депозиторов банков;
* разработка основных направлений по совершенствованию страхования депозитов с учетом мирового опыта и специфики отечественной банковской системы;
* изучение депозитной политики реального банка и применение ее на практике на примере АО "Банк ТуранАлем";
* Выявление перспективных направлений развития депозитного рынка

Актуальность и практическая значимость обусловили выбор темы дипломной работы.

*Предметом исследования* являются экономические взаимоотношения участников депозитного рынка, депозитная политика коммерческих банков Казахстана и процесс развития депозитных операций.

## *Объектом исследования* является деятельность коммерческих банков Казахстана на депозитном рынке и АО "Банк ТураАлем".

Роль и место депозитных операций хорошо освещены в работах Э.Дж. Долана, П.С. Роуза, О.И. Лаврушина, В.И. Колесникова, В.М. Усоскина, Л.Г. Батракова и др. Большой интерес вызывают вопросы развития и управления депозитными ресурсами банковской системы в Казахстане, где наиболее интересными являются работы Сейткасимова Г.С., Абдильмановой Ш.Р., Хамитова Н.Н. и др.

Методологической и теоретической основой исследованияпри написании дипломной работы послужили нормативно-правовые акты Республики Казахстан, регулирующие деятельность на депозитном рынке, научные труды отечественных и казахстанских ученых экономистов, статистические данные Бюллетеня Национального банка Республики Казахстан, Агентства РК по статистике, отчетность АО "Банк ТуранАлем".

###  Теоретические основы организации депозитных операций коммерческих банков

1.1 Сущность и экономическое содержание депозитных операций коммерческих банков

Депозитные операции отражают деятельность банка, как посредника между инвесторами и пользователями средств, в приобретении ресурсов на свободном денежном рынке. Через привлечение депозитов, банк расширяет возможность кредитных вложений клиентам, другим банкам, что создает базу для получения доходов. Депозитные операции, являются операциями банков по привлечению денежных средств во вклады или размещению, имеющихся в распоряжении средств, во вклады в иных банках или кредитно – финансовых институтах. Именно на основе депозитных операций формируется большая часть кредитных ресурсов банков, они относятся к одним из важных традиционных банковских операций по мобилизации временно свободных денежных средств юридических и физических лиц.

Субъектами депозитных операций выступают, с одной стороны, в качестве должников коммерческие банки, а с другой стороны – как кредиторы: государственные и частные предприятия и организации; коммерческие банки и другие кредитные учреждения; общественные организации и фонды; финансовые и страховые компании; инвестиционные и трастовые компании и фонды: отдельные физические лица и их объединения.[[1]](#footnote-1)

В банковской практике депозиты классифицируются по нескольким критериям: по формам изъятия (рисунок 1), по категориям вкладчиков (рисунок 2), по целевому назначению, по степени доходности.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| До востребования (обязательства, не имеющие конкретного срока) |  | Срочные депозиты (обязательства, имеющие определенный срок) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Бессрочные вклады (изымаются в полной сумме) |  | Депозитные сертификаты |  | Вклады на текущие счета (изымаются полностью или по частям) |  | Собственно срочные вклады |  | Депозитные сертификаты |  | Сберегательные сертификаты |  | Сберегательные вклады |

# Рис. 1. Депозиты по формам изъятия

|  |
| --- |
| Юридические лица |

|  |
| --- |
| Физические (частные) лица |

|  |
| --- |
| Корпорации, фирмы и др. коммерческие организации |

|  |
| --- |
| Казначейство и правительственные организации |

|  |
| --- |
| Некоммерческие организации |

Рис. 2. Депозиты по категориям вкладчиков.

Депозиты до востребования являются денежными средствами, оседающими на расчетных счетах вкладчиков на неопределенное время, они могут быть изъяты вкладчиком или переведены на другой счет в любое время без предварительного уведомления банка. К ним относятся расчетные и текущие счета и субсчета клиентов, средства республиканского и местных бюджетов, общественных организаций, внебюджетных фондов и другие.

Особенности депозитов до востребования заключаются в следующем:

* + взнос и изъятие денег осуществляется как частями, так и полностью в любое время без каких либо ограничений;
	+ деньги могут сниматься со счета, как в наличной форме, так и с помощью чека;
	+ владелец счета уплачивает банку комиссию за пользование счетом в виде твердой месячной ставки или за каждый выписанный чек;
	+ по депозитам до востребования банк обязан хранить минимальный резерв в Национальном банке РК в большей пропорции, чем по срочным депозитам.

Главным достоинством депозитов до востребования является высокая ликвидность, возможность их непосредственного использования в качестве средства платежа. Эти депозиты предназначены в первую очередь для осуществления текущих счетов. Деньги на эти счета зачисляются и снимаются по мере осуществления хозяйственных и других операций, отражаемых в денежном выражении на этих счетах. Основной недостаток для вкладчика – отсутствие уплаты процентов по счету или маленький процент.[[2]](#footnote-2)

В США закон запрещает банкам уплату процентов по счетам до востребования. Коммерческие банки с целью сохранения своих вкладчиков предложили им новый вид депозитного счета – нау-счет, который, с одной стороны, обеспечивал бы высокий уровень ликвидности, возможность использования его для расчетов, а с другой – позволил бы вкладчикам получать определенный доход. Он открывался только для частных лиц. Это обращаемый приказ об изъятии средств или расчетная тратта, которая может использоваться для платежей третьим лицом, т.е. это депозитный счет до востребования, на который можно выписывать расчетные тратты, аналогичные чекам. По нему можно получить доход в виде процентных платежей по рыночной ставке.

Срочный депозит имеет четко определенный срок, по нему уплачивается фиксированный процент и, как правило, имеются ограничения по досрочному изъятию вклада. Срочные депозиты представляют собой денежные средства частных лиц, компаний предприятий, помещенные на счета в банках на заранее определенный срок, но, как правило, не менее 1 месяца.

Особенностями срочных депозитов являются следующие:

* + средства на счетах не предназначены для расчетов и на них не выписываются чеки;
	+ средства на счетах оборачиваются медленно;
	+ по срочным депозитам уплачивается фиксированный процент, при этом, максимальный уровень процентной ставки, в отдельные периоды, может регулироваться Национальным банком;
	+ для срочных депозитов устанавливается более низкая форма обязательных резервов, чем депозитам до востребования.

Для вкладчика смысл долгосрочного вложения денег заключается в получении более высоких процентов. Для банка срочный депозит также выгоден, поскольку он может располагать этими средствами более длительное время, для предоставления ссуды какому либо заемщику, с получением высоких процентов. Срочные вклады, как правило, не используются для текущих платежей, как это происходит со счетами до востребования. Применительно к нашей банковской системе наиболее типичной формой срочных депозитов являются сберегательные вклады частных лиц, средства которые могут быть сняты с определенными ограничениями (например, с предварительным уведомлением). Оплачиваемый банком процент по срочным депозитам вкладчиков должен быть ниже, чем процент, получаемый банком за пользование данным депозитом как кредитным ресурсом. Разница между процентами, получаемыми за кредит и уплачиваемыми клиенту за депозит, составляет прибыль банка.

Коммерческие банки республики осуществляют депозитные операции в соответствии с Конституцией, Законом "О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан" от 31 августа 1995 года. № 2444, Налоговым кодексом, законом "О валютном регулировании", Уставом банка и инструкцией Национального банка "О порядке открытия, ведения и закрытия банковских счетов клиентов в банках второго уровня" от 4 марта 1997 года № 61 и др. нормативно – правовыми актами.

В мировой банковской практике промежуточное положение между срочными депозитами и депозитами до востребования занимают сберегательные депозиты*.* Сберегательные счета не имеют фиксированного срока. Наиболее распространенными видами персональных депозитных счетов является обычный сберегательный вклад, он характеризуется следующим:

* + отсутствием фиксированного срока хранения денежных средств;
	+ не требует предупреждения об изъятии средств;
	+ при внесении и снятии денег со счета предъявляется сберегательная книжка, в которой отражается движение средств.

На срочные сберегательные вклады устанавливается либо фиксированный срок, либо срок, по истечению которого, вклад может быть изъят. По срочным вкладам банком уплачивается наиболее высокий процент по сравнению с другими видами сберегательных вкладов. На сберегательный вклад с дополнительными взносами регулярно вносится, заранее оговоренная сумма денег, и накопленные сбережения выплачиваются на определенную дату. Текущие сберегательные вклады допускают свободное поступление и изъятие средств и используются в основном для зачисления заработной платы, пенсий, оплаты регулярных платежей. По этим вкладам начисляется минимальная процентная ставка. В западной практике эти счета могут быть "привязаны" к срочному вкладу для автоматического подкрепления остатка, в случае недостатка средств для осуществления платежей по этому счету.

Сберегательный вклад с книжкой позволяет вкладчику следить по книжке за ростом накоплений и его устраивает отсутствие фиксированного срока и штрафных санкций при изъятии денег. Для банков ведение сберегательных счетов с книжкой, связано с дополнительными расходами: оформление операций трудоемко, требуется вести двойной учет – по счету и в книжке, могут возникнуть расхождение записей, случаются утери книжек.

*Депозитный или сберегательный сертификат* являются письменным свидетельством банка – эмитента о вкладе денежных средств, удостоверяющее право вкладчика или его правопреемника на получение денежных средств по истечении установленного срока и процентов по нему. Сертификаты не могут служить расчетным или платежным средством за проданные товары и услуги.

Депозитные сертификатывыпускаются на крупные суммы и приобретаются юридическими лицами. Непередаваемые депозитные сертификаты хранятся у вкладчика и предъявляются им в банк по истечении срока. Передаваемые депозитные сертификаты выпускаются на срок от 14 дней до 18 месяцев. Сберегательные сертификаты предназначены для реализации преимущественно физическим лицам. Срок обращения срочных сберегательных сертификатов может превышать 1 год и составлять 3 года, если условия их выпуска согласованы с Национальным банком. Если срок получения депозита или вклада по сертификату просрочен, то такой сертификат становится документом до востребования. Банк обязан выплатить указанную на нем сумму по первому требованию владельца. Сберегательные сертификаты, могут быть, переданы только физическому лицу.

Депозитные операции организуются на следующих принципах:

* содействие получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем;
* проведение гибкой депозитная политика в целях поддержания оперативной ликвидности баланса банка;
* уделение внимания срочным вкладам, в наибольшей степени поддерживающим ликвидность баланса банка;
* обеспечение взаимосвязи и согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по срокам и суммам;
* принятие мер к развитию банковских услуг, способствующих привлечению депозитов.

Банки для осуществления своих активных операций используют до 90 % денежных ресурсов за счет привлеченных средств, т.е. они аккумулируют временно свободные денежные средства своих клиентов. Традиционно основную часть этих средств составляют депозиты. Частные лица, предприятия и организации помещают свои средства в коммерческие банки по нескольким причинам:

* + банки обеспечивают большую надежность вкладов;
	+ вкладчики в любое время, не только могут востребовать возврата своих вложений, а получить ссуды, превышающие их;
	+ эти вклады приносят доходы.

депозит банк вкладчик

**1.2 История развития депозитного рынка страны.**

Депозитный рынок в Казахстане формируется, постоянно претерпевая не только количественные, но и качественные изменения. О рынке сбережений и накоплений в целом можно говорить только с середины 1994 года: именно в этот период появились реальные условия для накопления. Как раз в это время произошла относительная стабилизация курса тенге, произошло значительное снижение уровня месячной инфляции, были произведены выплаты бюджетникам за несколько месяцев. Скорее всего, с этого времени экономический показатель "склонность к накоплению" стал отличен от нуля, что на уровне обыденного понимания означает, что каждый человек задумывается о том, сколько денег откладывать на сбережение, и анализирует, какие вложения наиболее выгодны.

Банковский депозитный рынок стал осязаемым в конце 1994 года, когда процентные ставки по депозитам стали позитивными. Важно отметить, что население уже имело некоторые сбережения. По официальным данным, сбережения и начисленные деньги на руках составили на конец 1994 года 5096,2 млн. тенге. В действительности, по оценкам реальная величина сбережений граждан достигает величины, гораздо превышающей указанную сумму, так как население активно рекапитализировало свои накопления. И эта сумма достаточно большая, чтобы вызвать интерес банков к привлечению этих средств. Это можно назвать первой локальной причиной.

Можно отметить, что население уже начало активно искать эффективные, и самое главное, надежные способы вложения своих сбережений. Различные высокорискованные виды вложений исчерпали лимит доверия у населения. Об этом свидетельствует волна банкротств различных трастовых, венчурных предприятий, прокатившаяся в то время. Поэтому к концу 1994 года население психологически тяготело к вложению денег в устойчивые, юридически легитимные финансовые учреждения, каковыми являются банки. Можно сказать, что после этих событий мы рыночно повзрослели, перестали искать неадекватно высокие проценты. Это вторая локальная причина, потребовавшая глубокого анализа и изменения депозитной политики.

Ко всему этому необходимо добавить, что ряд банков начал разработку различных программ, привлекательных для потенциальных вкладчиков. То есть на финансовом рынке появился элемент конкуренции между банками за вкладчиков. Конкуренция на депозитном рынке. Начиная с того времени усиливается, так как работа банков в этой сфере только начинается. Это является третьей локальной причиной для проведения активной, можно даже сказать агрессивной депозитной политики.

Кроме этого, достаточно привлекательными для населения стали налоговые льготы при вложении средств в банковские депозиты. Физические лица освобождены от налога на доход по депозитам.

В развитых банковских системах банки играют важную роль в привлечении сбережений населения, предприятий, заставляя работать огромные денежные массы на развитие экономики. Анализ пассивов крупнейших мировых банков показывает, что сбережения населения и средства предприятий составляют в обязательствах банков в среднем 70-80 %. В Казахстане аналогичный показатель, включающий средства на расчетных счетах, вклады, депозиты, в среднем для банков равнялся в конце 1994 года всего 15-35 %. Общая сумма вкладов и депозитов в пассивах банков в среднем колебалась от нескольких процентов до 25%. Это говорит о том, что банки Казахстана в то время не в полной мере использовали свои возможности по привлечению средств населения и предприятий. Дальнейшие события на депозитном рынке показали, что банки достаточно активно бросились форсировать свое положение в сторону усиления.

Согласно программе реформирования банковской системы, принятой в первой половине 1994 год, аукционные ресурсы Национальным банком, должны были выдаваться только для решения проблем ликвидности. Это придавало вопросу о проведении активной депозитной политики несколько вынужденный характер.

Начиная с конца 1994 года, банки диверсифицируют виды депозитов, по некоторым видам депозитов дополнительно проводится лотерея. Изменяется дизайн документов, предназначенных для клиентов. Важно также отметить, что благодаря существенному снижению инфляции, к концу 1994 года банковские проценты по вкладам и депозитам стали положительными в реальном отношении, что продолжается и сегодня. Этот факт сделал привлекательным вложение средств именно в систему банков. В настоящее время между банками идет процентная борьба за потенциальных клиентов. Каждый банк, в зависимости от своих возможностей дает высокие процентные ставки.

Наблюдается интересный фактор: если раньше при формировании процентных ставок банки, в значительной степени, ориентировались на ставку рефинансирования, то сейчас банки, при расчете процентных ставок, в первую очередь ставят экономическую целесообразность. Этот факт подтверждается различием стоимости ресурсов на депозитном и межбанковском рынках.

Интересным является факт, что стоимость ресурсов в виде депозитов в регионах была различная. В первую очередь это определяется тем, что на локальных рынках банки начали процентную борьбу за клиентов, в результате чего на некоторых региональных депозитных рынках формируются неадекватные процентные ставки. Например, на начало 1996 года в Семипалатинске, Актау плата за 3-х и 6-ти месячные депозиты составляла 70-80 %, а в отдельных банках 90 % годовых, тогда как в целом по банковской системе процентные ставки составляли 50-60%.

Анализ банковских пассивов до конца 1994 года показал, что банки будут в ближайшее время продолжать трансформировать портфели обязательств и это приведет к усилению банковской конкуренции на отдельных рынках ресурсов.

Понижение ставки рефинансирования вызвало понижение процентных ставок по тенговым депозитам в банках второго уровня. Понижение процентных ставок происходило равномерно в течение квартала.

Предположения об усилении конкуренции между банками подтверждаются. Выдерживая высокий уровень процентных ставок, банки постоянно диверсифицировали услуги на депозитном рынке, пытаясь привлечь внимание различных групп вкладчиков. Очень ярко об этом свидетельствует внедрение "обменного" депозита. Почти одновременно несколько крупных банков попытались увязать появление новых стодолларовых купюр с увеличением привлеченных депозитов.

После того, как началось резкое падение курса доллара многие банки внедрили в практику мультивалютные депозиты, позволяющие осуществлять конвертацию без видимых потерь. На сегодняшний день рынок депозитов – достаточно конкурентная среда, и надо заметить, что он не стоит на месте.

Банки предлагают новые виды вкладов, которые отражают потребности потенциальных вкладчиков.

Очень интересным и перспективным направлением деятельности банков на депозитном рынке является внедрение банковских карт. Несколько крупных банков активно занимаются продвижением на рынок своих карточных технологий. Для повышения привлекательности, банки устанавливают повышенные процентные ставки по остаткам на картсчетах, вводят льготное обслуживание по транзакциям.

 Большинство депозитов в банках республики имеют привязку к платежным карточкам, на которые начисляется вознаграждение.

На сегодняшний день Казахстан является одним из наиболее динамичных рынков по распространению банковских карточек.

В сфере денежного обращения, платежные карточки являются одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов.

*Платежные карточки* являются средством доступа к деньгам через электронные терминалы или иные устройства, которые содержат информацию, позволяющую держателям такой карточки осуществлять платежи, получать наличные деньги, производить обмен валют и другие операции, определенные эмитентом платежной карточки и на его условиях. Платежи, осуществленные с использованием платежной карточки, отражаются на текущем счете в банке – карт-счете.

Большинство пластиковых карт является не просто идентификаторами, а документом, позволяющим проводить финансовые операции: расплачиваться за товары или услуги, получать наличные деньги. Это становиться возможным благодаря тому, что такая карта "привязана" к банковскому счету, и любая операция с ней отражается на состоянии этого счета. Такие карты называются платежными или банковскими.

На сегодняшний день платежные карточки имеют по 7-10 степеней защиты от подделки, включая такие изощренные, как символы, видимые только в ультрафиолете, или отпечаток пальца, нанесенный лазером, а также голограммы и специальные красители. Как только определиться человек, который будет пользоваться карточкой, эмитент производит персонализацию конкретной карты. На нее наносят персональные данные об эмитенте (помимо логотипа) и о человеке, в чьих руках она будет находиться.

Микросхема карточки – электронного кошелька, позволяет хранить величину баланса карточки – сумму денег, "содержащуюся" в "электронном кошельке" карточки. Операции проводятся с использованием терминала, автономно (в offline-режиме) функционирующего в местах совершения сделок. Такая карточка позволяет реализовать модель "электронных наличных" - электронного аналога обычных наличных. Упрощенный вариант "электронного кошелька" - телефонная карточка. Полномасштабные реализации позволяют пополнять "деньги" на карточке и перемещать "деньги" с карточки покупателя на карточку продавца.

Карточка, идентифицирующая владельца банковского счета, позволяет связать ее со счетом в банке. Для получения разрешения на проведение операции клиент – держатель карточки вводит персональный код. Операции проводятся с использованием терминала, проводящего во время совершения сделки процедуру online –авторизации банком – держателем счета.

В Казахстане представлены следующие международные платежные системы: VISA International, Europay International (EuroCard – MasterCard), American Express. Международные пластиковые карты VISA (Classic, Business, Gold), EuroCard/MasterCard (Debit, Business, Gold) являются платежными средствами, предназначенные для оплаты товаров/услуг и получения наличных денег в банкоматах за рубежом и на территории Республики Казахстан. VISA – Classic, EuroCard/MasterCard – Debit являются дебетными картами, а VISA – Gold, VISA – Business, EuroCard/MasterCard – Gold, EuroCard/MasterCard – Business – дебетные с кредитным лимитом.

О росте конкуренции перспективного карточного рынка свидетельствует снижение тарифов банков на международные карты. Для привлечения большого числа клиентов банки предлагают дополнительные программы – обычно это начисление бонуса за операции по карте: в зависимости от числа набранных бонусов снижается стоимость обслуживания карты.

Проникновение в карточный бизнес банков сопряжено с крупными финансовыми инвестициями, это дорогостоящие технологии, требующие наличия квалифицированного состава обслуживающих специалистов. На этот вид услуги представляет долгосрочные интересы банков, поскольку безналичные расчеты являются перспективными.

В настоящее время конкуренция между республиканскими банками разворачивается в части цены на карточные услуги, расширения спектра представляемых услуг и границ обслуживания клиентов.

Серьезной проблемой успешного распространения пластиковых карт является обеспечение безопасности. Карточные мошенничества значительно увеличивают издержки и сокращают возможности получения банком разумной прибыли. Успешной борьбе с мошенничеством содействует совершенствование смарт-технологий. Однако, глобальное распространение смарт-карт, возможно в случае разработки единого стандарта. В этом направлении ведется совместная работа систем Europay, Mastercard, VISA (EMV) по разработке международного чипового стандарта, общих требований к микропроцессорным карточкам и их взаимодействию с электронными терминалами.

Большей защищенностью и функциональными возможностями обладают системы, построенные на использовании чиповых карт (smart card). Хотя сама чиповая карта почти в 2 раза дороже карты с магнитной полоской, расходы по обеспечению системы в целом могут быть значительно меньше. Микросхема на карточке используется как дополнительное средство защиты и выполняет роль идентификатора. Микросхема служить и "кошельком", т.е. несет изменяемую информацию о сумме денежных средств.

Огромный рост расчетов с использованием платежных карточек за рубежом и в отечественной банковской практике обусловлен главным удобством, которое они представляют – возможностью воспользоваться своими деньгами, находящимися на банковском счете, тогда, когда они действительно необходимы – в момент приобретения товара или услуги. Платежные карточки позволили банкам кардинально расширить рынок розничных банковских услуг, автоматизировать их представление.

Таким образом, использование платежных карточек коммерческих банков приобретает массовый характер и является перспективным способом осуществления пассивных операций банков, в частности депозитных операций как юридических, так и физических лиц.

* 1. **Политика привлечения депозитов банков второго уровня**

В целях привлечения ресурсов для своей деятельности коммерческим банкам важно разработать стратегию депозитной политики, исходя из целей и задач коммерческого банка, закрепленных в уставе, получения максимальной прибыли и необходимости сохранения банковской ликвидности. Депозитная политика должна, прежде всего отвечать следующим требованиям:

– экономическая целесообразность;

– конкурентоспособность;

– внутренняя непротиворечивость.

Под экономической целесообразностью здесь понимается рентабельность использования привлеченных ресурсов населения. Этот вопрос, разумеется, должен рассматриваться в общем контексте активно-пассивного управления. При расчете относительной эффективности привлечения депозитных ресурсов частных лиц необходимо принимать во внимание как связанные с ними издержки, в том числе - резервные отчисления, а также неопределенную степень их ликвидности, так и явные выгоды.

Система ставок по вкладам должна быть ориентирована на рыночную конъюнктуру при непременном учете складывающейся иерархии надежности сопоставимых инструментов. Так, банк, удерживающий ставки на более низком уровне, нежели близкие ему по степени надежности конкуренты, рискует потерять часть своей клиентуры.

Можно рассматривать внутреннюю непротиворечивость депозитной политики в нескольких аспектах. Это и временная структура депозитных ставок, и их дифференциация по суммам, видам вкладов в сравнении с иными сопоставимыми инструментами того же банка (сертификатами, векселями и пр.), а также по различным категориям клиентуры (например, для физических и юридических лиц).

Рассматривая сущность депозитной политики коммерческих банков, необходимо затронуть такие вопросы, как: субъекты и объекты депозитной политики, принципы ее формирования, а также границы депозитной политики.

В состав субъектов депозитной политики коммерческого банка включены клиенты банка, коммерческие банки и государственные учреждения. К объектам депозитной политики отнесены привлеченные средства банка и дополнительные услуги банка (комплексное обслуживание). В основе формирования депозитной политики коммерческого банка лежат как общие, так и специфические принципы.

Под общими принципами депозитной политики понимаются принципы, единые и для государственной денежно-кредитной политики Национального Банка РК, проводимой на макроэкономическом уровне, и для политики на уровне каждого конкретного коммерческого банка. К ним следует отнести принципы комплексного подхода, научной обоснованности, оптимальности и эффективности, а также единство всех элементов депозитной политики банка. Комплексный подход выражается как в разработке теоретических основ, приоритетных направлений депозитной политики банка с точки зрения стратегии его развития, так и в определении наиболее эффективных и оптимальных для данного этапа развития банка тактических приемов и методов ее реализации.

К специфическим принципам депозитной политики относятся принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя аккумуляцию временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он осуществляет свою деятельность.

Соблюдение перечисленных принципов позволяет банку сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечивая тем самым эффективность и оптимизацию его депозитной политики.

Одним из важных вопросов теоретической части дипломной работы является вопрос о границах депозитной политики коммерческого банка, под которыми понимается определенный допустимый предел аккумулирования банком временно свободных денежных средств юридических и физических лиц. При этом дается классификация этих границ по следующим признакам:

– в зависимости от спроса и предложения на рынке депозитов (экономические границы);

– по воздействию нормативов АФН и лимитов банка (административные границы);

– в зависимости от субъектов депозитных отношений (внешние и внутренние границы);

– в зависимости от срочности депозитных отношений (временные границы);

– в зависимости от географического принципа (территориальные границы);

– в зависимости от объемов и структуры привлеченных средств (количественные и качественные границы).

Рассматривая депозитную политику банка как один из элементов банковской политики в целом, необходимо исходить из того, что основной целью депозитной политики является привлечение как можно большего объема денежных ресурсов по наименьшей цене. Успешная реализация этой многогранной цели депозитной политики банка предполагает решение в процессе ее формирования таких задач, как:

– содействие в процессе проведения депозитных операций получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем;

– поддержание необходимого уровня банковской ликвидности;

– обеспечение диверсификации субъектов депозитных операций и сочетание разных форм депозитов;

– поддержание взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по суммам и срокам депозитов и кредитных вложений;

– минимизация свободных средств на депозитных счетах;

– проведение гибкой процентной политики;

– постоянное изыскание путей и средств уменьшения процентных расходов по привлеченным ресурсам;

– развитие банковских услуг и повышение качества и культуры обслуживания клиентов.

В данном вопросе целесообразно также рассмотреть механизм формирования депозитной политики коммерческого банка. От эффективности функционирования данного механизма во многом зависит успешное выполнение целей и задач, которые ставятся банком в процессе разработки и проведения депозитной политики.

Каждый из этапов формирования депозитной политики коммерческого банка непосредственно связан с остальными и является обязательным для формирования оптимальной депозитной политики и правильной организации депозитного процесса. В контексте данного вопроса также необходимо отметить, что важным фактором, определяющим ликвидность банка, является качество его депозитной базы. Критерием качества депозитов является их стабильность. Чем больше стабильная часть депозитов, тем выше ликвидность банка, поскольку в этой части аккумулированные ресурсы не покидают банк. Увеличение стабильной части депозитов снижает потребность банка в ликвидных активах, так как предполагает возобновляемость обязательств банка.

Анализ состояния различных видов депозитов, проведенный зарубежными исследователями, показал, что наибольшей стабильностью обладают депозиты до востребования. Этот вид депозитов не зависит от уровня процентной ставки. Его принадлежность к тому или иному банку в большей мере обусловлена такими факторами, как: качество и быстрота обслуживания; надежность банка; разнообразие услуг, предлагаемых вкладчикам; близость расположения банка от клиента. Меньшей стабильностью, по данным обследования зарубежных исследователей, обладают остатки срочных и сберегательных депозитов. На их закрепленность за конкретным банком оказывает влияние уровень процентной ставки. Поэтому они подвержены миграции в случае определенных колебаний уровня депозитного процента, устанавливаемого разными банками.

Структура депозитов в коммерческих банках подвижна и зависит от конъюнктуры денежного рынка. Недостатками этого источника формирования банковских ресурсов являются значительные материальные и денежные затраты банка при привлечении средств во вклады, ограниченность свободных денежных средств в рамках отдельного региона. Кроме того, мобилизация средств во вклады (депозиты) зависит во многом от клиентов (вкладчиков), а не от самого банка. Поэтому депозитная политика банков направлена на увеличение привлечения вкладов населения и юридических лиц и размещения их в доходные активные операции с целью получения прибыли. Действуя в интересах клиентов, банки стремятся повысить качество обслуживания, вводить новые привлекательные виды депозитов, организовывать рекламные кампании и розыгрыши призов среди вкладчиков, устанавливать конкурентоспособные процентные ставки вознаграждения (интереса) по вкладам.

В настоящее время в условиях значительного роста краткосрочной ликвидности депозитная политика банков направлена на привлечение более долгосрочных ресурсов. В связи с этим, на депозитном рынке происходит повышение доходности по срочным депозитам населения.

Примерами использование последних достижений научно-технического прогресса в современном банковском деле явились: сервис для планирования ликвидности и финансов, система управления наличными деньгами, предложения для размещения денег, различные услуги для платежных операций на базе электроники, обеспечивающие связь со всем миром. Новая разработка - "домашний банк" позволяет управлять счетами с компьютера в офисе или на квартире. Клиент отдает необходимые распоряжения с помощью модема, сохраняя все преимущества традиционного банковского обслуживания: получения электронных выписок, слежения за состоянием счетов.

Особое значение банками придается быстрому, бесперебойному и дешевому выполнению расчетов. В последние годы казахстанские банки приложили большие усилия для модернизации и ускорения операций по проведению наличных и безналичных расчетов. Обычной стала скорость денежного перевода за 1 банковский день.

Процентная политика как составная часть общей депозитной политики является гибкой и соответствует политике самого банка и Нацбанка и способствует росту привлечения вкладчиков.

Национальный банк снижает официальную ставку рефинансирования, которая устанавливается в зависимости от общего состояния денежного рынка, спроса и предложения по займам, уровня инфляции и инфляционных ожиданий, что должно стимулировать понижение ставок по депозитам и кредитам. Коммерческие банки устанавливают конкурентоспособные процентные ставки, покрывающие темпы инфляции и девальвации.

Ставки или норма процента представляет собой отношение суммы денежных средств, уплачиваемых в виде процента, к сумме средств, отданных в ссуду.

В зарубежной банковской практике на уровень процентной ставки влияет содержание операций, т.е. срок и сумма депозита, вид депозита и т.д. Чем надежнее пассивы (чем больше срок и сумма депозита), тем больший процент выплачивает банк.

Проценты по депозитам бывают фиксированные и плавающие. Самые распространенные в мировой практике – LIBOR, PIBOR, NIBOR и MIBOR. Это базисные процентные ставки, складывающиеся под воздействием рыночной конъюнктуры. Наиболее применяемой ставкой, считается LIBOR, так как она используется на международной и внутренних рынках различных стран.

Соотношение спроса и предложения на рынке банковских услуг влияет на процентные ставки так же, как и на цены товаров: если предложение превышает спрос - ставки снижаются, если спрос превышает предложение – растут. На уровень процентных ставок влияет и уровень инфляции. При усилении инфляции ставки растут. В связи с этим, в банковской практике различают номинальные процентные ставки и реальные (скорректированные с учетом инфляции). Для предотвращения потерь от инфляции в развитых странах широко используются плавающие процентные ставки, размер которых не фиксируется на весь срок договора с банком, а пересматривается в зависимости от складывающейся на рынке экономической конъюнктуры, темпов инфляции и др. Плавающие процентные ставки устанавливают по кредитным и депозитным операциям банка. В первом случае они компенсирует потери банка, во втором случае - потери вкладчика. Применение плавающих ставок дает возможность банку защитить себя от возможного в будущем увеличения процентных ставок по депозитам, а вкладчику гарантирует увеличение доходов в соответствии с ситуацией на рынке.

По пассивным операциям осуществляется дифференциация процентных ставок, в том числе по группам вкладчиков с целью повышения социально-экономической защищенности малоимущих слоев населения.

Важную роль в формировании процентных ставок на депозиты играют степень риска, принимаемого на себя банком, а также стратегия маркетинга и цели банка. Банки, которые хотят снизить долю депозитов в своих пассивах, уменьшают процентные выплаты и, наоборот, стараясь привлечь крупные по величине депозиты и на длительные сроки, банки предлагают клиентам высокие ставки депозитного процента, так как преобладание срочных депозитов в источниках формирования банковских ресурсов позволяет осуществлять эффективное управление ликвидностью и платежеспособностью. Рекомендуемый уровень доли срочных депозитов в совокупных пассивах составляет 60%. Срочные депозиты являются наиболее прогнозируемой частью заемных ресурсов, что дает осуществлять кредитование на более длительные сроки и, следовательно, под более высокий процент.

В соответствии с Правилами начисления вознаграждения (интереса) по кредитам и депозитам, утвержденными постановлением Правления Национального банка Республики Казахстан от 20 сентября 1999 г. № 293, они могут быть фиксированными и плавающими.

Фиксированные ставки вознаграждения (интереса) остаются неизменными в течение всего срока действия кредитного или депозитного договора.

Плавающие ставки вознаграждения могут изменяться в течение всего срока действия кредитного или депозитного договора в зависимости от условий, оговоренных в них.

При начислении вознаграждения используются следующие методы расчета вознаграждения:

1. Простой метод - вознаграждение начисляется только на сумму основного долга по депозиту по формуле:

 i \* p \* n

 I = 360 \*100%

где i - годовая ставка процентов;

р - остаток задолженности (депозита);

п - количество дней в периоде, за который начисляются проценты.

2. Сложный метод - вознаграждение начисляется не только на сумму основного долга по депозиту, но и на сумму доходов от ранее начисленного вознаграждения по формуле:

 i \* n

 I = p\* i + 1200

где i - годовая ставка процентов;

п - продолжительность депозита в месяцах (долях месяца);

р - первоначальная сумма депозита;

I - сумма начисленных процессов за весь срок вклада.

Тарифная политика коммерческих банков базируется на следующих основных принципах:

- создание условий для конкурентоспособных банковских услуг на рынке за счет эффективного использования дифференцированных экономически обоснованных ставок и тарифов как активного и гибкого коммерческого инструмента, дальнейшей диверсификации деятельности и доходов банка;

- упрочнение стабильного финансового положения и обеспечение роста доходности за счет создания благоприятных условий для банка на соответствующих рынках;

- полное удовлетворение потребностей клиентов в высококачественных банковских продуктах и услугах по доступным ценам и с максимальной эффективностью.

Современная практика деятельности коммерческих банков выработала три основные цели тарифной политики:

Рост реализации банковских продуктов и услуг за счет увеличения доли на соответствующих сегментах рынка. Речь идет о завоевании лидерства на рынке, достижении превосходства над конкурентами. Это возможно при установлении минимальных ставок и тарифов, которые могут быть допущены в связи с имеющимися резервами для снижения издержек и когда имеется большой рынок потенциальных клиентов. В этом случае используются так называемые тарифы (ставки) проникновения, способные обеспечить экспансию (захват) массового рынка банковских продуктов и услуг. Такой подход применяется в случаях, когда перед банком стоит проблема выживаемости в условиях высокой конкуренции и резкой смены поведения клиентов. Для того чтобы банку выжить, ему необходимо снизить ставки и тарифы и тем самым привлечь клиентуру. Но это возможно только до тех пор, пока сниженные ставки и тарифы покрывают издержки банка.

Сохранение стабильного положения. Такая целевая ориентация в деятельности банка направлена на сохранение того благоприятного положения, в котором он находится на рынке. Ставки и тарифы на банковские продукты и услуги ориентированы на то, чтобы избежать возможности спада в объемах реализации на основе минимизации воздействия внешних сил (действий конкурентов, изменений в экономической среде и др.).

 Максимизация прибыли банка за счет использования конкурентных преимуществ и быстрого получения доходов (политика "снятие сливок"). В этом случае чаще всего используют престижные тарифы (ставки), представляющие собой достаточно высокие величины и ориентированные, главным образом, на тех клиентов, которые предпочитают качество банковских продуктов (услуг), их уникальность и престижность тарифам. Здесь речь идет о том, что банк опережает своих конкурентов, но уже не низкими ставками и тарифами, а ставками и тарифами, которые характеризуют высокое качество банковских продуктов и услуг. Банк ставит целью добиться того, чтобы качество его услуг на рынке было наиболее высокое. А это требует больших затрат. Поэтому банк направляет свои инвестиции на создание таких престижных банковских продуктов и услуг и тем самым быстро окупает затраты и получает прибыль.

На практике в различных рыночных ситуациях могут применяться сначала престижные ставки и тарифы, рассчитанные на состоятельных клиентов, а затем тарифы проникновения, позволяющие расширить круг клиентов, приобретающих престижные банковские продукты по более низким ставкам и тарифам.

Динамика изменения реальных ставок вознаграждения по срочным тенговым депозитам, составляющим основу ресурсной базы банков, свидетельствует о том, что в 2006 г. казахстанские банки, несмотря на существенное снижение инфляции, сохранили высокие номинальные ставки вознаграждения по депозитам. Это привело к постепенному росту реальных ставок вознаграждения по ним.

Изучение деятельности коммерческих банков показывает, что затраты по обслуживанию расчетных счетов минимальны. Это самый дешевый ресурс для банка. Депозитные ставки нестабильны, видно их постоянное увеличение или снижение. Резкое снижение процентных ставок говорит о том, что происходит снижение инфляции. Вместе с тем расчетные счета – это самый непредсказуемый инструмент. Поэтому высокая их доля в пассивах ослабляет ликвидность банка. В американских банках оптимальный уровень расчетных счетов, в ресурсной базе составляет не более 30%. Увеличение доли срочных депозитов юридических лиц в общей сумме заемных средств является положительным моментом, несмотря на рост процентных расходов (стоимость срочных депозитов предприятий, организаций выше стоимости обслуживания расчетных счетов, но ниже межбанковского кредита), так как они оказываются наиболее стабильной частью привлекаемых ресурсов, что позволяет осуществлять долгосрочное кредитование, и, следовательно, под более высокий процент. Рекомендуемый их уровень в ресурсной базе - не менее 50%. [[3]](#footnote-3)

Таким образом, депозитная политика коммерческих банков должна содержать гибкий механизм процентной политики, чтобы привлечь и удержать клиентов банка и обеспечить получение прибыли для осуществления своей деятельности и выплаты вознаграждения вкладчикам.

**II. Анализ развития депозитных операций коммерческих банков Казахстана**

**2.1 Краткая характеристика деятельности и структура АО "Банк ТуранАлем"**

На сегодняшний день – АО Банк ТуранАлем наиболее динамично развивающийся банк Республики Казахстан. По итогам минувшего года он признан одним из лучших банков на территории всего СНГ.

История создания акционерного общества "Банк ТуранАлем" начинается с 15 октября 1925 года, когда решением Президиума Центрального Совета народного хозяйства Казахстана было открыто на территории республики отделение Промышленного банка (Промбанка).

В дальнейшем отделение Промышленного банка претерпело различные реорганизации.

Так, в соответствии с Постановлением Совета Народных комиссаров республики от 7 июня 1932 года "Об организации на территории Казахстана специальных банков долгосрочных вложений" в г. Алма-Ата на базе Промбанка была образована Казахская краевая контора банка финансирования строительства и электрохозяйства СССР.

Распоряжением Совета Министров СССР от 11 июля 1949 года Алматинская межобластная контора была реорганизована в Казахскую республиканскую контору Промбанка СССР, в дальнейшем было переименовано в Казахскую республиканскую контору Стройбанка СССР.

Совместным Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 17 июля 1987 года №821 "О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики" на базе трех государственных банков (Стройбанк СССР, Госбанк СССР, Внешторгбанк) было сформировано 6 банков:

* Государственный банк СССР;
* Промышленно – строительный банк СССР;
* Внешэкономбанк СССР;
* Агропромбанк СССР;
* Жилищный строительный банк СССР;
* Сберегательный банк СССР.

Приказом Государственного коммерческого промышленно- строительного банка СССР от 4 марта 1991 года №126 Казахский республиканский банк Промстройбанка СССР был преобразован в Казахский республиканский банк Государственного коммерческого промышленно- строительного банка "Туранбанк".

Филиальная сеть КАБ "Туранбанк" включала 66 филиалов.

Приказом банка Внешнеэкономической деятельности СССР от 23 января 1990 года был открыт Казахский республиканский банк Внешэкономбанка СССР в г. Алма-Ате на основании соглашения от 11 декабря 1989 года между Советом Министров Казахской ССР и Внешэкономбанком СССР.

Решением собрания учредителей от 14 февраля 1992 года №3, одобренным Постановлением Кабинета Министров Республики Казахстан от 28 августа 1992 года № 710 Банк Внешнеэкономической деятельности Республики Казахстан был переименован в Банк Внешнеэкономической деятельности Республики Казахстан "ALEM BANK KAZAKHSTAN". Акционерный банк "Alem Bank Kazakhstan" на протяжении ряда лет являлся агентом Правительства Республики Казахстан по привлечению иностранных кредитов под гарантии государства.

Филиальная сеть АБ "Alem Bank Kazakhstan" включала 20 филиалов.

Закрытое акционерное общество "БанкТуранАлем" был создан 15 января 1997 года на основании Постановления правительства Республики Казахстан от 15.01.97 №73 "О реорганизации Казахского акционерного банка "Туранбанк" и акционерного банка "АлемБанк Казахстан". Данным Постановлением были делегированы Министерству финансов Республики Казахстан полномочия по владению и пользованию акциями "БанкТуранАлем", с правом утверждения его устава и формирования органов управления банка Закрытое акционерное общество "БанкТуранАлем" (ЗАО "БанкТуранАлем") с 1 октября 1998 года переименовано в Открытое акционерное общество "Банк ТуранАлем" - ОАО "Банк ТуранАлем".

С 26 сентября 2003 года в связи с перерегистрацией переименовано в Акционерное общество "Банк ТуранАлем".

26 сентября 2003 г. ОАО "Банк ТуранАлем" прошло государственную перерегистрацию в связи с изменением наименования и приведением устава банка в соответствие с нормами Закона РК "Об акционерных обществах". Измененное наименование - Акционерное общество "Банк ТуранАлем" (АО "Банк ТуранАлем"). Свидетельство о государственной перерегистрации юридического лица № 3903-1900-АК от 26.09.03 г.

Банк намерен и далее развиваться в качестве независимого универсального коммерческого Банка, предоставляя высококачественные финансовые и банковские услуги корпоративным клиентам, юридическим и частным лицам.

2001 год – Банк ТуранАлем получил сертификат от Visa International о выпуске 100 000 карт Visa. Выпуск престижной карты Visa Platinum.

Расширение дополнительных услуг по картам:

1. Международное медицинское страхование и страхование жизни
2. Дисконтные скидки в ресторанах, магазинах и ночных клубах
3. Оплата коммунальных платежей, услуг кабельного телевидения, мобильной связи.

За свою историю Банк достиг значительных успехов. Цель банка – содействие в укреплении экономики страны и интеграции в мировое сообщество.

Вхождение в состав акционеров БТА крупнейших международных финансовых институтов – показатель доверия к Казахстану в целом.

Диаграмма 2.1.Акционеры БТА

4 % - DEG 3% - FMO 4% - IFC 4% - EBRD 10 % - RZB

21% - Астана – холдинг 7% - Пенсионные фонды 47% - Другие

1. IFC. Международная Финансовая Корпорация – один из крупнейших международных финансовых институтов, член группы Всемирного Банка.
2. ЕБРР. Европейский Банк Реконструкции и Развития – международный институт, способствующий странам с переходящей экономикой действовать по правилам рыночной экономики.
3. FMO. Голландская Финансовая Компания Развития – финансовая компания правительства Голландии.
4. DEG. Германская Инвестиционная Компания Развития – Германская государственная компания.
5. RZB. Райффазен Банк – лучший банк Центральной и Восточной Европы. Обширная филиальная сеть в Европе, Азии и Северной Америке.

В данный момент БТА имеет 23 филиала, 230 РКО, 3070 специалистов, Представительство в России, Представительство на Украине.

Банк ТуранАлем является финансовым институтом №1 Республики. Так как предоставляет наиболее широкий спектр услуг на финансовом рынке страны, через сеть своих дочерних предприятий, постоянно расширяя сферы деятельности (рис. 2.2)

Финансовая группа

БанкТуранАлем

# Рисунок 2.2. Группа компаний БТА

Основными сферами деятельности БТА являются Розничный банкинг и Корпоративный банкинг, что позволяет предоставлять набор услуг наибольшему числу клиентов. К розничному банкингу относится – предоставление услуг физическим лицам. Корпоративный банкинг:

1. государственные и негосударственные предприятия реального сектора экономики;
2. финансовые институты;
3. государственные агентства, комитеты, муниципалитеты и прочие.

Направление развития банка:

1. способствовать развитию реального сектора экономики Казахстана;
2. расширять спектр, предоставляемых финансовых услуг с гарантией высококачественного обслуживания клиентов;
3. содействовать развитию инфраструктуры Казахстана;
4. принимать активное участие в социальных программах Правительства Казахстана;
5. повышать финансовую устойчивость банка, способствовать увеличению доверия к банковской системе Казахстана, как со стороны населения Республики, так и со стороны международных финансовых институтов.

На протяжении нескольких лет доля БТА на банковском рынке стабильно увеличивалась по всем показателям. По размеру собственного капитала данный банк является одним из крупнейших.

**2.2 Депозитная политика АО "Банк ТуранАлем"**

В области депозитной политики, АО "Банк ТуранАлем" является одним из лидирующих банков на рынке розничных финансовых услуг.

За 11 мес. 2006 года прирост объема срочных депозитов АФ БТА составил 264 695 тыс. долл. США, что составило 16,4% абсолютного прироста рынка. Темп прироста рынка составил 94,7%, темп прироста АФ – 85,6%, что на 9,1% отстает от рынка. По сравнению с 01.01.05г. Объем срочных депозитов увеличился почти в 2,5 раза, при этом доля на рынке уменьшилась на 0,07%. Резкое увеличение доли 01.01.06г. обусловлено связными сделками Головного Банка, а уменьшение доли 01.06.06г. обусловлено искусственными схемами для увеличения доли рынка с целью получения синдицированных займов банками конкурентами.

За 11 мес. 2006 года объем депозитов до востребования увеличился на 13 235 тыс. долл. США, доля на рынке уменьшилась на 1,3% и составила 7,06%. Доля АФ БТА в абсолютном приросте составила 16,4%. По сравнению с 01.01.05г. абсолютный прирост объема ДДВ составил -71 тыс.долл.США, относительный прирост -0,2%, доля в абсолютном приросте составила 0%, при этом рыночная доля снизилась на 5,98%. Снижение доли АФ БТА по ДДВ 01.06.06г. обусловлено переводом крупной суммы VIP клиента.

Основной упор банк делает на привлечение краткосрочных депозитов сроком на 3 и 6 месяцев, так как эти сроки хорошо корреспондируются со сроками по кредитованию клиентуры. Другой фактор приоритетности таких депозитов заключается в том, что в этом случае легче строить краткосрочные прогнозы относительно доходности банковских операций, и, соответственно, легче реагировать на быстро меняющуюся ситуацию на финансовом рынке варьированием ставками вознаграждения. Депозитное обслуживание физических лиц в банке осуществляется с помощью системы Retail bank system (Новосибирск), а также системы Бисквит (Банковская интегрированная система (Москва)). Подсистема вкладов в последней системе очень гибкая и способна настраиваться на любые виды депозитов. Банком проводится работа по созданию новых видов депозитов. В целях повышения интереса клиентов в хранении валютных средств банком проводится работа по увеличению доходности валютных депозитов граждан с дифференциацией ставок вознаграждения. Повышенные доходы по этим видам депозитов обеспечили их популярность среди населения. Лидерство "Банк ТуранАлем" на рынке банковских услуг, устойчивое финансовое состояние послужили залогом роста депозитной базы, что позволило диверсифицировать риски по обязательствам.

АО "Банк ТуранАлем" располагает наиболее устойчивой базой фондирования в Республике Казахстан. Банк предлагает несколько видов депозитных вкладов, как в валюте, так и в тенге:

* До востребования;
* Гарантия – служит обеспечением для выполнения обязательств по тендерам, по кредитам, по найму иностранной рабочей силы и т.д.;
* Формула успеха – ежемесячная выплата вознаграждения;
* Platinum – проценты по депозиту выплачиваются ежемесячно или, по желанию, приплюсовываются к сумме вклада (в дальнейшем начисляются проценты на процент);
* Пенсионный – хорошая ежемесячная прибавка к вашей пенсии;
* Детский – возможность обеспечить будущее Вашим детям;

На сегодняшний день депозиты "Private" и "Platinum" (т.е. Вклады свыше 50 тыс. долл. США) составляют 62% всего депозитного портфеля АФ БТА, в 55% объема депозитов вкладчиками являются женщины и 47% объема формируется за счет вкладчиков в возрасте от 30 до 50 лет. Следовательно, основной целевой группой являются VIP клиенты возрастом от 30 до 50 лет.

За время, прошедшее со дня выпуска в Казахстане первой платежной карты, АО "Банк ТуранАлем" усовершенствовал свою технологическую базу и укрепил позиции на рынке, имея в своем штате квалифицированных, мобильных и стремящихся к лидерству сотрудников. Банк предоставляет услуги, опираясь на основные принципы, составляющие понятие профессионализма: компетентность, честность, мобильность. Также стремиться найти индивидуальный подход к каждому клиенту.

Процедура оформления депозита занимает 1 день (рис 2.3). Выгодное условие для клиентов банка состоит в том, что при регулярном размещении значительных сумм на короткие сроки (до 1 мес.), банк готов пойти на заключение рамочного Генерального соглашения об общих условиях проведения операций на финансовом рынке. На основании данного соглашения Клиент сможет размещать деньги на депозит:

* + по индивидуальным ставкам
	+ на сроки от 1 дня
	+ по упрощенной схеме

Основными параметрами, определяющими величину % ставок, являются сумма и срок депозита.

БТА и клиент заключает депозитный договор

БТА открывает Клиенту депозитный счет

Согласно условиям договора БТА выплачивает вознаграждение по депозиту

Клиент зачисляет на открытый счет сумму депозита

По окончании срока депозита, БТА перечисляет по реквизитам Клиента сумму депозита и вознаграждение по депозиту

Рисунок 2.3. Процедура оформления депозита.

*Счета до востребования*, в настоящее время, используются только для следующих операций:

* + с целью накопления денег в банке (для хранения);
	+ зачисление на счет и выплата со счета вознаграждения по срочным вкладам;
	+ зачисление заработной платы физических лиц по зарплатным проектам;
	+ отзыв срочных вкладов (частичное списание или закрытие).

Комиссия при пополнении и обналичивании со счетов до востребования не взимается. Ставка вознаграждения по счетам до востребования – 0,1% годовых.

Операции с физическими лицами выполняются Расчетно-кассовыми отделами филиала на основании документов, которые содержат обязательные реквизиты и необходимую информацию, позволяющие проверить их законность и осуществить бухгалтерский учет и контроль.

Документы подразделяются на правоустанавливающие, расчетно-денежные, учетно-регистрационные и прочие документы.

К правоустанавливающим документам относятся:

1. Удостоверение личности / паспорт – документ, удостоверяющий личность физического лица;
2. Справка РНН – документ, выданный органом налоговой службы, подтверждающий факт постановки клиента на налоговый учет;
3. Договор банковского вклада – документ, подтверждающий вклад в банке и права и обязанности Банка и Вкладчика;
4. Вкладная книжка – документ, подтверждающий приходные и расходные кассовые операции по вкладу;
5. Завещательное распоряжение (доверенность, свидетельство о праве на наследство и завещание) - документ, подтверждающий право на распоряжение вкладом владельца вклада / карточки.

Расчетно-денежные документы по характеру отражаемых операций подразделяются на кассовые, мемориальные, внебалансовые ордера.

Кассовые документыделятся на приходные и расходные ордера.

* К приходным кассовым документам относятся: *приходные кассовые ордера, объявления на взнос денег в кассы, квитанции о приеме денег (последнему относятся счета-извещения по платежам населения).*
* К расходным кассовым ордерам относятся: *расходно-кассовые ордера, чеки на получение денег (последнему относятся чеки и слипы по платежным карточкам).*

Мемориальные документы используются для безналичных перечислений. К ним относятся платежное поручение, формируемое при совершении безналичных операций между банками; мемориальный ордер, формируемый внутри банка при безналичном зачислении на счет / списании денег со счета.

Внебалансовые документыделятся на приходные и расходные внебалансовые ордера, которые оформляются при приеме и выдаче БСО, разных ценностей и документов, хранящихся в кассе филиала.

К учетно-регистрационным документам относятся:

 Операционный дневник – сводный документ для отражения операций по вкладам (депозитам) физических лиц;

 Отчет о движении бланков строгой отчетности – сводный документ для отражения фактов списания БСО (Договора, вкладной книжки);

Прочие документы по характеру содержания документа делятся на внутрибанковские и клиентские.

*К внутрибанковским прочим документам* относятся:

 распоряжения, служебные записки, выписки из Протокола.

 выписки из лицевых счетов вкладчиков/владельцев карточки;

*К клиентским прочим документам* относятся

 заявления вкладчиков;

 использованные и испорченные договора, вкладные книжки;

При совершении операций РКО должны использоваться стандартные бланки расчетно-денежных документов, установленные Правилами ведения кассовых операций, утвержденными НБ РК от 03.03.01г. №58 и Правилами использования платежных документов и осуществления безналичных платежей, утвержденными НБ РК от 25.04.00г. №179 и Типовые бланки договоров банковского вклада, утвержденные Советом Директоров АО "Банк ТуранАлем" (Приложение 1).

Договор банковского вклада является документом, подтверждающим права и обязанности Банка и Вкладчика, предъявление его – обязательное условие для выплаты вклада (депозита) Вкладчику.

При приеме денег на вклад (депозит) и открытии банковского счета по вкладу (депозиту) физического лица в обязательном порядке оформляется Договор банковского вклада в 2-х экземплярах, один из которых выдается Вкладчику, другой – остается в банке.

Бланк Договора банковского вклада является ценным бланком строгой отчетности (далее БСО). Каждому бланку Договора присваивается отдельный регистрационный порядковый номер (нумератором), заверяется подписью директора (уполномоченного лица) и печатью филиала. Договор без подписи директора (уполномоченного лица) и печати филиала считается недействительным.

Справка РННнеобходимапри открытии каждого банковского счета физическим лицам. В случае открытия клиентом нескольких счетов работник РКО вправе не требовать повторного представления копии РНН (п.п.20 Инструкции НБРК от 02 июня 2000г. №266).

При регистрации нового досье работник РКО сверяет ФИО и номер документа удостоверяющего личность клиента с данными указанными в справке о постановке на налоговый учет клиента. Затем в специальном поле электронного досье вводит номер РНН. С оригинала справки РНН снимает копию и скрепляет её к Договору. Во избежание повторного требования РНН у клиента при открытии нового счета в верхнем правом углу оформленного Договора и в системе указывает "Копия РНН сдана к счету №\_\_\_."

Вкладная книжка является документом, подтверждающим приходные и расходные операции по счету и права Вкладчика, предъявление его – обязательное условие для выплаты депозита Вкладчику.

Приходно-кассовый ордер с чеком – кассовый документ, предназначенный для приема наличных денег во вклад (депозит) физического лица.

Приходно-кассовый ордер с чеком формируется автоматически в системе, после вводакодового слова и при:

открытии нового счета и приеме наличных денег во вклад;

приеме дополнительного взноса для пополнения вклада;

Расходно-кассовый ордер с чеком – кассовый документ, предназначенный для выдачи наличных денег со счета вкладчика.

Расходно-кассовый ордер с чеком формируется автоматически в системе, после сообщения вкладчиком кодового слова и при:

выдаче всего вклада, начисленных по нему вознаграждений и закрытии счета.

выплаты ежемесячно начисленных %% по целевым депозитам.

промежуточной выдаче денег со счета по вкладу "до востребования".

Мемориальный ордер формируется в автоматическом режиме при совершении безналичных операций:

- при зачислении:

начисленных процентов по срочным депозитам;

ежегодно причисленных % к остатку вклада "До востребования"

заработной платы рабочих и служащих;

и др. безналичных поступлений на счет вкладчика.

- при списании:

со счета на перевод по заявлению вкладчика;

перечислений ежемесячно причисленных процентов на внешний счет, согласно условиям Договора по срочному вкладу вкладчика;

при снятии комиссионного вознаграждения банка за перевод и за выдачу дубликата БСО и другие операций, согласно утвержденным тарифам.

Мемориальный ордер содержит:

наименование, РНН и адрес филиала

номер и дату

 наименование счета отправителя / получателя денег, его индивидуальный идентификационный код и РНН

наименование банка, его банковский идентификационный код и РНН

наименование

наименование бенефициара, его индивидуальный идентификационный код и РНН;

сумму платежа, обозначенную цифрами и прописью;

вид валюты;

назначение платежа с обязательным указанием наименования, номера и даты документа, на основании которого осуществляется перевод денег.

Мемориальные ордера на зачисление заработной платы, начисление и выплаты %% не распечатываются и не подшиваются в документы дня операций РКО, а хранятся на электронных носителях.

К бланкам строгой отчетности относятся: Договор банковского вклада, Вкладная книжка и книжки справок-сертификатов, которые заверяются подписью Директора (на справке-сертификате дополнительно Главного бухгалтера) и фирменной печатью филиала. Для строгой отчетности на каждом бланке проставляется регистрационный порядковый номер, специальном нумератором. Только при наличии указанных отметокбланки считаются ценными.

На испорченные бланки строгой отчетности составляется Акт о списании испорченных бланков (приложение 10 к Положению "О прядке учета и списания БСО" от 02.11.00г. 21).

В операционном дневнике отображаются все приходные и расходные операции по вкладам (депозитам) физических лиц за текущий операционный день.

Анализируя деятельность АФ АО Банк ТуранАлем в области депозитной политики, можно сделать ряд выводов.

Так, на рынке банковских услуг по г. Алматы на АФ АО БТА приходится 18,2% в общем объеме срочных депозитов (Диаграмма 2.2.)

Диаграмма 2.2. Доля срочных вкладов на рынке г. Алматы

АФ БТА прогнозирует увеличение доли на рынке срочных вкладов г. Алматы на 3% (т.е. С 17% до 20% без учета сводных сделок ГБ). Увеличение доли на 3% говорит о привлечении 36,1% всего прироста рынка, при этом темп прироста рынка составляет 24,6%, темп прироста БТА 46,8%. Среднемесячный прирост составил:

2004 год – 6 215 тыс. долл. США;

2005 год – 4 026 тыс. долл. США;

2006 год – 26 900 тыс. долл. США;

Прогноз 2007 год – 24 990 тыс. долл. США.

При прогнозировании роста рынка, прирост которого составил 104 690 млн. тенге или 24,6%, был учтен официальный прогноз размещенный НБ РК.

Основным рычагом воздействия на рынок физических лиц при привлечении является:

A. Высокая % ставка - Увеличение эффективной процентной ставки путем установления индивидуальной % ставки зеркально отражается на доходности данного продукта, следовательно и рентабельности ЦФО;

B. Сеть обслуживания (инфраструктура) - АФ БТА за 2007 год планирует открытие 3 точек с брендом БТА Platinum, сроком окупаемости 12-18 месяцев;

C. Маркетинг – Необходима реклама на удержание существующей клиентской базы а также массивная реклама для привлечения новых клиентов, продвижение новых продуктов.

Значительным фактором влияющим на снижение депозитного портфеля является альтернативное вложение денег – Расчет данного фактора не целесообразен поскольку влияние банка на данный фактор ограничен.

**2.3 Анализ развития депозитных операций коммерческих банков Казахстана**

Формирование казахстанского рынка депозитных услуг находится на ранней стадии. Процесс становления и развития депозитного рынка в Казахстане разделяется на три основных этапа.

I этап (1994 – 1995 гг.). Рынок сбережений и накоплений в целом получил свое развитие с середины 1994 г., когда появились реальные условия для накопления. В этот период произошла относительная стабилизация курса тенге, а также значительное снижение уровня месячной инфляции, были произведены выплаты бюджетникам за несколько месяцев и у населения появились некоторые сбережения. По официальным данным, сбережения и наличные деньги на руках на конец 1994 года составили 5096,2 млн. тенге. В действительности реальные сбережения граждан достигают величины, превышающей указанную сумму, так как население активно рекапитализировало свои накопления. Попытки оценить их объем привели к 1,5 – 2 млрд. долларов США.

Население начало активно искать эффективные и надежные способы вложения своих сбережений. Но доверие к банковской системе было подорвано деятельностью сомнительных финансовых структур, по привлечению денежных вкладов населения.

Анализ пассивов крупных мировых банков показывает, что сбережения населения и средства предприятий составляют в обязательствах банков в среднем 70 – 80 %. В Казахстане аналогичный показатель, включающий средства на расчетных счетах, вклады, депозиты, в среднем для банков равнялся в конце 1994 г. всего 15 – 35 %. Общая сумма вкладов и депозитов в пассивах банков колебалась от нескольких процентов до 25 %. Это говорит о том, что банки Казахстана в тот период не в полной мере использовали свои возможности по привлечению средств населения и предприятий [36].

Данные официальных органов подтверждают становление депозитного рынка в 1994г. В частности, согласно данным Госкомстата Республики Казахстан, только за 1994 год в целом по Казахстану вклады и депозиты юридических и физических лиц выросли в 8,8 раза и на 1 января 1995г. составили 7,7 млрд. тенге, на 1 февраля 1995г. – 10,4 млрд. тенге, на 1 июля 1995г. – 16,16 млрд. тенге, на 1 ноября 1995г. – 18,15 млрд. тенге, на 1 января 1996г. – 21,2 млрд. тенге, на 1 сентября 1996г. – 35 млрд. тенге. Эти данные позволяют говорить, что депозитный рынок в этот период был наиболее растущим и емким по сравнению с другими источниками ресурсов. На конец 1994г. основную долю 59,7 % или 4,6 млрд. тенге, составляют вклады населения, 39,3 % или 3 млрд. тенге, приходится на депозиты государственных предприятий и организаций, 1 % (75 млн. тенге) – на счетах предпринимателей. Это свидетельствует о том, что сбережения населения начинают играть значительную роль на депозитном рынке.

Начиная с конца 1994 года банки постоянно диверсифицируют виды депозитов, по некоторым видам депозитов проводится лотерея. Изменяется дизайн документов, предназначенных для клиентов. Интересным направлением является привлечение средств клиентов на спецкартсчета. Также привлекательными для населения стали налоговые льготы, в начале оформленные как временные, при вложении средств в банковские депозиты. Физические лица были освобождены от налога на доход по депозитам.

Благодаря существенному снижению инфляции к концу 1994 года банковские проценты по вкладам и депозитам стали положительными в реальном отношении. Этот факт сделал привлекательным вложение средств именно в систему банков.

Банки принимают депозиты: срочные и до востребования: граждан и организаций, предприятий; в тенге и иностранной валюте. Срочные депозиты включают 3,6,9 – месячные, на 1-3 года, 3-5 и более 10 лет.

II этап (1996 – 1998 гг.). В 1996г. уровень инфляции составлял 26-28%. Процентная ставка банка по депозитам складывается из двух величин: процент, покрывающий уровень инфляции, плюс процент, который является платой за использование средств депозитора. Величина второго слагаемого зависит от срока и величины депозита. Анализ фактических процентных ставок показывает, что большую часть 1996г. коммерческие банки ориентировались на уровень ставки финансирования, но к концу года они стали формировать более самостоятельные процентные ставки. Сумев привлечь средства депозиторов под более низкие процентные ставки, чем на межбанковском рынке, банки формируют емкий и недорогой рынок ресурсов, роль которого будет расти. Скорее всего сбережения юридических и физических лиц в недалекой перспективе будут иметь подавляющий удельный вес в портфеле обязательств банка.

Выдерживая высокий уровень процентных ставок, банки постоянно диверсифицировали услуги на депозитном рынке, пытаясь привлечь внимание различных групп вкладчиков. Об этом свидетельствует внедрение "обменного" депозита. Почти одновременно несколько крупных банков пытались увязать появление новых сто долларовых купюр с увеличением привлеченных депозитов.

Перспективным направлением деятельности банков на депозитном рынке является внедрение банковских карт. Для повышения привлекательности банки устанавливают повышенные процентные ставки по остаткам на карт-счетах, вводят льготное обслуживание по транзакциям.

По данным Госкомстата республики Казахстан на 1 января 1996 года вклады и депозиты юридических и физических лиц составляли 21,2 млрд. тенге, а на 1 сентября 1996 года выросли до 35 млрд. тенге. Норма резервирования с мая 1995 года равнялась 20 % и была снижена Национальным банком до 15%. Понижение ставки рефинансирования вызвало в 1996 г. понижение процентных ставок по тенговым депозитам в коммерческих банках.

В 1996 году все депозиты сроком более 6 месяцев составляли 55 % всех срочных депозитов, что указывало на недостаток доверия к банковской системе и высокий риск долгосрочных вложений. Процентные ставки по срочным депозитам доходили до 40 %, что превышало ставки по депозитам до востребования в среднем в 2-3 раза. Популярностью пользуются срочные депозиты сроком до 3 месяцев, которые достигают 40 % общей суммы срочных депозитов, или 16 % всех видов депозитов. Депозиты населения составляли почти 60 % всех депозитов, что свидетельствует о благоприятной тенденции роста вкладов населения в местные банки. Прирост срочных вкладов физических лиц в тенге и иностранной валюте составил 151,8 %, до востребования – 86,7%. Возросла доля вкладов в валюте (их средний размер 900 долларов), что говорит о том, что население расценивает доллар как самое ликвидное сберегательное средство. Доходность по тенговым депозитам сложилась на уровне, адекватном доходности валютных депозитов (с учетом инфляции). Это делает предпочтительными валютные депозиты в силу отсутствия риска неблагоприятного изменения курса.

Структура депозитов (вкладов) физических и юридических лиц на 01.09.2003. приведена в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Структура депозитов (вкладов) физических и юридических лиц, по г. Алматы на 01.09.2006г. (млрд. тенге.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Депозиты (вклады) | На конец 2005г. | На конец 2006г. |
| Млрд.тг. | Уд.в. в % | Млрд.тг. | Уд.в. в % |
| Вклады и депозиты юридических и физических лиц | 81,5 |  | 82,4 |  |
| Депозиты (вклады) в нац. валюте | 61,1 | 75,1 | 54,8 | 75,1 |
| Депозиты (вклады) в ин. валюте | 20,3 | 24,9 | 27,6 | 24,9 |
| Депозиты юридических лиц в нац. валюте | 40,7 | 49,9 | 32,8 | 49,9 |
| Депозиты физических лиц в нац. валюте | 20,4 | 25 | 21,9 | 25 |
| Депозиты юридических лиц в ин. валюте  | 12 | 14,7 | 17,1 | 14,7 |
| Депозиты физических лиц в ин. валюте | 8,4 | 10,3 | 10,5 | 10,3 |
| Депозиты юридических лиц |
| Депозиты юридических лиц | 52,7 |  | 49,9 |  |
| Из них депозиты в нац. валюте:* до востребования
* срочные
 | 37,33,4 | 70,86,5 | 284,8 | 56,19,6 |
| Из них депозиты в ин. валюте:* до востребования
* срочные
 | 9,42,6 | 17,84,9 | 13,43,7 | 26,97,4 |
| Вклады физических лиц |
| Вклады физических лиц | 28,8 |  | 32,4 |  |
| Из них вклады в нац. валюте:* до востребования
* срочные
 | 12,17,8 | 4227,1 | 12,89,1 | 39,828,1 |
| Из них вклады в ин. валюте* до востребования
* срочные
 | 2,26,2 | 7,721,5 | 1,68,9 | 4,927,5 |

Данные таблицы 2.1. показывают, что объем депозитов физических лиц в банковской системе за 2005-2006 гг. увеличился с 28,8 млрд. тг. до 32,4 млрд. тг., а депозиты юридических лиц, наоборот уменьшились – с 52,7 до 49,9 млн. тенге. В структуре депозитов юридических лиц наибольший удельный вес занимают депозиты до востребования в национальной валюте – 56,1 %. Депозиты юридических лиц в иностранной валюте составили 17,1 млрд. тенге. Во вкладах физических лиц основную долю имеют вклады до востребования в национальной валюте – 12,8 млрд. тенге, их доля в общем объеме вкладов физических лиц составляет 39,5 %.

Как видим, национальная валюта все более завоевывает доверие у населения. Именно этим и вызван перевес вкладов в тенге.

III этап (1999-2006 гг.). Развитие банковской деятельности в Казахстане предполагает предоставление банковских услуг с минимальными издержками для клиентов и самого банка, использование приемлемых цен на услуги, необходимых для клиентов банка. Эффективная и гибкая система банковских операций с широкой клиентурой должна способствовать мобилизации внутренних сбережений. Особое значение в этой связи приобретает гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на потребности изменяющейся экономики. Конкуренция на рынке банковских услуг также влияет на количественные и качественные характеристики банковского обслуживания.

Несмотря на стабильный курс тенге, частные вкладчики, по-прежнему, предпочитают банковские депозиты в иностранной валюте. Хотя реальная доходность вкладов в тенге обычно выше доходности валютных вкладов, население оценивает риск девальвации тенге как достаточно высокий и брать на себя его, еще не готово. Заметная динамика опережающего роста срочных депозитов и депозитов в иностранной валюте физических лиц по сравнению с динамикой депозитов юридических лиц, вероятно, объясняется не только большими девальвационными ожиданиями населения. Это связано еще и с тем, что хозяйствующим субъектам необходимо иметь достаточный объем средств в национальной валюте на депозитах до востребования для осуществления платежей.

Заметно изменились в 2002-2006г. г. и ставки вознаграждения, выплачиваемые банками по привлеченным депозитам. В условиях роста ликвидности депозитная политика банков направлена на привлечение долгосрочных ресурсов. В связи с этим на рынке депозитов произошло повышение доходности по срочным депозитам с более длительными сроками хранения и снижение ставок по краткосрочным.

В национальной валюте депозиты, в целом, по сравнению с 2005 годом, увеличились примерно на 500 млн. тенге, хотя изменение ставок не заметное. В СКВ, несмотря на то, что ставки понизились в два раза, результаты значительнее, чем в национальной валюте, сумма привлеченных депозитов в 2006 году в два раза превышает результаты 2005 года. При этом снижение ставок, как по валютным, так и по депозитам в национальной валюте, произошло только по краткосрочным депозитам, тогда как ставки по долгосрочным депозитам несколько возросли. Для сравнения можно наблюдать депозиты в других коммерческих банках республики (Приложение 3). На сегодняшний день условия в банках мало где отличаются друг от друга, однако есть и различия. Основное из них – это наличие фиксированной ставки вознаграждения, а также уровень обслуживания в коммерческом банке.

Таким образом, можно утвердить, что в 2006 г. на депозитном рынке произошли позитивные количественные и качественные изменения. Только рост депозитов в инвалюте можно считать единственным недостатком развития рынка. Устойчивая тенденция "валютизации" депозитного рынка способствует повышению и так высокого уровня долларизации экономики и означает, что накопления в значительной мере обращаются не во внутренние инвестиции, а в кредиты правительству США.

Рост количественных параметров на депозитном рынке за 2006 г. был обусловлен главным образом ростом депозитов юридических лиц. В прошедшем 2006 г. сохранилась тенденция роста экономики, можно рассчитывать, что продолжится процесс дальнейшего укрепления ресурсной базы банков за счет притока денег от предприятий и населения. Кроме того, ресурсная база банков увеличилась за счет депозитов накопительных пенсионных фондов.

Существенное влияние на развитие рынка будет оказывать стабильность и надежность банковской системы. От этого во многом будут зависеть ставки вознаграждения по депозитам, возможности банков обеспечить уровень доходности по депозитам, сопоставимый по сравнению с другими финансовыми инструментами. Пока же складывается такая ситуация, что ставки по краткосрочным банковским вкладам приближаются к уровню текущих темпов инфляции. Актуальность этого вопроса будет во многом определяться динамикой инфляционных процессов.

Таким образом, анализ развития депозитного рынка в Казахстане позволяет сделать выводы:

1. Банковский депозитный рынок был осязаемым в конце 1994 г., когда процентные ставки по депозитам стали позитивными и создались условия для реального накопления.
2. На казахстанском рынке депозитов в 1995 -1996 гг. наблюдалась не только жесткая межбанковская конкуренция. В "борьбу за пассивы" активно включались и коммерческие структуры, которые в средствах массовой информации развернули "агрессивную" рекламную кампанию по привлечению рублевых и валютных средств юридических и физических лиц. В качестве приманки были высокие процентные ставки или иные, весьма выгодные условия вложения средств.
3. Благодаря существенному снижению инфляции к концу 1994 г., банковские проценты по вкладам и депозитам стали положительными в реальном отношении. Этот факт сделал привлекательным вложение средств именно в банковскую систему.
4. Депозитные процентные ставки в банковской системе стали позитивными и достаточно привлекательными для потенциальных вкладчиков, о чем свидетельствует увеличение депозитов в банковской системе.
5. Увеличение общего объема депозитов свидетельствует о повышении доверия населения к банковской системе, что можно отнести в первую очередь за счет выполнения Национальным банком и Правительством своих обязательств по конвертации депозитов физических и юридических лиц. Конечно, немалую роль сыграли и создание системы гарантирования срочных депозитов физических лиц, и принятие закона о банковской тайне.
6. Создание системы обязательного коллективного страхования в Казахстане так же, как и во многих странах, будет иметь огромный положительный эффект для увеличения объемов привлекаемых средств.

**III. Перспективы развития депозитных операций коммерческих банков казахстана**

**3.1** **Оценка и перспективы развития коллективного страхования вкладов**

Системой депозитного страхования (СДС) - является комплекс мер, обеспечивающих защиту вкладов от их потери владельцам, в случае банкротства банка второго уровня. Создание системы депозитного страхования последовательно вытекает из логики эволюции банковской системы Казахстана. СДС существует, практически во всех странах рыночной экономики и стала неотъемлемой частью их банковской системы. Решение о создании СДС многие страны принимали в периоды кризисов банковской системы: США во время "Великой депрессии", в Великобритании во время банковского кризиса 70-х годов, в Италии - в связи с крахом крупного банка "Банко Амброзиано".

В Казахстане жертвами кризиса в банковской системе стали многие мелкие и крупные банки (например, Крамдсбанк). Банкротство банков связано с низким качеством кредитного портфеля и соответственно с низкой, зачастую отрицательной капитализацией. Многочисленные ликвидации банков показывают, что отсутствует реальный механизм защиты интересов депозиторов. Так, суммарная емкость депозитного рынка в настоящее время составляет свыше 35 млрд. тенге, в то время как минимальные инвестиционные возможности только населения составляют порядка 1,2 - 1,4 млрд. долларов США. Это свидетельствует о незащищенности интересов вкладчиков, несмотря на большие расходы денежных средств, при проведении форумов с целью привлечения инвестиций. Если общество будет уверенно в банковской системе, то оно уже сейчас готово инвестировать в экономику через банковские депозиты огромные суммы денег.

Создание системы депозитного страхования способствует решению поставленной задачи безопасности банковских депозитов. Вера в отдельные хорошие банки прошла, и общество осторожно воспринимает различные эффекты вдруг резкого улучшения деятельности того или иного банка. На этом фоне создание цивилизованной, рыночной и объективной системы защиты интересов депозиторов является качественно другим решением проблемы. Важным качеством данной системы для условий Казахстана является ее объективность, по-другому бескомпромиссность.

С учетом отечественной специфики создания системы страхования вкладов, призвано решать следующие основные задачи:

1. Создание гарантий вкладчикам (защита вкладчика)
2. Формирование на этой основе реального механизма предотвращения кризиса банковской ликвидности и массового изъятия средств с депозитных счетов (повышение доверия к банковскому сектору страны);
3. Вхождение межбанковской конкуренции в более цивилизованное русло (снижается эффект лоббирования интересов банков всевозможными деятелями).
4. Оздоровление экономики.

Кроме того, СДС позволяет создать более отработанный механизм разграничения сфер, компетенции и ответственности основных субъектов банковской системы. Основу этого составляет разделение риска сторон. Особое внимание при этом следует уделить сохранению баланса ответственности банка за рискованность совершаемых операций и потенциальных клиентов за выбор достойного банка. С учетом сложившихся условий, рекомендовано развивать в Казахстане обязательную, императивную, полную, государственную систему депозитного страхования.

5 ноября 1999 года были приняты Правила обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня в Республике Казахстан. Создание системы депозитного страхования является одним из направлений комплекса мер, нацеленных на обеспечение стабильности финансовой системы. В Казахстане обязательность системы страхования банковских депозитов распространяется только на определенную категорию банков. Так, первоначально в систему гарантирования вошли самые стабильные банки, выполняющие пруденциальные нормативы и отнесенные к первой группе по переходу к международным стандартам. Учитывая, что согласно правилам гарантирования, в систему могут войти в добровольном порядке и другие банки, а также то, что участие в системе влечет за собой коллективную ответственность всех ее участников, Национальным банком и Казахстанским фондом гарантирования вкладов при разработке правил включения банков второго уровня в систему гарантирования, были установлены жесткие критерии отбора, вновь вступающих банков.

В общей сложности в банках – участниках сосредоточено свыше 90% всех депозитов населения. В соответствии с правилами гарантирования резерв фонда для выплаты возмещения формируется за счет перечисления банками – участниками обязательных календарных взносов. Кроме этих средств, в случае необходимости фонд вправе использовать до 500 млн. тенге за счет своего уставного капитала, а также привлечения дополнительных взносов банков – участников и займов от Правительства, Национального банка или других организаций. Погашения займа может производиться за счет возврата активов ликвидируемого банка и чрезвычайных взносов банков - участников системы гарантирования. В 2002 году для всех банков - участников была установлена единая ставка очередных календарных взносов в размере 0,25% от суммы застрахованных депозитов.

В Казахстане система гарантирования находится в стадии становления, в связи, с чем на данном этапе объектом страхования являются только срочные вклады физических лиц в тенге, долларах США и евро. Таким образом, в первую очередь предусмотрены интересы мелких вкладчиков, каковыми является основная часть населения, которая представляет собой наименее осведомленную в банковской деятельности категорию вкладчиков. Максимальная сумма возмещения вклада Фондом гарантирования составляет 700000 тенге, сумма возмещения рассчитывается по скользящей шкале в соответствии с правилами. Все расходы по гарантированию вкладов банки осуществляют самостоятельно путем перечисления в фонд календарных и иных взносов за счет отнесения их на общие расходы банка, а не за счет уменьшения выплат вознаграждения по вкладам клиентов банка. При этом ставка календарных взносов зависит только от финансового состояния банка – участника, а не от ставок, устанавливаемых банком по депозитам. В свою очередь выплата вознаграждения по депозитам не зависит от размера взносов банка в фонд и регулируется в соответствии с депозитной политикой банка. Возмещению фондом подлежит вознаграждение, начисленное по застрахованному вкладу, если это вознаграждение было направлено на увеличение основного вклада в соответствии с условиями, на основании которых был произведен вклад.

Таким образом, очевидно, что с запуском системы гарантирования, как новой структуры в банковской системе Казахстана население получило реальное гарантированное право на сохранность вкладов в банках – участниках. С этим связан новый шаг финансовой системы Казахстана к достижению международных стандартов банковской деятельности.

Устойчивость банковской системы в кризисных условиях позволила сохранить депозитную базу банков. В результате активных действий банков по привлечению денег населения и предприятий в условиях удорожания внешних займов и работы Национального банка по созданию системы страхования срочных депозитов физических лиц, доверие населения к банковской системе выросло.

Принятие закона о банковской тайне в марте 2000г. позволило ужесточить процедуры получения информации по банковским счетам физических лиц, что также способствовало росту доверия населения к банкам Казахстана. В 2001 г. система коллективного гарантирования (страхования) депозитов, которая начала работать в феврале 2000г., распространена и на депозиты до востребования физических лиц. Одновременно расширяется круг депозиторов, чьи вклады подлежат страхованию в рамках коллективной системы. В январе внесены дополнительные изменения в отношении функционирования системы гарантированности вкладов – увеличился размер выплачиваемой суммы – с 400 тыс. до 700 тыс. тенге.

Система страхования вкладов еще несовершенна, но система заработала, и это важно, поскольку вкладчики идут в банки. Система работает, но моральные риски несколько тормозят ее, поскольку вкладчики еще не успели оправиться от тех потрясений, которые испытали в различных "трастовых компаниях", "финансовых структурах", "пирамидах". Активная работа банков по расширению депозитной базы позволяет предположить, что доверие к банкам укрепится. Особенно важным является сам факт принятия Правил обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня в Республике Казахстан.

Казахстанский фонд гарантирования вкладов обеспечивает возврат денег физических лиц, размещенных в срочные вклады (депозиты) в коммерческих банках – участниках системы коллективного гарантирования вкладов физических лиц. Объектом коллективного гарантирования не являются:

1. обязательства по вкладам (депозитам) на предъявителя;
2. деньги, переданные в доверительное управление банку;
3. обязательства по вкладам (депозиты) вкладчиков, занимающихся
предпринимательской деятельностью без образования юридического лица,
если эти вклады открыты в связи с указанной деятельностью;
4. обязательства по вкладам (депозитам) — гарантиям физических лиц по их обязательствам перед данным банком либо третьими лицами;
5. обязательства по вкладам (депозитам) руководящих работников и
акционеров данного банка, владеющих более 5% акций банка с правом
голоса;
6. обязательства по вкладам (депозитам), ставка вознаграждения (интереса) по которым в 2 и более раз превышает на день заключения договора банковского вклада: в тенге — официальную ставку рефинансирования Национального банка, по долларам США и евро – ставку LIBOR (3-х месячную).

Банки первой группы могут добровольно выйти из системы коллективного страхования депозитов, хотя это может быть им невыгодно. Потому, что банки, не участвующие в системе страхования, могут привлекать депозиты в размерах, не превышающих их уставный капитал. На банки-участников системы это ограничение не распространяется.

Согласно правилам гарантирования, формирование резерва для возмещения по вкладам (депозитам) производится в следующем порядке:

1. в полном объеме для возмещения по вкладам используется сумма перечисленных ранее банками-участниками обязательных календарных взносов и инвестиционного дохода от размещения активов;
2. в случае недостаточности суммы сформированного ранее резерва для возмещения по вкладам используются деньги из уставного капитала Фонда, но не более 500 млн. тенге;
3. в случае недостаточности суммы сформированного ранее резерва для возмещения по вкладам 50% от суммы, недостающей для возмещения, вносятся путем перечисления на банковский счет Фонда банками – участниками дополнительных взносов, а 50% уплачиваются за счет заимствований Фонда в соответствии с правилами.

Выплата возмещения будет производиться через выбранный Фондом банк-агент из числа банков-участников, который в течение 15 дней возместит вкладчикам их вклады.

Дальнейшая задача Фонда - это охват всех депозитов физических лиц в коммерческих банках, упрощение для вкладчиков и коммерческих банков схем возмещения и прием в систему коллективного гарантирования вкладов тех банков, которые соответствуют требованиям Фонда.

Несмотря на принятие в Казахстане Правил обязательного коллективного гарантирования (страхования) депозитов физических лиц в банках, остались некоторые нерешенные вопросы,которые должны были присутствовать в системе обязательного коллективного страхования, в частности это:

1. ограничение членов системы страхования;
2. размер вступительных и членских взносов;
3. дополнительные требования к банкам-участникам;
4. отсутствие совместного применения системы скрытого и открытого страхования.

К примеру, почему банк, выполняющий пруденциальные нормативы Национального банка и имеющий лицензию на проведение вкладных операций, не может быть участником системы гарантирования вкладов до того времени, пока не будут соблюдены все дополнительные требования, предусмотренные Фондом. Поскольку приняты Правила обязательного коллективного страхования, то и все банки, имеющие лицензию Национального Банка на вкладные операции, просто обязаны быть участниками Фонда.

Кроме того, напрашивается вывод о превышении надзорных функций Фонда в сравнении с аналогичными функциями Национального банка. Надзорная структура Фонда увеличивает размер взносов банков, что может привести к уменьшению размера вознаграждения вкладчиков.

Далее - ограничение свободы размера вознаграждения по вкладам не должно устанавливаться Фондом, так как это приведет к нарушению законодательства. Вместе с тем, размер членских взносов наряду с другими требованиями должен зависеть и от средневзвешенного процента вознаграждения, то есть при его увеличении возрастает риск, следовательно, взнос должен быть больше.

Интересной представляется система закрытого страхования, которая предусматривает вложение определенной части активов банка в государственные ценные бумаги в зависимости от объемов привлеченных вкладов. Оптимальное сочетание систем открытого и закрытого страхования позволило бы снизить размеры членских взносов.

В мировой практике одним из определений страхования является форма обеспечения обязательств в хозяйственном и гражданско-правовом обороте. Реализуется через систему финансовой компенсации в случае неблагоприятных обстоятельств в обмен на преимущественно регулярную уплату относительно небольших денежных сумм (страховых платежей), из которых формируется страховой фонд. В нашем случае страховальщиком выступает Фонд, страхования, банки – участники, выгодоприобретатели, физические лица – вкладчики. Имеются правила страхования, где изложены права и обязанности сторон и условия выплаты страхового возмещения, а также страховой полис в форме свидетельства участника системы.

Гарантирование (гарантия) также является формой обеспечения выполнения обязательств. Но эта правовая категория представляет нечто иное, чем страхование. В Гражданском кодексе Республики Казахстан (ст.330) установлено, что в силу гарантии гарант обязуется перед кредитором другого лица (должника) отвечать за исполнение обязательства этого лица полностью или частично субсидиарно.

Различия между гарантированием вкладов и их страхованием в следующем: во-первых, вкладчик банка не может рассматриваться как кредитор по отношению к данному банку, а банк как должник перед вкладчиком; во-вторых, неисполнение обязательств должником автоматически влечет за собой обязанность гаранта безоговорочно возместить фактический ущерб полностью. При страховании ответственность страховщика в такой же ситуации автоматически не наступает на договоре страхования и зависит от качества его исполнения страхователем.

Одним из ограничений при выплате страхового возмещения является максимальный размер возмещения одному вкладчику, который не может превышать 1 млн. тенге. Если банк исключен из списка участников страхования, то страховщик (Фонд) отвечает только по вкладам, размещенным в данном банке до исключения.

Таким образом, из вышеизложенного, положений гражданского кодекса Республики Казахстан и действующего страхового законодательства вытекает однозначный вывод - страховщик (Фонд) ни при каких обстоятельствах не может быть гарантом. Поэтому страхование вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня никак не может быть гарантированием. Поэтому следует исключить слово "гарантирование" из Правил, названия Фонда и других документов. Иначе возможны судейские казусы при рассмотрении споров между выгодоприобретателями – вкладчиками и Фондом. Не исключено, что какой-нибудь вкладчик или адвокат, пользуясь формальным поводом, может потребовать от Фонда возмещения ущерба не как от страховщика, а как от Гаранта, то есть в полном объеме без всяких ограничений.

Рассмотрим положительные и отрицательные стороны страхования депозитов физических лиц для Фонда, для банков и для клиентов.

Положительными моментами для Фонда, являются во-первых, календарные взносы в зависимости от депозитной базы Фонд может установить предельный процент от объема вкладов (депозитов), по достижении которого отчисления могут быть прекращены, но при этом он не обязан устанавливать предел отчислениями, идущим на его счет. Несомненно, ниже 1% предел не будет. Если рассчитать по самой малой шкале, то есть 1% от объема депозитов, сумма собранных Фондом средств составит около 1,4млрд. тенге (1% от 1 млрд. долларов). Во-вторых, эти деньги будут приносить инвестиционный доход от вложений в государственные ценные бумаги. В-третьих, поскольку Фонд - некоммерческая организация, доходом ни с кем делиться не надо. В – четвертых, полученные деньги (взносы и доход) отдавать практически не надо, пока банк не будет объявлен банкротом в судебном порядке. В – пятых, риск выплат из Фонда сведен к минимуму. Поскольку в Фонд принимаются только банки, имеющие отменные экономические показатели, в процессе деятельности они будут находиться под двойным контролем (Национального банка и Фонда), а в случае нарушений будут приниматься жесткие меры, вплоть до отзыва и приостановки лицензии, чтобы не допускать негативных последствий. Таким образом, потенциальным банкротам в Фонд дорога заказана, а из Фонда - запросто.

Отрицательным моментом для Фонда является исключение банка из реестра банков-участников системы обязательного коллективного страхования вкладов и отзыв свидетельства участника системы.

Положительным моментом является то, что они могут привлекать клиентов тем, что являются участниками системы страхования, которая обеспечит возврат денег вкладчиков, рекламируя об этом в средствах массовой информации.

Отрицательными моментами для банков являются то, что, отдав часть денег в Фонд, должен отработать их перед клиентом, что увеличивает процентную ставку вознаграждения для потенциального заемщика. Во-вторых, календарные и прочие отчисления в Фонд не увеличивают прибыль банков. Изъятия 1,4 млрд. тенге из банковского оборота не может пройти безболезненно.

Для клиентов положительным является уверенность, что их деньги застрахованы и в случае чего будут возвращены назад. Но отрицательным является то, что назад получат не все и не все. Вклады будут возвращены за минусом взноса в страховой фонд.

Национальный банк, который является учредителем, акционером АО "Казахстанского фонда, гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня" получает кроме сказанного выше дополнительный финансовый источник для ведения своей коммерческой деятельности. В результате мы имеем не страхование интереса, как гарантию спокойствия владельца депозита, а интерес в страховании, как вознаграждение рулевым Фонда.

По нашему мнению, защиту депозитов физических лиц можно было бы организовать гораздо дешевле и эффективней. Первый путь – это использовать уже существующие и находящиеся под контролем Национального банка страховые организации. Второй путь - все желающие банки могут участвовать в системе обеспечения возврата депозитов физических лиц в случае наступления последствий, негативных для банков, где находятся депозиты. Данные банки могли бы заключить соглашение о том, что, в случае чего, они вместе общими усилиями помогут уплатить долги банку, попавшему в сложное финансовое положение, или потерпевшему крах. Например, пропорционально своим долям в общем депозитном накоплении участников такого соглашения.

Участвуя в проекте страхования депозитов, банки этим самым подтверждают, что возможны неприятности с деньгами клиентов. Гарантия и надежность в банке - это возможность получения части средств при крахе, а невозможность самого краха. Внедрение и участие банков в страховании депозитов лишь свидетельствует о признаваемом Национальным банком слабом менеджменте в банках и о желании самих банков свое неумение подстраховать за счет таких же участников фонда страхования депозитов.

Таким образом, построение системы страхования банковских депозитов должно базироваться на следующих положениях.

1. Страхование депозитов должно быть обязательным для всех коммерческих банков. Обязательная форма участия обеспечит распределение риска по всей банковской системы.
2. Фонд страхования банковских депозитов должен иметь государственное управление, так как в условиях финансового кризиса государству отводится первая роль в финансовом оздоровлении экономики. Совместное управление страховым фондом возможно лишь в перспективе.
3. Объектами страхования в перспективе должны стать и депозиты юридических лиц наряду с депозитами физических лиц.
4. В объекте страхования должны быть включены вклады до востребования наряду со срочными депозитами, а также валютные депозиты резидентов, что препятствовало бы оттоку валютных ресурсов за границу.
5. Наступлением страхового случая должен считаться факт отзыва у банка лицензии на осуществление банковских операций.
6. Определение ставок страховых платежей должно быть дифференцированным в зависимости от степени риска конкретного банка. Поскольку единые ставки для всех банков, различающиеся своими финансовыми положениями, могут подтолкнуть банки к предоставлению недостоверной и неполной финансовой информации.
7. Смешанная форма собственности Фонда, при которой учредителями фонда могут стать Национальный банк, Ассоциация банков Казахстана Антимонопольный комитет и др. организации позволит обеспечить как бы прямую защиту вкладчиков (когда вкладчик в случае банкротства получает из фонда определенную сумму в пределах страхового покрытия), так и косвенную защиту (когда Национальный банк совместно с Фондом принимает меры по финансовому оздоровлению проблемного - банка).

Фонд в тесном взаимодействии с Национальным банком должен иметь право на разработку конкретных мер по финансовому оздоровлению коммерческих банков. Это связано с тем, что в рамках страхового фонда обязательно должны проводиться процедура обследования финансового положения банков, а также контроль за их деятельностью. Это необходимо, в целях обеспечения сохранности средств-вкладчиков, эффективного взимания страховых взносов и своевременного возврата средств, в случае банкротства банка. Система защиты депозитов может оказать благоприятное психологическое воздействие на владельцев денежных средств и финансовых институтов: возрастет степень доверия к банковской системе, повысится доля привлекаемых средств в коммерческих банках.

**3.2 Совершенствование системы страхования банковских депозитов с учетом мирового опыта**

Проведем сравнительный анализ систем страхования депозитов в Казахстане и за рубежом.

Например, в США система страхования охватывает не только банки, но и сберегательные ассоциации, имеющие право осуществлять прием вкладов. В Казахстане, как и в большинстве других стран, участниками системы страхования вкладов являются только банки.

Обязательная форма страхования депозитов применяется в США, Канаде,

Великобритании, Голландии, Японии, в большинстве развивающихся стран. Добровольная форма участия - во Франции, Германии, Италии и других странах.

В Казахстане система страхования банковских вкладов подразумевает, что вступление в эту систему страхования является обязательным для банков, отнесенных к первой группе по переходу к международным стандартам, в части достаточности капитала, качества активов, ликвидности, бухгалтерского учета, уровня менеджмента, ведения и передачи информации, либо признанных выполнившими мероприятия по переходу к международным стандартам, а также для дочерних банков стабильных банков-нерезидентов. Но по решению правления фонда страхования вкладов в систему могут быть включены и другие банки, для которых система является добровольной.

Частная форма собственности характерна для стран Западной Европы, при которой система страхования вкладов учреждается частными коммерческими структурами. Например, в Германии, Франции, Швейцарии, Люксембурге страхованием занимаются организации, созданные в рамках банковских ассоциаций, без участия и финансовой поддержки со стороны государства. Эта форма перекладывает часть затрат, возникающих при банковских банкротствах, на сами банки, но если затраты столь высоки, что способны повлиять на всю банковскую систему, тогда предполагается государственная помощь по выходу из кризисной ситуации, что может означать форму скрытой (неформальной) государственной гарантии.

Смешанная форма собственности страховой организации характерна для Японии и ряд развивающихся стран Азиатского региона, уставный капитал которой формируется за счет взносов государственных органов и коммерческих структур.

В США, а также в странах, следующих американской модели, включая Казахстан, также Канада, Великобритания, форма собственности фонда гарантирования вкладов - государственная, где государственные органы являются одним из органов управления фонда.

В Казахстане учредителем, единственным акционером Фонда страхования является Национальный банк. Это важно, поскольку деятельность подобного фонда невозможна без тесного взаимодействия с центральным банком страны, в котором сконцентрированы функции надзора и контроля за коммерческими банками и, соответственно, важная для Фонда страхования информация о текущем финансовом состоянии банков. Национальный банк является координатором деятельности Фонда страхования. По мере приобретения Фондом страхования практических наработок и изучения положительного опыта зарубежных систем страхования депозитов Национальный банк совершенствует законодательную базу работы Фонда страхования, осуществляет контроль за разработкой внутренних документов, регламентирующих деятельность Фонда страхования.

Примером системы полного страхования является Американская корпорация страхования депозитов (РВ1С), объектом страхования которой являются все вклады физических и юридических лиц, государственных и негосударственных организаций в банке, включая гарантийные обязательства банка перед клиентом. В Германии застрахованы практически все виды вкладов, за исключением межбанковских и некоторых долговых обязательств на предъявителя. Причем страховая защита представляется как по вкладам в местной, так и в иностранной валюте, включая вклады, принятые отделениями местных банков за границей. В Японии и Франции страховое возмещение выплачивается по всем видам депозитов, исключая межбанковские депозиты и депозитные сертификаты.

К ограниченной системе страхования относятся большинство развивающихся стран, ориентированной на защиту мелких вкладчиков, в основном, населения, сохраняя в тоже время рыночную мотивацию у крупных вкладчиков. К этой модели относится и Казахстанский фонд страхования вкладов, который гарантирует только возврат вкладов физических лиц, в основном, мелких вкладчиков. Приоритет отдан последним, так как по сравнению с корпоративными клиентами банков они меньше осведомлены о существующих рисках в банковской деятельности и имеют меньше возможности его оценки. В связи с этим институциональные вкладчики, обладающие большим объемом информационных и аналитических ресурсов, сами должны нести риск оценки деятельности того или иного банка и открытия в нем счета, то есть иметь рыночную мотивацию в выборе банка. В Нидерландах, Турции, Австрии страхование распространяется только на вклады физических лиц.

В настоящий момент казахстанская система страхования вкладов охватывает 90% вкладов физических лиц. В Казахстане максимальная сумма возмещения вклада Фондом страхования составляет 1 млн. тенге. Сумма возмещения рассчитывается по скользящей шкале, установленной правилами гарантирования.

Американская корпорация страхования депозитов с момента создания устанавливала максимальный уровень страховой выплаты в 2500 долларов. В случае банкротства банка вкладчики могли в течение нескольких дней получить эту сумму. Впоследствии размер гарантии на 1 вкладчика возрос до 100 тыс. долларов США. В Казахстане при благоприятных обстоятельствах сумма 100%-ного возмещения может быть увеличена, первоначально планируется ее повышение до 250000 тенге.

Дифференцированные ставки страховых взносов устанавливаются по уровню риска, вносимому банком в систему. В этом случае величина ставки страхового взноса определяется индивидуально для каждого банка в зависимости от показателей финансовой устойчивости и платежеспособности банка. В Казахстане используется дифференцированная шкала ставок очередного календарного взноса банков-участников от 0,125 до 0,375% от суммы застрахованных депозитов в зависимости от финансового состояния банка. В отношении размера страхового фонда в Казахстане предусматривается возможность установления его верхнего предела, по достижении которого выплата взносов банками-участниками может быть временно прекращена. Но в связи с тем, что Фонд страхования находится на начальной стадии формирования страховых резервов, а также в связи с ожидаемым расширением страховой базы еще рано говорить об установлении верхнего предела достаточности страховых средств. Хотя, в идеале, он должен быть установлен на уровне, позволяющем Фонду страхования без затруднения, средствами резервного фонда справляться даже с банкротствами банков крупных держателей вкладов населения.

В Казахстане система защиты вкладов физических лиц ограничивается только выплатой возмещения по вкладу в случае принудительной ликвидации банка-участника обязательного коллективного страхования вкладов. Между тем, в случае недобросовестного выполнения банком своих услуг частные клиенты вынуждены обращаться в судебные инстанции для разрешения возникших проблем, что требует немалых затрат денежного и временного характера. Создание привлекательного и цивилизованного имиджа банка как надежного и солидного финансового института невозможно без гарантирования разрешения возникших претензий клиентов к работе банка третьей стороной -некоммерческой организацией - на бесплатной для частных клиентов основе. Такая структура могла бы быть создана при Национальном банке и подотчетна только ему, эффективно функционировать на средства банков-участников по решению правительства на принудительной основе для банков-лицензиатов, или по инициативе банков на добровольной основе. Это позволило бы еще активнее стимулировать приток свободных денежных средств населения в банковскую сферу. Об имеющихся резервах привлечения свободного капитала можно судить по объемам оборота обменных пунктов валюты (более 15 млрд. тенге), а также по объемам инвестирования как в драгоценные металлы и камни, так и в недвижимость.

Успешный опыт Великобритании с высокоразвитой банковской индустрией демонстрирует такую необходимость. Помимо действующего с 1987г. фонда защиты депозитов и Совета по защите депозитов, в Великобритании уже более 14 лет функционирует Проект по рассмотрению жалоб "The banking Ombudsman Scheme", в рамках которого пострадавшим частным клиентам банков представляется возможность разбирательства жалобы на недобросовестное выполнение банком своих услуг и выплаты компенсации. Данный проект по рассмотрению жалоб является некоммерческой, независимой структурой, существующей на средства банков - участников Проекта. Великобритания была первой в создании такой программы, затем ряд стран перенял данный опыт. По мнению Каленовой Р., критическое заимствование британского опыта по защите прав частных клиентов банков было бы полезным и для Казахстана.

В рамках Проекта возможна выплата компенсаций, максимальный размер которой может составлять 100 тыс. фунтов стерлингов. В 1999году наибольший размер компенсации к выплате составил 86,2тыс. фунтов стерлингов, наименьший - 19 фунтов стерлингов. Банк обязан принять к исполнению решение, тогда как клиенту, подавшему жалобу, предоставлена возможность не согласиться с вынесенным решением и оставлено право обратиться далее в суд.

Жалоба принимается к рассмотрению только в случае, если она касается действий банка, совершенных после того, как банк стал участником Проекта.

Согласно Правилам Проекта, истец должен обратиться с жалобой вначале в банк. И если жалоба не разрешена банком в процессе внутрибанковской процедуры, то истец в течение 6 месяцев может обратиться с жалобой в Проект. Предусмотрена возможность обратиться в Департамент Проекта для получения помощи, если банк не рассматривает жалобу в установленные сроки и не предоставляет письмо о неразрешимости жалобы. В этом случае Департамент направляет жалобы в головной офис банка, предоставляя для решения жалобы или определенного ответа - 6 недель. Следующим этапом является рассмотрение жалобы на соответствие временным ограничениям и другим условиям Проекта. Банк имеет право указать в своем письме свое мнение по этому вопросу, но решение принимает Департамент Проекта. После принятия решения о соответствии жалобы условиям Проекта, Департамент стремиться решить жалобу путем быстрого и справедливого средства - примирения и соглашения, приемлемого для обеих сторон. Примирение достигается в среднем менее чем за 9 недель со дня получения жалобы или письма банка о тупиковом положении жалобы. Почти по всем жалобам, удовлетворенным на стадии примирения, были выплачены компенсации со стороны банка. Если по жалобе не было достигнуто примирения, то она направляется на расследование к арбитру.

Посредством веб-сайта Проекта в Интернете клиент банка может напрямую переслать жалобу через электронную почту. Проект рассматривает жалобы, связанные со следующими видами деятельности банков:

1. обслуживанием карточек;
2. депозитными/сберегательными счетами (включая услуги/льготы, соглашение фондов, процент, подлежащий банком к уплате);
3. системой платежей;
4. текущими счетами;
5. закладные по домам;
6. другие услуги и проблемы (страхование, инвестиции).

Сам же Фонд защиты депозитов в Великобритании может возместить клиенту до 90% депозита, но не более 22тыс. фунтов стерлингов в случае банкротства банка. На практике Фонд имеет "постоянный фонд" в 6 млн. фунтов. Первоначальный взнос банки делают по скользящей шкале. Самые маленькие банки платят 10000 фунтов стерлингов, самые крупные - 300000 фунтов. Если средств фонда не достаточно, к банкам обращаются с просьбой о дополнительном взносе сумм, равным их первоначальным платежам. В случае недостаточности и этих сумм, делается другое требование для специального взноса, который будет оплачен на той же основе - то есть крупные банки оплатят большую часть вложений. Верхний предел за один год общей оплачиваемой суммы определяется не больше, чем 0,3% от общих депозитов. Фонд может взять заем для восполнения любых дополнительных оплат, не покрытых в результате сбора взносов.

В Казахстане в случае недостаточности сформированного ранее резерва для возмещения по вкладам половину недостающей суммы банки-участники внесут за счет дополнительных взносов, остальное будет уплачиваться за счет заимствований фонда. Фонд погасит свой кредит за счет удовлетворения регрессного требования к ликвидируемому банку, а также за счет чрезвычайных взносов участников.

Совершенствование системы страхования в Казахстане будет происходить постепенно в процессе существования Фонда с учетом богатого мирового опыта в условиях развития отечественной банковской системы. Деятельность Национального банка по совершенствованию законодательной базы функционирования Фонда страхования, а также контроль и надзор за финансовым состоянием коммерческих банков, должна учитывать и защищать интересы вкладчиков и банков, чтобы восстановить доверие населения к банковской системе, следовательно, обеспечивать стабильность банковской системы республики.

Целесообразно использовать в Казахстане опыт Великобритании по созданию дополнительного института защиты интересов вкладчиков для укрепления их доверия к банкам. Это должна быть независимая, некоммерческая организация, подотчетная Национальному банку республики, которая позволит активнее стимулировать приток свободных денежных средств населения в банковскую сферу.

* 1. **Направления развития депозитного рынка республики**

Наличие множества форм сбережений позволяет владельцу накоплений выбрать наиболее приемлемый для себя способ, который бы отвечал трем основным критериям: ликвидности, безопасности и норме дохода. Населением они воспринимаются следующим образом.

Ликвидность представляет собой легкость, с которой можно перевести сбережения в наличные деньги, с тем, чтобы их тратить. Сумма, сберегаемая в ликвидной форме, будет изменяться в зависимости от индивидуальных потребностей владельца сбережений. Безопасность предъявляется в качестве основного требования к сбережениям. Он дает возможность в определенный момент, в будущем, получить свои средства назад. Таким образом, форма сбережений, допускающая возможность потери сбережений, будет менее предпочтительна по сравнению с той формой, которая гарантирует безопасное вложения средств населения. Норма дохода выступает основной мотивацией при выборе формы, используемой для хранения сбережений, особенной, когда рассматривается возможность хранить их в каком-либо банке.

Между безопасностью (сохранностью), нормой дохода и ликвидностью существует определенная зависимость. Средства сбережений с высокой степенью риска должны обеспечить высокую норму дохода, для того чтобы привлечь деньги, и, соответственно, высокая норма дохода компенсировать уменьшение ликвидности. С другой стороны, задача сохранения покупательской способности денег и обеспечение реального прироста сбережений ставят в зависимость норму дохода сбережений от уровня инфляции. Следовательно, потенциальный вкладчик идет на уступки в ограничении ликвидности и на принятие определенной доли риска. Увеличение срока хранения сбережений приводит, соответственно, к увеличению нормы дохода, так как увеличение срока пропорционально уменьшает ликвидность и безопасность сбережений населения. В связи с этим создание благоприятных условий вовлечения средств в экономику через банковский механизм является основной задачей коммерческих банков на современном этапе развития.

Исключительное значение в условиях становления и развития рыночной экономики приобретает проблема максимального вовлечения в оборот свободных денежных сбережений населения и сокращения той их части, которая находится в тезаврации (на руках у населения). Вкладчики банка при принятии решения о размещении собственных средств руководствуется следующими соображениями.

Во-первых, это надежность банка. Большинство населения республики, которое вкладывает свои сбережения на депозиты в банки, считает наиболее надежным Народный Сберегательный банк Казахстана, так как вклады в нем до недавнего времени гарантировались государством, и он имеет длительную историю обслуживания населения. Однако для разных возрастных категорий критерий надежности банка имеет разное значение. Молодежь и люди среднего возраста более склонны к риску в отличие от пожилых людей, о чем свидетельствует обследование вкладчиков Народного Сберегательного банка Казахстана, где сосредоточено более 70% всех депозитов населения, средний возраст вкладчиков составляет 50-60 лет. Наиболее высокооплачиваемая группа граждан - в возрасте от 30 до 40 лет, не склонна пользоваться услугами казахстанских финансовых институтов для хранения своих накоплений, предпочитая вкладывать деньги в наличную иностранную валюту или товары длительного пользования, либо вывозя свои сбережения в иностранные, прежде всего офшорные, банки. Поколение 20-30-летних граждан Казахстана не склонно к сбережениям и ориентировано только на потребление.

Во-вторых, уровень процентной ставки. По вкладам населения (в тенге и иностранной валюте) он очень часто является одним из критериев выбора того или иного банка. Увеличение процентов является одним из способов привлечения средств. При этом следует помнить, что чем надежнее пассивы, т.е. чем больше срок и сумма депозитов, тем более высокий процент может гарантировать вкладчикам банк. Хотя, чем стабильнее и надежнее банк, тем меньше процентная ставка по депозитам, и наоборот, малоизвестные банки предлагают максимально высокие ставки в надежде привлечь больше клиентов.

Некоторые банки не занимаются вкладами до востребования - АТФБ, филиал Валют-Транзит банка, Темирбанк. В то же время по Алматинскому филиалу Валют-Транзит банка просматривается стратегия, направленная на привлечение вкладчиков посредством поднятия уровня процентных ставок по сравнению с другими банками в городе Алматы.

В-третьих, сеть учреждений и качество обслуживания. Для поддержания устойчивости депозитов банки должны иметь свою стратегию. Одним из направлений этой стратегии является маркетинг - повышение качества обслуживания клиентов. Разветвленность сети банковских филиалов в сочетании с высоким уровнем квалификации персонала, качеством услуг и сервисом обслуживания клиентов, предоставление возможности пользоваться автоматизированными системами расчетов и платежей, широкий спектр банковских операций и услуг и др. факторы имеют первостепенное значение при выборе клиентом "своего" банка.

В последние годы в странах Запада клиентам была предоставлена возможность пользования так называемыми "новыми счетами" (new accounts), которые наиболее полно учитывают интересы клиента и банка. Эти новые счета объединили в себе принципы хранения и использования срочных вкладов и вкладов до востребования. Клиенту они выгодны тем, что вклад до востребования позволяет производить расчеты с помощью документа, имеющего силу платежного средства, и дает право получать по нему доход, как и по срочным вкладам. Для банка новые счета привлекательны, поскольку средства на них хранятся строго определенный срок и поэтому могут быть использованы на долгосрочные мероприятия.

Для привлечения в банки текущих доходов и сбережений целесообразно внедрять в банковскую практику сберегательных вкладов депозитные счета денежного рынка. Они перспективны в условиях инфляции, так как процентная ставка по ним является плавающей и меняется в зависимости от спроса и предложения на денежных рынках. Можно использовать такие счета, у которых смешанный режим функционирования. Например, средства, находящиеся на счетах, с одной стороны, могут использоваться для расчетов; с другой - как своеобразные финансовые инвестиции, приносящие определенный доход.

Всемирная сеть Мете создает ситуацию всеобщей доступности телекоммуникационных услуг, в том числе и предоставления электронных банковских услуг. Применение пластиковых карточек может стать эффективным средством привлечения новых вкладчиков в банки. Например, примечателен опыт работы банков США, предлагающих населению пакет различных услуг - счетов связанных услуг таких, как чековый счет, на который при необходимости переводятся средства сберегательного вклада, с него же выставляются аккредитивы и туристические чеки, допускается овердрафт, выдаются кредитные и дебетные карточки, чековые книжки.

Кроме гибкой процентной политики банка существуют и другие способы привлечения ресурсов во вклады. Это, прежде всего рекламная, маркетинговая деятельность, изучение рынка, разнообразные привлекательные услуги клиентам. Не следует пренебрегать и внешними факторами, такими как привлекательность здания банка, подъезды к нему, автостоянки, наличие служб охраны и т.д. Немалое значение имеют личные качества служащих банка, их опыт, вежливость, дружелюбное отношение к клиентам. Во многих странах практикуется даже предоставление вкладчикам премий в форме товаров.

Маркетинговая стратегия банков на депозитном рынке, подразумевая, прежде всего, деятельность по привлечению средств вкладчиков — физических лиц, должна быть направлена на гибкое банковское обслуживание, способное реагировать на потребности изменяющейся экономики, на минимизацию расходов по привлечению ресурсов, создание условий для получения прибыли в будущем, расширение ресурсных источников, диверсификацию, удлинение сроков вложений, развитие ассортимента услуг и содействия в привлечении новых клиентов. Поэтому здесь применимы все приемы, наработанные традиционным маркетингом для изучения и сегментирования розничного потребительского рынка, регулирования спроса, стимулирования сбыта. Необходимо задействовать такие инструменты, как реклама, личные продажи, непосредственные контакты с клиентами, выступления в средствах массовой информации и др.

В условиях усиления конкуренции между банками, возрастает роль рекламы, как самого банка, так и его продукта, призванной сформировать благоприятный имидж банка, то есть оказать эмоционально-психологическое воздействие на клиентов и общественность в целях популяризации банка, ознакомления с выполняемыми им операциями и т.п. Особенно подкупает потенциального вкладчика указание в рекламе банка на участие в системе обязательного коллективного страхования вкладов (депозитов) физических лиц. Проводимые в различных странах исследования мотивов выбора банков клиентами показывают, что на первое место клиенты ставят качество и количество предоставляемых банками услуг, далее - цены таких услуг, затем – понимание нужд клиентов, быстроту проведения операций и последнее место занимает фактор, свидетельствующий о том, что клиент пользовался данным банком ранее. Это доказывает гибкость в психологии клиентов относительно выбора банков.

Сегодня в условиях изменения конкурентной стратегии, успех коммерческого банка в привлечении и обслуживании населения зависит не только от степени его надежности, но и от владения персонала искусством общения с клиентом, умения создать имидж банка, связи банка со средствами массовой информации, внутренней дисциплины и высокой квалификации банковского персонала и др. факторов. Представление вкладчиков о банке как о безопасном месте хранения сбережений, зависит от степени его надежности, способности потенциального вкладчика правильно выбрать коммерческий банк.

Известно, что к основным побудительным мотивам накопления сбережений, могут относиться следующие:

1. перестраховка - когда деньги откладываются на "черный день";
2. бережливость - некоторые люди в силу привычки или обычая более экономны в расходовании полученного дохода;
3. отсроченная покупка - сбережения накапливают для осуществления финансирования покупки в будущем;
4. контрактные обязательства - деньги откладывают для погашения
полученных ранее кредитов, закладных, уплаты страховых взносов и т.п.

Что касается альтернативы отечественным банкам в отношении вложения средств в зарубежные банки, то западные банки предполагают невысокие ставки вознаграждения по депозитам - не выше 5-6%, так их финансовое положение достаточно стабильно и потребности в наших "дорогих" депозитах не испытывают. Кроме того, минимальная сумма вклада в западных банках очень высока, что едва ли привлечет нашего соотечественника. Другое дело - страны с не совсем стабильной экономикой, например, Турция, Россия или даже Китай, банки которых, в принципе, могут в отдельные периоды существенно конкурировать на рынке депозитов. Но такая стабильность, может быть, временна и связана с различными рисками. Поэтому актуален вопрос функционирования в Казахстане Фонда гарантирования вкладов, который будет способствовать обеспечению стабильности в банковской системе, повышению доверия населения к отечественным банкам.

Поскольку запуск этой системы возможен лишь при нормально функционируемом организме страны, поэтому в систему гарантирования входят только стабильные и надежные банки. Третье лицо в отношениях между клиентом и банком, является Фонд гарантирования, реально имеющий деньги выплаты гарантированного возмещения вкладчикам. Сегодня застрахованными являются лишь срочные вклады физических лиц. Такое ограничение объектов гарантирования временное. Следующим шагом этой системы будет охват всех видов вкладов, как населения, так и юридических лиц. Такая система будет являться одним из направлений поддержки реального сектора экономики на основе нового сегмента финансового рынка, которым является депозитный рынок.

Стремление к постоянному увеличению числа обслуживаемых клиентов и объема предоставляемых услуг не всегда оказывается оправданным, поскольку это ведет к росту издержек банка и не повышает уровень прибыли. Поэтому лучше сосредоточить внимание на услугах и клиентах приносящих основной доход, и заняться решением проблемы рационализации оставшихся, в целях повышения их прибыльности. Возможно, исключить низкодоходные услуги, предоставляемых малоперспективным клиентам, в связи с их убыточностью.

Также примечателен опыт "БанкЦентрКредит" по введению новых видов депозитов (накопительный депозит, депозит с правом на кредит), которые могут быть использованы в практике других коммерческих банков республики.

**Заключение**

Средства на текущих расчетных счетах в настоящее время являются наиболее выгодным видом ресурсов для банков и, несмотря на это, достаточно емким. Достаточно явно ощущается конкуренция между банками за клиентов. В Казахстане наиболее крупные хозяйствующие субъекты имеют свои банки. Очень часты случаи переманивая крупных корпоративных клиентов банками друг у друга. Из-за повышенного внимания к достойным клиентам малейшее затруднение любого банка может вызвать достаточно ощутимый отток средств на расчетных, текущих счетах. Это позволяет сделать вывод, что средства на текущих, расчетных счетах как ресурс банка высокочувствительны к колебаниям ликвидности банка. Таким образом, в условиях рынка конкурентную борьбу выдерживает тот банк, который постоянно расширяет круг оказываемых клиентам услуг, улучшает качество депозитного и кредитного обслуживания.

В процессе проведенного исследования сделаны выводы и предложения по привлечению денежных средств населения во вклады коммерческих банков, необходимых для кредитования экономики:

1. В настоящее время депозитные операции коммерческих банков продолжают оставаться основным источником заемных ликвидных средств. На основе привлекаемых депозитов формируется большая часть кредитных ресурсов банков. В условиях макроэкономической стабилизации в Казахстане мобилизация средств населения является одним из важнейших источников привлечения в экономику инвестиций. Замедление темпов инфляции и обеспечение банками доходности по вкладам и депозитам увеличили приток денежных средств физических и юридических лиц в банки второго уровня, тем самым, закладывая одно из важных условий для формирования благоприятного инвестиционного климата.
2. Применение пластиковых карточек является эффективным средством привлечения новых вкладчиков в коммерческие банки. Казахстан в настоящее время является одним из динамичных рынков по распространению банковских карточек. О росте конкуренции на пока малодоходном, но перспективном карточном рынке свидетельствует снижение тарифов банков на международные карты, чтобы привлечь клиентов, предлагая им дополнительные программы. Сегмент банковского рынка пластиковых карт в настоящий момент ярко представлен АО "Банк ТуранАлем". В Казахстане создан единый процессинговый центр платежных карточек, обеспечивающий совместимость различных систем платежных карточек. В республике представлены следующие международные платежные системы: VIZA International, Еurope International (Euro Card – Master Card), American Express, Diners Club International, JCB International. Платежные карточки Altyn, являются локальными карточками, операции по которым производятся в национальной валюте - тенге. Наряду с преимуществами участие Казахстана в международных платежных системах для отечественных коммерческих банков и для населения республики имеет свои недостатки, связанные с высокими затратами, а также проблемой безопасности пластиковых карт. Карточные мошенничества увеличивают издержки, что сокращает возможность получения банкам разумной прибыли. В связи с этим перспективными становятся чиповые карты (Smart Card), как дополнительное средство защиты. В целом, платежные карточки позволяли банкам расширить рынок розничных банковских услуг, автоматизировать их предоставления.
3. В условиях удорожания внешних заимствований активизировалась деятельность коммерческих банков по наращиванию ресурсной базы: усилилась конкуренция между банковскими учреждениями за привлечение свободных денежных средств населения и предприятий, увеличились виды депозитных услуг, улучшилось качество обслуживания вкладчиков. В условиях рыночной экономики возможность привлечения дополнительных ресурсов для коммерческих банков в значительной мере обусловлена степенью их финансовой устойчивости и привлекательности того или иного банка. Одним из крупных банков, осуществляющим прием депозитов, является АО "Банк ТуранАлем". Депозитная политика этого банка, в условиях роста ликвидности, была направлена на привлечение долгосрочных ресурсов, путем снижения ставок вознаграждения по краткосрочным депозитам.
4. Страхование депозитов в Казахстане позволит освободить мелких вкладчиков от постоянного отслеживания финансового состояния банка, которому они доверили свои средства, и предотвратить панику, которая может охватить всю банковскую сферу при ухудшении финансового положения одного из банков республики. Первые результаты по восстановлению доверия населения к отечественной банковской системе уже доказывают эффективность деятельности нашей системы гарантирования депозитов, о чем свидетельствует увеличение объемов срочных вкладов физических лиц в банках-участниках на 63%. Совершенствование системы страхования депозитов в Казахстане происходит постепенно, в процессе существования Фонда страхования в направлении расширения объектов страхования, то есть охват всех депозитов физических лиц в банках, а также упрощения для вкладчиков и банков второго уровня схем возмещения и прием в систему коллективного гарантирования вкладов банков, которые соответствуют требованиям Фонда. Перерегистрация банков-участников системы должна проводиться периодически, что позволит контролировать качественные характеристики деятельности банков. В случае возникновения кризиса в банковской системе важным является наличие механизма, позволяющего дополнительного профинансировать систему защиты банковских депозитов. Национальному банку Республики Казахстан следует развивать систему отечественных рейтинговых агентств. Для финансово нестабильных банков должны вводиться ограничения или запрет на привлечение вкладов физических лиц.
5. Перспективными могут стать так называемые "новые счета", депозиты с правом на кредит и депозитные счета денежного рынка. Применение пластиковых карточек, может стать, эффективным средством привлечения новых вкладчиков в коммерческие банки. Дифференциация видов банковских депозитов и ставок вознаграждения по ним, возможность получения дополнительных услуг, участие в розыгрыше позволят обеспечить привлекательность вложения денег клиентами в коммерческие банки.

**Список использованной литературы**

1. Закон Республики Казахстан от 24 декабря 1996года. О валютном регулировании.
2. Закон Республики Казахстан от 29 июня 1998 года. О платежах и переводах денег.
3. Закон Республики Казахстан от 29 марта 2000года. О банковской тайне.
4. Закон Республики Казахстан от 2 апреля 2001 года. Об амнистии граждан Республики Казахстан в связи с легализацией ими денег.
5. Закон от 30 марта 1995года. О Национальном Банке Республики Казахстан.
6. Закон от 31 августа 1995 года. О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан.
7. Гражданский Кодекс Республики Казахстан. Общая и особенная части от 1 марта 1995года и 1 июня 1999 года.
8. Отчет о деятельности ОАО "Банк ТуранАлем" за 2005-2006 годы.
9. Инструкция по выдаче локальных пластиковых карточек Altyn ОАО АТФ-Банка физическим и юридическим лицам от 10 октября 2000 года.

10. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24 августа 2000 года №331. О платежных карточках.

11. Абдильманова Ш.Р. Банковский маркетинг на рынке услуг населению. Алматы: Казахская Государственная Академия Управления. 2004 год.387с.

12. Алпамысов А.А. Управление депозитными ресурсами в Республике Казахстан. Автореферат. Алматы, 1998год. - 23с. 13.

13. Андреев А.А., Морозов А.Г. Пластиковые карточки: Руководство для пользователей. Концерн Банковский Деловой Центр. М., 1998год. - 96с.

14. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник для вузов. М.: Издательство Корпорация Логос, 2002 год. - 344с.

15. Киселев В.В. Управление банковским капиталом (теория и практика). - М.: ОАО Издательство Экономика, 2003 год. - 256с.

16.Колесникова В.И., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2005 год. - 464с.

17. Лаврушин О.И. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2003 год. -576с.

18. Морошкин В.А. Простые и сложные проценты. Методическое пособие по расчету: вкладов, кредитов, платежей. - М.: Издательство Акалис-Бизнес – книга, 2004 год. - 33с.

19. В. Платонов., М. Хигинс. Банковское дело: стратегическое руководство. - М.: Издательство АО Консалтбанкир, 2000 год. - 432с.

20 Роуз Питер С. Банковский менеджмент. Представление финансовых услуг. – М: Издательство Дело, 2005 год: - 768 с.

21. Сейткасимов Г.С. Бухгалтерский учет и отчетность в банках. - Алматы: Каржы - каражат; Раритет, 2000 год. - 456 с.

22. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки: Учебник. - Алматы: экономика, 2002 год.-432с.

23. Сейткасимов Г.С. Банковское дело. - Алматы: Каржы-каражат, 2002 год. - 576с.

24.Сейткасимов А.Г. Управление банковской ликвидностью и методы ее анализа. - Алматы: Каржы-каражат, 1998 год. - 112с.

25. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. ИПЦ Вазар-Ферро, 2003 год. - 320 с.

26. Б. Акпеисов. Вклады населения и их защита. // Банки Казахстана, 2000 год, №9.-с.21

27. А. Ахметов. Личная финансовая безопасность гарантируется. // Казахстанская правда от 27 марта 2001 года - с.3

28. Гринкевич А. А ты застраховал свой депозит? // Банки Казахстана, 2000 год, №6.-с.7

29. Гусева А.Е. Система защиты банковских депозитов. // банковское дело, 2000год, №1.-с.22.

30. Жуйриков К.К. Страхование или гарантирование? // Банки Казахстана, 2000 год, №12.-с.43

З1. Г. Жунусова. Некоторые особенности банковской конкуренции в Казахстане. // Аль-Пари, 2000 год. № 3 - 4., с. 100

32. Р. Каленова. Защищать интересы частных клиентов банков. // Банки Казахстана, 2000 год, №7-8. - с. 15

З3. Статистический бюллетень Национального Банка РК, 2002-2003 гг.

34. Б. Лисак. Казахстанские банки на пути перемен. // Банки Казахстана, 1999год, № 8. - с. 16

35. Пресс-релиз Национального Банка Республики Казахстан от 9 января 2001 года № 001. О ситуации на финансовом рынке. // Банки Казахстана, 2001 год, №1.-с.14

36. Н. Рамазанов. Курс не изменился. // Деловая неделя от 23 февраля 2001 года. -с.З

37. М. Сагиндыкова. Казахстанский фонд гарантирования вкладов – новая структура в финансовом механизме республики. // Аль-Пари. 2000 год. № 5 - с.34.

38. М. Сагиндыкова. Фонд страхования депозитов приложит все усилия, чтобы в любое время рассчитаться с вкладчиками. // Финансы Казахстана, 2000 год, №5-6.-с.ЗО

39. М. Сагиндыкова., А. Исаева. Система страхования депозитов: мировой опыт. // Рынок ценных бумаг, 2000 год, №10 - с.7

**Приложение 1.**

Приложение к Правилам совершения операций

по банковскому вкладу "ПЕНСИОННЫЙ", утвержденным

Решением Совета Директоров АО "Банк ТуранАлем"

#### *№ от* " " *2004г.*


# Договор банковского вклада "ПЕНСИОННЫЙ" № \_\_\_\_\_\_\_\_

г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

АО "Банк ТуранАлем", именуемый в дальнейшем "БАНК", в лице Директора \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ филиала \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании доверенности №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ с одной стороны, и гражданин (-ка)

именуемый (-ая) в дальнейшем "ВКЛАДЧИК", с другой стороны, далее совместно именуемые "СТОРОНЫ", заключили настоящий Договор (далее по тексту – настоящий Договор / Договор банковского вклада) о нижеследующем:

1. **Предмет Договора.**

Банк открывает Вкладчику счет банковского вклада (далее по тексту – Счет), а Вкладчик размещает на нем деньги в сумме, на срок и на условиях, установленных настоящим Договором.

1. **Основные реквизиты Договора**

|  |  |
| --- | --- |
| 2.1. РНН Вкладчика |  |
| 2.2. № счета  |  |
| 2.3. Валюта вклада |  |
| 2.4. Сумма вклада |  |
| 2.5. Ставка вознаграждения (годовая) % |  |
| 2.6. Сумма неснижаемого остатка по вкладу |  |
| 2.7. Капитализация вознаграждения / Ежемес. выплата вознаграждения на карт-счет № / счет аккумуляции вознаграждения № |  |
| 2.8. Дата окончания действия настоящего Договора |  |
| 2.9. Специальная ставка вознаграждения по вкладу в случае досрочного расторжения Договора при фактическом сроке хранения вклада 90 дней и более (%) |  |

1. **Основные условия Договора.**

Для расчетов принят условный год, равный 360 дням и условный месяц, равный 30 дням.

По Договорам банковского вклада, заключенным на срок до 12,5 месяцев включительно, ставка вознаграждения по вкладу и специальная ставка досрочного расторжения, указанная в п.2.9. Договора остаются неизменными в течение всего срока действия этих Договоров. По Договорам банковского вклада, заключенным на срок свыше 12,5 месяцев, по истечении каждых 12 месяцев с даты вступления в силу этих Договоров, Банк в одностороннем порядке изменяет ставку вознаграждения по вкладу и специальную ставку досрочного расторжения.

В течение всего срока действия настоящего Договора Вкладчик может пополнять свой банковский вклад путем дополнительных взносов денег. Дополнительные взносы денег производятся как наличными, так и безналичным перечислением.

В течение всего срока действия настоящего Договора Вкладчик может производить частичное изъятие денег со счета в размере, не превышающем разницу между остатком денег на счете и суммой неснижаемого остатка, указанной в п.2.6 настоящего Договора.

1. **Выплата вклада и вознаграждения.**

Отсчет срока по начислению вознаграждения по вкладу начинается со дня, следующего за днем поступления денег на счет Вкладчика, и заканчивается днем прекращения действия настоящего Договора.

Начисление вознаграждения на каждый дополнительный взнос денег производится ежемесячно за фактический срок хранения денег на счете банковского вклада в течение месяца по ставке вознаграждения основного вклада. На сумму дополнительного взноса, фактический срок хранения которого на счете составляет менее 30 (тридцати) дней до даты прекращения действия настоящего Договора, вознаграждение не начисляется.

Начисление вознаграждения в случае частичного изъятия денег со счета производится на фактический остаток по вкладу по ставке вознаграждения, указанной в 2.5. настоящего Договора.

Выплата Банком вознаграждения по вкладу производится ежемесячно, не позднее 5 (пяти) рабочих дней по истечении каждых 30 (тридцати) дней с даты, следующей за днем поступления первого взноса денег на счет. По желанию вкладчика выплата вознаграждения производится на карт-счет или счет аккумуляции вознаграждения. В случае выбора Вкладчиком капитализации вознаграждения, Банк причисляет начисленное вознаграждение к остатку денег на счете.

Для ежемесячной выплаты вознаграждения на карт-счет Банк открывает Вкладчику карт-счет и **бесплатно** выпускает платежную карточку **VISA** или **MasterCard** АО "Банк ТуранАлем" (далее по тексту – Платежная карточка). При этом Вкладчик в обязательном порядке дополнительно заключает с Банком **Договор о выдаче и использовании платежной карточки** и заполняет бланк **Заявления на получение платежной карточки VISA / MasterCard АО "Банк ТуранАлем"**, на которых уполномоченным сотрудником Банка делается соответствующая отметка с указанием наименования банковского вклада, срока хранения и типа выпускаемой платежной карточки.

Выплата вклада производится по истечении срока действия настоящего Договора, не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты поступления заявления Вкладчика.

Выплата вклада производится в той же валюте, в которой был внесен вклад. По желанию Вкладчика выплата может быть произведена в другой валюте по курсу покупки / продажи валют, установленному Банком на день выплаты.

В случае если Вкладчик не востребовал сумму вклада в день окончания срока действия настоящего Договора, Банк в тот же день автоматически пролонгирует истекший Договор банковского вклада и переводит сумму вклада, а в случае капитализации – и причисленного вознаграждения в аналогичный банковский вклад на таких же сроках и условиях, установленных истекшим Договором, за исключением ставки вознаграждения по вкладу, специальной ставки досрочного расторжения и условий гарантирования вклада на момент пролонгации. Ставки вознаграждения устанавливаются Банком согласно ставкам АО "Банк ТуранАлем", действующим на дату пролонгации Договора банковского вклада. Условия гарантирования вклада устанавливаются в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.

В случае принятия Правлением Банка решения о прекращении действия данного вида банковского вклада, Банк не пролонгирует истекший Договор банковского вклада. При этом дальнейшее начисление вознаграждения на остаток денег на счете не производится.

1. **Досрочное расторжение Договора.**

В случае досрочного расторжения настоящего Договора по инициативе Вкладчика, при фактическом сроке хранении вклада:

* *менее 7 (семи) дней – вознаграждение не начисляется и удерживается комиссия, согласно тарифам АО "Банк ТуранАлем", действующим на дату расторжения настоящего Договора*
* *менее 30 (тридцати) дней – вознаграждение не начисляется;*
* от 30 (тридцати) до 90 (девяносто) дней – вознаграждение начисляется по ставке вклада "До востребования", действующей на дату расторжения настоящего Договора;
* 90 (девяносто) дней и более – вознаграждение начисляется по специальной ставке, указанной в п. 2.9. настоящего Договора.

При этом сумма излишне выплаченного вознаграждения удерживается с основной суммы вклада.

*В случае если деньги были переведены Вкладчиком на счет в безналичной форме, при досрочном расторжении настоящего Договора, не зависимо от фактического хранения денег на счете, Банк удерживает со счета Вкладчика комиссию согласно тарифам АО "Банк ТуранАлем", действующим на дату расторжения.*

В случае досрочного расторжения Договора банковского вклада по инициативе Вкладчика после автоматической пролонгации Банком вклада, с момента пролонгации вознаграждение на сумму вклада начисляется согласно условий указанных в п. 5.1. и 5.2. настоящего Договора.

1. **Гарантирование (страхование) Банком вклада (депозита).**

Банк, является участником системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц и действует на основании Свидетельства № 001 от 22.12.2003 года.

Банковский вклад по настоящему Договору может переходить из категории гарантируемых вкладов (депозитов) в категорию негарантируемых вкладов (депозитов) и из категории негарантируемых вкладов (депозитов) в категорию гарантируемых вкладов (депозитов) в результате внесения вкладчиком дополнительных взносов либо изъятия им части денег по вкладу, а также в случае пролонгации настоящего Договора, которая может повлечь за собой переход банковского вклада из категории гарантируемых вкладов в категорию негарантируемых вкладов и переход из категории негарантируемых вкладов в категорию гарантируемых вкладов.

1. **Права и обязанности Банка.**

Банк имеет право:

Изменять в одностороннем порядке ставку вознаграждения по вкладу и специальную ставку досрочного расторжения по истечении каждых 12 (двенадцати) месяцев с даты вступления в силу Договора банковского вклада, в случае если настоящий Договор заключен на срок свыше 12,5 (двенадцати с половиной) месяцев.

Изменять в одностороннем порядке условия гарантирования вклада по настоящему Договору в соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан, в случае внесения вкладчиком дополнительных взносов либо изъятия им части денег по вкладу, а также в случае пролонгации настоящего Договора, которая может повлечь за собой переход банковского вклада из категории гарантируемых вкладов в категорию негарантируемых вкладов и переход из категории негарантируемых вкладов в категорию гарантируемых вкладов.

При открытии Вкладчику счета требовать документ, удостоверяющий личность Вкладчика и копию документа, выданного налоговыми органами, подтверждающего факт регистрации Вкладчика в качестве налогоплательщика.

При проведении Вкладчиком операций по счету (получение информации о текущем состоянии вклада / пополнение вклада / частичное изъятие денег со счета / закрытие счета по окончании действия Договора банковского вклада или в случае его досрочного расторжения), сверять идентичность подписи Вкладчика в документе, удостоверяющем его личность и Договоре банковского вклада, а также требовать "Кодовое слово". При несоответствии подписи и/или "Кодового слова" не производить операций по счету до выяснения обстоятельств.

*Удерживать со счета Вкладчика комиссию в случае досрочного расторжения настоящего Договора, при хранении денег на счете, внесенных наличными, менее 7 дней, и безналичным перечислением независимо от срока хранения, согласно тарифам АО "Банк ТуранАлем". В случае если сумма комиссии, подлежащая удержанию при досрочном расторжении Договора, превышает остаток денег на счете Вкладчика, Банк вправе отказать Вкладчику в досрочном расторжении Договора.*

*Публиковать в средствах массовой информации номер счета банковского вклада Вкладчика-победителя розыгрыша для вручения приза, в случае проведения розыгрыша призов по данному виду вклада.*

По окончании срока действия либо досрочном расторжении настоящего Договора по инициативе Вкладчика, заблокировать и изъять все платежные карточки, выданные Вкладчику по его карт-счету, открытому для выплаты вознаграждения по вкладу.

Досрочно расторгнуть настоящий Договор в случае нарушения Вкладчиком условия сохранения суммы неснижаемого остатка при частичном изъятии денег, при этом вознаграждение по вкладу начисляется согласно условий, указанных в п.5.1 настоящего Договора.

Банк обязан:

Открыть Вкладчику счет.

Зачислять на счет деньги, вносимые наличными или безналичным перечислением Вкладчиком и/или третьими лицами в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Начислять и выплачивать Вкладчику вознаграждение по вкладу согласно условиям настоящего Договора.

Обеспечить сохранность денег Вкладчика и строгую конфиденциальность совершаемых операций по счету Вкладчика. Сведения относительно операций по банковским счетам Вкладчика могут стать известными третьим лицам не иначе, как в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Наложить арест на деньги Вкладчика и приостановить операции по счету на основании надлежащим образом оформленных и предъявленных решений (постановлений, приговоров и определений) уполномоченных органов строго в соответствие с действующим законодательством Республики Казахстан.

Снять арест с денег Вкладчика и возобновить операции по счету на основании письменных уведомлений соответствующих уполномоченных органов об отмене решений (постановлений, приговоров и определений) на арест денег.

Закрыть счет по инициативе Вкладчика.

1. **Права и обязанности Вкладчика.**

Вкладчик имеет право:

Получить вклад и вознаграждение, начисленное по нему, согласно условиям настоящего Договора.

Получать информацию о текущем состоянии своего банковского вклада.

Завещать вклад, оформив завещание (на случай смерти) или доверить распоряжение вкладом другому лицу путем оформления доверенности в порядке, установленном Законодательством Республики Казахстан.

Досрочно расторгнуть настоящий Договор, предупредив об этом Банк в обязательном порядке не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до предполагаемой даты расторжения.

При прекращении действия настоящего Договора "ПЕНСИОННЫЙ" оставить действующим для дальнейшего пользования карт-счет, открытый для выплаты вознаграждения по вкладу, при условии внесения страхового депозита, соответствующего типу платежной карточки, и оплаты стоимости выпуска и годового обслуживания платежной карточки согласно nарифам АО "Банк ТуранАлем".

Вкладчик обязан:

Для открытия счета, предоставить в Банк документ, удостоверяющий личность Вкладчика, пенсионное удостоверение (при наличии) и копию документа, выданного налоговыми органами, подтверждающего факт регистрации Вкладчика в качестве налогоплательщика.

В день подписания настоящего Договора внести на счет, указанный в п. 2.2. настоящего Договора, деньги наличными или безналичным перечислением в размере, указанном в п. 2.4. настоящего Договора.

В течение всего срока действия настоящего Договора сохранить на счете сумму неснижаемого остатка, указанную в п. 2.6. настоящего Договора.

При проведении операций по счету (получение информации о текущем состоянии вклада / пополнение счета / частичное изъятие денег со счета / закрытие счета) предоставить в Банк документ, удостоверяющий личность Вкладчика (доверенного лица), оригинал собственного экземпляра настоящего Договора (при закрытии счета), Вкладную книжку, оригинал доверенности на распоряжение вкладом (при наличии) и сообщить "Кодовое слово". (В случае же смерти Вкладчика, Получателем вклада дополнительно предоставляется оригинал свидетельства о праве на наследство и копия свидетельства о смерти Вкладчика).

В обязательном порядке сообщать в Банк обо всех случаях: изменения адреса проживания, контактного телефона, фамилии (имени), документов, удостоверяющих личность Вкладчика; утери или хищения документов, удостоверяющих личность Вкладчика / оригинала собственного экземпляра настоящего Договора / Вкладной книжки / платежной карточки; прекращении полномочий по доверенности.

*Оплачивать услуги Банка согласно тарифам АО* "*Банк ТуранАлем*"*.*

По окончании срока действия либо досрочном расторжении настоящего Договора по инициативе Вкладчика, вернуть в Банк оригинал собственного экземпляра настоящего Договора, все платежные карточки, выданные по карт-счету, открытому для начисления вознаграждения по вкладу и предоставить в Банк документы, указанные в п.8.2.4 настоящего Договора.

1. **Порядок разрешения споров. Ответственность Сторон.**

Стороны предпримут все необходимые усилия, чтобы споры и разногласия, которые могут возникнуть между Банком и Вкладчиком в ходе реализации настоящего Договора, были урегулированы на принципах доброй воли и взаимного согласия. В случае если разногласия и споры между Банком и Вкладчиком не будут урегулированы в ходе переговоров, то решение этих вопросов может быть передано на рассмотрение в судебные органы Республики Казахстан.

Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются законодательством Республики Казахстан.

Стороны не несут ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору в случае, если их исполнению препятствовали такие обстоятельства как: война, военные действия, террористические акты, стихийные природные бедствия, забастовка, отключение электроэнергии, повреждение линий связи и другие обстоятельства, не зависящие от воли Сторон, а также принятие государственными органами законов, указов, постановлений и предписаний, препятствующих Сторонам выполнить свои обязательства по настоящему Договору.

1. **Заключительные положения.**

Настоящий Договор составлен в 2 (двух) экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон и вступает в силу со дня поступления денег на счет Вкладчика.

Все изменения и дополнения к настоящему Договору действительны при совершении их в письменном виде и подписании обеими Сторонами, за исключением изменения ставок и тарифов АО "Банк ТуранАлем".

Подписывая настоящий Договор, Вкладчик подтверждает, что он уведомлен о действующих на момент заключения настоящего Договора условиях обязательного гарантирования вкладов физических лиц в банках Республики Казахстан, и соглашается со всеми условиями настоящего Договора, принимая их без каких-либо возражений и замечаний.

1. **Адреса и реквизиты Сторон**

|  |  |
| --- | --- |
| **БАНК:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Подпись Директора филиалам.п. | **ВКЛАДЧИК:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Подпись Вкладчика |

1. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник для вузов. М.: Издательство Корпорация Логос, 2002 год. - 344с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки: Учебник. - Алматы: экономика, 1999 год.-432с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Киселев В.В. Управление банковским капиталом (теория и практика). - М.: ОАО Издательство Экономика, 2003 год. - 256с. [↑](#footnote-ref-3)