

جامعة زيان عاشور – الجلفة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية

وعلوم التسيير

السداسي الأول

سنة أولى ماستر مالية وبنوك

قسم العلوم المالية والمحاسبية

السنة الجامعية: 2021/2020

محاضرات مقياس: عمليات الوساطة المالية البنكية

المحاضرة السادسة

I. عمليات الإيداع

1. مفهوم الودائع وأنواعها

تعتبر الودائع من أهم مصادر التمويل للبنوك التجارية لذلك تحرص البنوك على تنميتها، من خلال تنمية الوعي البنكي الادخاري، والتوسع في فتح المزيد من الوحدات البنكية، وتبسيط إجراءات التعامل من حيث السحب والإيداع، ورفع كفاءة الأوعية الادخارية. كما أن البنوك التجارية تؤدي خدمة هامة للاقتصاد بقبولها الودائع نظراً لما يؤدي ذلك من تسهيل لعمليات الدفع الناجمة عن التبادل التجاري وتشجيع للادخار واستخدام للأموال في المجالات الاقتصادية المختلفة.

أ. ماهية الودائع

يرغب الأفراد أحياناً لاعتبارات مختلفة في تفضيل عدم الاحتفاظ بالنقود لديهم والبحث عن أحسن الصيغ للحفاظ عليها، وتطرح البنوك واحدة من هذه الصيغ حيث تحرص البنوك التجارية على جذب ودائع العملاء عن طريق تطوير الوعي الادخاري وتنميتها، سعياً للنهوض بعملياتها الأساسية المتمثلة في عمليات التوظيف والاستثمار، إذ يتولى قسم الحسابات الجارية والودائع الاحتفاظ بودائع العملاء والتي تشكل المصدر الرئيسي للأموال البنوك التجارية.

تعريف الوديعة

يمكن تعريف الوديعة على أنها تمثل كل ما يقوم الأفراد أو الهيئات بوضعه في البنوك بصفة مؤقتة قصيرة أو طويلة على سبيل الحفظ أو التوظيف.

كما يمكن النظر إلى الودائع على أنها اتفاق يدفع بمقتضاه المودع مبلغاً من النقود بوسيلة من وسائل الدفع، يلتزم بمقتضاه البنك برد هذا المبلغ للمودع عند الطلب أو حينما يحل أجله، كما قد يلتزم بدفع فوائد على قيمة الوديعة.

كما تمثل مبالغ نقدية مقيدة في دفاتر البنوك التجارية مستحقة للمودعين بالعملات المحلية أو الأجنبية وتتخذ هذه الودائع أكثر من شكل طبقاً للاتفاق المنظم للعلاقة بين صاحب الوديعة والبنك.

تعريف الحسابات البنكية

يمكن تعريف الحساب البنكي من وجهتي نظر، فهو من الناحية المجردة "عبارة عن رمز (رقم) تقترن به معظم العمليات المالية لصاحبه في علاقته مع البنك"، وهو من الناحية العملية والقانونية "عبارة عن معاهدة أو اتفاق بين البنك الذي يفتحه والشخص الذي يفتح لصالحه تنظم بها العمليات المالية القائمة بينهما سواء كانت إيداع أم سحب أو أي عملية أخرى بين الطرفين".

ب. أنواع الودائع

وتقسم الودائع إلى أنواع مختلفة وحسب الأسس الآتية:

✓ حسب المصدر:

وتقسم إلى: ودائع أولية، ودائع مشتقة.

▪ ودائع أولية

وهي تلك المبالغ التي تم إيداعها من طرف الأشخاص الطبيعيين والمعنويين لدى البنوك في صورة نقدية أو في صورة شيكات مسحوبة على البنوك أخرى.

▪ ودائع مشتقة

وتسمى أيضا ودائع ائتمانية وتخلقها البنوك عن طريق من القروض وتضيفها إلى قيمة النقود الورقية والمعدنية المتداولة، لذا فهي من أهم أنواع الودائع.

✓ حسب الأمد (المدى الزمني)

وتنقسم إلى: ودائع تحت الطلب، ودائع توفير، ودائع ادخارية.

▪ ودائع تحت الطلب

حيث تمثل الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات البنوك التجارية بحيث يمكن سحبها في أي وقت بموجب أوامر يصدرها المودع إلى البنك ليتم الدفع بموجبها له أو لشخص آخر يعينه المودع الأمر الصادر من البنك.

▪ ودائع توفير

يمثل هذا الوعاء إحدى وسائل تجميع المدخرات التي تحظى بانتشار عالمي واسع النطاق، وتتميز هذه الحسابات ببعض الصفات منها صغر قيمتها وكثرة حساباتها وتزايد نموها بنمو الوعي البنكي والزيادة في الدخل وتتفق ودائع التوفير مع الودائع لأجل في أن كل منها يعد ادخار يمنح عليه فوائد إلا أن الأولى يمكن استردادها في أي وقت عكس الثانية التي تكون بأجل محدد.

▪ ودائع ادخارية

تعتبر هذه الودائع بمثابة عملية توفير وادخار حقيقية نظرا لمدة إيداعها في البنوك والعائد المنتظر منها فهذه الودائع تبقى لفترات طويلة في البنك، لا يكمن لصاحبها أن يسحبها مهما كانت الظروف، كما أن أصحاب هذه الودائع يحصلون على فوائد معتبرة تعتبر عوائد توظيف حقيقية للأموال، وتعكس الطبيعة الادخارية لهذه الودائع.

✓ الودائع حسب حركتها

وتصنف الودائع حسب حركتها فهي إما أن تكون نشطة أو خاملة أو مقيدة أما الودائع النشيطة فيكون رصيدها غير ثابت نسبياً لكثرة عمليات السحب والإيداع بعكس الودائع الخاملة حيث يكون رصيدها ثابتاً نسبياً وغالباً ما تكون الودائع الخاملة ذات طبيعة ادخارية، أما الودائع المقيدة فهي الأموال التي يودعها الأفراد والهيئات لغايات معينة حيث يتم الاتفاق على حصر استعمالها بهذه الغايات، فقد تكون هذه الودائع ضمانات لتعهدات أو التزامات يقدمها المودع للبنك مقابل تكبد البنك لالتزام عرضي في سبيله كإصدار خطاب ضمان أو خطاب اعتماد مستندي أو كفالة وغيرها من البنود التي تظهر في الميزانية تحت الحسابات النظامية.

وتعد الودائع الجارية أكبر كلفة إدارية من بقية أنواع الودائع وذلك نتيجة لزيادة عمليات السحب والإيداع المتكررة لهذه الودائع وما يتطلبه ذلك من مستلزمات إدارية وكادر إداري ومحاسبي وتدقيقي متخصص في حين تعتبر الودائع الادخارية أقل كلفة لأنها لا تسحب إلا في فترة الاتفاق بين الزبون والبنك.

2. الاستراتيجيات الأساسية لجذب الودائع

يمكن تمييز بين إستراتيجيتان أساسيتان لجذب الودائع هما:

أ. إستراتيجية المنافسة السعرية

وهي الإستراتيجية التي تستند إلى دفع الفوائد على الودائع المختلفة، فبالرغم من أن عنصر المنافسة السعرية يكون فاعلاً ومؤثراً في مختلف الأنشطة الاقتصادية إلا أنه يتعرض إلى بعض المحددات في مجال العمل البنكي وذلك لان هذه التشريعات لا تسمح بدفع الفوائد على الودائع الجارية مما يقلل من أهمية هذه الإستراتيجية في جذب الودائع، أما أهم الأسباب في عدم دفع الفوائد على الودائع الجارية ما يلي:

▪ **الحد من ارتفاع تكلفة الأموال:** تتكبد البنوك بعض التكاليف نتيجة لإدارتها للحساب الجاري للعميل منها تكاليف تحصيل المستحقات ومصرفات سداد المطلوبات، إلى جانب مصرفات إمساك الحساب لذا عند السماح بدفع الفوائد على الودائع الجارية فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع تكاليف إدارتها، الأمر الذي يضطر معه البنك إلى البحث عن فرص استثمارية يتولد عنها معدلات عالية للعائد، وهي فرص ذات مخاطر عالية قد تهدد في النهاية مستقبل البنك، وعليه فإن عدم دفع الفوائد على الودائع الجارية يقلل من تكلفة الأموال.

- **الحد من المنافسة الهادمة بين البنوك:** قد يؤدي السماح بدفع معدلات فوائد على تلك الودائع أن تتنافس البنوك في رفع معدل الفائدة عليها أملاً في الحصول على حصة ملائمة منها، مرة أخرى يؤدي ذلك إلى ارتفاع تكلفة تلك الودائع مما يجبر البنك إلى توجيه حصيلتها إلى استثمارات تتعرض لدرجة كبيرة من المخاطر، أملاً في تحقيق عائد مرتفع يكفي لتغطية تلك التكلفة.
- **الحد من ارتفاع الفوائد على القروض:** إن عدم دفع فوائد على الودائع الجارية ستقلل من ارتفاع الفوائد على القروض الممنوحة وذلك لانخفاض كلفة الأموال المتاحة للبنوك في حين أنه عند دفع الفوائد على الودائع الجارية ستكون هذه الكلفة عالية، وبالتالي تسعى البنوك إلى زيادة الفوائد على قروضها الممنوحة للعملاء ولتحقيق عوائد مجزية والتي تكون مخاطرتها الائتمانية عالية كما أنها ستؤثر على معدلات التنمية الاقتصادية.
- **انتقال رؤوس الأموال من البنوك الصغيرة إلى البنوك الكبيرة:** يرجع السبب في ذلك إلى كون البنوك الكبيرة تستطيع دفع معدلات فائدة أعلى من البنوك الصغيرة، تم الرد على الحجة بأن من مصلحة المجتمع انتقال الأموال إلى مكان استخدامها في مشروعات يتوقع أن تدر عائداً كبيراً، كذلك ما يلاحظ على البنوك الصغيرة أنها معظمها فروع لبنوك كبيرة وبالتالي تستطيع سحب الأموال من أي فرع دون اللجوء إلى المنافسة السعرية.

ب. إستراتيجية المنافسة غير السعرية

- الأساس الذي تقوم عليه هذه الإستراتيجية هو تقديم خدمات بنكية جديدة تميز البنك عن غيره من البنوك وتلائم مع متطلبات واحتياجات العملاء، ويتم ذلك من خلال إتباعها العديد من السياسات يمكن تلخيصها فيما يلي:
- **تحصيل مستحقات المودعين:** حيث أن من أهداف النظام البنكي هو عمليات التحصيل، فهي تساعد على تسوية حسابات المودعين وذلك بالمقاصة بينها دون الحاجة لتداول النقود، كما تساعد على توفير الوقت والجهد الذي يقوم به البنك في تحصيل الصكوك وتحصيل وسائل السداد كالحوالات الداخلية والكمبيالات، وتتمثل استراتيجية المنافسة وفقاً لهذه الخدمة في:
 - السرعة في تحصيل مستحقات العملاء؛
 - نسبة المصروفات المترتبة بذمة العميل.
 - **سداد المدفوعات نيابة عن العميل:** كذلك تقدم البنوك خدمات بنكية أخرى تتمثل في سداد قيمة الشيكات التي حررها المودع لصالح الغير، كما قد يقوم البنك بناء على اتفاق سابق بسداد بعض المطلوبات المستحقة عليه عندما يتقدم بها الدائنين دون حاجة لتحرير شيكات ومن أمثلتها فواتير التليفون، وأقساط الإيجار وبعض فواتير الشراء، وتتمثل استراتيجية المنافسة في:
 - مدى استعداد البنك للموافقة على تسديد المطلوبات بموجب قوائم مقدمة؛

✚ مدى استعداد البنك للموافقة على تحرير الصكوك بدون رصيد؛

✚ نسبة المصروفات (العمولة) التي يتقاضاها البنك من جراء تقديم الخدمات.

- **استحداث أنواع جديدة من الودائع:** فالبنوك تسعى باستمرار إلى خلق وودائع جديدة يرضى عنها المودعين الحاليين وذلك في ظل التشريعات البنكية السائدة في البلد ومن هذه الودائع هي شهادات الإيداع التي يمكن تداولها والتي تمثل أحد أشكال الودائع لأجل أو لأمد وتتمثل استراتيجية المنافسة في أنه كلما نجح البنك في إدخال وودائع جديدة للبنوك كلما كان مؤشراً على حيويته على الإبداع مما يؤدي استقطاب المودعين.
- **سرعة أداء الخدمة:** حيث سعت البنوك مبكراً إلى الاستفادة من الثروة التكنولوجية ذلك باستخدام الأساليب والوسائل ذات التقنيات العالية والتي تؤدي إلى السرعة والاقتصاد في الجهد والتكلفة وقد استخدمت الحاسبات الالكترونية وأنظمة التحويل المختلفة مثل غرفة المقاصة الالكترونية وجهاز الصرف والصراف الآلي (الفروع البلاستكية).
- **إدارة محفظة الاستثمارات للمودعين:** ويقصد بها عمليات الشراء للأسهم والسندات والأوراق المالية المختلفة التي يمتلكها المودع وتحصيل الأرباح المترتبة عنها وتتمثل استراتيجية المنافسة في:
 - ✚ مدى استعداد البنك لتنفيذ تعليمات العميل في مجال البيع والشراء لهذه الأسهم؛
 - ✚ حجم الأرباح المتولدة عن هذه الإدارة للمحفظة الاستثمارية؛
 - ✚ نسبة العمولة التي يتقاضاها البنك.
- **التوسيع في تقديم خدمات غير بنكية:** تتمثل في تقديم الاستشارات في مجال الاستثمارات وإدارة الأموال العائدة إلى المودع، والسعي لإدارة محفظة استثمارية وأنشطته وإدارة أعماله وذلك لقاء نسبة من الأرباح يتم الاتفاق عليها.
- **إصدار خطابات الضمان وفتح اعتمادات:** حيث تقدم هذه الخدمات مقابل عمولة محددة.
- **التيسير على العملاء:** من بين الخدمات التي يمكن للبنك تقديمها للتيسير على العملاء اختياره لموقع ملائم، وتوسيع دائرة انتشاره بإنشاء فروع جديدة في مواقع ملائمة أو على الأقل إنشاء وحدات للصرف الآلي التي يطلق عليها تجاوزاً الفروع البلاستكية، على أساس أن الإيداع والسحب فيها يتم باستخدام كارت مصنوع من البلاستيك، ويتيح هذا النوع من الفروع الفرصة للعميل للإيداع والسحب في أي وقت يريد.
- **خدمات تفضيلية للعملاء:** قد تعطي البنوك الأفضلية لزبائنهم في عدد من الخدمات، كإعطائهم الأسبقية في الإقراض، أو إقراضهم بمعدلات منخفضة مع تقديم بعض التنازلات بشأن الرصيد المعوض بالإضافة إلى ذلك قد تقوم بتقديم خدمات دعائية لمودعيها، سواء أكان بالإعلان عن بضائعهم أو خدماتهم والدعاية لها وتقديم الهدايا الرمزية بالمواسم والأعياد والمناسبات كالأجهزة المنزلية والكهربائية رغبة منها في جذب الودائع البنكية.