

ادا انتقلنا الى مراحل تطور الفكر المصرفي من جانب الاهتمام بالودائع المصرفية، يمكننا ان نرى انها منقسمة الى 3 مراحل: 1. المرحلة الأولى: في هذه المرحلة كانت البنوك تولي اهتماما كبيرا لجذب الودائع من التسهيلات التي تتطلب الودائع , حيث منعتها السلطات النقدية من الإيداع الأموال في الحسابات التوفير. السبب الثاني هو الفائدة على ودائع البنك الجارية انه من الأفضل التركيز على الودائع التي لا تدفع فائدة , بالإضافة الى تجنب الودائع التي يقترب سعر الفائدة منها من معدل العائد بسبب انخفاض معدل الإقراض , وأيضاً خوف البنك من قيام أصحاب الودائع الحالية بتحويل الوديعة الى وديعة لأجل او وديعة ادخار , مما يؤدي الى رفع تكلفة المال للبنك 2. المرحلة الثانية: وتعزى هذه المرحلة الى تغير وضع البنوك المحلية بسبب ارتفاع أسعار الفائدة في السوق، الامر الذي دفع المودعين الحاليين والمحتملين الى البحث عن مجالات استثمارية أخرى أكثر ربحية، بدلا من ايداعها في حسابات جارية لا تدر عوائد، حيث يقوم العديد من الافراد والشركات بسحب ودائعهم واستخدامها في مجالات استثمارية متعددة مثل شراء السندات الصادرة عن الحكومات والمؤسسات. كما ان القدرة الاستثمارية العالية لهذه الودائع ترجع الى القوانين التي تم تطويرها في بعض الدول، والتي تتمثل في فرض معدل الاحتياطي قانوني اقل مقارنة بالودائع الجارية، مما يؤدي الى زيادة القيمة المضافة للودائع الموجهة للاستثمار. 3. المرحلة الثالثة: تدرك هذه المرحلة انه كلما زاد تنوع مصادر الموارد المتاحة للبنوك كان ذلك أفضل بالنسبة لها. بحيث يمكن للبنوك تطوير ودعم جميع أنواع الودائع من اجل الحفاظ على مكانتها وضمان استمراريتها وتحقيق أهدافها والوقوف في وجه المنافسين من خلال تطوير عدد من الاستراتيجيات التنافسية لجذب كل أنواع الودائع،** من الجيد أيضا القاء نظرة على بعض الأشياء التي يمكنك القيام بها لمساعدتك في تحقيق أهدافها