

УДК 338.2

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

Потапов С. В.

Кандидат экономических наук,

ФГБОУ ВО «Научный исследовательский государственный университет им.

Н.П. Огарева»

г. Саранск, Россия

Хуторова Ю.В.

Студент,

ФГБОУ ВО «Научный исследовательский государственный университет им.

Н.П. Огарева»

г. Саранск, Россия

Аннотация

Текущий этап ведения банковского бизнеса требует от кредитных организаций расширения возможностей предоставления банковских услуг и банковских продуктов, в том числе за счет внедрения новых информационных или финансовых технологий, что стимулируется необходимостью повышения конкурентоспособности и рентабельности банковской деятельности. В статье изложены ключевые тенденции в развитии современных банковских услуг, продуктов и технологий.

Ключевые слова: банковская услуга, банковский продукт, банковская технология, банковская инновация, онлайн вклад, фидуциарный депозит, банк-клиент, интернет-банк, мобильный банк.

THE MODERN MARKET OF BANKING PRODUCTS AND TECHNOLOGIES

Potapov S. V.

PhD,

FGBOU VO «Scientific Research State University. N.P. Ogareva»

Saransk, Russia

Khutorova Yu.V.

Student,

FGBOU VO «Scientific Research State University. N.P. Ogareva»

Saransk, Russia

Abstract

The current stage of banking business requires credit institutions to expand their ability to provide banking services and banking products, including through the introduction of new information or financial technologies, which is stimulated by the need to increase the competitiveness and profitability of banking. The article outlines key trends in the development of modern banking services, products and technologies.

Keywords: banking product, banking technology, ATM, electronic coupon, electronic scoreboard, online Deposit, fiduciary Deposit, customer Bank, Internet Bank, mobile Bank, e-wallet, Express credit, re-crediting, settlement product, non-financial product.

Стабильное функционирование коммерческих банков и банковской системы в целом, зависит от количества и качества оказываемых банковских услуг и продуктов, а также от уровня используемых банковских технологий.

За последние три года инновации уже служат важным условием по стабильности и устойчивого экономического прироста банков. При оценке консалтинговой компанией Deloitte, для развития НИОКР компании банковского сектора вкладывают до 20 % выручки. Но, потребитель банковских услуг

ожидает от банков оперативного сервиса. Тенденциями развития кредитных услуг, правомерно можно отнести.

Рассмотрим тенденции развития по расширению составов кредиторов и разнообразию предлагаемых кредитных продуктов [1, с. 75]. Во-первых, в качестве кредиторов российского рынка кредитных услуг выступают не только коммерческие банки, но и часть финансово-кредитных организаций: микрофинансовые организации, инвестиционные компании и ломбарды. Развитие получает и традиционные кредитования денежными средствами в национальной или иностранной валюте, и даже маржинальные кредитования ценными бумагами. Новым кредитным продуктом для юридических лиц служит венчурное и проектное финансирование. Физическим лицам расширяется практика по POS-кредитованию, карточному кредитованию, автокредитованию и ипотечному кредитования. Кредитный кооператив выдаёт займы лишь исключительно членам-пайщикам. А ломбарды дают кредиты только под залог ликвидного имущества, но без оценки всей кредитоспособности заемщиков. Все микрофинансовые организации предлагают лишь небольшую сумму средств и то, на короткие сроки и только в рублях, хотя без обеспечения (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика объемов предоставленных кредитов для субъектов российского рынка, млрд. руб. [4, с. 426]

Субъекты кредитного рынка	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Коммерческие банки	33149,1	28359,6	32285,2	37939,3	41839,1	47310,7
МФО	39,10	49,80	78,00	90,00	53,9	59,8
Ломбарды	н/д	29,40	33,60	34,10	32,5	38,1

Основными субъектами всего кредитного рынка в РФ за 2014-2019 годы стали коммерческие банки, ломбарды и МФО. За данный период они увеличили объемы по выданным кредитам. Только этим обусловлено повышение интереса к таким заемным средствам от населения и юридических лиц.

Второй тенденцией служит увеличение выданных кредитов. Данная тенденция проявляет себя в постоянном росте объема выданных кредитов для субъектов кредитного рынка.

Например, за период 2014-2019 годов объем по выданным кредитам коммерческими банками вырос в 1,4 раза, а микрофинансовыми организациями в 1,5 раза. За 2015 год, в связи с кризисом российской экономики, объем по выданным коммерческими банками разных кредитов заметно сократился, хотя в следующем году уже увеличился. Объемы выданных ломбардами кредиты за 2015-2019 годы вырос в 1,3 раза.

Следует, отдельно проанализировать динамику по выданным коммерческими банками кредитов для юридических и физических лиц (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика объемов предоставленных кредитов для юридических и физических лиц коммерческими банками РФ, млрд. р.

Предоставлено кредитов	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Юридическим лицам	24519,40	22498,20	25074,90	28705,50	27491,23	29742,57
Физическим лицам	8629,70	5861,40	7210,30	9233,80	14791,23	17568,17

По данному периоду объем кредитов для юридических лиц вырос в 1,2 раза, а физическим лицам вырос в 2,0 раза. То есть, сократившийся за 2015 год объем кредитов для юридических и физических лиц вырос уже на следующий год. Размер предоставленных кредитов для юридических и физических лиц коммерческими банками России повышался с 2016 года и по 2019 год, что обусловило повышение потребностей для юридических лиц по оборотным средствам и потребностям физических лиц по дополнительным средствам в силу нехватки средств по совершению покупок (недвижимости, автотранспорта, бытовой техники).

Третьей тенденцией служат значительные размеры от просроченной задолженности выданных субъектам кредитного рынка кредитов. В период 2014-2019 годов объем по просроченной задолженности увеличился как по кредитам коммерческих банков, так и по кредитам микрофинансовых компаний. Так, по кредитам коммерческих банков объем просроченной задолженности увеличился на 2,2 раза. Это обусловлено снижением уровня располагаемых доходов у населения и сложностей в бизнесе для юридических лиц.

Четвертой тенденцией служит изменение уровней процентных ставок для кредитов исходя из величин ключевой ставки Банк России. Таким образом, процентная ставка кредитов, выданных коммерческими банками для юридических и физических лиц, находится в зависимости от размеров ключевой ставки Банка России. В 2014 году она была 5,50 %, а с июля 2020 года 4,25 %. Процентная ставка кредитов, выданных микрофинансовыми организациями, составляла 602 % в 2015 году, а в 2019 году она уменьшилась до 365 %. Такие высокие ставки по кредитам микрофинансовых организаций можно объяснить двумя причинами: ужесточения законодательного требования к кредитной деятельности, а также значительными рисками, связанными с выдачей необеспеченных кредитов.

Пятой тенденцией является развитие инфраструктур кредитных отношений. Эта тенденция проявляется обычно в расширении количества инфраструктурных институтов, которые содействуют эффективному функционированию рынков кредитных услуг.

Шестой тенденцией служит ужесточение требований от кредиторов к своим заемщикам. Данная тенденция усилилась лишь после существенно выросшего отзыва лицензий кредитных организаций от Банка России и ужесточению требований по кредитной деятельности. Такая тенденция проявляет себя в наиболее жестких требованиях кредиторов к своим финансовым заемщикам и испрашиваемых кредитов, в ограничении суммы и

срока кредитов. По банковскому кредитованию физических лиц наиболее перспективными банку заемщиками служат лица, которые участвуют по зарплатным проектам.

Общей тенденцией по развитию российского рынка для банковских услуг служит сокращение количества его субъектов (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика количества субъектов российского рынка для банковских услуг, тыс. руб.

Субъекты кредитного рынка.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коммерческие банки	976,0	947,0	908,0	867,0	484	442
МФО	5112,0	4383,0	2680,0	2264,0	2002	1774
Ломбарды	5600,0	8417,0	7415,0	6047,0	4617	3599
Кредитные кооперативы	3578,0	3500,0	3059,0	2783,0	2285	2085

За период 2014-2019 годов число коммерческих банков уменьшилось в 2,2 раза, а микро-финансовых организаций снизилось в 2,9 раз и кредитных кооперативов ниже в 1,7 раз. Количество ломбардов снизилось за 2014-2019 годы в 1,5 раз. Снижение числа субъектов рынка для банковских услуг связано с усилением конкуренции рынка, и с ужесточения требований от Банка России, который наделен статусом мегарегулятора в финансовом рынке, к его деятельности.

Изучение действующих законов Российской Федерации показывает, что такое понятие как «банковская инновация» ещё не определено по нормативно-правовым документам, регламентирующим деятельность всех кредитных организаций.

Например, под банковской инновацией, по нашему мнению, надо понимать результат по инновационной деятельности самого банка, получивших воплощения в виде новых или усовершенствованных банковских продуктов, внедрённых на рынках, новых или усовершенствованных технологических

процессах, используемых в практических деятельности банка лишь в качестве банковских услуг или новых или усовершенствованных организационно-экономических форм управления, обеспечивающих необходимые экономические и общественные выгоды. То есть, банковская инновация всегда подразумевает новые подходы к уже сложившейся практике, где инновационная деятельность является эффективной.

Сегодня все крупнейшие российские банки делают свою ставку по развитию удаленных сервисов, то есть переводят свой бизнес в digital-среду. Пользовательской сутью этой диджитализации является скорость, прозрачность в процессах и простота взаимодействия.

Digital-среда служит новой средой обитания банков и их потребителей услуг. Так, с одной стороны, является очень комфортно и удобно клиентам. А с другой, очень выгодно банкам, у которых сокращаются многие административные расходы. Диджитализация, как особое направление банковского бизнеса очень быстро развивается.

Таким образом, перевод своего бизнеса в digital-среду уже привёл к заметным изменениям в работе персонала банка, к использованию иных технологий и расширению продуктового набора.

Ярким примером диджитализации служат концепции Market Place и White Label. Хотя, это и не профильные услуги для банков (страховые продукты, услуги бухгалтеров или аудиторов, продвижения банковских услуг под маркой торговых магазинов). Это то, что очень удобно приобретать лишь комплексно, востребованное клиентами (что оплачено с участием банка). В этом направлении активно продвигаются все лидеры рынка. Очевидно, за такой диджитализацией будет будущее.

Рассматриваемая проблема заслуживают своего внимания в интегрированных процессах банковской сферы.

Крупные банки мирового масштаба как Goldman Sachs, Credit Suisse и Barclays объединились уже в консорциум R3 по изучению результата использования такой технологии как блокчейн в банковских секторах. Так, блокчейн (или от английского block chain) это гроссбух, который смогут просматривать все заинтересованные в этом стороны, хотя, не одна из них не может контролировать или изменять все ранее сделанные записи. Например, новую запись (перевод денег, покупки акций и иная сделка) вносят в дополнение к уже существующей, выстраивающихся в хронологическую цепь, но начиная только с первой транзакции. Эта цепочка целиком, как и сам блокчейн, хранится на сотнях и тысячах компьютерах.

Самые первые такие блокчейн-транзакции среди крупнейших банков России были уже осуществлены в 2018 году. При этом, использовалась и технология блокчейн по базе кода Ethereum, с генезис-блоком (т.е. первым блоком в цепи). Разработку платформы вели компании Альфа-Банк, Тинькофф Банк и Qiwi с участием Банка России [3, с. 98].

Технология блокчейн выражается достаточно ярко, что определяет её безупречную надежность и по мнению специалистов, абсолютную безопасность. Хотя, сильно осложняет возможность по применению блокчейн-технологии для банковской сферы факт, что пока правовой статус этого блокчейна в отечественном законодательстве не обозначен.

За последние годы крупные банки предоставили клиентам самый инновационный банковский продукт – это банковскую карту с её возможностью мобильных платежей со смартфонов при помощи технологии NFC. Так, технология NFC (Near Field Communication или «ближняя бесконтактная связь») это технологии, дающие возможность для обмена данных между устройствами, находящимися на расстоянии до 10 сантиметров [2, с. 67]. Данная технология добавляет мобильному телефону его новую роль, превращению в виртуальную банковскую карту.

Варианты решений мобильных платежей при помощи технологии NFC имеют несколько форм.

При помощи программ Apple Pay все пользователи iPhone или Apple Watch смогут оплачивать свои покупки используя технологию NFC в сочетании её с программой Wallet или Touch ID. Возможно их использование и для платежей по интернету [6, с. 88]. Так, Apple берёт с банка комиссию при каждой покупке с помощью своего сервиса. Например, в США комиссия 0,15 % каждой транзакции. А в России, по дебетовым картам данная комиссия уже составляет 0,05%, и по кредитным около 0,12 %, также, банк платит по 45 р. в год за карту, подключенной к сервису.

Такие подобные сервисы есть почти у всех компаний Samsung (Samsung Pay) или Google (Android Pay). Россия сервис Samsung Pay заимела 29 сентября 2016 года, а этот платежный сервис Android Pay с 23 мая 2017 года. Данные системы как Apple Pay, Samsung Pay и Android Pay всегда поддерживают банковские карты Mastercard или Visa, как частные банки, так и банки с государственным участием.

Бесконтактные карты Visa, MasterCard позволяют проводить бесконтактную оплату товаров и услуг и по инновационной технологии PayWave и PayPass. Основными банками-эквайерами системы бесконтактных платежей на сегодняшний день выступают: Сбербанк (Mastercard), Тинькофф Банк (Mastercard и Visa), «АК БАРС» Банк (Mastercard), Альфа- Банк (Mastercard и Visa), Банк Русский Стандарт (Mastercard) и др. Количество банков, работающих в этом направлении, постоянно растет, т.к. кредитным организациям в экономическом смысле выгодно подключаться к системе бесконтактных платежей. При этом средний размер инвестиций по выпуску самих карт со стороны банка существенно не отличается. Оборудование торговых точек осуществляется сторонами совместно.

Таким образом, бесконтактные карты Visa, MasterCard не только сохраняют за собой все свойства и преимущества стандартных карт (круглосуточные безналичные платежи, переводы, дистанционное управление счетом), но и позволяют проводить бесконтактную оплату товаров и услуг по инновационной технологии NFC.

Преимущества использования бесконтактных карт очевидны как для банков, так и для клиентов и торговых сетей. Для банков выпуск бесконтактных карт – возможность расширить области применения банковских карт, увеличить обороты за счет стимулирования частоты использования карт банка, «привязать» клиента к банку, что является конкурентными преимуществами банков перед другими кредитными организациями. Клиентам банков, все преимущества по использованию бесконтактной оплаты товара и услуг очень значимы по сравнению с иными видами оплат. Это простота (оплата лишь «касанием» терминала мобильным телефоном), удобство (оплата товара и услуг во всем мире, где имеются подобные терминалы), комфортность (оплата практически мгновенна, не надо тратить время по вводу ПИН-кода), защита от мошенничества (контроль оплаты держателя карты). Торговые сети позволяют привлекать потоки активных покупателей, увеличить скорость по обслуживанию (почти 7 секунд – это время по обслуживанию карточкой в сравнении 52 сек. оплатой наличным способом) сумм среднего чека (покупатель уже не ограничен наличными средствами). Такие данные служат для крупных сетей мегаполисов, где жители привыкли закупать товары раз в неделю.

Активным пользователям Интернет, которые осуществляют покупку в Интернет-магазинах, оплата по каналам электронной коммерции (сайты) банки («АК БАРС» Банк и Банк Русский Стандарт) даже предлагают такой инновационный продукт как виртуальную карту. При её помощи совершают платежи по приложениям AppStore и GooglePlay. Выпуск такой виртуальной карты происходит моментально при обращении в банк через личный кабинет

пользователя. Большим преимуществом карты служит безопасное её использование в Интернет, так как при платеже посредством такой виртуальной карты не обязательно раскрывать реквизиты своей основной карты.

Другим инновационным продуктом банков служит выпуск кобрендовых карт, представляющих предложение банка-эмитента (выпускающей карточку) или его партнеров. Такими партнерами являются, солидные предприятия или организации, работающих под известными брендами. Эти карточки очень активно выпускает Райффазенбанк, Тинькофф Банк и др. Так, например, кобрендинговые карты всегда сочетают качество обычных карточек или дисконтных. Карты могут быть кредитными и дебетовыми. Принципы использования их совершенно не изменяются, то есть клиент, как обычно, оплачивает все товары, лишь получает при этом различные бонусы (минуты и т.д.) и скидки от партнёров банка. Подобные инструменты выгодны банку.

Таким образом, у потребителя банковских услуг есть новая возможность по осуществлению заказа банковских карт индивидуального дизайна. При этом, работая с девизом «Не будь как все!», эти финансовые организации стремительно двигают эту новую услугу.

Важным аспектом по развитию банковских инноваций служит факт, что пароли карт, мобильного или онлайн-банка, а также других сервисов, для клиента банка все сложнее запоминать. Внедрение системы биометрической аутентификации для банковской сферы представляется более актуальной и очень перспективной. В недалёком будущем они приведут к отмиранию системы банковских карт.

Так, варианты по использованию биометрической аутентификации банковской сферы России пока незначительны, хотя имеются. Например, идентифицировать клиента при помощи отпечатка пальца, если смартфон дает ему такую возможность, предлагает Тинькофф Банк, Банк Русский Стандарт и др. Способы идентификации, используя голос (технология Nice, разработчики

израильская компания) в РФ использует лишь Тинькофф Банк. Система автоматически уже опознает клиента при его звонке в call-центр, то есть не нужны паспортные данные, не даже кодовое слово.

Так, Тинькофф Банк, начиная с 2018 года, запустил собственные сети банкоматов, как банкоматы Тинькофф, ставших первыми в РФ, по которым уже можно работать QR-кодами. Но, чтобы снимать свои наличные или пополнять счет при помощи QR-кода, иметь карту или знать свой пин-код уже необязательно. Этот сформированный QR-код также можно отправить и другим пользователям, родным или коллегам, чтобы с помощью банкомата они смогли пополнить счет или снять деньги. Подобная банковская инновация сделает жизнь клиента гораздо проще и безопаснее.

Сегодня большие распространения получают финансовые помощники для клиентов банков. В 2018 году Альфа-банк сумел запустить приложение Sense, анализирующие все затраты клиента по его картам, ведет также статистику расходов, дает советы сколько стоит денег отложить, или, когда оплатить услуги ЖКХ и внести платеж за кредит.

Начиная с 2017 года, все эксперты отмечают прирост сборов страхования жизни. Ключевым драйвером прироста явилось банкострахование, хотя в отличие от прошлых годов, оно идет не за счет страхования, которое было обязательным в получении кредита, а уже за счет лишь инвестиционного страхования своей жизни.

Таким образом, инвестиционное страхование жизни (или ИСЖ) является инновационным банковским продуктом, сочетающим страхование жизни клиента и хороший финансовый инструмент, который позволяет получить доход только за счет инвестирования небольшой части от внесенных средств в разные финансовые активы, предлагаемые самим страховщиком (т. е. облигации и акции разных компаний, представляющие разные сектора экономики как драгоценные металлы и т.д.). Банки этот страховой продукт предлагают лишь как

альтернативу вкладам (ИСЖ не аналог вклада), поскольку только по позитивному сценарию он сможет обеспечить себе высокий доход. [5, с. 82].

Также инновацией служит секьюритизация для банковских активов, ставшая возможной уже 01 июля 2014 года, после вступления в силу Федерального закона от 21.12.2013 года за № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» [7, с.58]. При этом, инновационный характер для секьюритизации уже состоит лишь в том, что эта секьюритизация банковских активов показывает гибкий инструмент по управлению кредитными рисками в портфеле актива банка, давая возможность по высвобождению части собственных средств по продолжению всей кредитной деятельности и избавляясь от частей принятых рисков. Эта секьюритизация очень выгодна клиентам банкам, так как стоимость используемых при этом кредитных средств понижается. Преимуществами секьюритизации пользуются инвесторы, которые приобретают ценные бумаги уже обеспеченные активами.

По нашему мнению, все ожидаемые перспективы в развитии российского рынка банковского продукта и технологии заключаются в следующем:

- усиление конкуренции (ценовой и продуктовой) между коммерческими банками и небанковскими финансово-кредитными организациями;
- дальнейшее сокращение численности субъектов рынка, где правомерно ожидать, что на рынках останутся крупные коммерческие банки и небанковские финансово-кредитные организации.
- появление на рынках иных депозитных и кредитных продуктов следуя потребностям клиентуры.
- дальнейшее развитие всех банковских технологий по дистанционному обслуживанию.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.94 №51-ФЗ [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. - [М., 2020]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/law/12038291-000.htm>.
2. Веселова М. Ю. Современные подходы к трактовке понятия «потребительское кредитование» / М. Ю. Веселова // Молодой ученый. – 2016. – № 12. – С. 268–271.
3. Голубев Н. М. Законодательные нормы в потребительском кредитовании / Н. М. Голубев // Банковское дело. – 2016. – № 2. – С. 79–81
4. Звонова Е. А. Деньги, кредит, банки: учебник для вузов / Е. А. Звонова, М. Ю. Богачева, А. И. Болвачев. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 592 с.
5. Маркова О. М. Операции сберегательных банков: учебное пособие / О. М. Маркова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 288 с.
6. Нестерова Т. Н. Банковские операции: учебное пособие / Т. Н. Нестерова. – М.: Инфра-М, 2017. – 394 с.
7. Стародубцева Е. Б. Банковское дело: учебник / Е. Б. Стародубцева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 464 с.

Оригинальность 83%