

УДК 336

***РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БАНКОВСКОГО
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ***

Петрова Т.А.

Магистрант,

Кубанский государственный университет

Краснодар, Россия

Рындина И.В.

к.э.н., доцент,

Кубанский государственный университет

Краснодар, Россия

Аннотация

В статье рассмотрено развитие инструментов банковского потребительского кредитования в России. Целью работы является анализ инструментов банковского потребительского кредитования и определение основных тенденций их развития. В результате исследования было выявлено, что в настоящее время в банковской сфере актуален рост потребительского кредитования. Разнообразие клиентских запросов стимулирует к формированию новых кредитных инструментов. Значимость полученных результатов заключается в том, что они будут полезны при развитии инструментов и форм банковского потребительского кредитования. Это приведет в итоге к повышению эффективности управления кредитным портфелем и как следствие, экономическому росту банковской системы РФ.

Ключевые слова: банковское потребительское кредитование, инструменты кредитования, процентные ставки, кредитный портфель, кредитные риски заемщика.

DEVELOPMENT OF CONSUMER BANKING LENDING TOOLS

Petrova T. A.

Undergraduate,

Kuban state University

Krasnodar, Russia

Ryndina I. V.

Ph. D., associate Professor,

Kuban state University

Krasnodar, Russia

Annotation

The article considers the development of banking consumer lending tools in Russia. The purpose of the work is to analyze consumer banking lending instruments and determine the main trends in their development. As a result of the study, it was revealed that the growth of consumer lending is currently relevant in the banking sector. The variety of client requests encourages the formation of new credit instruments. The significance of the results is that they will be useful in the development of bank consumer lending tools and forms. This will ultimately lead to increase the efficiency of the loan portfolio managing and, as a result, the economic growth of the Russian Federation banking system.

Key words: banking consumer lending, credit instruments, interest rates, loan portfolio, borrower credit risks.

В настоящее время в банковской сфере одной из важнейших тенденций является ускоренный рост потребительских кредитов, зачастую ничем необеспеченных. В целом кредитование носит циклический характер, это

показал опыт не только российских банков, но и зарубежных кредитных организаций.

Опережающий рост объемов кредитования относительно показателя ВВП может привести к накоплению кредитных рисков, реализация которых может принести проблемы для экономики в целом. Это диктует необходимость развития инструментов банковского потребительского кредитования с учётом обозначенной выше проблемы.

Следует отметить, что начиная с 2017 г., после циклического спада в 2014-2015 гг., необеспеченное потребительское кредитование стало ускоряться. Несмотря на то, что кредитные организации сохраняли высокие стандарты кредитования, с 2018 года прослеживается тенденция усиленного роста долговой нагрузки, в связи с этим с 01 октября 2019 года были введены дополнительные повышенные надбавки для кредитов, предоставляемых заемщикам с уже накопленной долговой нагрузкой.

Надбавки призваны снизить стимул к рискованному кредитованию за счет уменьшения рентабельности капитала банков, так как выдача таких кредитов приведет к формированию дополнительного буфера капитала [6].

Динамика объемов банковского потребительского кредитования, в том числе доля ссуд с просроченными платежами представлена на рисунке 1.

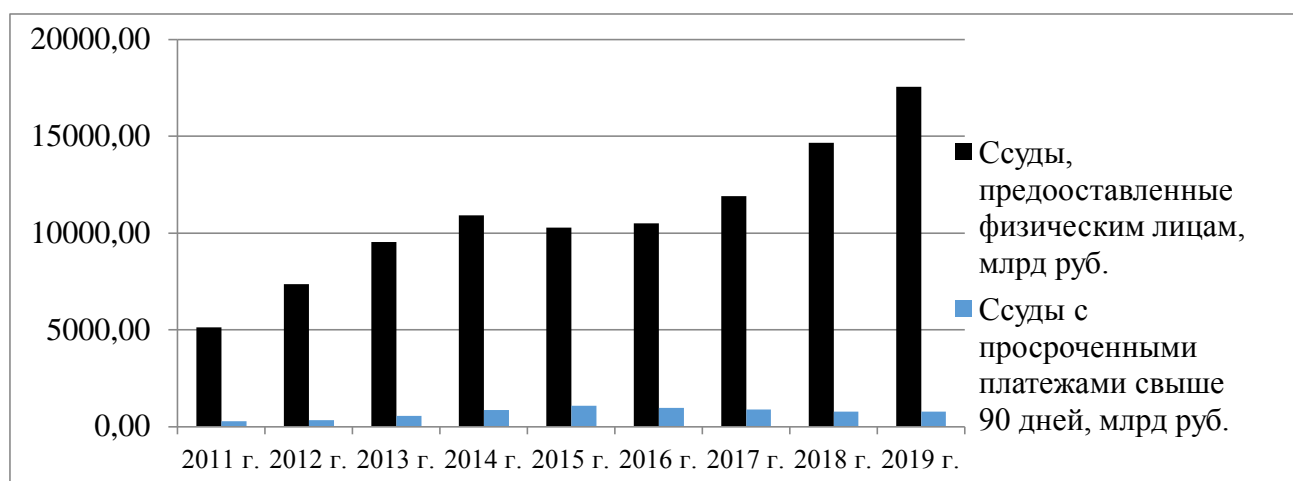


Рис. 1 – Динамика объемов кредитования физических лиц

[составлено авторами по данным ЦБ РФ]

По данным отчетности Банка России, у 54% работающего населения оформлено хотя бы по одному кредиту, в большинстве случаев это либо кредит наличными, либо ипотечный кредит. При этом возрастает количество граждан, пользующихся одновременно несколькими инструментами кредитования.

Потребительские кредиты граждане в основном оформляют для покупки автомобиля, а также для покрытия расходов на строительство и ремонт.

Для крупных бытовых покупок альтернативным кредитным инструментом выступают кредитные карты, которые позволяют оплатить покупку онлайн, без привязки к конкретному магазину. При этом преимуществом данного инструмента кредитования выступают льготный период и cash back [2].

Также популярным инструментом кредитования являются карты рассрочек, которые постепенно приводят к снижению объемов POS-кредитования.

Таким образом, конкуренция на рынке банковского потребительского кредитования прослеживается уже не столько между банками, сколько между кредитными инструментами. Часто жители России используют в повседневной жизни несколько карт разных банков: одну для повседневных покупок, другую для получения повышенного кешбэка, а третью, с большим беспроцентным периодом – для крупных покупок.

Массовый выпуск банками кредитных карт привел к проблемам пополнения карточных счетов и соответственно погашения задолженности. Многие банки выставляют достаточно высокую комиссию за межбанковские переводы, при этом терминалы, где можно пополнить карты, находятся непосредственно в офисах банка, которые не всегда расположены в шаговой доступности. И только небольшое количество банков заключило партнерское соглашение на бесплатное обслуживание в сторонних банках, тем самым взяв расходы потребителей на себя.

Прорывом в решении обслуживания кредитных счетов стало дистанционное управление на основе современных средств мобильной связи и сети Интернет.

Внедрение новых технологий привело к сокращению операционных издержек. Многие кредитные организации на этом фоне сокращают количество офисов в пользу развития сети терминалов и банкоматов, которые помимо стандартных операций стали включать инновационные решения (биометрическая и бесконтактная идентификация клиентов; доступ к интернет-порталам). Иначе карты теперь выступают ключом доступа ко всем услугам банка, а разнообразие клиентских запросов стимулирует к формированию новых кредитных инструментов.

Важную роль в ближайшее время в потребительском кредитовании сыграет развитие digital-каналов. Оформление кредитных продуктов онлайн и принятие решения по кредитной заявке в течение пары минут должно стать реальностью. Для этого требуется развивать каналы удаленной идентификации клиентов, этому служат предпосылки законодательства РФ. Банкам важно научиться предоставлять заемщикам простые и удобные цифровые продукты и при этом грамотно управлять рисками [7].

В современных экономических условиях банки активно стали привлекать зарплатных, пенсионных клиентов банка, так как это позволяет кредитным организациям достоверно и быстро оценить реальный доход заемщика. Также это дает возможность погашать платежи по кредитам с зарплатных, либо пенсионных счетов, что ведет к минимизации риска невозврата денежных средств. При этом такие клиенты получают бонусы от обслуживающих банков при оформлении кредитных договоров: пониженные процентные ставки, повышенные сроки и лимиты кредита.

Также новым инструментом кредитования выступает индивидуализация стандартных условий, где новизна заключается не столько в самих кредитных продуктах, сколько в способах их разработки и продвижения [1].

Помимо этого развиваются инструменты кредитования для работников стабильных секторов экономики, получающих доход в любой экономической ситуации. Так банки вводят специальные условия кредитования для военнослужащих и работников бюджетной сферы [5].

Важным инструментом потребительского кредитования выступает процентная ставка, которая обязана не только приносить прибыль банку от предоставления кредитов, но и привлекать потенциальных заемщиков. Процентная политика банка должна быть гибкой, меняющейся в зависимости от внешних условий, а также от наличия подключенных комиссионных банковских услуг (финансовая защита, гарантия минимальной ставки, различные акции) [4].

Динамика изменения процентных ставок и ключевой ставки ЦБ РФ представлена на рисунке 2.

Изучив основные тенденции банковского потребительского кредитования, можно сделать вывод о том, что необходимо расширять формы потребительского кредитования, сделать привлекательным краткосрочное кредитование в виде овердрафта [3].

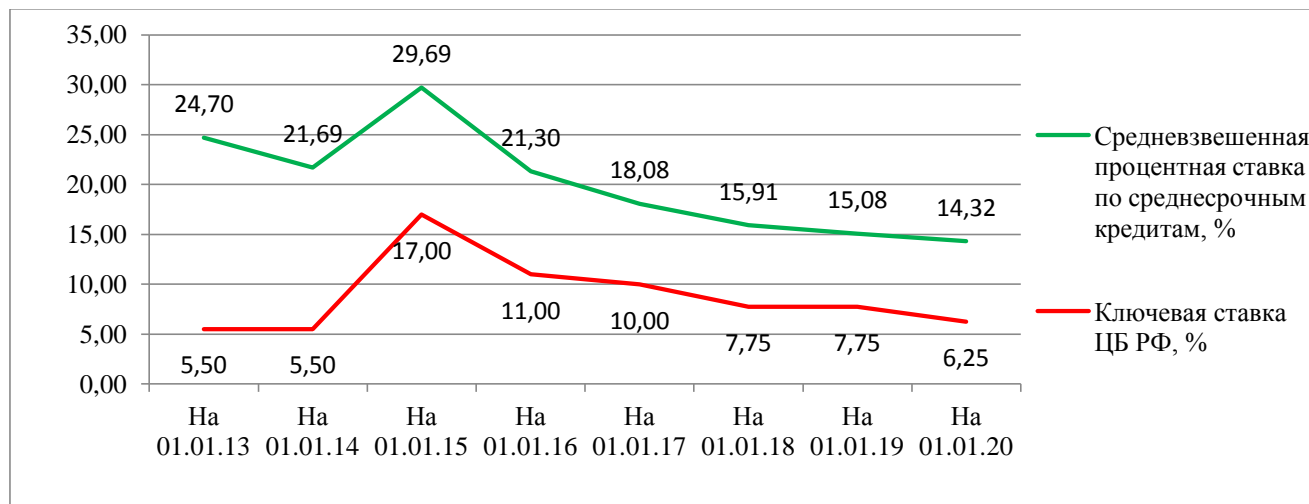


Рис. 2 – Динамика процентных ставок
[составлено авторами по данным ЦБ РФ]

Считаем необходимым применять маркетинговые ходы в виде проведения различного рода акций, в том числе сезонных – снижать базовые процентные ставки в периоды прогнозирования снижения кредитной активности.

Также коммерческим банкам важно активно сотрудничать с Национальным бюро кредитных историй, так как это позволит оптимизировать процесс оформления кредитов, более качественно проводить оценку потенциальных заемщиков, сократить банковские риски невозврата кредитов и приведет к снижению процентных ставок.

Помимо этого необходимо совершенствовать методы оценки платежеспособности заемщиков, внедрять новые технологии анализа с использованием социальных сетей.

На наш взгляд, на рынке кредитования важно сменить фокус отношений сторон спроса и предложения – использовать клиентоориентированный подход, суть которого относиться к клиенту ни как к покупателю, которому можно подключить дополнительные платные услуги для выполнения плана продаж и

увеличения прибыли, а как к партнеру – без манипулирования и искажения информации со стороны кредитных организаций.

Таким образом, развитие инструментов банковского потребительского кредитования приведёт к повышению эффективности управления кредитным портфелем, а улучшение его качества в свою очередь будет способствовать росту банковской системы РФ.

Библиографический список:

1 Богомолов С.М. Развитие новых инструментов розничного кредитования в России // Региональные и муниципальные финансы: приоритетные направления развития. – 2018. С. 144-150.

2 Запорожченко А.И. Кредитные карты как инструмент развития потребительского кредитования // Актуальные вопросы развития современного общества. – 2017. – С. 67-72.

3 Капустина Н.С. Разработка стратегии потребительского кредитования в коммерческих банках как инструмент расширения спроса // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т.4. – С. 176-183

4 Печенская М.А. Актуальные вопросы развития потребительского кредитования в Российской Федерации // Вопросы территориального развития. – 2015. – №10.

5 Стоносов М.А. Развитие новых инструментов банковского кредитования в России // В книге: Интеграция науки и практики: взгляд молодых ученых. – 2020. С.177-178.

6 Официальный сайт Центрального банка РФ. <http://www.cbr.ru>

7 Цифровое будущее: что будет с кредитами в 2020 году. <https://www.banki.ru>.

Оригинальность 93%