
ТЕНДЕНЦИИ И ИННОВАЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Ткачева Юлия Викторовна, канд. экон. наук, доц.

Шишкина Лариса Александровна, канд. экон. наук, доц.

Волынский Павел Евгеньевич, бак.

Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I, ул. Мичурина, 1, Воронеж, Россия, 394087; e-mail: julchen19@yandex.ru; shlarisa191180@gmail.com

Предмет: система отношений потребительского кредитования, в которой объектом выступает движение ссуженной стоимости, а субъектами выступают банки и физические лица, берущие кредиты преимущественно с целью обеспечения личного потребления. Проблемой современного потребительского кредитования являются участвовавшие случаи мошенничества, когда кредитование осуществляется при участии недобросовестных лиц или в связи с некорректной информацией. *Цель:* исследование практических особенностей банковского розничного кредитования и движения ссуженной стоимости, а также разработка направления его совершенствования на примере ПАО Сбербанк. *Дизайн исследования:* потребительское кредитование в РФ переживает в настоящее время специфический период развития. В процессе выполнения работы были использованы методы анализа и синтеза, сравнения и сопоставления, в результате чего установлено, что ПАО Сбербанк – абсолютный лидер по объемам кредитования физических лиц. Для координации направления развития банка и розничного кредитования нами использован инструментальный SWOT-анализа. Мы предлагаем банку разработать новый продукт по технологии «Лего», из имеющихся у банка ресурсов экосистемы Сбер, «корзинного» продукта и технологии «Светофор». *Результаты:* типичными предложениями кредитов, которые российские банки позиционируют как новые в линейках своих кредитных продуктов, являются предложения под индивидуальные потребности отдельных групп потребителей, т.е., по сути, индивидуализация стандартных условий. Например, карты рассрочки платежа Совкомбанка «Халва», которые служат не только для получения кредита, но и для хранения средств. Как

показывают наши наблюдения, ПАО Сбербанк идет по другому пути, поэтому мы обосновали и предложили комплексные инструменты совершенствования. Рассматриваемые нововведения должны создавать благоприятные условия для предоставления кредитов населению и позволят не допустить перехода ссуженной стоимости мошенникам.

Ключевые слова: потребительский кредит, розничный кредит, банковский сектор, доходы населения, инфляция.

DOI: 10.17308/meps/2078-9017/2024 /3/127-138

Введение

В сложившихся, на сегодняшний день, условиях банкам необходимо найти способ удержания имеющихся клиентов и привлечения новых. Меняющиеся потребности современного клиента и обострение банковской конкуренции неумолимо требуют от банков внесения все новых и новых изменений в предлагаемый продуктовый ряд в розничном банковском обслуживании, и применения инновационных технологий предоставления услуг. Высокая конкуренция в банковской среде заставляет банки создавать новые продукты и услуги, рассматривать внедрение и освоение новых технологий с целью сохранения и роста сегмента, занятого отдельно взятым банком на финансовом рынке.

Основанный в 1841 г. Сбербанк России сегодня – современный универсальный банк, удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре банковских услуг. Сбербанк занимает крупнейшую долю на рынке вкладов и является основным кредитором российской экономики.

В отличие от других банков, политика которых направлена на расширение работы с физическими лицами, ПАО Сбербанк как главный лидер данного сектора должен сохранять свои позиции и вести конкурентную борьбу в данной сфере.

Методы и результаты исследования

Несмотря на общие признаки успешности, анализ деятельности крупнейшего банка выявил следующее.

1. Имеется ряд недостатков и в организации работы как ПАО Сбербанк, так и других банков: несоблюдение основных принципов кредитования (обеспеченность целевого использования и возвратности полученных кредитов). Так в период пандемии и СВО кредитование клиентов розничной сферы осуществлялось для целей покрытия просрочки по ранее выданным кредитам, с превышением предельного и 100%-ного уровня долговой нагрузки [1, 3].

Увеличение МРОТ, которое в 2022 году произошло 2 раза, позволило защитить малообеспеченные группы населения, поскольку произошло повышение заработной платы целевой группы потребителей розничных кредитов, в 2024 году МРОТ возрос на 18,5% (рис. 1).

С 1 января 2023 года для банков с универсальной лицензией и микрофинансовых организаций начали действовать лимиты по потребительским необеспеченным кредитам для заемщиков, имеющих долговую нагрузку свыше 80%, введенные ЦБ РФ¹. Для банков также введены лимиты на выдачу таких кредитов сроком более пяти лет. Полагаем, данная мера приведет к повышению качества кредитования, поскольку мера будет сдерживать кредитование заемщиков с высоким уровнем долговой нагрузки, а также ограничит искусственное удлинение срока кредитования.

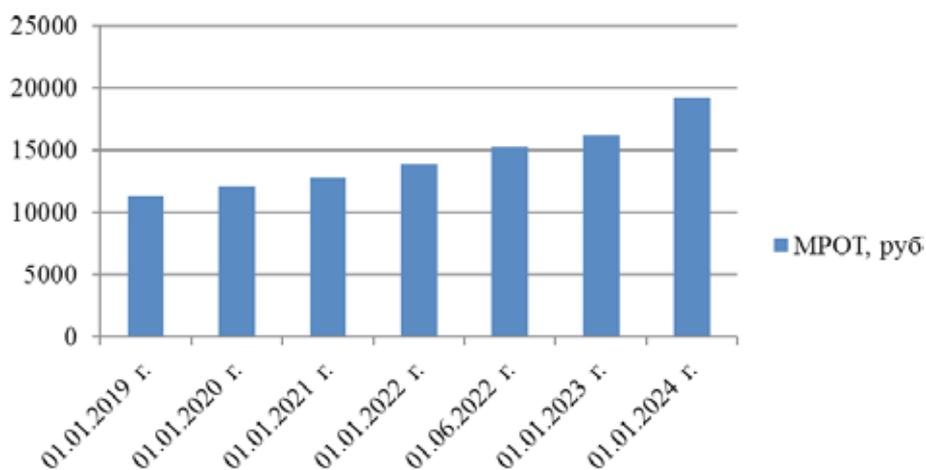


Рис. 1. Динамика минимального размера оплаты труда (МРОТ), руб.

Более того, с февраля 2022 года ЦБ РФ публично не публикует размер долговой нагрузки на граждан [2, 4].

2. Отсутствие долгосрочной стратегии государственного регулирования деятельности банков, недостаточность правовой базы в сфере регулирования кредитования физических лиц и развитие банкротства физических лиц.

Банк России, несмотря на нестабильность финансового сектора, не раскрывает основных параметров работы банковского сектора. При этом он планирует дать более подробный прогноз по росту кредитования в России позже, что затрудняет планирование показателей роста как ПАО Сбербанк, так и других банков. Так, исходя из пресс-релизов, известно, что темпы роста по ипотеке на 2023 год будут ниже показателя 2022 года, который составил 20,4%: в районе 14-17%. На показатель будет оказывать влияние эффект базы (значительного роста показателя и его величины в 2022 году) и меры ЦБ по снижению рисков в этом виде кредитования [5, 7].

Потребительские кредиты по прогнозам ЦБ РФ покажут рост по сравнению с прошлым годом, но до 10%. За 2022 год этот вид кредитования увеличился только на 3%, что гораздо ниже результатов 2021 года (более 20%).

¹ Сайт Центрального банка РФ. Доступно: www.cbr.ru.

Политика банков в отношении просроченных клиентов недостаточно гибкая, что приводит к тому, что меры по урегулированию просроченных долгов принимаются несвоевременно, поэтому банкротство физических лиц получает свое интенсивное развитие [6, 8].

Последний раз ЦБ давал прогнозы по росту кредитования в России в октябре 2022 года. Согласно этим данным, в 2023 году рост кредитования был запланирован в диапазоне 8-13%, рост корпоративного кредитования – 7-12%, розничного кредитования – 9-14%, в том числе по ипотеке – 10-15%.

Людям, которые привыкли использовать «дешевые кредиты», в этом же году не получится даже пере кредитоваться под удобную выгодную ставку.

3. Сокращение игроков сектора банковского розничного кредитования.

Общее сокращение игроков банковского сектора указывает на то, что данная политика оказывает достаточно большое влияние на банковский сектор и конкуренцию в нем (рис. 2) [9, 11].

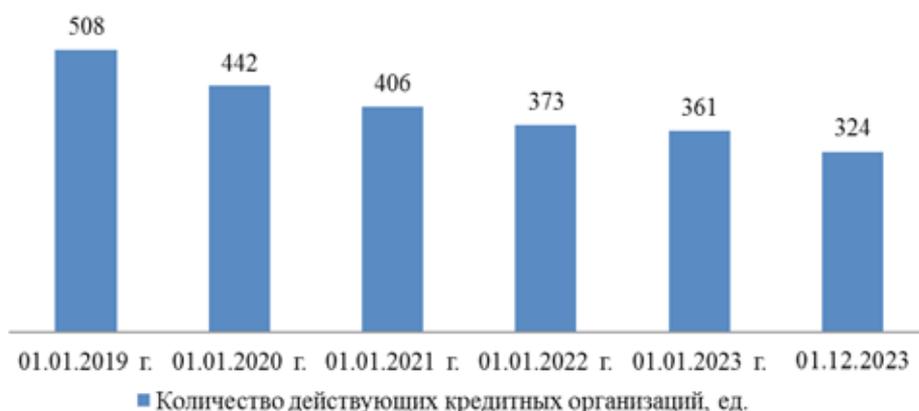


Рис. 2. Динамика численности действующих кредитных организаций

По данным ГК Сбер, потребительское кредитование используют более 107 млн чел., притом, что общая численность населения РФ на 01.01.2023 г. составляет 146,6 млн чел. Дальнейший рост количества физических лиц, участвующих в кредитовании, связан с привлечением иноагентов и ростом количества кредитов на одного человека.

4. Каждая сфера розничного кредитования имеет свою специфику и риски. Основные риски в сегменте ипотечного кредитования связаны со значительной долей выдач кредитов с низким первоначальным взносом, которые характеризуются повышенным уровнем кредитного риска заемщика и потенциально уязвимы к снижению реальных доходов населения. В целях обеспечения устойчивого развития ипотечного сегмента Правительство РФ запускает программы льготного ипотечного кредитования. В настоящее

время более 50% кредитов этого сегмента выданы по льготным условиям или субсидируются (рис. 3) [10, 12].

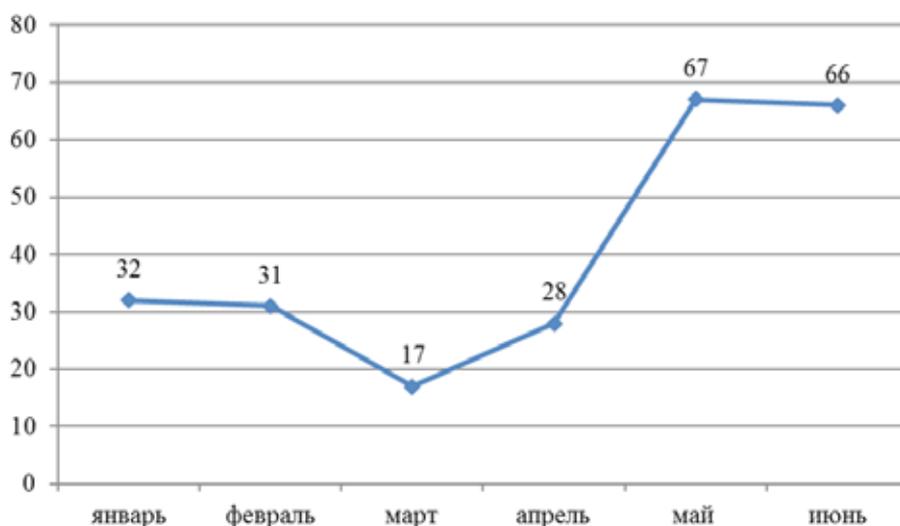


Рис. 3. Доля ипотечных кредитов физическим лицам, выданных по льготной ставке

Автокредитование вынесено в ГК Сбер в отдельную сферу, при этом для данной сферы характерна относительная дороговизна кредита со всеми необходимыми расходами, а также проблема сохранности имущества для обеспечения кредита.

5. Мошенничество является одной из главных проблем как кредитования физических лиц, так и банковского сектора, и так и всей экономики в целом. Притом в кредитовании оно проявляется в нескольких моментах со стороны разных участников рынка.

В современных условиях важно правильно просчитать, распознать и предвидеть результаты кредитной сделки, поскольку она включает несколько моментов: объект потребности в кредитовании и переход права на него, получение кредита и перечисление средств, погашение кредита и эксплуатация объекта или удовлетворение потребностей физических лиц. Кроме того что банк может выступать в качестве источника денежных средств, полагаем, он может также выступать гарантом эффективности всего кредитного механизма в сфере розничного кредитования.

Поскольку ПАО Сбербанк является лидером потребительского кредитования, считаем необходимым внедрение мероприятий по совершенствованию розничного кредитования банка и предлагаем следующую концептуальную взаимосвязь, направленную на клиента – физическое лицо (рис. 4).



Рис. 4. Концептуальная взаимосвязь мероприятий совершенствования банковского розничного кредитования ПАО Сбербанк

Разберем каждый этап системы.

Поскольку ПАО Сбербанк абсолютный лидер по объемам кредитования физических лиц, то предлагаем для координации направления развития банка использовать инструментарий SWOT-анализа. SWOT-анализ компании разделяет факторы влияния на компанию на четыре категории, что помогает оценить её со всех сторон, это:

- S-strengths (сильные стороны), например, развитая сеть банка, доступность и понятность его продуктов в сфере потребительского кредитования;
- W-weaknesses (слабые стороны), например, недостаточность занятого сегмента для роста;
- O-opportunities (возможности);
- T-threats (угрозы), например, ужесточение требований регулятора к финансовому состоянию.

Матрица SWOT-анализа розничного кредитования ПАО Сбербанк представлена в следующей таблице и отражает аспекты, которые необходимо учитывать при разработке стратегических параметров развития банка.

Полагаем, представленная матрица позволит разработать эффективную стратегию, координирующую развитие розничного кредитования ПАО Сбербанк.

В самом простом варианте банк может снижать ставки и увеличивать объем кредитования, однако снижение доходов отрицательно отразится на финансовом состоянии организации. Поэтому мы предлагаем ПАО Сбербанк более глубоко осмыслить новые комплексные продукты с позиции их полезности не только банку и клиенту. Аргументируем нашу точку зрения.

1. Как показывает статистика, условия микрофинансовых организаций по выдаче ссуд оказываются гораздо хуже, чем в банках, в том числе и в ПАО Сбербанк, однако люди больше доверяют этим организациям, так как

банковские процедуры проверки для многих практически всегда приводят к отказу.

2. ПАО Сбербанк, особенно в отношении зарплатных клиентов, реализует жесткую политику безопасности, что не ограждает от высокого уровня просрочки по картам, полагаем, здесь проблема спонтанных, неаргументированных покупок потребителями, о которых они потом жалеют и неспособны их вернуть.

3. Для ПАО Сбербанк характерна специализация внутри группы, что стоит учитывать при подаче заявления на кредит. Кроме того, несмотря на то, что миссия и стратегия банка направлены на удовлетворение потребности клиентов, реализация их происходит за счет стандартизированных продуктов.

Таблица 1

Матрица SWOT-анализа кредитования ПАО Сбербанк

Силы	Слабости
S1 – Системообразующий банк S2 – Лидер розничного кредитования S3 – Узнаваемый лейбл и развитая экосистема S4 – Участник программ государственной поддержки клиентов	W1 – Высокая зависимость от IT технологий W2 – Снижение качества обратной связи при росте объема услуг W3 – Отсутствие практики реализации залога W4 – Агрессивное использование клиентов (насаждение дополнительных услуг)
Возможности	Угрозы
O1 – Инновационные продукты (корзинные продукты с использованием дополнительных предложений и услуг) O2 – Расширение технологий ипотечного кредитования (обратная ипотека, сроки) O3 – Развитие рынка ипотечных ценных бумаг и залковых обязательств	T1 – Рост рисков неплатежей ввиду ухудшения макроэкономической ситуации и СВО T2 – Снижение реального уровня доходов населения T3 – Снижение темпов прироста объема жилищного рынка T4 – Возможности потери залога в результате СВО T5 – Потеря доверия клиентов

4. ПАО Сбербанк не всегда своевременно успевает отреагировать на изменения ключевой ставки: обновить информацию, сориентировать сотрудников и т.д., разработать более новые продукты.

Решение указанных проблем является важным условием дальнейшего развития системы розничного кредитования и, соответственно, одним из важных факторов развития реального сектора экономики и экономики страны в целом, поэтому мы предлагаем банку разработать новый продукт по технологии «Лего», из имеющихся у банка ресурсов (рис. 5).

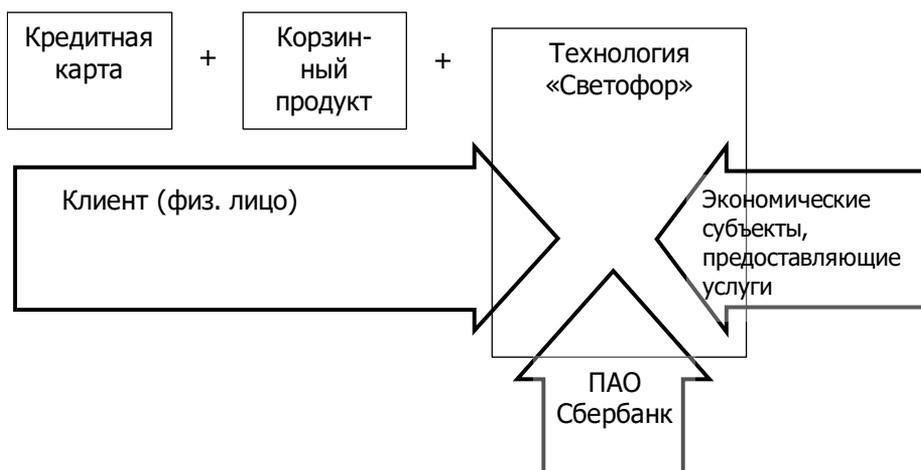


Рис. 5. Концептуальная взаимосвязь мероприятий совершенствования банковского розничного кредитования ПАО Сбербанк

«Корзина выбора» позволяет клиенту самостоятельно задавать параметры и выбирать допустимые условия: возможность просрочки на 1-2 дня, рефинансирование, порядок и условия траншей кредита, поскольку иногда необходима не вся сумма, а ее части в разные периоды времени, порядок распределения риска, подразумевающий согласие гаранта оплатить кредит, и т.д.

Типичными предложениями кредитов, которые российские банки позиционируют как новые в линейках своих кредитных продуктов, являются предложения под индивидуальные потребности отдельных групп потребителей, т.е., по сути, индивидуализация стандартных условий, данное направление реализуется нами посредством использования «корзинного» продукта, который позволяет маневрировать параметрами продукта. Отличительная черта при этом заключается не столько в самих розничных кредитных продуктах, сколько в подходах к их позиционированию и продвижению.

Как показывают наши наблюдения, ПАО Сбербанк идет по другому пути: он развивает смежные сегменты, интересные потребителям, и зашитые в подписки, реализующие выгодное снижение ставок по кредиту и продажу продуктов смежного сегмента экосистемы, поэтому мы предлагаем включить возможность их использования для построения новых продуктов. Например, продукты Прайм, которые предполагают доступ не только к льготным кредитным условиям, но и интересным сервисам экосистемы Сбер. Данное решение позволяет соединить финансовые и нефинансовые потоки клиентов, расширить клиентскую базу и повысить эффективность работы с физическими лицами.

Технология «Светофор» доступна в настоящее время для корпора-

тивных клиентов банка, которые могут бесплатно проверить уровень риска блокировки по 115-ФЗ. Цвета светофора сигнализируют об уровне риска, формируемого при взаимодействии с данным контрагентом.

1. Зелёный (низкий уровень риска) означает, что с бизнесом всё в порядке.

2. Жёлтый (средний уровень риска) – у банка могут возникнуть вопросы к операциям по счёту клиента.

3. Красный (высокий уровень риска) – есть негативные факторы, стоит обратиться в банк, чтобы уточнить детали и исправить ситуацию.

Уровень риска рассчитывается по внутренней методике Сбера и учитывает оценку Банка России, а показатели светофора обновляются каждый день.

Заключение

Применение синергетического эффекта от комплексного использования мероприятий совершенствования банковского розничного кредитования ПАО Сбербанк позволит получить следующий синергетический эффект в экономике:

1. Снизится количество мошеннических сделок, то есть ПАО Сбербанк не позволит перевести клиенту деньги неблагонадежному контрагенту.

2. Повысится доверие к банку клиентов с разным уровнем финансовой грамотности. Поскольку банк будет работать в направлении сохранения имущества и средств клиентов, то люди все чаще будут выбирать для расчетов кредитные карты, что приведет к их популяризации.

3. Увеличение количества кредитных карт ПАО Сбербанк, увеличение заинтересованности в них клиентов.

Таким образом, дальнейшие изменения должны создавать приемлемые и благоприятные условия для предоставления кредитов населению, но одно известно, что исследуемый банк останется в лидерах рынка, а наши предложения помогут ПАО Сбербанк в данном вопросе.

Список источников

1. Богомолов С.М., Тарасова Н.Л. Состояние и перспективы развития рынка розничного кредитования в России // *Наука и общество*, 2018, по. 3 (32), с. 9-16.

2. Лаптева А.М., Васькова И.К. Стратегический анализ предприятия // *Студенческий вестник*, 2019, по. 45-6 (95), с. 20-21.

3. Мелюшко О.О. О практике применения показателя долговой нагрузки // *Банковский вестник*, 2023, по. 9 (722), с. 8-17.

4. Назаренко Г.В. Банковские инновации как результат инновационной

банковской деятельности в условиях конкурентной борьбы // *Финансовые исследования*, 2014, по. 2 (43), с. 66-75.

5. Орловская А.С., Сапожникова В.М. Банковское розничное кредитование: сущность и проблемы // *Материалы XLIII Всероссийской научно-практической конференции «Наука и образование в наши дни: фундаментальные и прикладные исследования»*. Ростов-на-Дону, 2021, с. 734-738.

6. Панина Е.Б., Панин И.С., Шишкина Л.А. Аналитические процедуры в финансовом контроле бюджетных организаций // *Современная экономика: проблемы и*

решения, 2019, no. 9 (117), с. 57-69.

7. Петрова М.Р. Современные тенденции розничного банковского обслуживания // *Гуманитарные научные исследования*, 2021, no. 3 (115), с. 11.

8. Рыкова И.А., Уварова Е.Е. Анализ рынка банковских продуктов и услуг на примере ПАО «БАНК УРАЛСИБ» // *Экономическая среда*, 2021, no. 3 (37), с. 33-39.

9. Стоносов М.А., Шамсутдинов А.Х. Кредитный конвейер в технологиях современного массового банковского кредитования // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*, 2020, no. 2 (81), с. 98-102.

10. Ткачева Ю.В., Шишкина Л.А., Тамбовцев П.Ю. К вопросу об актуальности применения процедур банкротства для устранения закредитованности физиче-

ских лиц // *Материалы XVII Международной научно-практической конференции «Экономическое прогнозирование: модели и методы*. Воронеж, 2022, с. 133-136.

11. Трофимова В.В., Кочкарова Т.О. Основные аспекты организации стратегического планирования в банковских институтах // *Материалы международной научно-практической конференции «Перспективы развития предпринимательства в странах Евразийского экономического союза»*. Симферополь, 2016, с. 8-21.

12. Шишкина Л.А. Прогнозирование прибыли экосистемы Сбер // *Материалы международной научно-практической конференции «Инновационные технологии в агропромышленном комплексе»*. Воронеж, 2023, с. 414-419.

TRENDS AND INNOVATIONS IN THE DEVELOPMENT OF RETAIL BANKING LENDING

Tkacheva Yulia Viktorovna, Cand. Sci. (Econ.), Assist. Prof.

Shishkina Larisa Aleksandrovna, Cand. Sci. (Econ.), Assist. Prof.

Volytsky Pavel Evgenyevich, bachelor

Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter The Great, st. Michurina, 1, Voronezh, Russia, 394087; e-mail: julchen19@yandex.ru; shlarisa191180@gmail.com

Importance: a system of consumer credit relations in which the object is the movement of the loaned value, and the subjects are banks and individuals who take loans mainly for the purpose of ensuring personal consumption. The problem of modern consumer lending is the increased incidence of fraud, when lending is carried out with the participation of unscrupulous persons or in connection with incorrect information. *Purpose:* to study the practical features of retail banking lending and the movement of borrowed value, as well as to develop directions for its improvement using the example of Sberbank PJSC. *Research design:* consumer lending in the Russian Federation is currently going through a specific period of development. In the course of the work, methods of analysis and synthesis, comparison and comparison were used, as a result of which it was established that Sberbank PJSC is the absolute leader in terms of lending to individuals. We used SWOT analysis tools to coordinate the bank's development and retail lending. We propose that the bank develop a new product using Lego technology, from the resources of the Beac ecosystem available to the bank, a «basket» product and the "Traffic Light" technology. *Results:* Typical loan offers that Russian banks position as new in their credit product lines are offers tailored to the individual needs of individual consumer groups, i.e., in fact, the individualization of standard conditions. For example, installment payment cards of Sovcombank Halva, which serve not only to obtain a loan, but also to store funds. As our observations show, Sberbank is following a different path, so we have justified and proposed comprehensive improvement tools. The innovations under consideration should create favorable conditions for providing loans to the population and will prevent the transfer of the borrowed value to fraudsters.

Keywords: consumer credit, retail credit, banking sector, household income, inflation.

References

1. Bogomolov S.M., Tarasova N.L. Sostojanie i perspektivy razvitija rynka rozničnogo kreditovanija v Rossii. *Nauka i obshhestvo*, 2018, no. 3 (32), pp. 9-16. (In Russ.)
2. Lapteva A.M., Vas'kova I.K. Strategičeskij analiz predprijatija. *Studenčeskij vestnik*, 2019, no. 45-6 (95), pp. 20-21. (In Russ.)
3. Meljushko O.O. O praktike primenenija pokazatelja dolgovoj nagruzki. *Bankovskij vestnik*, 2023, no. 9 (722), pp. 8-17. (In Russ.)
4. Nazarenko G.V. Bankovskie innovacii kak rezul'tat innovacionnoj bankovskoj dejatel'nosti v uslovijah konkurentnoj bor'by. *Finansovye issledovanija*, 2014, no. 2 (43), pp. 66-75. (In Russ.)
5. Orlovskaja A.S., Sapozhnikova V.M. Bankovskoe rozničnoe kreditovanie: sushhnost' i problemy. *Materialy XLIII Vserossijskoj nauchno-praktičeskoj konferencii «Nauka i obrazovanie v nashi dni: fundamental'nye i prikladnye issledovanija»*. Rostov-na-Donu, 2021, pp. 734-738. (In Russ.)
6. Panina E.B., Panin I.S., Shishkina L.A. Analiticheskie procedury v finansovom kontrole bjudžetnyh organizacij. *Sovremennaja jekonomika: problemy i reshenija*, 2019, no. 9 (117), pp. 57-69. (In Russ.)
7. Petrova M.R. Sovremennye tendencii rozničnogo bankovskogo obslužhivanija. *Gumanitarnye nauchnye issledovanija*, 2021, no. 3 (115), p. 11. (In Russ.)
8. Rykova I.A., Uvarova E.E. Analiz rynka bankovskih produktov i uslug na primere PAO «BANK URALSIB». *Jekonomičeskaja sreda*, 2021, no. 3 (37), pp. 33-39. (In Russ.)
9. Stonosov M.A., Shamsutdinov A.H. Kreditnyj konvejer v tehnologijah sovremenogo massovogo bankovskogo kreditovanija. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomičeskogo universiteta*, 2020, no. 2 (81), pp. 98-102. (In Russ.)
10. Tkacheva Ju.V., Shishkina L.A., Tambovcev P.Ju. K voprosu ob aktual'nosti primenenija procedur bankrotstva dlja ustraneniya zakreditovannosti fizičeskich lic. *Materialy XVII Meždunarodnoj nauchno-praktičeskoj konferencii «Jekonomičeskoe prognozirovanie: modeli i metody*. Voronezh, 2022, pp. 133-136. (In Russ.)
11. Trofimova V.V., Kochkarova T.O. Osnovnye aspekty organizacii strategičeskogo planirovanija v bankovskih institutah. *Materialy meždunarodnoj nauchno-praktičeskoj konferencii «Perspektivy razvitija predprinimatel'stva v stranah Evrazijskogo jekonomičeskogo sojuza»*. Simferopol', 2016, pp. 8-21. (In Russ.)
12. Shishkina L.A. Prognozirovanie pribyli jekosistemy Sber. *Materialy meždunarodnoj nauchno-praktičeskoj konferencii «Innovacionnye tehnologii v agropromyšlennom komplekse»*. Voronezh, 2023, pp. 414-419. (In Russ.)