

канд. экон. наук, доцент
И.М. Лычева,
ст. преподаватель
Л.И. Ярмоленко
Белгородский государственный
технологический университет
им. В.Г. Шухова

НЕФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ БАНКОВСКОГО РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА

Розничный банковский бизнес уже не первый год подряд является драйвером российского банковского сектора. Данное обстоятельство вносит серьезные коррективы в организацию банковской деятельности, направленной на работу с физическими лицами. Содержанием данного процесса является модификация модели организации банковского бизнеса, направленной на создание конкурентоспособной экосистемы, что, в свою очередь, позволит усовершенствовать клиентские сервисы, разнообразить продуктовые предложения и диверсифицировать доходы. Стратегически важной задачей прорывного развития российского цифрового банкинга является разработка конкурентоспособного комплексного банковского продуктового предложения, сохраняя при этом востребованные традиционные продукты и услуги, упрощая методы реализации на основе применения передовых инфокоммуникационных технологий.

Наметившаяся трансформация в розничном бизнесе банков привела к углублению, и без того обширной, классификации розничных банковских услуг, дополнив их новыми. Наиболее распространенные классификации розничных услуг банка можно сгруппировать по следующим направлениям:

- классификация банковских услуг по направлениям деятельности банка для физических лиц;
- классификация банковских услуг в зависимости от различных целей клиентов;
- классификация банковских услуг для розничного обслуживания.

Каждое направление классификации представлено определенным спектром признаков, которые в последние пять лет были дополнены новым признаком - в зависимости от характера оказываемых банковских услуг. Теперь принято выделять финансовые и нефинансовые услуги банка.

Финансовые услуги – это предоставление розничным клиентам стандартного набора услуг кредитного учреждения.

Нефинансовые услуги – это один из аспектов «пакетных» взаимоотношений банка с клиентом. От того, как наполнен в целом пакет, зависит

то, какая аудитория будет привлечена. Это формат «одного окна», где клиент помимо банковских продуктов и сервисов использует ряд нефинансовых сервисов и возможностей, которые эффективно сопровождают его в бизнесе. К основным видам можно отнести (рис.1):



Рис.1. Нефинансовые розничные услуги банка

Соединение перечисленных нефинансовых услуг с финансовыми услугами для клиентов на одной платформе существенно трансформирует деятельность кредитных организаций, но в современных условиях это является ведущим направлением в развитии, прежде всего, розничного банковского бизнеса. Данная ситуация нашла свое разрешение с появлением новых бизнес-процессов, оформившихся в экосистему, позволяющую привлекать значительное число розничных клиентов и предлагая им еще больший спектр не только финансовых, но и нефинансовых услуг.

Главной причиной, подвигшей российские банки к кардинальной трансформации бизнеса, стала усилившаяся конкуренция участников финансового рынка за ресурсы, и розничные клиенты стали привлекательным объектом по их привлечению.

Формирование экосистем на базе банковского бизнеса-это продолжение данного подхода в различных сферах деятельности. Интересующая нас банковская экосистема, уже с начала XX века начинает демонстрировать попытки своего формирования через создание на базе банков экономических супермаркетов. В западных странах этот процесс был инициирован в конце прошлого столетия, но с развитием цифровых технологий стал возможен и в Российской Федерации.

Рассмотрим достоинства экосистем на базе банковского бизнеса, которые рассматриваются в работах отечественных исследователей [1], разделив их на преимущества для клиентов и самих банков (табл.1).

Таблица 1

**Преимущества банковских экосистем для клиентов
и самих банков**

№	Характеристика преимущества
Для клиентов банковских экосистем	
1	По факту клиенту предлагается обслуживание по принципу «единого окна»
2	Существенная экономия времени на получение услуг
3	Получение услуг «здесь и сейчас»
4	Предоставление услуг по привлекательной цене в виду возможности снижения их себестоимости
5	Чутко реагирующая на изменение клиентов модернизированная продуктовая линейка
Для самих банковских экосистем	
1	Наращивание клиентского портфеля
2	Дифференциация вложенных средств
3	Освоение новых отраслевых ниш и минимизация операционных затрат
4	Возможность привлечь дополнительные источники денежных средств
5	Возможность получения более высоких доходов

Рассмотренные преимущества могут создать неправильное представление о том, что создание и развитие современной экосистемы невозможно без цифровизации. Однако в мировой практике известны примеры развития экосистем без наличия цифровых платформ – это платежная платформа Visa, основанная в 1958 году, и Гонконгская торговая компания Li & Fung с более чем столетней историей. Можно констатировать, что создание данной бизнес-модели в определенной степени подтолкнуло процесс цифровизации, и в настоящее время цифровые платформы стали необходимым условием более интенсивного развития экосистем в различных отраслях деятельности. Они повышают скорость, охват, удобство, эффективность и масштабируемость многих экосистем и поэтому являются важным фактором их нынешнего роста.

Очевидным следствием распространения самой бизнес-модели и процесса цифровизации, является повышение градуса конкурентной борьбы. Накал конкурентной борьбы между экосистемами банковского и небанковского сектора нарастает и может поставить под сомнение существование банковского сектора в целом.

Банковские организации интенсивно работают над поиском новых источников доходов, и реализация данного направления нацелена на предложение клиентам индивидуального пакета банковских и нефинансовых услуг, избавляющая его от поиска нужных предложений и полностью удовлетворяющая его потребности.

Лидирующее место в развитии экосистем занимает Сбербанк России, к которому высокий технологический уровень кредитного процесса позво-

ляет ему выдавать 94% розничных кредитов без справок. Выросло до 97% рассмотрение заявок на кредиты, которые рассматриваются за две минуты в полностью автоматизированном режиме. Значительный рост объемов ипотечного кредитования связан с развитием сервиса «Кредитный потенциал, позволяющий клиентам банка узнать лимиты кредитования до подачи ипотечной заявки в режиме онлайн. Такие же сервисы предоставляются клиентам и по потребительским кредитам, и по рефинансированию, и по кредитным картам, а также по автокредитам. По итогам 9 месяцев 2021 года кредитный портфель Сбера продолжил расти и составил 10 трлн. руб., что на 20% больше его объема в сентябре 2020 года, и теперь он составляет 5,9 трлн. руб. Рекордным по объему розничного кредита в 2021 году стал сентябрь: 532 млрд рублей, из них 274 млрд рублей потребительских кредитов и около 260 млрд рублей ипотечных, что превышает аналогичные показатели прошлого сентября в 1,5 раза [69].

Создание экосистем у крупных банков существенно осложняет развитие банков, не создавших экосистемы. Для создания самой экосистемы нужны серьезные инвестиционные средства, которыми эти банки не располагают. Поэтому эти банки не могут привлекать достаточное количество ресурсов и лишаются возможности развития.

В 2020 году выросло число банков, добровольно сдавших лицензии. Они не могут модернизировать продуктовые линейки до приемлемого конкурентного уровня, создавать современные независимые платформы нефинансовых сервисов, использующих системы искусственного интеллекта и BigData, позволяющих автоматическое формирование уникального предложения для каждого клиента, с полным исключением пресловутого человеческого фактора. Данное обстоятельство вызвало озабоченность со стороны ЦБ РФ, и он тщательно разбирается с данной ситуацией с 2019 года. Им были опубликованы несколько докладов [2,3], в которых отмечается ограничение доступа к дистрибутивным каналам других участников рынка через продажу финансовых и нефинансовых продуктов через экосистемы. Создается основа для нерыночных конкурентных преимуществ для игроков-администраторов экосистем. Их позиции на банковском рынке укрепляются и ограничивают рост поставщиков финансовых услуг без доступа к экосистеме. В 2021 году в консультативном докладе ЦБ РФ «Экосистемы: подходы к регулированию» регулятор обосновывает необходимость ограничений в дальнейшем развитии экосистем в банковской сфере.

Безусловные плюсы экосистем сопровождаются и целым рядом негативных последствий, которые отмечает ЦБ РФ. В первом докладе «Подходы Банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке» отме-

чаются отрицательное воздействие на конкурентную среду в банковском секторе. Прежде всего, это создание монополий на рынке и в отраслях на основе консорциумов, при участии профильных и непрофильных для банков участников. Объединение игроков может повысить риск утечки клиентской информации на основе слияния баз данных.

Также ЦБ РФ отмечает опасность, связанную с формированием рисков управления этой средой, вытекающих из вхождения в экосистему представителей разных сфер, оплачивающих членство в консорциуме. Это может проявляться в ограниченном контроле участников экосистемы над результатами деятельности и недостаточным влиянием на решения и действия других партнеров.

Как показано в отчете Института VCG Henderson: что из 57 исследованных экосистем только 15% обладают устойчивостью в долгосрочной перспективе [4].

В итоге напрашивается вывод о логичности создания экосистем, модели развития по типу укрупнения для удовлетворения текущих требований и предпочтений их клиентов. В консультативном докладе ЦБ РФ, опубликованном в 2021 году, ЦБ РФ считает вложения коммерческих банков в нефинансовые сервисы «непродуктивными» и «замораживающими» капитал. Исходя из этого, регулятор планирует ввести для этих активов ограничения с обязательным и подробным отчетом. Причиной такого решения со стороны регулятора – это возможный рост так называемых имобилизованных активов (ИА) на балансе в случае неконтролируемого процесса распространения экосистем в банковской среде. По сути, это может привести к росту непрофильных активов, по которым не возникают требования к возврату денежных средств, в отличие от кредитов. Как правило, к этим активам относятся вложения банка в недвижимость или землю, приобретенные доли в непрофильных компаниях или активы, осевшие на балансе в качестве залогов по непогашенным кредитам. Таким образом, обсуждаемые доклады ЦБ РФ по развитию экосистем в банковском секторе, должны определить дальнейшую перспективу всего банковского сектора страны.

Библиографический список

1. Анализ современного состояния финансового сектора экономики с целью повышения инвестиционной привлекательности региона / под общ. ред. проф. С.М. Бухоновой. Белгород: Изд-во БГТУ, 2020. с. 135.

2. Консультативный доклад ЦБ РФ 2021. «Экосистемы: подходы к регулированию». [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://www.cbr.ru/Content/Document/File/119960/Consultation_Paper_02042021.pdf

3. Подходы Банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке. Доклад для общественных консультаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: «https://cbr.ru/Content/Document/File/90556/Consultation_Paper_191125.pdf

4. Национальный банковский журнал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nbj.ru/publs/banki-i-mir/2020/03/12/krupneishie-zarubezhnye-finansovye-ekosistemy-rezul-taty-i-plany-na-2020-god/> (дата обращения: 10.10.2021г.)

5. Центральный банк РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru>

6. НАФИ - Национальное агентство финансовых исследований. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://nacfin.ru>

7. Forbes Contributor: [Электронный ресурс]- Режим доступа <https://www.forbes.ru/partner-article/443545-kirill-carev-kreditnyj-portfel-sberbanka-dostig-10-trln-rublej>

Рекомендовано кафедрой
финансового менеджмента
БГТУ