

СТРАТЕГИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПУТЕМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА КРЕДИТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ

©2020 Горбунова О.А., Кравченко О.В.

Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка», г. Самара, Россия

В статье разработаны стратегические направления деятельности банка, способные повлиять на качество кредитных взаимоотношений с клиентами – физическими лицами, а так же даны рекомендации по применению дистанционных технологий, позволяющих снизить затраты коммерческого банка и нарастить объемы кредитования в сегменте выдачи ссуд под залог недвижимости.

Ключевые слова: кредитование, стратегические цели, банк, кредитный портфель, прибыльность коммерческого банка.

Процесс кредитования физических лиц в современных условиях развития финансовой системы представляет собой ключевое звено функционирования банковского сегмента, поскольку именно данная форма кредита не только позволяет удовлетворить потребности человека, но и способствует расширению покупательского спроса, стимулированию развития товарно–денежных отношений, а также аккумулированию денежных средств у банков, что в совокупности расширяет экономические возможности государства.

Кредитные взаимоотношения коммерческого банка с физическими лицами подразумевают субъектно–объектный состав, а также принципы, формы и методы кредитования, в совокупности нацеленные, с одной стороны, на удовлетворение потребностей заемщиков в свободных финансовых ресурсах, а с другой – на максимизацию прибыльности коммерческого банка с учетом выполнения нормативных требований органов государственной власти, регулирующих процессы финансовой сферы [4].

Раскрывая природу кредита как институциональной категории, стоит отметить наличие экономических отношений, обуславливающих сущностные свойства кредита, которые протекают на условии возвратности между кредитором и заемщиком движения стоимости. На основании данного терминологического

принципа в рамках проведенного исследования под кредитованием физических лиц понимается процесс движения ссуженной стоимости между кредитором и физическим лицом, выступающим в статусе заемщика для удовлетворения потребительских нужд последнего, при этом выполняются доминантные принципы кредитования: срочность, платность, возвратность, обеспеченность и целевой характер использования дифференцируемых кредитов.

Кредитный процесс включает в себя подготовительный этап, этапы рассмотрения кредитного проекта, оформление соответствующих кредитных документов, пользование кредитным продуктом и контроль в процессе кредитования. С учетом многогранности стадий, входящих в данный процесс, на него оказывают влияние различные внутренние и внешние факторы микро и макросреды. К первой группе можно отнести такие факторы, как масштаб деятельности банка и его структуру ресурсной базы, специализацию банка и виды предлагаемых им продуктов, время функционирования банка, а также риски, с которыми может столкнуться банк. В свою очередь к внешним факторам относят: взаимоотношение с инвесторами, акционерами, государственными институтами, наличие потенциальных и реальных клиентов, политическую и

экономическую обстановку в стране, а также систему нормативно-правовых актов, регламентирующих банковскую сферу.

В современных условиях банковская сфера сталкивается с такими тенденциями в структуре своего функционирования, как увеличение объемов выданных кредитов при параллельном увеличении просроченной задолженности. В большинстве своем погашение ранее взятых кредитов происходит за счет получения новых, что, с одной стороны, не способствует надежности кредитных портфелей, а с другой - ведет к повторной закредитованности физических лиц. В совокупности указанные тенденции могут спровоцировать стадию застоя или регресса национальной финансовой системы, а с учетом того, что в системе финансовых институтов отсутствует эффективный инструментальный по взысканию просроченной задолженности, можно говорить о существенной проблеме в структуре кредитования физических лиц.

ПАО АКБ «Абсолют Банк» представляет собой коммерческий банк, сферами специализации которого являются ипотечное и автокредитование, поддержка малого и среднего бизнеса посредством выдачи заемных средств, системное обслуживание компаний холдинга ОАО «РЖД», а также обеспечение комплексных решений в системе «private banking». Приоритетной сферой кредитования на данный период времени для банка является выдача ссуд под залог недвижимости, что обуславливает наличие широкого спектра ипотечных программ: семейная и военная ипотека, выдача кредитных средств для приобретения апартаментов, вторичного жилья и новостроек, а также приобретение жилых помещений для сотрудников ОАО «РЖД».

С учетом общероссийской тенденции увеличения объемов просроченной задолженности в структуре деятельности ПАО АКБ «Абсолют Банк» в 2018 – 2019 гг. произошло увеличение доли просроченных ссуд, что побудило руководство банка увеличить резервные средства, формируемые для целей страхования кредитных рисков в деятельности банка с 14% в октябре 2018 г. до 17,7% в сентябре 2019 г. Данный факт отразился на размере кредитного портфеля,

который с 2015 г. по 2019 г. снизился на 21,1% в силу реализуемой бизнес-стратегии банка по уменьшению доли заемщиков с высоким уровнем кредитного риска среди реальных и потенциальных клиентов [1].

Вместе с тем, согласно данным рейтинговых агентств, АКБ «Абсолют банк» входит в рейтинг топ-50 банков по уровню надёжности, а кредитный рейтинг соответствует уровню ruBBB, что означает стабильность финансово-экономического положения банка [3]. За последние пять лет банк улучшил качественное наполнение кредитного портфеля за счет применения консервативной методики оценки платежеспособности клиента, а также внедрения в банковские информационные процессы прогрессивных методов диагностики потенциальных заемщиков. К примеру, в настоящее время в банке применяются такие методы оценки кредитоспособности физического лица, как изучение платежеспособности клиента, анализ его кредитоспособности по качеству кредитной истории, а также андеррайтинг.

В ближайшей перспективе банк стремится войти в топ-3 ведущих ипотечных банков, сотрудничающих с известными для строительного рынка застройщиками, а также достигнуть доли автокредитования на общероссийском рынке банковских услуг свыше 5%. Для достижения поставленных задач, а также с целью совершенствования кредитных взаимоотношений с физическими лицами целесообразной является дальнейшая активизация усилий по расширению присутствия в сегменте залоговых видов кредитования, каковыми выступают автокредит и ипотека.

В контексте расширения ипотечного кредитования видится разумным расширение линейки предоставляемых услуг, какой выступает услуга, подразумевающая оформление ипотеки исключительно по документу, удостоверяющему личность [2]. Учитывая, что банк входит в число кредитных организаций, которые кредитуют военнослужащих по субсидируемой государством программе «Военная ипотека», стратегическим будет являться оптимизация пакета предоставляемых услуг по данной программе, чтобы сделать условия

предоставления кредита наиболее выгодными для клиента. Для кредитования физических лиц в сфере автокредитования необходимо дальнейшее развитие сотрудничества с партнерами - сетью автосалонов различных марок автомобилей, что создаст платформу для активизации выдачи экспресс автокредитов на территории продажи соответствующих транспортных средств.

В рамках применения дистанционных технологий предлагается переход на новую технологическую платформу, позволяющую перевести оформление документов по ипотечному кредитованию на онлайн-сервис банка, что позволит существенно нарастить объемы кредитования в сегменте выдачи ссуд под залог недвижимости.

Наконец, направлениями деятельности банка, способными повлиять на качество кредитных взаимоотношений с клиентами – физическими лицами, могут выступать следующие мероприятия:

– посредством внедрения и интеграции в сферу обслуживания заемщиков высокотехнологичных сервисов повышение качества обслуживания, с одной стороны, а с другой – влияние на расширение продуктовой коммуникации с физическими лицами;

– трансформация принятой модели кредитования на повышение уровня

комфорта дополнительных и операционных отделений;

– совершенствование сервисов, облегчающих как взаимодействие с клиентами по поводу выдачи кредита, так и формирование дальнейшей отчетности по факту предоставленных соответствующих ссуд.

Таким образом, банк, региональная сеть которого представлена 60 филиалами, расположенными на территории всей России, функционирует 30 лет и представляет собой банк федерального значения. В данный момент стратегия развития банка учитывает приоритет работы в сферах, характеризующихся уникальными ИТ-решениями и высоким уровнем экспертизы, в первую очередь это ипотечное и автокредитование, всестороннее развитие онлайн-площадки «private banking», а также комплексное обслуживание компаний холдинга ОАО «РЖД».

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Абсолют Банк. Сведения о банке. – URL: <https://absolutbank.ru/about/today>.
2. Горбунова О.А., Кравченко О.В. Обзор стратегии развития рынка ипотечного кредитования с целью увеличения финансовых ресурсов коммерческих банков // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции: «Современная парадигма и механизмы экономического роста российской экономики и ее регионов»: Самара, 2019. - С. 71-79.
3. Кредитный рейтинг. АКРА: аналитическое кредитное рейтинговое агентство. – URL: <https://www.acra-ratings.ru/press-releases/1281>.
4. Центральный Банк Российской Федерации - URL: http://www.cbr.ru/statistics/bank_system_new/cr_inst_branch_010113.

STRATEGY FOR INCREASING THE FINANCIAL RESOURCES OF A COMMERCIAL BANK BY IMPROVING THE QUALITY OF CREDIT RELATIONS WITH CLIENTS

© 2020 Oksana V. Kravchenko, Oksana A. Gorbunova

Samara University of Public Administration
«International Market Institute», Samara, Russia

The article has developed strategic directions of the bank's activities that can affect the quality of credit relations with clients - individuals, as well as recommendations on the use of distance technologies to reduce the costs of a commercial bank and increase lending in the segment of issuing loans secured by real estate.

Keywords: lending, strategic goals, bank, loan portfolio, profitability of a commercial bank.