

Інноваційні підходи до банківського кредитування населення

Стрільчук Ю.І.

аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто інноваційні підходи до банківського кредитування населення. Досліджено переваги та недоліки реалізації банками партнерських програм кредитування населення, а також шляхи подальшої взаємодії між ними у цьому напрямі. Показано можливості використання страхування з метою захисту від кредитного ризику та перспективи розвитку практики bancassurance. Проаналізовано доцільність долучення банків до P2P-кредитування як альтернативного підходу до кредитування населення.

Ключові слова: банківське кредитування населення, інноваційна діяльність, стратегічне партнерство, bancassurance, P2P-кредитування.

Стрельчук Ю.И. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрен инновационный подход к банковскому кредитованию населения. Исследованы преимущества и недостатки реализации банками партнерских программ кредитования населения, а также пути дальнейшего взаимодействия между ними в этом направлении. Показаны возможности использования страхования с целью защиты от кредитного риска и перспективы развития практики bancassurance. Проанализирована целесообразность присоединения банков к P2P-кредитованию как альтернативному подходу к кредитованию населения.

Ключевые слова: банковское кредитование населения, инновационная деятельность, стратегическое партнерство, bancassurance, P2P-кредитование.

Strilchuk Y.I. INNOVATIVE APPROACHES TO BANK LENDING TO INDIVIDUALS

The article is devoted to innovative approaches to bank lending to individuals. Advantages and disadvantages of bank partnership lending programs as well as possibilities of their improvement are shown. The author underlines advantages of the insurance as a method of credit risk reduction in the process of bank lending to individuals and prospects of the development of bancassurance. Particular attention is given to the P2P-lending as the alternative method of bank lending to individuals.

Keywords: bank lending to individuals, innovative activity, strategic partnership, bancassurance, P2P-lending.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах перманентно зростаючої конкуренції учасники ринку запроваджують інноваційні підходи у своїй діяльності з метою нарощення клієнтської бази, збільшення обсягів доходів та зниження витрат. Така тенденція простежується і в банківській сфері.

Кредитування відіграє важливу роль у розвитку банківської системи та економіки загалом, адже воно є одним із основних напрямів діяльності банків, що приносить їм дохід. Розвиток та удосконалення кредитування населення є одними з передумов ефективної та прибуткової роботи банків, а також зростання задоволення потреб населення, підвищення платоспроможного попиту. Тому імплементація інноваційних підходів саме у цьому напрямі банківської діяльності матиме позитивний вплив на кредитора та позичальника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На проблемах розвитку банківського кредитування загалом і кредитування населення зокрема зосереджують увагу багато науковців. Питанням впровадження інновацій у цій сфері бізнесу присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як, зокрема, С.А. Демінський, О.Л. Лаврик, К.Д. Лапшина, О.М. Паливода, Ю.М. Петрушенко, Н. Чен, А. Гош, Н.С. Ламберт. Проте в умовах волатильності ринку та швидкого розвитку технологій це питання набуває все більшої актуальності і потребує подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Банківське кредитування населення відіграє важливу роль в економічному розвитку країни, сприяє підвищенню соціальних стандартів, впливає на формування платоспроможного попиту, що стимулює процес суспільного відтворення.

Тому для ефективного задоволення потреб споживачів, які змінюються під впливом динамічного середовища та постійного розвитку технологій, перед банками постає необхідність впровадження інновацій, зокрема у процесі кредитування населення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення окремих інноваційних підходів до банківського кредитування населення, які можуть бути впроваджені у вітчизняну банківську практику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значну частку серед банківських кредитів займає кредит для населення, що є економічними відносинами між банком і населенням, які виникають щодо передачі банком позичальнику вартості у користування для задоволення особистих потреб позичальника, не пов'язаних з веденням підприємницької діяльності, на умовах повернення, строковості та платності. Розвиток та удосконалення кредитування населення є однією з передумов ефективної, прибуткової роботи банків, а також зростання задоволення потреб населення, підвищення платоспроможного попиту.

Зважаючи на нестабільність економічної ситуації та спад кредитування, банки впроваджують різноманітні інноваційні технології роздрібного кредитування, що дають змогу спростити та прискорити процедуру отримання кредиту для позичальника, а також оптимізувати витрати банку. У цьому сегменті одним з новітніх підходів є стратегічне партнерство [1, с. 237]. В Україні банки почали його активно використовувати в 2011 році стосовно споживчого кредитування. Тоді кредити, які надавалися населенню готівкою в партнерстві з іншими фінансовими установами, пропонували лише три банки, а саме ПАТ «Кредобанк», ПАТ «Імексбанк» та ПАТ «Фольксбанк» від двох установ-партнерів, а саме фінансової компанії «Центр фінансових рішень» та ПАТ «Альфа банк». Далі партнерські кредитні програми почали з'являтися і в інших банках. Універсальні банки, для яких кеш-кредитування не є профільним продуктом, охоче розглядають пропозиції щодо співпраці і готові пропонувати у своїх відділеннях споживчі кредити, розроблені іншими банками [2, с. 75]. Такий напрям взаємодії банків на ринку кредитування населення є перспективним і має ряд переваг для кожної із сторін-учасників (банків-агентів, банків-кредиторів та позичальників-фізичних осіб). Перевагами для банка-агента є:

- зростання комісійних доходів;
- розширення продуктового ряду;
- можливість здійснення перехресних продажів;
- відсутність ризику.

Виступаючи у ролі агента, банк отримує комісійні доходи від банка-кредитора. При цьому він не несе ризиків, пов'язаних з кредитною діяльністю, таких як, наприклад, кредитний, процентний, валютний. Банк-агент не бере на себе зобов'язань з розроблення і впровадження програмних комплексів для здійснення оцінки позичальників, не приймає рішень щодо можливості кредитування, встановлення відсоткових ставок та інших умов договору і, таким чином, не несе витрат на обробку заявок клієнтів.

Наявність у продуктовому ряді банків-агентів кредитних продуктів для населення є також перевагою, оскільки дає змогу залучити більшу кількість нових клієнтів. При цьому банківські установи здійснюють перехресні продажі, що приводить до збільшення їхніх доходів та розширення власної клієнтської бази. Виступати в ролі агента вигідно як великим, так і малим банкам, які не спеціалізуються на роздрібному кредитуванні. Банки, що не мають власного інструментарію кредитування фізичних осіб, можуть отримати досвід у створенні кредитних продуктів для населення.

Банк-кредитор також отримує переваги від партнерського кредитування, такі як:

- нарощення кредитного портфеля;
- зростання процентних доходів;
- розширення продуктового ряду;
- територіальна диверсифікація портфеля споживчих кредитів;
- залучення нових клієнтів без розширення мережі філій та відділень.

Використовуючи стратегічне партнерство на ринку банківського кредитування населення, банк-кредитор розширює клієнтську базу. При цьому він не здійснює витрати на оплату праці персоналу, що використовується у процесі пошуку та залучення клієнтів.

Такі взаємовідносини є досить вигідними для невеликих банків, які не мають розгалуженої філійної мережі, зосереджені у невеликих регіонах, адже кредитор отримує можливість територіальної диверсифікації кредитного портфеля без необхідності створення нових філій та відділень.

Переваги від партнерського кредитування має також і позичальник, оскільки витрати часу на пошуки кредитора скорочуються. При

цьому інформація про позичальника та його кредитну історію залишається в обох банках: у банка-агента та у банка-кредитора. Тому слід відзначити, що необхідно завчасно ознайомлювати клієнтів з умовами партнерського кредитування для уникнення негативних наслідків як для позичальників, так і для кредиторів [1, с. 238].

Одним із ризиків, що виникає під час кредитування населення, є ризик неповернення кредиту. Банки у своїй діяльності використовують ряд методів управління кредитним ризиком, серед яких важливе місце посідає страхування. Тому доцільним буде впровадження стратегічного партнерства між банками та страховими компаніями.

Bancassurance започаткував банк "Barclays" ще у 1960-х роках. З того часу цей напрям взаємодії банків та страхових компаній почав розвиватися у Європі. Прикладами найбільш успішного використання проектів bancassurance у наш час є Франція, Великобританія, Іспанія, Португалія, Італія, Бельгія, Швейцарія, США, Японія, країни Латинської Америки [3]. В Україні цей напрям також розвивається, проте ще не набув значного поширення.

Використання практики bancassurance у кредитуванні населення має значні переваги для банків, страхових компаній та клієнтів. Позичальник отримує комплексне обслуговування у банку, не має потреби витратити час, щоб звертатися у страхову компанію. Кредитор обирає для співпраці ті страхові компанії, яким він довіряє, що є сприятливим фактором і для позичальника, оскільки йому не потрібно проводити аналіз ринку страхування для вибору страхової компанії, і для банку внаслідок суттєвого зниження ризику невиплати страхових відшкодувань. Найбільше переваг від співробітництва зі страховими компаніями під час кредитування населення має банк, а саме:

- отримання додаткового доходу у вигляді комісійних платежів від страхової компанії;
- розширення продуктового ряду;
- зниження ризиків;
- збільшення клієнтської бази завдяки комплексному обслуговуванню.

У практиці банківського кредитування населення широко використовується страхування майна, переданого в заставу, а також інші види страхування, такі як страхування життя, відповідальності позичальника, страхування банком окремого кредиту чи кредитного портфеля.

При кожному з видів кредитів для населення доцільно використовувати певний вид

страхування. Під час іпотечного кредитування обов'язковою вимогою є страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування [4]. Відповідно до Закону України «Про іпотеку» страхування предмета іпотеки здійснюється за рахунок іпотекодавця [5]. Страхування заставного майна також використовується і під час автокредитування. Витрати зі страхування у цьому випадку несе позичальник, що є додатковою перевагою для кредитора. Якщо предмет застави не підлягає обов'язковому страхуванню, він може бути застрахований за згодою сторін на погоджену суму, а у разі настання страхового випадку предметом застави стає право вимоги до страховика [6].

На нашу думку, під час довгострокового кредитування населення, такого як іпотечне чи автокредитування, крім обов'язкових видів страхування, необхідно також застосовувати страхування життя та працездатності позичальника з метою зменшення кредитного ризику. При цьому за ступенем повернення заборгованості величина страхової суми повинна зменшуватися таким чином, щоб у будь-який момент вона дорівнювала величині непогашеного боргу. Це вигідно позичальнику, оскільки величина сплачуваних ним страхових внесків виявляється меншою, ніж під час традиційного страхування життя, а також у разі втрати працездатності позичальником він не втрачає заставне майно. Банк також має свої переваги, а саме він отримує відшкодування від страхової компанії без додаткових витрат на стягнення предмета застави та його подальшу реалізацію.

Оскільки основним джерелом надходження коштів у фізичних осіб є заробітна плата, також доцільно буде використовувати страхування на випадок втрати роботи. Страхове відшкодування може покривати хоча б витрати на сплату відсотків по кредиту.

Під час бланкового кредитування населення банк приймає на себе вищий ризик, оскільки відсутнє забезпечення по кредитах. Тому у таких випадках доцільно використовувати або страхування життя та здоров'я, або страхування відповідальності позичальника залежно від його соціального статусу та параметрів кредиту. Такий підхід вигідний для банку, проте витратний для клієнта. Оскільки ці види страхування не є обов'язковими, вони можуть бути запропоновані банком як додаткові вимоги до позичальника. Слід зазначити, що наявність страхового полісу є одним з еле-

ментів, який розглядається під час здійснення скорингової оцінки кредитної заявки, що слугує на користь позичальника.

Велике значення під час банківського кредитування населення відіграє страхування банком окремого кредиту чи кредитного портфеля. Страхувальником у такому разі виступає не позичальник, а банк. У процесі дії кредитної угоди категорія якості кредиту може змінюватися. Тоді з метою зменшення витрат на страхування банкам слід страхувати не всі кредити під час їх надання, а лише ті, у процесі обслуговування яких простежується тенденція до зміни якості. Таким чином, банк отримує відшкодування від страхової компанії у разі непогашення позичальником боргу і не несе витрат на його стягнення чи реалізацію заставного майна. Страхова компанія, згідно з принципом суброгації, має можливість проводити роботу з позичальником щодо відшкодування понесених нею витрат. Проте недоцільно використовувати одночасно і страхування відповідальності позичальника, і страхування банком кредиту, оскільки, відповідно до принципу контрибуції, страхові компанії можуть розподілити між собою необхідну суму виплат, а витрати на страхування несуть і банк, і позичальник [7, с. 331].

Отже, у процесі банківського кредитування населення необхідно використовувати не лише обов'язкове, але й добровільне страхування. Запровадження практики bancassurance надає переваги комплексного обслуговування, сприяє кращому задоволенню потреб клієнтів, а також слугує додатковим джерелом доходу для банку. Тому цей напрям взаємодії між банками та страховими компаніями під час кредитування населення є перспективним.

В сучасних умовах альтернативним підходом до кредитування населення для банків може бути долучення до P2P-кредитування (peer-to-peer, рівноправне), яке здійснюється за допомогою онлайн-сервісів, що поєднують кредиторів безпосередньо з позичальниками. Термін «рівноправне кредитування» використовується для опису процесу видачі та отримання позик фізичними особами без використання як посередників традиційних фінансових інститутів. Зазвичай P2P-кредитування реалізується за допомогою інтернет-платформ, де користувачі можуть виступати і кредиторами, і позичальниками [8, с. 92]. За допомогою P2P-платформи позичальник повинен заповнити електронну форму, вказавши необхідну

йому суму позики, термін, бажану відсоткову ставку, інформацію стосовно своїх доходів, мети отримання коштів та контактні дані. Коли кредитна заявка набирає вказану суму коштів від інвесторів (кредиторів), гроші перераховуються позичальнику. Зазвичай за допомогою P2P-платформ фізичні особи отримують споживчі кредити. Інформація про позичальників та своєчасність повернення ними кредитів зберігається у системі і використовується для здійснення оцінки кредитоспроможності у майбутньому. На основі аналізу кредитної історії позичальника встановлюються відсоткові ставки, а кредитор може обрати оптимальне для нього поєднання таких показників, як ризик і прибутковість [9, с. 57]. Окрім цього, існує також механізм диференціації кредитних ставок – зворотний аукціон. У цьому випадку позичальник встановлює верхню межу відсоткової ставки, а можливі кредитори конкурують між собою, пропонуючи менші ставки [10].

Ідея приватного онлайн-кредитування в західних країнах нині користується великою популярністю. Світовий обсяг ринку Peer-to-Peer (P2P) виріс з 1,2 млрд. дол. США у 2012 році до 64 млрд. дол. США на початок 2016 року та є одним з найбільш швидкозростаючих сегментів роздрібного кредитування [11]. На світовій економічній карті давно визначилися лідери сегменту P2P-кредитування, а саме "Lending Club", "Prosper Funding LLC" (США), "Zopa" і "Funding Circle" (Великобританія). Першою компанією, що створила в 2005 році онлайн-платформу для пірингового кредитування, була англійська "Zone of Possible Agreement" (Zopa). У США перші сервіси P2P-кредитування – "Prosper" та "Lending Club" – з'явилися у 2006 році, а в Україні – в 2010 році. Банки тоді практично не пропонували беззаставні споживчі кредити або виставляли по ним занадто високі відсотки. Ринку не вистачало дешевих грошей, що і дало йому появу перших платформ P2P-запозичення ("Credery.com", "IVEXE Innovation Ventures"). За час на ринку залишився лише один, заснований в 2015 році, учасник – майданчики "Credit" [12].

Пірингове кредитування має свої переваги та недоліки для кредиторів і позичальників. Високі відсоткові ставки за кредитами населенню є однією з проблем банківського споживчого кредитування, оскільки на їхній рівень впливає ряд чинників, зокрема високі відсоткові ставки за депозитами. Необхідність встановлення високих депозитних ставок пов'язана із стимулюванням залучення коштів населення, з відновленням довіри до

банківських установ [13, с. 408]. Тому перевагами P2P-кредитування для позичальників є спрощена процедура подання та розгляду заявки на отримання кредиту, а також нижчі відсоткові ставки, ніж ставки за банківськими кредитами, а для інвесторів – вищі відсоткові ставки порівняно з банківськими депозитами. Дохід компанії, яка організовує P2P-кредитування, формується за рахунок платежів позичальників або у вигляді фіксованої комісії, або у вигляді певного відсотка від суми отриманого кредиту. В їхній роботі відсутні етапи пошуку клієнтів, оцінка ризиків здійснюється автоматично, а іноді і взагалі відсутня, а отже, витрати, порівняно з фінансовими установами, менші. Таким чином, інвестування через P2P-сервіси більш прибуткове, а кредити обходяться позичальникам дешевше.

Проте цей вид кредитування має і деякі недоліки: по-перше, кредитор не завжди може достовірно оцінити рівень ризику, по-друге, на відміну від банківських депозитів, в Україні повернення вкладів інвесторів не гарантується законодавчо. У Великій Британії з 2014 року пірингове кредитування підпадає під нагляд органів з контролю за фінансовою поведінкою, а позичальник у разі ліквідації платформи P2P-кредитування зобов'язаний повернути борг з відсотками кредитору. Такі заходи доцільно запровадити і в Україні з метою підвищення надійності цього виду кредитування [9, с. 57].

Нині банки все активніше беруть участь у процесі P2P-кредитування і як кредитори, і як організатори таких платформ. У США близько 80% великих кредитів через платформи онлайн-кредитування надаються саме банками [14]. Прикладами співпраці банків та P2P-платформ є союз між платформою “Zora” і британським “Metro Bank”, факто того, що ще два британські банки (“Santander” і “Royal Bank of Scotland”) працюють з “Funding Circle”, американський “Union Bank” – з “Lending Club” [12]. Кредитування банками населення через P2P-платформи є одним з інноваційних підходів, який доцільно використовувати банкам для нарощення кредитного портфеля. При цьому банк не витрачає ресурси на пошук клієнтів та просування своїх кредитних продуктів. В Україні банкам також доцільно долучатися до пірингового кредитування шляхом запровадження мультипартисипативного банківського кредитування. Така форма

фінансового посередництва є об'єднанням характеристик традиційного банківського кредитування і P2P-кредитування. Залишаючись за своєю сутністю P2P-кредитуванням, воно переходить під частковий контроль банку, оскільки банк є організатором такої платформи. У цьому випадку, продовжуючи виконувати традиційні функції фінансового посередника, банк концентрує зусилля переважно на функціях інформаційного, правового та операційного супроводу, зокрема на аналізі та наданні інформації інвесторам про доступні варіанти кредитування, розробленні умов участі позичальників у торгах, контролі за виконанням фінансових зобов'язань сторін [15, с. 176]. Виступаючи у ролі організатора P2P-платформи, банк може знизити рівень ризику неповернення кредитів шляхом використання у роботі такої платформи власних методик оцінювання кредитоспроможності позичальників та бази даних банку щодо кредитної історії клієнтів. Отже, можна досягти залучення більшої кількості інвесторів до P2P-кредитування.

На нашу думку, досить вигідним для банків є кредитування населення через P2P-платформи, створені банками. При цьому банк-організатор платформи здійснює оцінювання кредитоспроможності позичальників, визначає рівень ризику та проводить модерацию. Таким чином, банк-кредитор не несе матеріальних витрат та витрат часу на пошук клієнтів і скоринг кредитних заявок населення. Тому можемо стверджувати, що приєднання банків до P2P-кредитування як кредитора чи організатора платформи матиме переваги для пожвавлення банківського кредитування фізичних осіб.

Висновки з цього дослідження. Для активізації банківського кредитування населення необхідно використовувати інноваційні підходи у цьому сегменті банківської діяльності. Розвиток партнерських програм спільного споживчого кредитування та практики bancassurance дасть змогу банкам диверсифікувати спектр продуктів для населення, залучити нових клієнтів, розширити кредитний портфель, отримати додаткові комісійні доходи, що підвищить ефективність кредитування населення. Долучення банків до P2P-платформ дає нові можливості щодо формування та нарощення кредитного портфеля і має перспективи подальшого розвитку в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стрільчук Ю.І. Стратегічне партнерство на ринку банківського кредитування населення / Ю.І. Стрільчук // Проблеми забезпечення ефективного функціонування та стабільного розвитку банківської системи: тези доповідей учасників VI Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (20 травня 2016 року). – К., 2016. – С. 237–239.
2. Паливода О.М. Стратегічна кооперація банків на ринку споживчого кредитування / О.М. Паливода, К.Д. Лапшина // Економіка та держава. – 2015. – № 7. – С. 74–77.
3. Огляд ринку bancassurance: стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/04/11/21/1762>.
4. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/85/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 року № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/898-15>.
6. Про заставу: Закон України від 2 жовтня 1992 року № 2654-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/2654-12>.
7. Стрільчук Ю.І. Страхування у банківському кредитуванні населення / Ю.І. Стрільчук // Інноваційні напрямки розвитку страхового ринку України: збірник матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. (19–20 квітня 2016 року). – К., 2016. – С. 329–332.
8. Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до P2P-кредитування / Ю.М. Петрушенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1. – С. 90–94.
9. Стрільчук Ю.І. Імплементация інноваційних підходів банківського кредитування населення в Україні / Ю.І. Стрільчук // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку: зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. конф. (29–30 березня 2016 року). – К., 2016. – С. 56–58. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/19041>.
10. Auctions for Social Lending: A Theoretical Analysis / [N. Chen, A. Ghosh, N.S. Lambert] // Research Paper No. 2078. – Stanford: Graduate School of Business, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gsbapps.stanford.edu/researchpapers/library/RP2078.pdf>.
11. Ринок P2P-кредитування в Україні досяг 5 млрд. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufi.net.ua/ua/novyny-rynku/256-rynok-p2p-kredytuvannia-v-ukraini-dosiah-5-mlrd-hrn-svitovyi-rynok-otsiniuiut-v-usd-64-mlrd>.
12. Демінський С.А. Як трансформувалося P2P-кредитування в Україні / С.А. Демінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371527/sergij-deminskyj-yak-transformovalosya-r2r-kredytuvannya-v-ukrayini>.
13. Стрільчук Л.В. Проблеми та перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні / Л.В. Стрільчук // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 28. – С. 403–412.
14. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: databank.worldbank.org/data/home.aspx.
15. Лаврик О.Л. Сучасне фінансове посередництво при здійсненні банківського кредитування / О.Л. Лаврик // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Т. 21. – № 1. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – С. 173–178.