

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Кострова Юлия Борисовна¹,

канд. экон. наук, доцент,
e-mail: ubkostr@mail.ru,

Шибаршина Ольга Юрьевна¹,

канд. социол. наук, доцент,
e-mail: oshibarshina@mail.ru,

¹Московский университет имени С.Ю. Витте, филиал в г. Рязани, г. Рязань, Россия

В рамках настоящего исследования рассмотрены особенности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России» на современном этапе. Объектом исследования является ПАО «Сбербанк России» как системообразующий банк для экономики Российской Федерации. Предметом исследования является система кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России». Цель данной научной статьи – анализ эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России», а также разработка рекомендаций, направленных на совершенствование кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России». В качестве методов исследования использовались системный подход, методы экономико-статистического анализа, методы табличного и графического представления данных. Авторами рассмотрена организация процесса кредитования физических лиц в банках на современном этапе развития. Проведена оценка эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России». На основе проведенного исследования авторами сформулированы основные направления повышения эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России».

Ключевые слова: ПАО «Сбербанк России», кредитование, физическое лицо, кредитный портфель, кредитный продукт, экономический рост

FEATURES OF LENDING TO INDIVIDUALS IN PJSC SBERBANK OF RUSSIA

Kostrova Yu.B.¹,

candidate of economic sciences, associate professor,
e-mail: ubkostr@mail.ru,

Shibarshina O.Y.¹,

candidate of sociology, associate professor,
e-mail: oshibarshina@mail.ru,

¹Moscow Witte University, a branch in the city of Ryazan, Ryazan, Russia

Within the framework of this study, the features of lending to individuals in PJSC Sberbank of Russia at the present stage are considered. The object of the study is PJSC Sberbank of Russia as a system-forming bank for the economy of the Russian Federation. The subject of the study is the system of lending to individuals in PJSC Sberbank of Russia. The purpose of this scientific article is to analyze the effectiveness of lending to individuals in PJSC Sberbank of Russia, as well as to develop recommendations aimed at improving lending to individuals in PJSC Sberbank of Russia. The methods of the research used a systematic approach, methods of economic and statistical analysis, methods of tabular and graphical representation of data. The authors consider the organization of the process of lending to individuals in banks at the present stage of development. The efficiency of lending to individuals in PJSC Sberbank of Russia was assessed. On the basis of the conducted research, the authors formulated the main directions for improving the efficiency of lending to individuals in PJSC Sberbank of Russia.

Keywords: PJSC Sberbank of Russia, lending, individual, loan portfolio, loan product, economic growth

DOI 10.21777/2587-554X-2022-3-101-109

Введение

Современное развитие экономики Российской Федерации осуществляется в условиях влияния ряда отрицательных факторов. В этих условиях достижение стабильного экономического роста и развития социальной инфраструктуры является крайне сложной задачей. Значительный дисбаланс в экономическое развитие страны внесла пандемия. По этой причине снизилась экономическая активность населения, а также вырос уровень безработицы. Значительное количество предприятий были вынуждены закрыться, при этом отдельные группы организаций в настоящее время испытывают сложности по причине введения антивирусных ограничений. Санкции, введенные зарубежными государствами в отношении отечественной экономики, также наносят существенный вред [1].

Несмотря на то, что блок санкционного пакета предназначался для нефтегазового сектора, сложности в своем развитии испытывают все без исключения отрасли экономики, в том числе и банковский сектор отечественной экономики. При этом одним из растущих сегментов рынка банковских услуг является кредитование физических лиц.

Ежегодные темпы роста данного направления составляют 10–14 % [2]. Развитие данного направления может стать одним из инструментов нивелирования рисков в условиях кризиса развития отечественной экономики. Именно данным фактом обусловлена актуальность темы данного исследования и его основная цель – анализ эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России», а также разработка рекомендаций, направленных на ее повышение.

Результаты исследований

1. Организация процесса кредитования физических лиц в банках на современном этапе развития

Процесс кредитования физических лиц претерпел значительные изменения в последние 15 лет. Если раньше для получения кредита необходимо было явиться в банк, заполнить заявку и несколько дней ждать одобрения, то теперь все происходит гораздо быстрее. Одобрение запроса на кредит происходит за несколько минут, а заявку можно оформить через мобильное приложение, не выходя из дома. Данные изменения обусловлены активным внедрением цифровых технологий в процессы банковской деятельности.

Оперативность и качество оформления кредитов во многих банках осуществляется на высоком уровне. Поэтому конкуренция между различными банками происходит в сфере борьбы за клиента, где ключевое значение имеет фактор продвижения услуг банка. В условиях, когда наиболее крупные банки одинаково быстро и удобно оформляют кредиты физическим лицам, наибольшее количество имеет тот банк, который эффективно продвигает свои услуги. Данная ситуация во многом обусловила значительную модернизацию продвижения банками кредитных продуктов для физических лиц с применением современных технологий. Данное продвижение выстраивается на основе концепции, представленной на рисунке 1.

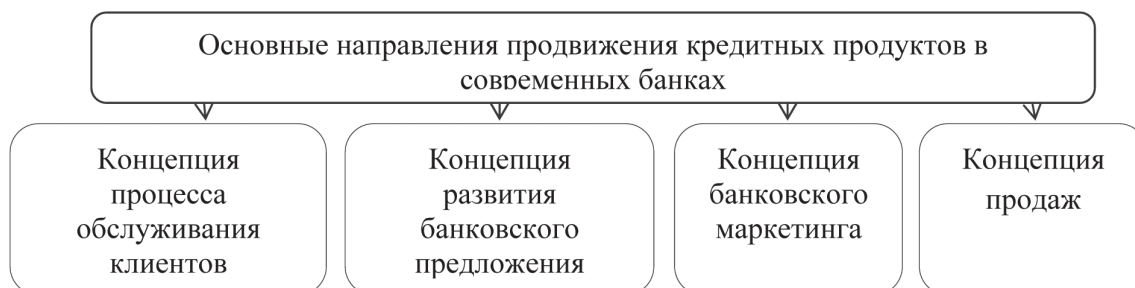


Рисунок 1 – Основные направления продвижения кредитных продуктов в современных банках¹

¹ Составлено авторами по исследованным материалам.

Рассмотрим детально каждое из направлений, представленных на рисунке 1.

Концепция процесса обслуживания клиентов. Данная концепция предполагает продвижение банковских продуктов в период непосредственного визита клиента в банк. Даже если клиент обратился для получения новой дебетовой карты, ему будет предложен ряд банковских продуктов, на специальных для него условиях. При этом услуги не предлагаются в хаотичном порядке, а разрабатываются в соответствии с потребностями клиента. Если у человека депозит с внушительной суммой денег, ему предложат инвестиционные продукты, а если он получает зарплатную карту, будет предложен кредит с низким процентом.

Концепция развития банковского предложения. Данная концепция предполагает непрерывное улучшение предложений для постоянных клиентов банка. К примеру, чем дольше клиент пользуется расчетным счетом или дебетовой картой в банке, тем больший лимит ему будет предложен по кредитной карте. Банк собирает информацию о доходах клиента, повышает рейтинг его надежности и, соответственно, может ему предложить все более приемлемые условия.

Концепция продаж. Данная концепция предполагает разработку комплексных продаж банковских продуктов. Наиболее ярким примером развития данной концепции является продажа ипотечного кредита вместе со страховым продуктом. Когда заключается договор ипотечного кредитования, клиенту предлагается приобрести страховой полис. В том случае, если он откажется, процент по ипотеке будет увеличен на 0,5–1 %.

Концепция банковского маркетинга. Данная концепция предполагает общий спектр маркетинговых инструментов, которые применяются при продвижении банковских услуг, в условиях высокого уровня конкуренции. В аспекте развития цифровой экономики необходимо упомянуть, что каждый крупный банк имеет свое мобильное приложение, с помощью которого осуществляется коммуникация с клиентами, что является наиболее ярким примером реализации данной концепции.

Отметим, что в настоящий момент времени процесс кредитования физических лиц в банках прошел значительную модернизацию. Участвовавшие случаи мошенничества заставили банки более качественно проводить оценку кредитоспособности заемщика. В свою очередь, развитие конкуренции заставило банки более активно продвигать свои услуги и искать клиентов, так как сейчас на конкурентном рынке банковских услуг побеждает тот банк, который быстрее других предложит клиенту актуальную услугу. Непосредственно процесс выдачи кредита значительно упростился, и клиенту необходимо заполнить небольшую заявку и ждать одобрения.

2. Оценка эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России»

ПАО «Сбербанк России» является системообразующим банком для экономики Российской Федерации. Поэтому в период кризисных процессов всегда может рассчитывать на помощь со стороны государства. При этом рассматриваемая кредитная организация реализует приоритетные проекты социально-экономического развития в стране, что подчеркивает ее значимость для национальной экономики.

Необходимо отметить, что ПАО «Сбербанк России» является устойчивой кредитной организацией, которая эффективно осуществляет свою деятельность. Благодаря этому ПАО «Сбербанк России» является одним из лидеров отечественного банковского сектора.

Проведем рассмотрение структуры кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России». Данные представлены в таблице 1.

В кредитном портфеле ПАО «Сбербанк России» доминируют кредиты юридическим лицам: в 2019 году их доля составляла 72 %, в 2020 году – 74 %, и в 2021 году – 72 %. Удельный вес кредитов физическим лицам составил в 2019 году 17 %, в 2020 году – 18 % и в 2021 году – 18 %. Наименьшей долей в кредитном портфеле характеризуются межбанковские кредиты: в 2019 году их доля составляла 11 %, в 2020 году – 8 %, а в 2021 году – 10 %. Данный факт во многом обусловлен спецификой деятельности банка, который реализует значительную часть государственных программ в области льготного кредитования сельскохозяйственных предприятий.

Таблица 1 – Структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» в период 2019–2021 гг., млн руб.²

Показатель	2019 год	Структура, в %	2020 год	Структура, в %	2021 год	Структура, в %
Межбанковские кредиты	288 477	11 %	260 814	8 %	328 554	10 %
Кредиты ЮЛ	1 881 861	72 %	2 288 867	74 %	2 375 344	72 %
Кредиты ФЛ	460 925	17 %	555 246	18 %	607 938	18 %
Итого	2 634 263	100 %	3 104 927	100 %	3 311 836	100 %

Отметим, что ПАО «Сбербанк России» стабильно увеличивал объемы выданных кредитов в период 2019–2021 годов. Факт снижения был отмечен только по показателю межбанковского кредитования в 2020 году. Наибольший прирост был отмечен по показателю кредитования физических лиц. Динамика показателя кредитования физических лиц представлена на рисунке 2.

ПАО «Сбербанк России» показывает стабильную динамику роста объемов кредитов, выданных физическим лицам, в период 2019–2021 годов. Это положительно характеризует данное направление деятельности рассматриваемого банка. Необходимо отметить, что, несмотря на значительные сложности для экономического развития страны в 2020 году, вызванные пандемией, объем выданных кредитов физическим лицам рассматриваемым банком вырос. Можно сделать вывод, что значительная часть населения страны оказалась в тяжелом положении по причине кризиса и была вынуждена брать кредиты.

Рисунок 2 – Кредиты, выданные ПАО «Сбербанк России» физическим лицам в период 2019–2021 гг.³

В 2021 году на фоне восстановления экономики Российской Федерации от последствий пандемии увеличение объемов кредитования физических лиц ПАО «Сбербанк России» продолжило сохраняться. Необходимо отметить, что кредитование физических лиц в рассматриваемом банке осуществляется достаточно эффективно.

Далее проведем оценку доли ПАО «Сбербанк России» на рынке кредитования физических лиц РФ. Данные представлены на рисунке 3.

На представленном рисунке видно, что в настоящее время ПАО «Сбербанк России» находится на 2-м месте по объему доли на рынке кредитования физических лиц. Рассматриваемому банку принадлежит 20 % от общей доли рынка, и он уступает группе «ВТБ» с долей 47 %. Необходимо отметить лидерство группы «ВТБ» на рынке кредитования физических лиц.

Данный факт обуславливает необходимость повышения эффективности механизма кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России» с целью получения дополнительной доли рынка и повышения эффективности деятельности банка. Значительная доля группы «ВТБ» говорит о том, что данный банк наиболее эффективно кредитует физических лиц, в том числе за счет активного продвижения своих кредитных продуктов.

² Составлено авторами по исследованным материалам.

³ Составлено авторами по исследованным материалам.

Рынок кредитования физических лиц Российской Федерации

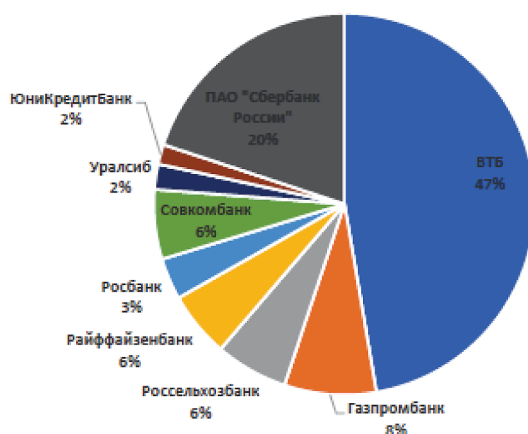


Рисунок 3 – Рынок кредитования физических лиц в РФ в 2021 г.⁴

Далее проведем рассмотрение структуры рынка ипотечного кредитования в РФ в сегменте кредитования физических лиц. Данные представлены на рисунке 4.

Структура рынка автокредитования в РФ

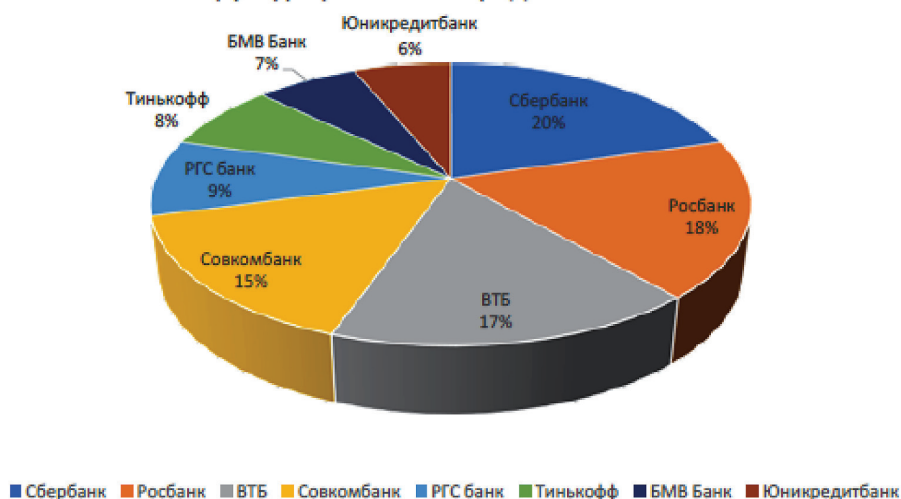


Рисунок 4 – Структура рынка ипотечного кредитования в РФ в 2021 г.⁵

На рисунке 4 показано, что 53 % рынка ипотечного кредитования принадлежит «Сбербанку». Также существенная доля рынка в размере 22 % находится у группы «ВТБ». Прочие банки страны имеют долю рынка ипотечного кредитования не более 5 %. Вывод: фактически 75 % рынка ипотечного кредитования принадлежит двум банковским структурам, что в значительной мере ограничивает уровень конкуренции на рассматриваемом рынке. Данный факт положительным образом характеризует развитие кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России».

В свою очередь, рынок ипотечного кредитования имеет хорошие перспективы развития, что обусловлено следующими факторами:

– в стране действуют программы государственной поддержки, которые способствуют развитию ипотечного кредитования. Необходимо выделить льготные ставки ипотечного кредита для определен-

⁴ Составлено авторами по исследованным материалам.

⁵ Составлено авторами по исследованным материалам.

ных слоев населения, а также программу материнского капитала, которые часто используют для первоначального взноса для ипотечного кредита;

– жилищный фонд страны нуждается в существенном обновлении, что также стимулирует государство к выделению субсидий в рамках программ ипотечного кредитования;

– в стране выработан эффективный механизм выдачи ипотечного кредита со стороны банков, что позволяет приобрести квартиру с помощью ипотечного кредита большинству граждан Российской Федерации;

– за последние 10 лет в Российской Федерации достигли высокого уровня развития предприятия, которые занимаются жилищным строительством. Соответственно, все меньше отмечается случаев невыполнения своих обязательств застройщиками. Данный факт также способствует повышению доверия к ипотечному рынку.

Далее рассмотрим структуру рынка автокредитования в Российской Федерации, данные представлены на рисунке 5.

На представленном рисунке видно, что ПАО «Сбербанк России» занимает 1-е место в рейтинге организаций, занимающихся выдачей автокредитов в Российской Федерации. Данный факт положительно характеризует направление кредитования физических лиц в рассматриваемом банке.

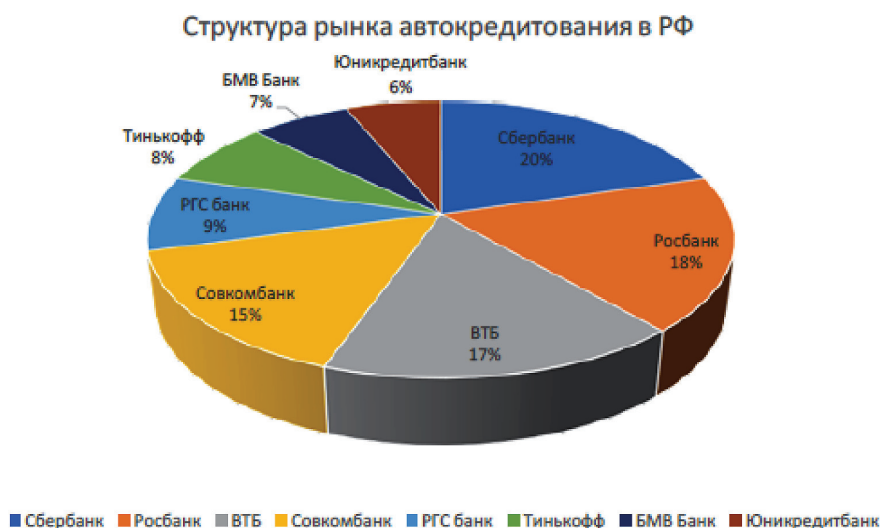


Рисунок 5 – Структура рынка автокредитования в РФ в 2021 г.⁶

По результатам проведенного анализа необходимо отметить, что ПАО «Сбербанк России» является одним из лидеров отечественного банковского сектора и обладает стабильным финансово-экономическим положением.

ПАО «Сбербанк России» занимает 2-е место по объему доли на рынке кредитования физических лиц. Данный результат достигнут за счет наличия выработанного алгоритма кредитования и положительной репутации кредитной организации. Однако существенное отставание от ПАО «ВТБ» обуславливает необходимость повышения эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России».

3. Направления повышения эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России»

По результатам проведенного исследования было выявлено, что в настоящее время ПАО «Сбербанк России» является одним из лидеров по объему сделок на рынке кредитования физических лиц в РФ. При этом обширная доля данного рынка, принадлежащая ПАО «ВТБ», обуславливает возможности получения дополнительной доли рынка. С целью достижения данной цели можно предложить модернизацию программы продвижения кредитных продуктов и системы оценки кредитного риска в ПАО «Сбербанк».

⁶ Составлено авторами по исследованным материалам.

Необходимо отметить, что для увеличения своей доли рынка ПАО «Сбербанк России» необходимо выдавать больший объем кредитов физическим лицам и при этом минимизировать количество просроченных ссуд. В современных условиях введения санкций в отношении ПАО «Сбербанк России» со стороны зарубежных стран нивелирование рисков является наиболее актуальным направлением для развития рассматриваемой кредитной организации.

Предлагаемая к использованию в ПАО «Сбербанк России» система оценки заемщиков должна включать в себя два аналитических этапа: оценки данных и принятия решений. На первом этапе осуществляется исследование сведений о заемщиках банка, объём выданных кредитов и истории их погашения [3]. Отметим, что с целью оптимизации времени данный алгоритм необходимо применять для заявок, поданных дистанционно или посредством электронного приложения [4].

Алгоритм анализа кредитоспособности заемщика ПАО «Сбербанк России» следует дополнить запросами, представленными на рисунке 6.

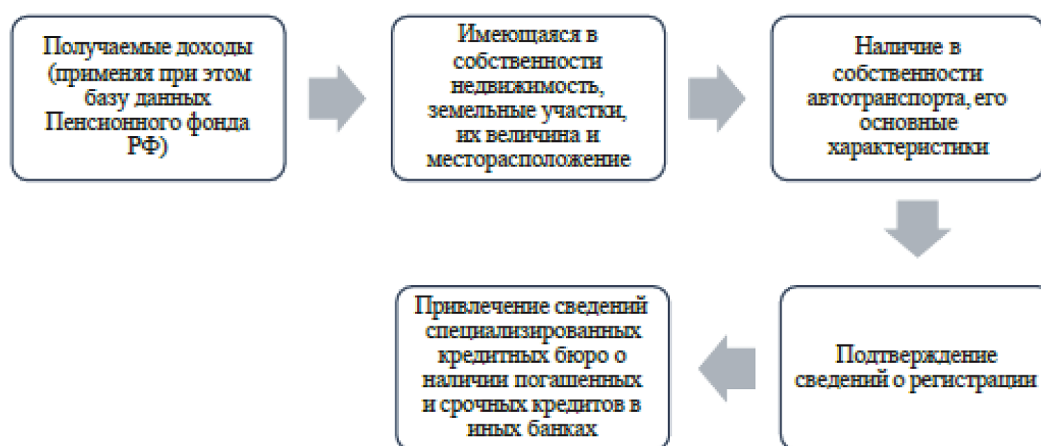


Рисунок 6 – Алгоритм анализа кредитоспособности заемщиков в ПАО «Сбербанк России»⁷

В настоящее время многие решения по предоставлению кредита физическому лицу выносятся на основе паспортных данных и сведений о получаемых доходах. Также достаточно часто прибегают к услугам бюро кредитных историй [5; 6].

Важным направлением повышения эффективности кредитования физических лиц является непосредственное увеличение продаж ипотечных продуктов [7]. В условиях увеличения кредитной ставки, повышения уровня инфляции и санкционном давлении со стороны зарубежных стран, конкуренция на рынке ипотечного кредитования многократно возрастет [8]. Поэтому увеличение объемов выдаваемых ипотечных кредитов также является актуальным направлением развития деятельности ПАО «Сбербанк России».

Следующим мероприятием по повышению эффективности кредитования физических лиц в ПАО «Сбербанк России» является активное продвижение кредитных продуктов, предлагаемых банком с помощью современных информационных технологий. Мероприятия, направленные на продвижение кредитных продуктов для физических лиц ПАО «Сбербанк России» с помощью современных информационных технологий: контекстная реклама, баннерная реклама, реклама на специализированных форумах.

С помощью анализа, проведенного в сервисе WordStat от «Яндекс», был составлен перечень релевантных запросов для продвижения кредитных продуктов для физических лиц ПАО «Сбербанк России» с помощью контекстной рекламы. Период анализа составил 4 месяца 2022 года. Данные представлены в таблице 2.

⁷ Составлено авторами по исследованным материалам.

Таблица 2 – Поискные запросы для продвижения кредитных продуктов ПАО «Сбербанк России»⁸

Фраза в поисковике	Частота запросов в месяц
Кредиты для физических лиц	79 958
Банк кредиты физическим лицам	44 107
Банки кредиты физическим лицам	44 107
Кредит калькулятор	22 741
Условия кредита для физических лиц	11 570
Итого	202 483

Из данных таблицы 2 следует, что с помощью контекстной рекламы имеется возможность рассказать об ипотечных кредитах для физических лиц ПАО «Сбербанк России» для 202 483 потенциальных клиентов.

Заключение

По результатам проведенного исследования было выявлено, что в настоящее время ПАО «Сбербанк России» является одним из лидеров по объему сделок на рынке кредитования физических лиц в РФ. При этом обширная доля данного рынка, принадлежащая ПАО «ВТБ», обуславливает возможности получения дополнительной доли рынка. С целью достижения данной цели был разработан ряд мероприятий, направленных на развитие кредитования в ПАО «Сбербанк России». Отметим, что для увеличения своей доли рынка ПАО «Сбербанк России» необходимо выдавать больший объем кредитов физическим лицам и при этом минимизировать количество просроченных ссуд. В современных условиях введения санкций в отношении ПАО «Сбербанк России» со стороны зарубежных стран нивелирование рисков является наиболее актуальным направлением для развития рассматриваемой кредитной организации.

С целью решения обозначенных задач были предложены следующие рекомендации:

- модернизация методики оценки риска заемщиков;
- программа продвижения кредитных продуктов для физических лиц ПАО «Сбербанк России».

Данные мероприятия позволят:

- уменьшить просроченную задолженность;
- сократить отчисления в обязательный резерв на возможные потери;
- снизить трудоемкость оценки кредитоспособности;
- увеличить активные операции банка за счет увеличения количества заемщиков благодаря точной оценке кредитоспособности заемщика.

Таким образом, предложенные разработки позволят ПАО «Сбербанк России» не только увеличить объемы кредитования физических лиц, но и в значительной степени нивелировать риски данного направления деятельности. В условиях введения санкций со стороны зарубежных стран и наличия кризисных процессов в экономике страны данные эффекты будут актуальными.

Список литературы

1. Гаврилова Э.Н., Атаманцев Б.Н. Анализ функционирования корпораций банковского сектора и направления совершенствования их деятельности // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2022. – № 2 (41). – С. 41–52. – DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-41-52.
2. Слугина А.С. Тенденции развития кредитования физических лиц // Форум молодых ученых. – 2022. – № 3 (67). – С. 133–141.
3. Кострова Ю.Б., Шапочкина А.И. Совершенствование методики оценки кредитоспособности заемщиков в ПАО «Сбербанк России» // Финансовая политика государства: современные тенденции и

⁸ Составлено авторами по исследованным материалам.

перспективы: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Рязань: ФКОУ ВО Академия ФСИН России, 2016. – С. 177–179.

4. Григорьевская Н.С., Чугунова Р.П., Зайнуллина С.Ф. Механизмы совершенствования процесса кредитования физических лиц российским коммерческим банком // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2019. – № 4-8 (48). – С. 43–46.

5. Махачев Д.М., Шамсудинова А.Н. Анализ практики оценки кредитоспособности заемщиков ПАО «Сбербанк России» // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2020. – Т. 9, № 1(30). – С. 379–381. – DOI 10.26140/anie-2020-0901-0095.

6. Киктенко С.А. Кредитование и методики оценки кредитоспособности физических лиц // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2019. – № 1 (29). – С. 145–147.

7. Шуллер О.Д. Банковское кредитование физических лиц в России: состояние, проблемы и решения // Экономика. Управление. Финансы. – 2020. – № 1 (19). – С. 152–159.

8. Рабаданова Д.А., Алиев Г.Х. Проблемы, препятствующие развитию банковского кредитования физических лиц в условиях экономической нестабильности // Индустриальная экономика. – 2021. – № 5-10. – С. 933–939. – DOI 10.47576/2712-7559_2021_5_10_933.

References

1. Gavrilova E.N., Atamancev B.N. Analiz funkcionirovaniya korporacij bankovskogo sektora i napravleniya sovershenstvovaniya ih deyatelnosti // Vestnik Moskovskogo universiteta im. S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie. – 2022. – № 2 (41). – С. 41–52. – DOI 10.21777/2587-554X-2022-2-41-52.

2. Slugina A.S. Tendencii razvitiya kreditovaniya fizicheskikh lic // Forum molodyh uchenykh. – 2022. – № 3 (67). – С. 133–141.

3. Kostrova Yu.B., Shapochkina A.I. Sovershenstvovanie metodiki ocenki kreditosposobnosti zaemshchikov v PAO «Sberbank Rossii» // Finansovaya politika gosudarstva: sovremennye tendencii i perspektivy: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem. – Ryazan': FKOУ VO Akademiya FSIN Rossii, 2016. – С. 177–179.

4. Grigorevskaya N.S., Chugunova R.P., Zajnullina S.F. Mekhanizmy sovershenstvovaniya processa kreditovaniya fizicheskikh lic rossijskim kommercheskim bankom // Aktual'nye nauchnye issledovaniya v sovremenном mire. – 2019. – № 4-8 (48). – С. 43–46.

5. Mahachev D.M., Shamsudinova A.N. Analiz praktiki ocenki kreditosposobnosti zaemshchikov PAO «Sberbank Rossii» // Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie. – 2020. – Т. 9, № 1(30). – С. 379–381. – DOI 10.26140/anie-2020-0901-0095.

6. Kiktenko S.A. Kreditovanie i metodiki ocenki kreditosposobnosti fizicheskikh lic // Vestnik Taganroгskogo instituta upravleniya i ekonomiki. – 2019. – № 1 (29). – С. 145–147.

7. Shuller O.D. Bankovskoe kreditovanie fizicheskikh lic v Rossii: sostoyanie, problemy i resheniya // Ekonomika. Upravlenie. Finansy. – 2020. – № 1 (19). – С. 152–159.

8. Rabadanova D.A., Aliev G.H. Problemy, prepyatstvuyushchie razvitiyu bankovskogo kreditovaniya fizicheskikh lic v usloviyah ekonomicheskoy nestabil'nosti // Industrial'naya ekonomika. – 2021. – № 5-10. – С. 933–939. – DOI 10.47576/2712-7559_2021_5_10_933.