

УДК 336.781.2: 336.717.061.1

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ РОСТА КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ

Полина Андреевна Грязнева

студент

polinagrazneva@gmail.com

Лариса Геннадьевна Волкова

кандидат экономических наук, доцент

lvolkova@rambler.ru

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Россия

Аннотация. В статье представлен анализ кредитной политики разных коммерческих банков с привязкой к ключевой ставке Центрального Банка в современных условиях. Обращено внимание на механизм формирования ссудного процента, как одного из наиболее важного банковского инструмента реализации рентабельного кредитного продукта. Предложены меры по минимизации кредитных рисков и увеличению эффективности инструмента льготного банковского кредитования.

Ключевые слова: кредитная политика, ссудный процент, ключевая ставка, эффективность кредитования, коммерческий банк.

Кредитная политика коммерческого банка в условиях роста ключевой ставки представляет собой стратегический план и меры, направленные на поддержание стабильности и прибыльности кредитных операций при изменении стоимости заемных средств. Повышение ключевой ставки Центрального банка, как правило, приводит к увеличению стоимости кредитов для конечных заемщиков, что может повлиять на спрос на кредитные продукты и риск неплатежей [1].

Вот некоторые аспекты, которые характеризуют черты кредитной политики коммерческого банка в таких условиях.

В частности, можно выделить следующие особенности кредитования на примере Сбербанка в условиях повышения ключевой ставки:

- рассмотрение только качественных заемщиков, негативная кредитная история станет препятствием для получения денег. Первичных клиентов, которые ни разу не пользовались услугами Сбера, рассматривают особо тщательно;

- отказ в предоставлении срочных услуг кредитования. Быстрый ответ в течение двух часов может быть дан только участникам зарплатных проектов. Всех остальных заявителей рассматривают до двух рабочих дней;

- при выдаче кредита заемщик получает дебетовую карту, которая привязана к счету с доступным кредитным лимитом. Ежемесячные платежи нужно вносить на нее, а деньги автоматически спишут в нужную дату;

- действует программа под залог недвижимости, по ней можно получить большую сумму до 60% от оценочной стоимости объекта.

Перед заседанием Центрального банка 20 декабря 2024 года средняя стоимость потребительских кредитов в России превысила 34%. Например, в ВТБ ставки достигают от 31,2% до 47,5% годовых. При этом банки ужесточили условия их выдачи. Очевидно, что новый рост ставки сделает кредитование еще менее доступным.

Следует отметить, что из-за ужесточения требований ЦБ коммерческие банки стали оказывать в кредитах некоторым клиентам, которые ранее получали одобрение. С 1 июля доля коротких кредитов клиентов с долговой нагрузкой больше 80% не должна превышать у банков 20%. Причем при выдаче кредитов на срок более пяти лет для банков действует ограничение 5%. Банки уверены, что такие кредиты не несут угрозы и что сами они с оценкой рисков справляются лучше.

Например, у Сбербанка до установления макропруденциальных лимитов доля кредитов с показателем долговой нагрузки более 80% была выше порога. Банк одобрял такие займы, если считал, что нагрузка для каждого конкретного клиента возможная. В своей кредитной политике работники банка руководствовались тем, что в кредитной сделке всегда должен быть определенный уровень риска. Сбербанк оценивал доходы по своей модели и видел, что большая часть клиентов может обслуживать кредит, имея дополнительный доход. Такую же точку зрения выражают и представители Газпромбанка, Альфа-банка, банка ВТБ.

Для соблюдения требований ЦБ банки внедряют плотный ежедневный мониторинг, и он обходится очень дорого. В настоящее время на рынке ссудных капиталов сокращена доля кредитов с высоким показателем долговой нагрузки до нормативов ЦБ, что может привести к потерям в выдаче кредита.

Одновременно банки по-прежнему расширяют и делают более разнообразной линейку кредитных продуктов, что крайне важно в условиях банковской конкуренции. Например, в продуктовой линейке Сбера по-прежнему много разных интересных кредитных продуктов:

1. Деньги до зарплаты — предложение для зарплатных клиентов банка, которое доступно только в мобильной программе «Сбербанк Онлайн». Заемщик может запросить от 1000 рублей на месяц без справок о доходах, ставка от 30% до 40%.

2. Образовательный кредит. На сегодня это единственный банк, уполномоченный выдавать целевые кредиты на образование. Их выдают абитуриентам независимо от возраста. Основное погашение кредита проводится после получения образования.

3. Кредиты для малого бизнеса, ИП. На пополнение оборотных средств, инвестиционные, кредитные бизнес-карты, овердрафты к расчетному счету.

4. Деньги на покупку — предложение для клиентов с доступом к приложению «Сбербанк Онлайн» последней версии. Можно запросить от 5000 до 150 000 рублей на период от 3 до 12 месяцев. Кредит выдают по уже совершенным покупкам.

5. Ипотечные кредиты всех видов с применением всех форм субсидирования.

Россельхозбанк, в отличие от других коммерческих банков, прогнозирует продолжить увеличение и в условиях роста ключевой ставки объемов кредитования агропромышленного комплекса за счет привлечения клиентов в процессе нефинансовой поддержки отрасли в рамках масштабной программы "РСХБ - больше чем банк". Планируется расширение возможностей цифровых сервисов, офлайн-форматов и образовательных проектов. Дмитрий Патрушев отметил, что льготное кредитование - важный инструмент для аграриев. Его объемы в 2025 году планируется сохранить.

Однако, льготные кредиты подорожают из-за высокой ключевой ставки. «В 2024 году льготные кредиты аграриям будут выдавать по плавающей ставке, в зависимости от ставки ЦБ. Чем выше ключевая ставка, тем больше спрос на льготные кредиты.» [4,5].

Это подтверждают следующие показатели: с 1 января по 1 октября 2024 года Россельхозбанк увеличил объем льготных кредитов на 3,4% до 651,7 млрд руб., Сбербанк – на 22,4% до 312,4 млрд руб. Хотя в целом спрос на кредиты снизился.

«Изменение механизма льготного кредитования, безусловно, ухудшит

условия финансирования агросектора, но это решение ожидаемо с учетом роста инфляции и ключевой ставки. Не менее важно, чтобы кредиты даже с такой сравнительно высокой льготной ставкой были доступны для аграриев» [2,3].

В общем объеме выдачи доля льготных кредитов небольшая – всего 8,1%. При этом в ряде отраслей льготное кредитование играет существенную роль. Традиционно самая высокая доля в сельском хозяйстве (67%).

Также в кредитной политике любого банка один из важных элементов – использование банковских карт. В условиях роста ключевой ставки и введения макропруденциальных лимитов наблюдается следующая тенденция: банки перестают оформлять более одной кредитной карты на клиента. ВТБ назвал данное ограничение временным и объяснил необходимость их введения ужесточением денежно-кредитной политики ЦБ. Схожие правила есть и у других банков, например, у Сбербанка, ОТП Банка, но не у всех.

В Альфа-банке можно оформить одну или две кредитные карты. В Т-банке можно открыть только одну кредитную карту одной программы лояльности. При этом есть вероятность открытия второй кредитной карты с другой программой лояльности, однако ее одобрение зависит от множества факторов.

В МТС-банке при определенных условиях у клиента может быть одновременно больше одной кредитной карты. Банк не планирует изменять действующие ограничения на количество кредитных карт, оформленных на одного клиента. В банке «Уралсиб» действует лимит в две кредитные карты на одного клиента, кредитная организация не планирует его менять.

Кредитная политика банка ВТБ в современных условиях в своей стратегии развития сделает ставку на клиентов с зарплатой до 40 000 рублей. Он запустит такие продукты, как кредиты в сегменте массовой розницы до зарплаты и рассрочки. ВТБ видит потенциал для роста в низкобюджетном сегменте.

В сегменте состоятельных людей рыночная доля ВТБ по числу активных клиентов среди тех, кто пользуется банковскими услугами, превысила 30%. Доля ВТБ в масс-маркете ниже - около 7%. Банк планирует ее увеличить до 25%.

ВТБ с 21 апреля 2024 года начал выдавать физическим лицам кредиты на срок до 11 месяцев на сумму от 5000-30 000 рублей. Почта Банк 14 марта учредил микрокредитную компанию «Финпост», следует из выписки ЕГРЮЛ. Уставный капитал компании - 5 млн рублей, основной вид деятельности - микрофинансирование. В мае 2021 года Сбербанк стал предлагать клиентам займы до зарплаты на сумму 1000-30 000 рублей со сроком погашения один месяц. Аналогичные продукты предлагают Альфа-банк и Почта Банк.

Вклад ключевой ставки как основного компонента, к которому привязан процент по кредитам с переменной/плавающей ставкой, продолжает увеличиваться. «На середину 2024 г. от ее динамики зависело 81,7% выданных малому и среднему бизнесу кредитов по переменным/плавающим ставкам, а с учетом ее комбинаций с другими компонентами – около 89,1%, годом ранее – 77,3 и 86,9% соответственно» [6].

Следует отметить, что с августа 2023 г. вслед за серией повышения ключевой ставки росли и средневзвешенные процентные ставки как по краткосрочным, так и по долгосрочным кредитам бизнесу. В таких условиях к концу первого полугодия 2024 г. спрос на кредитование стал снижаться, что и планировалось при введении более высокой ключевой ставки.

Обобщив практику разных коммерческих банков, систематизируем меры, которые можно использовать при разработке кредитной политики банка в условиях роста ключевой ставки:

- пересмотр процентных ставок: банк может рассмотреть вопрос о повышении процентных ставок по действующим и новым кредитам, чтобы компенсировать рост стоимости фондирования;

- оценка риска заемщиков: ужесточение требований к оценке кредитоспособности заемщиков, более тщательный анализ финансового состояния клиентов и ужесточение лимитов по кредитам;

- дифференцированные условия кредитования: Введение более гибких условий кредитования для различных сегментов заемщиков. Банк может

предложить более конкурентные условия для низкорисковых клиентов или стратегических сегментов;

- развитие новых кредитных продуктов: разработка и предложение новых кредитных продуктов, которые могут быть менее чувствительны к изменению процентных ставок, таких как кредиты с плавающей ставкой или специальные программы для малого и среднего бизнеса;

- управление ликвидностью: в условиях роста ключевой ставки может измениться поведение клиентов в части депозитов и кредитов, что требует усиленного внимания к управлению ликвидностью и активами/пассивами банка;

- кросс-продажи и дополнительные услуги: увеличение доходов через продажу дополнительных продуктов и услуг, таких как страхование, управление активами и финансовое консультирование;

- развитие цифровых технологий: использование цифровых технологий для повышения эффективности выдачи и управления кредитами, а также для снижения стоимости обслуживания клиентов;

- маркетинговые стратегии: изменение маркетинговой стратегии для привлечения и удержания клиентов, возможно, путем акцентирования на преимуществах банка помимо процентной ставки, как в Россельхозбанке.

Кроме того, важную роль может играть диверсификация кредитного портфеля. Банк может стремиться уменьшить концентрацию риска в отдельных отраслях или сегментах рынка за счет предоставления кредита более разнообразным клиентам, включая представителям новых развивающихся секторов. Соответственно, это требует тщательного анализа и исследований, чтобы идентифицировать перспективные отрасли и адаптировать кредитные предложения под специфические нужды каждого из них.

Эти меры помогают банку адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям и минимизировать риски, связанные с изменением ключевой ставки.

Список литературы:

1. Волкова Л.Г., Залозный В.А. Кредитная политика коммерческого банка в условиях развития электронных услуг // Сборник научных трудов, посвященный 85-летию Мичуринского государственного аграрного университета. в 4 т.. Мичуринск, 2016. С. 47-50.

2. Волкова Л.Г., Шевякова О.С. Развитие механизма льготного банковского кредитования в условиях роста ключевой ставки // Наука и Образование. 2024. Т. 7. № 2.

3. Квочкина В.И., Сухов А.В. Роль льготного кредитования в поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей // Наука и Образование. 2021. Т.4. №1.

4. Луканева Р.Г., Кириллова С.С. Анализ кредитных продуктов АО «Россельхозбанк» для сельскохозяйственных товаропроизводителей// Современные проблемы и перспективы развития экономики, финансов и бухгалтерского учета на субфедеральном уровне. Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ как комплексная правовая поддержка образовательного процесса. Материалы всероссийской (национальной) научно-практической конференции. под ред. О.Ю. Анциферовой. Мичуринск-наукоград РФ, 2023. С. 109-113.

5. Шевякова О.С. Сравнительная характеристика банковского кредитования малого и среднего бизнеса в Тамбовской области// Стратегические направления развития экономики, финансов и бухгалтерского учета в современных условиях. Информационно-правовое обеспечение ГАРАНТ как комплексная профессиональная поддержка образовательной и научной деятельности. Материалы всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Мичуринск-наукоград, 2024. С. 158-162.

6. Банковская система // Банк России. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/ (дата обращения 21.11.2024 г.).

UDC 336.781.2: 336.717.061.1

CREDIT POLICY OF A COMMERCIAL BANK IN CONDITIONS OF GROWTH IN THE KEY RATE

Polina A. Gryazneva

student

polinagrazneva@gmail.com

Larisa G. Volkova

candidate of economic sciences, associate professor

lvolkova@rambler.ru

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

Abstract: The article presents an analysis of the credit policies of various commercial banks with reference to the key rate of the Central Bank in modern conditions. Attention is drawn to the mechanism for the formation of loan interest, as one of the most important banking tools for implementing a profitable loan product. Measures have been proposed to minimize credit risks and increase the efficiency of the preferential bank lending instrument.

Key words: credit policy, loan interest, key rate, lending efficiency, commercial bank.

Статья поступила в редакцию 25.11.2024; одобрена после рецензирования 20.12.2024; принята к публикации 25.12.2024.

The article was submitted 25.11.2024; approved after reviewing 20.12.2024; accepted for publication 25.12.2024.