

УДК 336.7

**БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ:
ОТ ТРАДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ К НЕОБАНКАМ**

Чернова Ирина Ивановна, к.э.н., доцент,

Балашова Екатерина Алексеевна, старший преподаватель,

Пензенский казачий институт технологий

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Московский государственный университет
технологий и управления им. К.Г. Разумовского», Россия**

Chernova Irina Ivanovna, PhD in Economics, i.i.chernova@yandex.ru,

Balashova Ekaterina Alekseevna, Lecturer, balache@mail.ru,

Penza Cossack Institute of Technology

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education

«K.G. Razumovsky Moscow State University of Technologies and Management»

Аннотация. В статье исследуются преимущества и недостатки широкого перенесения банковских услуг, в период кризисных явлений, в онлайн-среду с переходом к использованию услуг необанков.

Ключевые слова: банк, банковская деятельность, банковский сектор, необанк, пандемия.

Кризисные явления на мировом финансовом рынке или в банковском секторе всегда накладывают отпечаток на функционирование кредитно-финансовых институтов, а также предприятий реального сектора экономики. Экономический кризис 2008 года существенным образом отразился на деятельности банков, спровоцировав в банковском секторе череду слияний и поглощений, а также повлиял на деятельность ряда предприятий. Сложилась ситуация, в которой финансовые организации призывали предприятия к объединению с целью сохранения позиций на рынках. Безусловно, изменения в мировом пространстве, связанные с распространением коронавируса, также найдут свое отражение на изменении функционирования отдельных организаций реального сектора экономики, а также деятельности учреждений финансового рынка.

Банковский бизнес несомненно изменится в связи с пандемией COVID-19 и некоторые трансформации в банковской сфере заметны уже сейчас. В результате происходящих событий в мировом пространстве у большинства российских банков изменяется техническая инфраструктура – она усложняется из-за колебаний уровня межбанковской конкуренции и следования новым стандартам ведения банковской деятельности. Уже заметен перенос «точек опоры» банковского бизнеса с традиционного обслуживания и офлайн-сервисов на обслуживание в диджитал-сфере.

В этой связи особую актуальность представляет полноценное использование диджитал-среды в деятельности коммерческих банков, а так же оценка возможных последствий трансформации, происходящей в банковском секторе.

Пандемия коронавируса уже заставила многие коммерческие банки адаптироваться к новым реалиям и осуществлять свою переориентацию на более широкое использование диджитал-каналов взаимодействия с имеющимися клиентами и привлечения новых клиентов. Ускоренный переход в онлайн-среду уже находит свое отражение на изменении позиций отдельных банков в банковском секторе, а

по мнению некоторых экспертов, главным трендом финансового сектора становится процесс фиджитализации [2], предполагающий объединение цифровых и реальных коммуникаций на стыке физического и диджитал-пространства. Ожидается, что на фоне пандемии COVID-19 около 60 % клиентов всех банков банковского сектора задумаются о переходе к сотрудничеству с необанками [3].

Необанки стали широко распространять свое функционирование на мировом финансовом рынке после кризиса 2008 г. Необанки или банки-челленджеры практически «с нуля» могут быть созданы на технологических платформах исключительно для работы в онлайн-среде. Такие банки не имеют филиальной сети и работают только в диджитал-пространстве. Данные банки являются достаточно привлекательными для клиентов в силу ряда причин:

- 1) у таких банков обычно более высокие процентные ставки по вкладам;
- 2) комиссия по операциям таких банков гораздо ниже, чем у традиционных игроков банковского рынка;
- 3) обслуживание и поддержка клиентов данных банков более удобны для потребителей банковских услуг [1, С. 93].

Необанк может самостоятельно получить лицензию на право осуществления банковских операций или работать на базе какого-либо традиционного банка.

За рубежом отдельные страны уже достаточно хорошо приняли практику работы небанков и давно экспериментируют с данным форматом взаимодействия «банк – клиент». Лидером по числу небанков в мировом пространстве является Великобритания, что объясняется широким распространением в данной стране тенденции либерализации финансовой отрасли. Наиболее известным и одним из первых небанков Великобритании считается банк Monzo, основанный в 2015 году и успешно функционирующий до сих пор. Банк стал первой банковским сервисом в Великобритании, который позволил своим клиентам стать акционерами с помощью краудфандинговой платформы. Сегодня данный банк регулярно попадает в список лучших мест для работы и имеет высокую вовлеченность среди клиентов.

Сегодня, по мнению экспертов, уже заметна тенденция роста финансирования небанков со стороны различных фондов в условиях пандемии COVID-19. Традиционным банкам придется перейти на бизнес-модель Banking-as-a-Service. Основная роль традиционных институтов будет заключаться в предоставлении функции бэк-офиса и обеспечением регуляторных требований ведения бизнеса [2]. Подобные изменения должны положительным образом отразиться на развитии цифровых банковских каналов, снижении стоимости банкинга и развитии финтех-технологий.

Считается, что после пандемии более половины всего числа клиентов «традиционных» банков изменят свое банковское поведение в сторону изменения своего отношения к онлайн-обслуживанию [4].

Будущее развитие банковского рынка представляется за широким использованием диджитал-каналов и общении «банк – клиент» посредством массового использования приложений самообслуживания, а также мобильных приложений. При этом предполагается большая работа коммерческих банков не только в области перехода в диджитал-пространство, но и в области организации деятельности по обучению клиентов использованию продуктов на цифровых площадках.

Таким образом, несомненно грядет изменение банковского обслуживания, его «перенос» в онлайн-среду, а также широкое распространение сотрудничества

«традиционных» банков с финтех-организациями и развитие деятельности не-обанков.

Нельзя не отметить, что, не смотря на широкое распространение и рост популярности, бизнес-модель необанков вызывает опасения у некоторых экспертов, связанные со спецификой формирования ресурсной базы таких банков. Так, традиционные банки обычно имеют следующие основные источники своего дохода: чистый процентный доход; комиссионный доход.

Основным доходом необанков, как правильно выступают комиссионные, получаемые от клиентов за использование услуг таких банков. Выше уже было отмечено, что такие банки привлекают клиентов достаточно низким размером комиссий, за счет чего обеспечивают себе постоянный прирост числа клиентов и итоговых размеров комиссионного дохода. Однако тенденция действий мегарегулятора финансового рынка направлена на поэтапное снижение размера банковских комиссий за традиционное обслуживание, что не может не сказаться на изменении размера комиссионных доходов необанков вследствие усиления конкуренции с традиционными банками.

Кроме того, небанки, действующие под началом крупного традиционного банка, часто вынуждены делить получаемый комиссионный доход с банком-учредителем. Данные аспекты вызывают опасения с позиции устойчивости ресурсной базы необанков. Кроме того, деятельность необанков сопряжена с более высокими кредитными рисками, чем у банков, осуществляющих традиционное обслуживание.

Для дальнейшего развития небанкам необходим переход на предложение более сложных банковских продуктов для широкого круга потребителей. Например, переход на широкое распространение предложения ипотечных кредитов в полноценной диджитал-среде. При этом у клиента должно оставаться ощущение того, что осуществление банковских операций полностью безопасно, и что на нем такая трансформация отразится исключительно с положительной стороны. Взаимодействие с клиентом должно быть мгновенным и безопасным при широком использовании когнитивных сервисов онлайн-каналов банковских услуг. Рост популярности необанков в России может быть «заторможен» также менталитетом граждан и настороженным отношением к банковским структурам в целом. Кроме того, расширение небанковского обслуживания будет на начальных этапах сопряжено с ростом банковских рисков. Безусловно, такие трансформации будут нести в себе определенные проблемы, что накладывает отпечаток на будущее всего банковского сектора: неопределенностью остается вопрос возможного соотношения «сил» традиционного банковского обслуживания и обслуживания в диджитал-сфере.

Список использованных источников

1. Семеко Г.В. Небанки: мировой опыт и особенности России // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Сер. 2, Экономика. – 2019. – №03. – С. 93 – 99.

2. Банки после пандемии: клиент останется в выигрыше // Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://www.mk.ru/economics/2020/06/30/banki-posle-pandemii-klient-ostanetsya-v-vyigryshe.html>

3. Что делать банкам после пандемии COVID-19: советы McKinsey // Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://frankrg.com/16976>

4. Что существенного произойдет с банками после пандемии // Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://onlinebankir.ru/chto-budet-s-bankami-posle-pandemii/>