

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА**  
Сергеюк Валентина Степановна, старший преподаватель  
Лопух Юлия Ивановна, старший преподаватель  
Полесский государственный университет  
Sergejuk Valentina, Senior lecture, sergejuk\_v@mail.ru  
Lopukh Yulia, Senior lecture, lo-ui@yandex.ru  
Polessky State University

*Аннотация.* В данной статье рассмотрены особенности развития рынка розничных банковских услуг.

*Ключевые слова:* розничный бизнес, розничные клиенты, долгосрочные вклады, цифровой рубль.

Розничный банковский бизнес в Республике Беларусь вступает в 2026 год в фазе глубокой структурной трансформации. Традиционная модель уступает место цифровым экосистемам, где главным драйвером роста становятся технологии быстрых платежей и искусственный интеллект. Национальный банк выступает главным катализатором перемен, устанавливая четкие ориентиры по доле безналичных расчетов, внедрению цифрового рубля и защите прав потребителей. Рассмотрим пять главных трендов развития рынка розничных банковских услуг.

Первый тренд - это значительные изменения в сберегательном поведении белорусов. Если раньше население традиционно сберегало свои средства в иностранной валюте, то сейчас наблюдается беспрецедентный рост доверия к национальной валюте. Так, на начало 2026 года база вкладчиков белорусского банка достигла отметки в 1,2 миллиона человек. Гендерная структура портфеля демонстрирует четкое разделение: женщины составляют абсолютное большинство клиентов, занимая 67,2% от общего числа, в то время как мужчины лидируют по средней сумме сбережений. Средний размер вклада вырос во всех возрастных категориях и в целом составил 19,1 тысячи рублей. При этом наблюдается значительный разрыв между поколениями: у вкладчиков до 26 лет средняя сумма накоплений равна 7,4 тысячи рублей, тогда как у граждан в возрасте 46–63 лет этот показатель достигает 23,5 тысячи рублей.

Структура депозитного портфеля претерпела существенные изменения под влиянием макроэкономических факторов. Переток средств из иностранной валюты в национальную стал ключевым драйвером динамики сбережений, что позволило доле вкладов в белорусских рублях достичь 67,8%. Одновременно с этим фиксируется устойчивый тренд на переход к безотзывным продуктам: их доля в портфеле выросла до 82% от всех размещенных средств. Востребованность отзывных вкладов в обеих валютах снизилась на фоне низких процентных ставок, что подтолкнуло клиентов к более долгосрочным и стабильным форматам сбережений.

Технологическая трансформация банковских услуг также оказывает влияние на поведение клиентов. В 2025 году наблюдался значительный рост числа вкладов, оформленных через системы дистанционного обслуживания. Развитие цифровых сервисов, привлекательные ставки по онлайн-депозитам и общая цифровизация сделали этот канал наиболее предпочтительным для активных пользователей. Наиболее ярко эта тенденция проявилась в возрастной группе от 26 до 45 лет: именно граждане этого диапазона заключили 94 тысячи дистанционных договоров, став главными пользователями новых форматов обслуживания.

Несмотря на позитивные сдвиги в структуре и каналах привлечения, общий объем остатков срочных и условных вкладов граждан на 1 января 2026 года составил 22,5 миллиарда рублей, что на 3,1% меньше показателей предыдущего периода. Сокращение сумм связано с перераспределением средств внутри портфеля: клиенты продолжают выводить средства с отзывных вкладов, переводя их в безотзывные продукты в белорусских рублях.

Таким образом, рынок демонстрирует смещение фокуса с краткосрочной ликвидности на долгосрочное накопление в национальной валюте, подкрепленное растущим доверием к цифровым инструментам. Это результат целенаправленной политики Национального банка Республики Беларусь, который ориентировал банки на привлечение вкладов населения именно на длительные

сроки посредством установления по ним наиболее выгодных процентных ставок. Для банков это означает формирование устойчивой ресурсной базы для кредитования экономики, а для вкладчиков — реальное инвестирование сбережений в белорусские рубли. Вместе с тем, доля наиболее устойчивой части ресурсной базы – безотзывных депозитов на срок свыше трех лет в общем объеме долгосрочных депозитов – по-прежнему остается невысокой – лишь порядка 1,7%.

Второй тренд - увеличение доли безналичных розничных платежей. Но, несмотря на то, что доля безналичных платежей в розничном товарообороте составляет уже 64,2%, потенциал огромен. Так, ключевым инструментом этого рывка станет сервис мгновенных платежей по QR-коду "КРОК". С 1 декабря 2026 года он станет обязательным для клиентов всех банков страны. Этот сервис выгоден для всех клиентов банка. Для бизнеса - это снижение издержек (максимальная комиссия за эквайринг ограничена 0,8% (против классических 1,5–2% по картам)). Для населения - мгновенные переводы и оплата без комиссии, что стирает разницу между банками-эмитентами.

Параллельно банки активно внедряют искусственный интеллект. Нейросети сегодня используются не только для чат-ботов, но и для скоринга клиентов, борьбы с мошенничеством и оптимизации внутренних процессов.

Наиболее перспективным способом идентификации является биометрия, предлагающая более надежную и удобную альтернативу традиционным паролям и PIN-кодам. В настоящее время банки уже активно применяют биометрию для аутентификации клиентов при онлайн-кредитовании. Эксперты прогнозируют, что в ближайшие годы банки станут "невидимыми", встроившись в повседневные цифровые сервисы.

Третий тренд - платежная революция: пилот цифрового рубля и уход Visa/Mastercard. 2026 год войдет в историю как год тестирования цифрового белорусского рубля. Первые пилотные транзакции запланированы на середину года. Начнут с операций для бюджетных нужд и, что крайне важно, с тестирования трансграничных платежей с Россией. Это направление сейчас находится в фокусе внимания всего финансового блока Союзного государства.

На фоне геополитических изменений и ухода международных гигантов белорусский рынок переживает ребрендинг карточных портфелей. Сбер Банк с 2026 года прекращает перевыпуск Visa и Mastercard, переводя клиентов на национальную "Белкарт". Это стимулирует развитие собственной платежной инфраструктуры и интеграцию с картами "Мир" и UnionPay.

Четвёртый тренд - в сфере розничного кредитования. Так, в 2025 году среднемесячный объём заключённых физлицами кредитных договоров составил 163 тысячи, что на уровне предыдущего года — за весь 2024-й было оформлено 1,96 млн договоров. На 1 января 2026 года в Кредитном реестре зафиксировано 5,2 миллиона действующих кредитных соглашений на общую сумму 44,9 млрд рублей. Несмотря на то что женщины продолжают оформлять большее количество договоров, суммарные кредитные обязательства у мужчин остаются выше — это отражает разницу в подходах к кредитованию: женщины чаще выбирают мелкие, краткосрочные займы, тогда как мужчины чаще обращаются за крупными суммами на длительные сроки. Наиболее активными кредитополучателями по-прежнему остаются граждане в возрасте от 26 до 45 лет — на их долю приходится более половины всех заключённых договоров и около половины общей суммы выданных кредитов. Эта демографическая группа сохраняет лидерство как по количеству, так и по объёмам кредитования, что связано с высокой вовлечённостью в потребительские и инвестиционные траты, а также с устойчивой занятостью. В 2025 году отмечен устойчивый рост числа договоров с единовременной выдачей средств — в отличие от кредитных линий, которые становятся менее востребованными. На 1 января 2026 года наибольшую долю в структуре кредитных обязательств продолжают занимать именно договоры с единовременным перечислением средств. В то же время наблюдается постепенное снижение числа соглашений в рамках возобновляемых кредитных линий и овердрафтного кредитования – это связано с ростом интереса к прозрачным, однозначным условиям и снижением доверия к гибким, но потенциально рискованным форматам. Однако, основное внимание уделяется финансированию приобретения товаров отечественных производителей. При этом перед банками, у которых доля кредитов на приобретение товаров отечественных производителей существенно выше, стоит задача такую долю удерживать, а перед банками, у которых она ниже, – достигнуть уровня не менее 12%.

Пятый тренд - прозрачность и защита. Национальный банк взял курс на тотальную прозрачность и снижение закредитованности населения. С 15 января 2026 года вступили в силу новые

требования, отменяющие целый ряд банковских комиссий. Теперь за открытие и закрытие счетов, рассмотрение заявок на изменение кредитных договоров, а также за выдачу многих справок банки не имеют права брать плату .

Одновременно с этим Национальный банк борется с ”серыми“ схемами, особенно в трансграничных расчетах с Россией. Новые правила Российской Федерации ограничивают вывоз наличной валюты, подталкивая бизнес и население к полностью безналичным и прозрачным операциям .

В последнее время банки Республики Беларусь развивают персонализированные продукты. Банки переходят от шаблонных ”стандартных“ продуктов к таким, которые клиент может настроить под себя: выбрать дизайн карты, категории для повышенного кешбэка и даже то, как он будет получать карту. Так, ЗАО ”Банк РРБ“ предлагает выпуск карт Visa Classic с любым изображением на ваш выбор . Это могут быть ваше личное фото или семейный снимок, фото домашнего питомца, пейзаж из отпуска, любое другое изображение. В ЗАО ”Альфа-Банк“ искусственный интеллект анализирует расходы физического лица за последние 6 месяцев и ежемесячно персонально подбирает набор категорий, которые могут быть интересны клиенту. Например, если физическое лицо часто покупает корм для питомца или заказывает пиццу, эти категории могут появиться в списке. Количество доступных для выбора категорий и максимальный процент бонусов (до 7%) зависят от ”уровня“, который определяется суммой месячных трат по карте . Чем больше клиент тратит, тем более персонализированными становятся условия. Инновации касаются не только внешнего вида и бонусов, но и способа получения карты. ЗАО ”БСБ Банк“ запустил продукт ”быстрых карт“ - готовую неименную карту Visa Classic Instant можно приобрести на кассе в супермаркетах и на АЗС. Она продается в запечатанном конверте, а после активации превращается в полноценный платежный инструмент, который можно добавить в Apple Pay. Это максимальная персонализация процесса покупки — клиент получает банковский продукт там, где удобно, и когда нужно.

Таким образом, современные тенденции развития розничного банковского бизнеса характеризуются тотальной цифровизацией, внедрением искусственного интеллекта, переходом на экосистемные модели и персонализацией обслуживания. Банки оптимизируют расходы через цифровую трансформацию, обеспечивая доступ к услугам 24/7 и делая акцент на удобстве клиента.

#### Список использованных источников

1. Обследование по реализации банковского принципа ”Знай своего клиента“. Аналитическое обозрение IV квартал 2025 г.// Национальный банк Республики Беларусь. – URL: [https://www.nbrb.by/publications/кyc/кyc\\_2025\\_4.pdf](https://www.nbrb.by/publications/кyc/кyc_2025_4.pdf) (дата обращения: 15.04.2026).

2. Основные итоги работы Национального банка и банковского сектора за 2025 год и задачи на 2026 год // Национальный банк Республики Беларусь. – URL: <https://www.nbrb.by/bv/pdf/articles/12270.pdf> (дата обращения: 15.04.2026).

3. Обеспечение финансовой стабильности в 2025 году и задачи на 2026 год // Национальный банк Республики Беларусь. - URL: <https://www.nbrb.by/bv/pdf/articles/12271.pdf> (дата обращения: 15.04.2026).

4. Портрет кредитополучателя – физического лица. Аналитическое обозрение на 1 января 2026 г.// Национальный банк Республики Беларусь. – URL: [https://www.nbrb.by/publications/pk/pk\\_2026\\_1.pdf](https://www.nbrb.by/publications/pk/pk_2026_1.pdf) (дата обращения: 15.04.2026).