

Трансформация кредитного процесса в условиях цифровой экономики: от скоринга к экосистемам

Гончаренко Анастасия Алексеевна, 3 курс,
экономический факультет, ФГБОУ ВО
Алтайский ГАУ

Глотова Наталья Ивановна, доцент, к.э.н., доцент
кафедры «Финансы, бухгалтерский учет и аудит»

Аннотация: Цифровая экономика кардинально меняет кредитный процесс. Благодаря Big Data и AI анализ заемщика теперь ведется в реальном времени, учитывая его поведение в рамках целой цифровой экосистемы. Это позволяет оценивать клиентов с тонкой кредитной историей и создавать персонализированные предложения. В результате кредитование превращается из транзакции в долгосрочные партнерские отношения, интегрированные в повседневную жизнь клиента.

Ключевые слова: Цифровая трансформация, Кредитный скоринг, Экосистемы.

Введение: Цифровая экономика кардинально изменила ландшафт финансовых услуг, и одной из наиболее подверженных трансформации областей стал кредитный процесс. Эволюция затронула все его этапы — от первичной оценки заемщика до конечного взаимодействия с клиентом. Этот путь можно охарактеризовать как переход от изолированных, основанных на ограниченных данных методик скоринга к комплексным, клиентоориентированным экосистемам, где кредитование является не конечной целью, а лишь одной из интегрированных опций. Эта трансформация обусловлена взрывным ростом объема данных, развитием технологий искусственного интеллекта (AI) и изменением потребительских ожиданий, требующих скорости, простоты и персонализации.

Основная часть.

1. От традиционного скоринга к анализу цифрового следа

Альтернативный скоринг использует для анализа нестандартные источники данных, которые образуют «цифровой след» человека. Это история операций в электронных кошельках, регулярность платежей за коммунальные услуги и мобильную связь, поведение в социальных сетях, история онлайн-покупок, а в некоторых случаях даже данные о местоположении с мобильных устройств. Обработка таких массивов неструктурированной информации стала возможной благодаря машинному обучению и AI. Алгоритмы способны выявлять сложные, неочевидные для человека паттерны, которые с высокой долей вероятности характеризуют финансовую дисциплину и благонадежность заемщика. Например, стабильность графика работы или аккуратность в оплате счетов могут быть косвенными индикаторами ответственности. Это не только позволяет снизить риски и

процент невозвратов, но и демократизирует доступ к кредитным продуктам, делая его более справедливым для тех, кого раньше банки не рассматривали как потенциальных клиентов [1].

Используя Big Data analytics, банки и финтех-компании перешли к гиперперсонализации своих предложений. Кредитный продукт перестал быть унифицированным. На основе анализа поведения клиента в мобильном приложении, истории его транзакций и жизненных событий (например, покупка недвижимости или рождение ребенка) система в режиме реального времени может предложить ему персональную кредитную линию с уникальной ставкой, лимитом и условиями погашения. Это превращает кредит из стандартизированного продукта в гибкий финансовый инструмент, встроенный в повседневную жизнь человека [2]. Кроме того, автоматизация затронула и процессы взыскания просроченной задолженности, где AI-чаты и роботизированные звонки эффективно взаимодействуют с должниками на ранних стадиях, оптимизируя операционные расходы.

Кульминацией цифровой трансформации кредитного процесса стало его погружение в более широкий контекст — экосистему. Банки и технологические компании осознали, что будущее — не за предоставлением отдельных, пусть и очень качественных, продуктов, а за созданием замкнутой среды, которая удовлетворяет максимальное количество повседневных потребностей клиента. В этой парадигме кредитование теряет свою обособленность и становится естественной, встроенной функцией.

Экосистема — это платформа, объединяющая вокруг себя множество сервисов: от такси и доставки еды до онлайн-кинотеатров, телемедицины и рынка недвижимости. В рамках такой платформы кредит возникает в точке принятия решения о покупке [3]. Пользователь, выбирающий тур в маркетплейсе путешествий, сразу же видит опцию «в кредит» или «рассрочку». Клиент, заказывающий технику в интернет-магазине, встроенном в экосистему, может оформить на нее кредит в несколько кликов, не покидая приложения. Для банка это означает беспрецедентное увеличение количества точек контакта с клиентом и переход от борьбы за отдельную транзакцию к борьбе за его пожизненную ценность (LTV).

Яркими примерами являются экосистемы Тинькофф и Сбер в России. Тинькофф, начав как кредитная организация, построил вокруг своего банковского ядра огромное количество сервисов — от авиабилетов и юридической помощи до управления бизнес-процессами для малых предпринимателей. Кредитование в такой модели становится клейким веществом, которое связывает различные сервисы и повышает лояльность клиента. Аналогично, международные технологические гиганты, такие как Apple с ее Apple Card и сервисами или китайские Alibaba и Tencent, демонстрируют, как кредитные продукты, идеально встроенные в аппаратную и программную экосистему, становятся более удобными и привлекательными, чем предложения традиционных банков.

Таким образом, трансформация кредитного процесса в цифровой экономике — это путь от автоматизации отдельных операций к фундаментальному переосмыслению роли кредита в жизни клиента. Он начался с технологического прорыва в области оценки рисков (альтернативный скоринг), продолжился сквозной автоматизацией и персонализацией, чтобы в конечном итоге раствориться в комплексных экосистемах. В этой новой реальности банкам приходится конкурировать уже не только друг с другом, но и с agile финтехами и мощными IT-корпорациями. Успех в этой конкурентной борьбе будет определяться не столько выгодностью процентных ставок, сколько способностью создать бесшовную, удобную и многогранную среду, в которой кредит станет естественной и почти незаметной частью клиентского пути.

2. Эволюция оценки рисков: от традиционного скоринга к анализу цифрового следа

Финансовая индустрия переживает революцию, фундаментально меняющую подход к одному из своих краеугольных камней — оценке кредитоспособности заемщика. Традиционные скоринговые модели, десятилетия служившие основой для кредитных решений, демонстрируют свою ограниченность в новых экономических реалиях. Им на смену приходят технологии альтернативного скоринга, использующие для анализа «цифровой след» человека. Этот переход не просто техническое усовершенствование; это смена парадигмы, открывающая доступ к кредитным ресурсам для миллионов ранее «невидимых» для финансовой системы людей и кардинально повышающая точность управления рисками [4].

Аспект	Традиционная модель (Скоринг)	Современная модель (Экосистемный подход)
Основной принцип	Оценка на основе ограниченных данных (кредитная история, доход)	Комплексная оценка в рамках экосистемы, объединяющей финансовые и нефинансовые сервисы
Данные для оценки	Структурированные данные из бюро кредитных историй (БКИ) и финансовой отчетности	Широкий спектр альтернативных данных: платежи за ЖКХ, цифровой след, поведение в экосистеме (мобильная связь, страхование)
Технологии	Статистические и регрессионные модели	AI и машинное обучение Big Data, блокчейн
Преимущества	Стандартизированность, проверенная временем,	Финансовая инклюзия, высокая скорость

	методология	принятия решений, персонализация предложений, снижение рисков
Недостатки/Риски	Исключение лиц без кредитной истории, медленное принятие решений, негибкость моделей	Риски конфиденциальности и безопасности данных, безопасности данных, сложность регулирования, риск монополизации данных в крупных экосистемах
Ключевой результат	Принятие бинарного решения (одобрить/отклонить) на основе ограниченного набора параметров	Создание долгосрочной ценности за счет удержания клиента в экосистеме и перекрестных продаж различных продуктов (банкинг, страхование, развлечения)

Данная таблица наглядно демонстрирует фундаментальные различия между двумя подходами к оценке, вероятно, клиентов или проектов: традиционным, основанным на ограниченных данных, и современным, экосистемным подходом, использующим широкий спектр данных и передовые технологии.

Таблица подчеркивает эволюцию от консервативного, структурированного и часто исключаящего подхода, опирающегося на стандартизированные финансовые данные (кредитная история, доход) и проверенные статистические модели, к инновационному, всеобъемлющему и технологичному методу.

Традиционный подход, хоть и имеет преимущества в виде стандартизированной и проверенной временем методологии, страдает от медленного принятия решений и исключения лиц без кредитной истории, что ограничивает финансовую инклюзию и гибкость. Его ключевой результат – бинарное решение на основе ограниченных параметров.

Экосистемный подход, напротив, ориентирован на комплексную оценку, объединяя финансовые и нефинансовые сервисы и используя широкий спектр альтернативных данных (цифровой след, поведение в экосистеме, ЖКХ-платежи) в сочетании с передовыми технологиями (ИИ, машинное обучение, Big Data, блокчейн) [5]. Это обеспечивает высокую скорость принятия решений, персонализацию предложений, снижение рисков и способствует финансовой инклюзии. Однако, его внедрение сопряжено с серьезными рисками конфиденциальности и безопасности данных, сложностью регулирования и

потенциалом монополизации данных. Ключевой результат здесь – создание долгосрочной ценности клиента и развитие кросс-продаж внутри экосистемы.

Таким образом, таблица отчетливо показывает сдвиг парадигмы в сторону более глубокой, персонализированной и технологически продвинутой оценки, которая обещает значительные преимущества в виде расширения охвата и повышения эффективности, но одновременно требует тщательного управления новыми, сложными этическими, правовыми и технологическими рисками.

3. Банки как часть экосистемы: кредитование в единой среде

Современный финансовый ландшафт переживает фундаментальную трансформацию: банки постепенно утрачивают роль изолированных институтов и становятся неотъемлемыми, хотя подчас и невидимыми, элементами обширных цифровых экосистем. Кредитование, некогда бывшее основной и довольно обособленной услугой, сегодня все чаще предоставляется не как отдельный продукт, а как встроенная функция внутри единой цифровой среды, где живут, работают, потребляют и развлекаются клиенты.

Традиционная модель предполагала, что клиент, нуждаясь в деньгах, целенаправленно идет в банк — физически или через его приложение. В экосистемной модели логика обратная: банк со своим кредитным предложением «приходит» к клиенту там, где у того возникает потребность.

Ключевое понятие здесь — контекстное кредитование. Покупатель выбирает товар на маркетплейсе, заказывает тур через онлайн-сервис или планирует крупную медицинскую процедуру в клинике — и сразу же, в несколько кликов, может оформить рассрочку или кредит на эту конкретную цель. Банковский продукт интегрирован в интерфейс партнера, а процесс одобрения происходит мгновенно благодаря открытым API-интерфейсам и предварительным скоринговым решениям. Для клиента это исчезновение барьеров: он не чувствует, что имеет дело с банком, он просто пользуется удобным способом оплаты [6].

Стать частью экосистемы — значит получить доступ к уникальному массиву поведенческих данных, которые гораздо шире стандартной кредитной истории. Банк, интегрированный в экосистему, анализирует не только финансовую дисциплину, но и модели потребления, геолокацию, историю поисковых запросов, активность в сервисах (такси, еда, кино) [7]. Это позволяет строить более точные и многомерные профили риска.

Например, пользователь, который годами стабильно пользуется услугами одной экосистемы — платит за подписки, заказывает товары, использует карту для ежедневных платежей, — демонстрирует высокую степень предсказуемости и лояльности. Для банка-участника этой экосистемы такой клиент становится «своим», его надежность оценивается выше, что может транслироваться в более выгодные кредитные условия — сниженные ставки или повышенные лимиты. Кредитная оценка превращается в оценку лояльности клиента ко всей экосистеме в целом [8].

Банки делятся на две основные стратегические группы.

Первая — это банки, строящие собственные экосистемы. Они используют свою брендовую силу и первоначальную банковскую лицензию как трамплин для привлечения клиента в более широкую среду. В их супер-приложениях можно не только управлять счетами и кредитами, но и заказывать такси, покупать билеты в кино, записываться к врачу и т.д. Кредит здесь — один из многих сервисов, призванных удерживать пользователя внутри «замкнутого» мира, увеличивая его пожизненную ценность (LTV).

Вторая модель — «Банк-как-услуга» (Bank-as-a-Service). Такие банки уходят «в тень», предоставляя свою лицензию, технологическую и процессинговую инфраструктуру нефинансовым компаниям (ритейлу, телекому, IT-гигантам) [9]. Именно они стоят за большинством безымянных рассрочек в онлайн-магазинах. Их клиент — не конечный заемщик, а бизнес-партнер, который, в свою очередь, предоставляет кредитование как дополнительную услугу своим клиентам. В этой модели банк становится технологическим модулем, встроенным в чужую экосистему.

Для клиента главная выгода — беспрецедентное удобство и персонализация. Кредит доступен мгновенно, в нужном месте и в нужное время, а его условия могут гибко подстраиваться под его цифровой портрет.

Для бизнеса (партнера экосистемы) интеграция кредитования повышает средний чек, конверсию в покупку и лояльность клиентов.

Для самого банка экосистемная модель — это путь к диверсификации доходов, привлечению новых клиентских сегментов и созданию устойчивого конкурентного преимущества, которое уже не сводится к размерам процентных ставок[10].

Однако возникают и новые риски. Банки сталкиваются с угрозой появления «посредников» между ними и клиентом, что может привести к потере бренда и клиентской базы. Кроме того, работа с большими данными порождает вопросы кибербезопасности, защиты персональной информации и этики использования поведенческих паттернов для скоринга.

Заключение

Эволюция от «банка как места» к «банку как функции» знаменует новую эру в финансах. Кредитование в единой среде — это уже не просто выдача денег в долг, а sophisticated-инструмент, вплетенный в ткань повседневной жизни клиента. Успех банка будущего будет определяться не столько размером его активов, сколько его способностью стать незаменимой, плавно интегрированной и технологически бесшовной частью larger digital-экосистем, где финансовая услуга возникает ровно в тот момент и в том месте, где в ней возникает естественная потребность.

Библиографический список:

1. Акчурина, Е. В. и др. Цифровая трансформация кредитного рынка: новые вызовы и возможности. М.: Русайнс, 2021.
 2. Лаврушин, О. И., Валенцева, Н. И. (ред.) Банковское дело: современная система и перспективы развития. 4-е изд. М.: КноРус, 2022. (Разделы о цифровизации, финтехе и новых моделях кредитования).
 3. Масленников, В. В., Сорокин, И. С., Терехова, Д. В. Цифровой банк: Учебник. М.: Юрайт, 2022. (Главы, посвященные кредитным процессам и инновациям).
 4. Шваб, К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. (Основополагающая работа о глобальных изменениях, влияющих на все отрасли, включая финансы).
 5. Tapscott, D., Tapscott, A. Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin is Changing Money, Business, and the World. Penguin, 2016. (Разделы о влиянии блокчейна на финансовый сектор и кредитование).
- Статьи из научных журналов и сборников конференций:
6. Алексеев, Д. Н. Применение больших данных и искусственного интеллекта в кредитном скоринге: перспективы и риски // Финансы и кредит. 2020. Т. 26, № 11 (791). С. 2561-2575.
 7. Афанасьева, А. В. Кредитный скоринг в эпоху цифровизации: новые методы оценки кредитоспособности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2021. № 1 (127). С. 138-144.
 8. Бабкин, А. В. Цифровая трансформация финансового сектора: банковские экосистемы и их влияние на кредитный процесс // Экономика и управление. 2022. № 1 (195). С. 58-69.
 9. Бухтояров, В. М., Козлов, Д. В. Развитие цифровых финансовых экосистем в России и их роль в трансформации банковских услуг // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2022. Т. 19, № 1 (121). С. 136-148.
 10. Гусева, А. Е. Влияние финтеха на конкуренцию в банковском секторе: от классического кредитования к P2P-платформам // Банковское дело. 2021. № 8. С. 38-44.