

ИПОТЕКА КАК БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ: СЧИТАЕМ РИСКИ И ДОХОДНОСТЬ

МАРИНА ЗАБОТИНА

ФЕВРАЛЬ 2026

2026


~~ОБЪЕМ~~


МАРЖА



РИСКИ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ

РИСК-ПРОФИЛЬ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ БИЗНЕСА:

Наиболее значимые риски

Кредитный риск

Рыночный риск

Операционный риск

Риск ликвидности

Процентный риск банковского портфеля

Репутационный риск

Стратегический риск (риск достаточности капитала)

Остаточный кредитный риск

Регуляторный риск

Правовой риск

Риск переоценки недвижимости

Санкционный риск

Риск вынужденной поддержки

Бизнес риск

Климатический риск

Экологический риск

Прочие значимые риски

Иные риски

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

ИНТЕГРАЦИЯ РИСК-АППЕТИТА И РИСК-ПРОЦЕДУР В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Циклический процесс управления рисками



Применение продвинутых подходов

- ценообразование с учётом риска и учет уровня ROE и RAROC при принятии управленческих решений
- распределение капитала между бизнес-направлениями на базе сравнительной отдачи на капитал с учётом риска
- ежемесячная оценка, контроль и прогноз достаточности располагаемого капитала для покрытия рисков в базовом сценарии
- ежеквартальная оценка потенциальных сверхплановых рисков и прогноз достаточности капитала в негативном сценарии для контроля риск-аппетита
- стресс-тестирование с учетом идиосинкразии
- обеспечение финансовой устойчивости посредством консервативного риск-аппетита, каскадируемого через систему лимитов по направлениям деятельности, рискам, портфелям и клиентам

Регуляторные
требования

Конкурентные
условия

Техническая
инфраструктура

ЧТО ВАЖНО ПРИ ЗАПУСКЕ ПРОДУКТА?

Рыночные
условия

Маркетинг и
продвижение

Управление
ликвидностью

Оценка
рисков



Успешный запуск требует баланса между риск-менеджментом, соблюдением регуляторных норм и созданием привлекательных условий для клиентов. Важна также гибкость продукта под изменения рынка и оперативное реагирование на вероятность возникновения убытков.

ЧТО ВЛИЯЕТ НА ПРОДАЖИ И ПРОДУКТ ИПОТЕКИ?

Условия кредитования

- Повышение требований к заемщикам
- Рост процентных ставок

● → снижает доступность продукта

Регуляторное давление

- Требования к капиталу
- Соответствие стандартам

● → замедляет процесс одобрения и уменьшает число потенциальных заемщиков

Конкуренция и рыночная позиция

- Гибкость предложений
- Доверие клиентов

● → усиливает конкурентоспособность и увеличивает долю рынка

Макроэкономические факторы

- Экономическая нестабильность
- Высокая стоимость фондирования

● → делает продукт менее привлекательным, снижает продажи

Инновации в управлении рисками

- Технологии оценки
- Продуктовая дифференциация

● → расширяет аудиторию без роста дефолтов; помогают снижать собственные риски, сохраняя доступность кредитов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ РИСКОВ

- Расширение данных анализа
- Внедрение алгоритмов ИИ для прогнозирования дефолтов на основе больших данных
- Динамическое ценообразование

МОНИТОРИНГ И АДАПТАЦИЯ

- Регулярный аудит портфеля
- Гибкость к изменениям рынка

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

- Продукты для конкретных групп с учетом их профиля риска
- Стратификация заемщиков

ПАРТНЕРСТВО И ИННОВАЦИИ

- Коллаборации с финтех-компаниями, API-интеграция
- Цифровой маркетинг

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ

- Автоматизация андеррайтинга / верификации
- Онлайн оформление и интеграция со гос.органами

ОБРАЗОВАНИЕ И КОММУНИКАЦИЯ

- Финансовая грамотность (вебинары, базы знаний)
- Прозрачность условий

ГИБКИЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ

- Конкурентные условия
- Адресные дисконты
- Рефинансирование



ОПТИМАЛЬНЫЙ БАЛАНС

Баланс достигается за счет точной оценки рисков через технологии, сегментированного подхода к продуктам и постоянной обратной связи с рынком. Это позволяет увеличить продажи, не жертвуя устойчивостью портфеля.

РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА

2024
МАРТ

2024
ИЮЛЬ

2025
ЯНВАРЬ

2025
АПРЕЛЬ

2025
ИЮЛЬ

