УДК 336.77:336.71:004.738.5(477)

СМАРТ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ДОСТУПНОСТІ В УКРАЇНІ: ДОСВІД ПРИВАТБАНКУ

В. Сінькевич, група ФС-24М
Центральноукраїнський національний технічний університет

У сучасному фінансовому середовищі України онлайн-кредитування набуває дедалі більшого значення, формуючи новий формат взаємодії споживачів з банківськими установами. Цифрові кредитні послуги забезпечують оперативність, зручність та мінімізацію бюрократичних процедур, що є особливо важливим у період загостреної соціально-економічної нестабільності [1].

Ключовою тенденцією останнього десятиліття стало впровадження фінансових технологій (fintech), які докорінно змінюють підходи до кредитування. Онлайн-кредити стали доступними через мобільні додатки та спеціалізовані веб-платформи, що дало змогу спростити процес кредитування до кількох кліків без фізичного контакту з банком. Такий формат особливо актуальний для громадян, які прагнуть швидко вирішити фінансові питання без черг, довідок та очікувань.

Попит на онлайн-кредитування в Україні зростає з 2013 року, коли на ринку з'явилися перші цифрові платформи. За інформацією Національного банку України, станом на початок 2025 року понад 40% кредитів в Україні оформлюються через онлайн-канали. До них належать як мікрокредити, так і споживчі позики, доступні за допомогою мобільних застосунків або веб-сайтів [2].

Переваги онлайн-кредитування полягають у високій швидкості обробки заявок, спрощеній верифікації позичальників, автоматизованому скорингу та відсутності потреби у фізичній присутності в банку. Проте наявні й ризики – зокрема, щодо захисту персональних даних, рівня фінансової обізнаності споживачів та прозорості умов кредитування.

На прикладі АТ КБ «ПриватБанк» доцільно проаналізувати ефективність смарт-кредитування як інструменту фінансової інклюзії. ПриватБанк, що перебуває у державній власності, є одним з провідних гравців банківського ринку. Станом на 2024 рік послугами банку користуються понад 19 млн активних клієнтів. Інфраструктура банку охоплює понад 1000 відділень, 5000 банкоматів та понад 10 000 терміналів самообслуговування [3].

Банк позиціонує себе як провідний драйвер цифрової трансформації фінансового сектору. Його місія – «економічно сильна Україна» – реалізується через підтримку як населення, так і бізнесу. У 2022 році частка ПриватБанку в роздрібному кредитному портфелі зросла з 26% до 32%, а бізнес отримав фінансування на суму понад 23,8 млрд грн. [3]. Попри виклики пандемії та воєнних дій, банк зберіг прибутковість і продовжує масштабування цифрових послуг.

У фокусі банку – розвиток смарт-кредитних продуктів, орієнтованих на приватних осіб і малий бізнес. Зокрема, у 2022–2023 роках найбільш популярними стали:

- кредитування через кредитні картки;
- сервіси «Оплата частинами» та «Миттєва розстрочка»;
- готівкові кредити;
- програми автокредитування (нові та вживані авто);
- державна програма іпотеки «єОселя».

Для підтримки бізнесу ПриватБанк пропонує кредитні лінії, програму «5–7–9%», агрокредити, кредити під заставу депозиту, овердрафт, лізинг та фінансування в межах проєкту КУБ.

Особливої уваги заслуговує картка «Універсальна», яку використовують 18 млн клієнтів.

Вона дозволяє здійснювати як власні, так і кредитні витрати, оплачувати покупки в Україні та за кордоном, користуватися пільговим періодом до 55 днів, а також здійснювати безконтактні розрахунки. Процентна ставка за карткою є фіксованою — 42% річних, при цьому реальна річна ставка сягає 51,09%.

У таблиці 1 наведено характеристики умов смарт-кредитування за продуктами «Оплата частинами» та «Миттєва розстрочка», які є прикладами гнучких інструментів розтермінування.

Таблиця 1 – Характеристика смарт-кредитування за продуктами ПриватБанку

Кредитний продукт	**Оплата частинами**	**Миттєва розстрочка**
Максимальна сума	До 500 000 грн (індивідуально)	До 500 000 грн (індивідуально)
Мінімальна сума	300 грн	300 грн
Процентна ставка (міс.)	0,01%	1,9%
Реальна річна ставка	0,24%	52,53%
Термін кредитування	До 24 місяців	До 24 місяців
Мінімальний перший внесок	12 грн	12 грн

Джерело: [3]

Фактично розстрочка є формою кредитування, проте має низку відмінностей: товар або послугу можна отримати одразу після внесення першого платежу, пільгові умови щодо процентної ставки, а також швидкість оформлення безпосередньо в точці продажу [4].

Вибір між традиційним кредитом і розстрочкою залежить від суми позики та термінів її погашення. Для дрібних або середніх покупок доцільніше скористатися розстрочкою, тоді як великі фінансові рішення (авто, нерухомість) потребують класичного кредитування.

Смарт-кредитування є важливим інструментом у розширенні фінансового доступу, підвищенні зручності банківських послуг та адаптації їх до потреб цифрового покоління. В умовах активної диджиталізації українського фінансового ринку зростає конкуренція з боку необанків та fintech-платформ, що вимагає від традиційних банків постійного вдосконалення бізнес-моделей.

Таким чином, смарт-кредитування, на прикладі досвіду ПриватБанку, демонструє ефективність як засобу підвищення фінансової інклюзії та зміцнення взаємодії між банком і клієнтом у нових цифрових реаліях.

Список літератури

1. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль. Київ: Знання, 2018. 463 с
2. Наглядова статистика. Основні показники діяльності банків. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#1(дата звернення 17.04.2025).
3. ПриватБанк. Про банк. https://privatbank.ua/about (дата звернення 17.04.2025).
4. Поляк Н.П. Теоретичні аспекти сутності кредиту: Вісник Хмельницького національного університету. 2016. №6 (1). С.185-188.