

Фокина Анастасия Андреевна

студентка

Научный руководитель

Киселевич Татьяна Анатольевна

преподаватель

Красноярский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

г. Красноярск, Красноярский край

ГИПЕРПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ НЕОБАНКИНГА В РЕГИОНАХ РОССИИ

***Аннотация:** статья посвящена исследованию стратегического ответа банковского сектора на вызовы финансовой инклюзии в регионах с низкой плотностью филиальной сети. В фокусе анализа – методология и эффекты внедрения гиперперсонализированных услуг на базе необанкинга. Методологическую основу исследования составляет анализ современных технологических трендов (внедрение ИИ, развитие API-экосистем, запуск цифрового рубля), нормативно-правовой базы (инициативы ЦБ РФ) и данных о клиентском поведении. Результаты работы демонстрируют, что гиперперсонализация, основанная на глубокой аналитике данных и интеграции в бизнес-процессы, трансформирует необанки из поставщиков транзакционных услуг в стратегических операционных партнеров для регионального МСБ.*

***Ключевые слова:** гиперперсонализация, необанкинг, финансовая инклюзия, искусственный интеллект, API-экономика, цифровой рубль, смарт-контракты, кибербезопасность, адаптивные экосистемы.*

В условиях стремительной цифровизации и растущей конкуренции на финансовом рынке России, гиперперсонализация становится центральным драйвером развития необанкинга, особенно в регионах. Этот подход, основанный на глубоком анализе данных и технологиях искусственного интеллекта, позволяет

создавать индивидуальные финансовые решения, точно соответствующие потребностям и поведенческим паттернам каждого клиента.

Гиперперсонализация – это не просто адресная рассылка предложений. Это формирование персональных финансовых траекторий для клиентов, когда условия продуктов, интерфейс взаимодействия и рекомендации динамически подстраиваются под их жизненные сценарии и текущие потребности [2; 4]. Такой подход обеспечивает качественно новый уровень клиентского опыта, что напрямую влияет на лояльность и удовлетворенность.

Технологическим фундаментом этого процесса являются следующие.

1. Искусственный интеллект (ИИ) и глубокая аналитика данных. Алгоритмы ИИ обрабатывают колоссальные массивы информации о транзакциях, поведенческих паттернах и рыночных трендах, выявляя индивидуальные потребности [2]. Внедрение ИИ приносит измеримый возврат инвестиций (ROI) в 20–30% за счет роста эффективности и снижения операционных затрат [4]. Масштаб проникновения цифровых каналов подтверждается операционными показателями: по итогам 2024 года 69% банковских операций клиенты российских банков уже могут выполнить дистанционно, а 74% россиян используют для входа в банк мобильные приложения. Это делает мобильные устройства основными, а для значительной части регионов – единственным доступным каналом финансового обслуживания [2].

2. Модель открытого банкинга. Предоставление банками данных через защищенные API-интерфейсы позволяет интегрировать финансовые услуги в сторонние платформы и экосистемы, создавая для клиента единое и бесшовное пространство для управления финансами [3; 5]. Экономический эффект от внедрения открытых финансов в России оценивается в 300 млрд руб. к 2025 году [4].

3. Встроенные финансы. Кредиты, платежи и страховки интегрируются непосредственно в нефинансовые платформы – маркетплейсы, сервисы такси, приложения для путешествий, – становясь частью привычного клиентского опыта [4].

Необанки, или digital-first банки, изначально построенные на цифровой инфраструктуре, обладают ключевым преимуществом для реализации модели гиперперсонализации в регионах. Они не обременены разветвленной сетью классических отделений, что позволяет гибко и с меньшими издержками настраивать продукты под специфику различных региональных рынков [1] [2].

Гиперперсонализация позволяет решать специфические региональные задачи:

– для малого и среднего бизнеса (МСБ): автоматизация платежей, встроенная аналитика по контрагентам, интеграция с бухгалтерскими системами (например, 1С) и расчет налоговой нагрузки в реальном времени. Предложения для коммерции, логистики или производственных компаний могут кардинально различаться [2];

– для физических лиц: формирование предложений не на стандартные пакеты услуг, а под конкретные жизненные сценарии (например, «молодой специалист в региональном центре», «семейная сельская ипотека») с учетом местной платежеспособности и потребительских привычек [3].

Региональная специфика спроса основывается на эмпирических данных, которые позволяют выделить устойчивые отраслевые паттерны гиперперсонализации в субъектах РФ. Для предприятий, связанных с покупкой и продажей товаров и услуг в интернете (активно развивающихся в Сибири и на Дальнем Востоке), необанки внедряют гибкие лимиты эквайринга в периоды пиковых нагрузок. Для логистических компаний – автоматическую сверку контрагентов по маршрутным реестрам. Для производственного сектора в моногородах – факторинг, встроенный непосредственно в цикл поставок сырья [2]. Таким образом, персонализация перестает быть исключительно маркетинговым инструментом и становится неотъемлемой частью операционного контура регионального бизнеса.

Несмотря на потенциал, развитие гиперперсонализации сталкивается с рядом вызовов.

1. Кибербезопасность и защита данных. С ростом объема обрабатываемой персональной информациикратно возрастают и риски. В 2024 году Банка России

зафиксировал 1,2 млн мошеннических транзакций, а прямые потери клиентов достигли 27,5 млрд рублей – это на 74% больше, чем годом ранее [2]. Однако именно технологии гиперперсонализации (поведенческий анализ, ИИ-мониторинг) становятся основным инструментом защиты: банки предотвратили 72,2 млн попыток хищений в 2024 году (против 34,8 млн в 2023 году), ежедневно блокируя около 20 000 переводов на мошеннические счета [2].

2. Регулярное соответствие. Банки обязаны усиливать мониторинг операций в рамках противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма и соблюдать растущие требования регулятора к безопасности данных и их использованию [2].

3. Цифровой разрыв. Уровень цифровой грамотности и доступ к стабильному интернету могут различаться в разных регионах, что требует от небанков адаптации интерфейсов и каналов коммуникации.

4. Регуляторная и инфраструктурная трансформация. Развитие гиперперсонализации сопряжено с нормативными и технологическими изменениями. С одной стороны, драйвером выступает государство: с 2023 года запущен механизм «витрины данных», а с 1 сентября 2026 года станет обязательным подключением к платформе цифрового рубля для всех банков и торговых сетей с выручкой от 120 млн рублей [2]. С другой стороны – сам бизнес вынужден адаптироваться: только за 2024 год российские банки провели сделки с цифровыми активами на сумму свыше 1,5 млрд рублей, что требует перестройки учетных систем и комплаенс-процедур [2].

Дальнейшее развитие тренда связано с несколькими ключевыми направлениями:

– эмоциональный искусственный интеллект и умный клиентский опыт. Следующим шагом станет анализ эмоционального состояния клиентов по текстовым и голосовым сообщениям для создания эмпатичного и максимально комфортного взаимодействия [4];

– развитие цифровых активов и валют. Токенизация активов и внедрение цифрового рубля упростят и удешевят расчеты, откроют новые возможности для

создания персонализированных финансовых инструментов [3; 4]. Россия включена в глобальный мейнстрим: более 130 стран, представляющих 98% мирового ВВП, уже исследуют или пилотируют национальные цифровые валюты [4]. Внутри страны в пилот цифрового рубля уже вошли 15 банков и 30 компаний, а горизонт массового внедрения – 2026 год [2];

– переход к сервисным моделям BaaS (Banking-as-a-Service). Необанки смогут предлагать свою технологическую инфраструктуру нефинансовым компаниям, позволяя тем встраивать банковские продукты в свои сервисы, что расширит охват и персонализацию [4]. Экономический эффект от сервисных моделей уже измерим: централизация и аутсорсинг бэк-офиса позволяют банкам снижать издержки на 20–30% [4]. Параллельно рынок цифровых финансовых активов (ЦФА) демонстрирует взрывной рост: в 2024 году количество эмиссий превысило 375 выпусков, а средневзвешенная ставка составила 15,2% [3];

– конкуренция за внимание в экосистемах. Финансовые услуги все больше становятся невидимыми, интегрируясь в повседневные сценарии. Конкуренция будет вестись не между банками, а между экосистемами, где банкинг является лишь частью комплексного предложения [3–5].

Гиперперсонализация – это не временные тренды, а новая парадигма банковского обслуживания, которая определяет будущее финансового рынка. Для регионов России она открывает путь к повышению финансовой вовлеченности, поддержке малого и среднего бизнеса и созданию по-настоящему клиентоцентричных сервисов. Необанки, благодаря своей технологической гибкости и ориентации на данные, находятся в авангарде этого преобразования. Успех будет определяться способностью не только собирать и анализировать данные, но и превращать эти идеи в реальную ценность для клиента, выстраивая с ним долгосрочные доверительные отношения в цифровой среде.

Список литературы

1. Боловина О.Ю. Трансформация банка в современных условиях: между необанком и финтехом / О.Ю. Боловина // Прогрессивная экономика. – 2024. – №7. – С. 45–56. – DOI: 10.54861/27131211_2024_7_45. EDN REPNU

2. Федосова С.П. Необанкинг как новое направление развития банковского дела в России / С.П. Федосова, Ю.В. Таричева // Прогрессивная экономика. – 2025. – №12. – С. 362–376. DOI 10.54861/27131211_2025_12_362. EDN BSIMNP

3. Банки будущего: 5 трендов развития финансового сектора в России. – URL:

<https://www.trends.rbc.ru/trends/industry/66ebec9a794744dacaac66?ysclid=ml56pi127924420063> (дата обращения: 07.02.2026).

4. Банковские тренды 2025 года. – URL: <https://www.gazprombank.ru/pro-finance/innovation/bankovskie-trendy-2025-goda/?ysclid=mkny7kz2zv585093569#7> (дата обращения: 07.02.2026).

5. Мальцева А. 10 главных трендов финтеха / А. Мальцева. – URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2025/11/12/1153850-10-glavnih-trendov> (дата обращения: 19.02.2026).