

Чекані Нкваіра, Ян Валтерс Кругер

Вплив трансформації банківських консультативних послуг позичальникам на отримання безвідсоткового доходу банком

Виклики, які постають перед банками у процесі формування доходів, очевидні, якщо врахувати звинувачення банків щодо агресивного кредитування (Арчаїа & Нагві, 2012), які в основному зосереджені на досягненні прибутку з мінімальним рівнем управління ризиками. У разі якщо не зазначені чи зазначені умови кредитування, вони можуть бути використані для знищення репутації банків, коли відомі обвинувачення в хижих позиках. Тут йдеться про те, що навіть якщо все буде зрозуміло під час підписання договору позики, то немає гарантії, що ці умови все ще залишаються пріоритетними для позичальників, особливо для тих, хто позичає на довгострокову перспективу. Банки можуть використовувати свої консультативні навички, щоб періодично залучати позичальників на кредитних умовах, підтверджувати розуміння, виявляти будь-яку непристойну поведінку з боку позичальників, яка суперечить фінансовій діяльності і може поставити під загрозу можливості погашення та пропонують рекомендації щодо практик, які не суперечать можливостям погашення. Банки можуть пом'якшити виклики у процесі формування процентних доходів, зокрема з точки зору дефолту, періодично залучаючи позичальників на консультування з питань поведінки, які проявляють себе у фінансових важелях. Оскільки позичальники отримують неймовірну вигоду виходячи з цих зобов'язань, банки можуть обґрунтовано стягувати плату за консультативні послуги та плату за небезпеку безглуздої поведінки. Автори демонструють, що через застосування вищезазначених платежів – банки можуть отримувати потенційні доходи. Використання плати за консультативні послуги та плати за небезпеку безглуздої поведінки, як джерел безпроцентного доходу, є потенційною вигодою з урахуванням втрат кредиту, що впливають із функцій першого платежу встановленого банком.

Ключові слова: плата позичальника за консультативну послугу, безглузда поведінка, умови кредитування, періодична оцінка, плата за небезпеку безглуздої поведінки позичальника.

Класифікація JEL: G21.



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/) license, що дозволяє повторне використання, розповсюдження та відтворення, забороняє використання матеріалів у комерційних цілях та вимагає наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.

Чекані Нкваіра, Ян Валтерс Кругер

Влияние трансформации банковских консультационных услуг заемщикам на получение беспроцентного дохода банком

Вызовы, стоящие перед банками в процессе формирования доходов, очевидны, если учесть обвинения банков относительно агрессивного кредитования (Арчаїа & Нагва, 2012), что в основном сосредоточены на достижение прибыли с минимальным уровнем управления рисками. В случае если не указаны или указаны условия кредитования, они могут быть использованы для уничтожения репутации банков, когда известные обвинения в хищных ссудах. Здесь речь идет о том, что даже если все будет понятно при подписании договора займа, то нет гарантии, что эти условия все еще остаются приоритетными для заемщиков, особенно для тех, кто занимается на долгосрочную перспективу. Банки могут использовать свои консультационные навыки, чтобы периодически привлекать заемщиков на кредитных условиях, подтверждать понимание, выявлять любое непристойное поведение со стороны заемщиков, которая противоречит финансовой деятельности и может поставить под угрозу возможность погашения и предлагают рекомендации по практиках, которые не противоречат возможностям погашения. Банки могут смягчить вызовы в процессе формирования процентных доходов, в частности с точки зрения дефолта, периодически привлекая заемщиков на консультирование по вопросам поведения, что проявляют себя в финансовых рычагах. Поскольку заемщики получают невероятную выгоду исходя из этих обязательств, банки могут обоснованно взимать плату за консультационные услуги и плату за опасность бессмысленного поведения. Авторы показывают, что из-за применения вышеупомянутых платежей – банки могут получать потенциальные доходы. Использование платы за консультационные услуги и платы за опасность бессмысленного поведения, как источников беспроцентного дохода, является потенциальной выгодой с учетом потерь кредита, вытекающих из функций первого платежа установленного банком.

Ключевые слова: плата заемщика за консультационную услугу, нелепое поведение, условия кредитования, периодическая оценка, плата за опасность бессмысленного поведения заемщика.

Классификация JEL: G21.



Статья находится в открытом доступе и может распространяться на условиях лицензии [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/) license, что позволяет повторное использование, распространение и воспроизведение, запрещает использование материалов в коммерческих целях и требует наличия соответствующей ссылки на оригинальную версию статьи.