



Национальный исследовательский университет  
Высшая школа экономики



Центр развития

# РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И РЫНОК КРЕДИТНЫХ КАРТ

IV квартал  
2015

## РЕЗЮМЕ

<b>1. БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РФ .....</b>	<b>6</b>
1.1. Обзор основных трендов внешней и внутренней среды .....	6
1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РФ .....	11
<b>2. ОБЗОР РЫНКА КРЕДИТНЫХ КАРТ РФ .....</b>	<b>16</b>
2.1. Тенденции на мировом рынке кредитных карт .....	16
2.2. Рынок кредитных карт РФ .....	24
<b>3. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>43</b>
3.1. Основные направления банковского регулирования и надзора .....	43
3.2. Создание национальной платежной системы .....	46
<b>4. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТНЫХ КАРТ В РФ .....</b>	<b>51</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ .....</b>	<b>57</b>

Автор: Седых И. А.

## РЕЗЮМЕ

В 2014 г. российская экономика подверглась воздействию ряда агрессивных внешних факторов, связанных с усилением геополитической напряженности, ухудшением внешнеторговых условий, а также введением США и Евросоюзом санкций, ограничивающих доступ российским банкам к международным рынкам капитала. Для банковского сектора мощными эффектами от ухудшения внешней конъюнктуры оказались девальвация национальной валюты, массовый отток рублевых вкладов населения в пользу валютных депозитов в госбанках и покупки иностранной валюты, а также существенное снижение кредитного качества заемщиков. Эти факторы внесли дисбаланс в сектор и спровоцировали системный кризис в 2015 г.

Благодаря своевременным мерам монетарных властей российский банковский сектор после жесткого удара начал постепенно адаптироваться к изменившимся макроэкономическим условиям. Основными стабилизирующими факторами стали: приток государственной ликвидности, насыщение ресурсами, привлеченными в период повышенных ставок, а также снижение ключевой ставки Банка России с 17% до 11%, несмотря на высокую инфляцию (свыше 15%). Однако банковский сектор продолжает демонстрировать смешанные результаты. За 9 месяцев 2015 г. номинальный рост активов составил 2%, при этом активы, очищенные от валютной переоценки, сократились на 3,2%. Прибыль российского банковского сектора в январе-сентябре 2015 г. упала в 5,4 раза и составила 128 млрд. руб. против 685 млрд. рублей годом ранее.

Снижение доходов банковского сектора и заметное ухудшение качества кредитного портфеля подтолкнуло российские банки к консолидации. Свой вклад в усиление концентрации в секторе также внес массовый отзыв Банком России банковских лицензий (до 70 лицензий в год с 2013 г.). Кроме того, для восстановления российскому банковскому сектору потребуются господдержка в форме капитала, фондирования или ликвидности. Это обусловит улучшение позиций государственных и крупных коммерческих банков за счет прочих финансово-кредитных организаций.

Локомотивом банковского сектора в ближайшем будущем станет крупный корпоративный сегмент, что связано с переходом на финансирование за счет российских банков ввиду невозможности финансового импорта. Что касается розничного кредитования, в том числе кредитно-карточного, то основные драйверы роста (платежеспособность населения и активное потребление) будут работать против рынка, вплоть до полного восстановления экономики. Тем не менее, рынок кредитных карт стабилизируется после существенного сжатия в конце 2014 г. – первых шести месяцах 2015 г. В третьем квартале 2015 г. ключевые коммерческие банки в сегменте демонстрировали позитивные результаты. Так, согласно отчетности по РСБУ, третий квартал завершили с прибылью следующие банки: Тинькофф (1 млрд. руб.), Восточный Экспресс (4,5 млн. руб.), Русский Стандарт (1,9 млрд. руб.), ОТП Банк (148 млн. руб.). Улучшение финансовых показателей в третьем квартале 2015 г. свидетельствует об умеренном улучшении качества активов банков, что обусловлено ужесточением банков выдачи кредитных продуктов. Однако, по данным НБКИ, просроченная задолженность по кредитным картам продолжает расти быстрыми темпами (среднемесячный рост портфеля просроченной задолженности в 2015 г. составил 6% против в 3,8% в 2014 г.), так как заемщики, не успевшие адаптироваться к новым экономическим условиям, не могут погашать выданные им кредиты.

Направление кредитных карт считается одним из наиболее перспективных видов потребительского кредитования в мире и в РФ в том числе. Кроме того, российский рынок слабо насыщен и имеет потенциал для роста даже в условиях экономической рецессии. Уровень проникновения кредитных карт в РФ (285 карт на тысячу человек, при этом с точки зрения активного использования, показатель изменится до 240 карт на тысячу человек) находится на уровне развивающихся стран (Польша – 300 карт на тысячу человек, Вьетнам – менее 100 карт на тысячу человек). В развитых странах этот показатель гораздо выше: в США и Канаде – 4200, в Японии – 2300 карт на тысячу человек.

По данным Банка России, за период 2010–2014 гг. количество эмитированных в России кредитных карт увеличилось более чем в три раза – с 10 до 31,8 млн. шт., а их доля в общем объеме банковских карт возросла с 7,3% в 2010 г. до 14% в 2014 г. В настоящий момент в РФ обращении находится 30,4 млн. шт. кредитных карт, из них активированных – свыше 50%. При этом активно используются для совершения платежей только 22%. Большая часть карт в РФ выпускается на базе двух международных платежных систем MasterCard и Visa (более 80%). Прочие международные и локальные платежные системы менее распространены (JCB, American Express, Diners Club, China Union Pay, Золотая Корона). Однако уже к 2018 г. на долю в 50–60% претендует Национальная система платежных карт «МИР», развернутая в рекордно быстрые сроки для обеспечения бесперебойного осуществления карточных транзакций на территории страны.

Также в РФ растет доля кредитных карт в общем объеме розничного кредитования. После бума кредитных карт в 2011–2012 гг. (годовой рост свыше 60%) началось замедление темпов роста. Причинами более медленного развития рынка было закономерное желание банков повысить уровень качества кредитных портфелей и относительное насыщение рынка. Охват кредитными картами увеличился с 96 в 2011 г. до 250 кредитных карт на 1000 человек в 2013 г., но до полного насыщения еще далеко. В 2014 г., несмотря на имеющийся потенциал (свыше 70% экономически активного населения не было охвачено кредитными картами), замедление темпов роста рынка кредитных карт продолжилось (+16% к уровню 2013 г.). Начавшийся в конце 2014 г. финансово-экономический кризис усилил замедление темпов, в результате чего в 2014 г. объем рынка составил 1,15 трлн. руб. вместо прогнозируемых ранее рыночными экспертами (Frank Research Group и Тинькофф Банк) 1,4 трлн.

В первом и втором кварталах 2015 г. рынок кредитных карт сократился на 0,7% относительно прошлогоднего уровня, что было обусловлено снижением выдач карт, а также полным прекращением кредитно-карточного кредитования рядом банков. В третьем квартале 2015 г. объем рынка составил 1,079 трлн. руб., но темп снижения замедлился до 0,5%, что может свидетельствовать о начале процесса стабилизации на рынке кредитных карт.

Финансово-экономический кризис повлиял на рыночный ландшафт, вызвав ротацию ключевых игроков (коммерческие и госбанки) в третьем квартале 2015 г. Абсолютным лидером рынка кредитных карт остается Сбербанк с рыночной долей в 38%. Усилить свои позиции госбанку помогли масштабные зарплатные проекты. Русский Стандарт, ранее занимавший второе место, стал третьим с долей в 7,7%, уступив Тинькофф Банку. Онлайн провайдер кредитных карт смог усилить свои позиции на рынке, увеличив долю до 7,8%, благодаря покупке пакета качественных заемщиков у Банка Связной. В ТОП5 банков по величине портфелей кредитных карт также входят ВТБ 24 и Альфа-Банк, на долю которых приходится 7,6% и 7,1% соответственно.

Ключевым риском остается новый системный кризис, хотя, согласно результатам стресс-тестов банковской системы, проводимых Банком России по сценариям более жестким, чем предложило МЭР, банкам потребуется господдержка, если цена за баррель нефти Urals упадет до \$35. При этом будут расти процентные ставки Банка России, что опять приведет к росту процентных ставок по всем видам кредитам, в том числе и по кредитно-карточным.

Несмотря на замедления рынка карточного кредитования, перспективы его развития остаются умеренно позитивными. Восстановление рынка не будет сопровождаться бурным ростом, как это было в восстановительный период после кризиса 2008–2009 гг. В 2016–2018 гг. ожидаются умеренные темпы роста до 8,5% в год. При этом, в случае затяжного периода стабилизации рынка в силу макроэкономических причин, вероятен и более слабый рост в 4,4% в среднем за год.

В отношении карточно-продуктового предложения, в условиях снижения качества заемщиков, российские банки ужесточили требования выдачи кредитных карт, а также ухудшают условия по кредитным картам. Высокие ставки в размере 30–40% годовых (по сравнению с «докризисными» 20–25% годовых) и увеличившиеся комиссии (за выпуск и обслуживание карты, снятие наличных, SMS-информирование) становятся основными мерами борьбы с рисками роста проблемной задолженности.

В сложных экономических условиях население более внимательно начинает относиться к своим расходам, вследствие чего поведенческая модель может измениться с активного потребления на активное сбережение. Российским банкам будет необходимо разработать стратегии, позволяющие наращивать качественный кредитный портфель на базе карточных продуктов, отвечающим новым требованиям заемщиков – продуктов, позволяющим не только тратить, но и накапливать денежные средства и грамотно ими управлять. Перспективными карточными направлениями могут стать кобрендинг (моно- и мультикобрендовые карты; карты, ориентированные на определенный стиль жизни) и перевод POS-кредитования на карточную основу. Дополнительной альтернативой может стать использование элементов исламских финансов или «этического» банкинга. Важной особенностью является то, что вместо традиционного механизма работы с кредитными картами (взимание процентов за пользование средствами банка) данные системы используют другие способы предоставления денежных средств и получения доходов (например, «благотворительные» кредиты, предоставляемые населению из средств состоятельных клиентов на счетах банка по их согласию. Доходы банка и кредитора – физлица складываются из суммы комиссий за обслуживание выделенных средств, оплачиваемых заемщиков). Это повышает доверие клиентов к банку и позволяет максимально минимизировать риски просроченной задолженности.

В настоящий момент стоимость привлечения и качественного обслуживания клиентов превышает способность многих российских банков генерировать прибыль в формате традиционного банкинга. Как следствие, банки начнут осваивать новые бизнес-модели. Ввиду незрелости российского банковского сектора (среди ключевых игроков нет технологичных участников) проекты in-store банкинга представлены точечно, таким образом, эти ниши также относительно свободны. Наиболее вероятен переход от универсального банкинга к узкоспециализированному или нишевому, когда банком для развития выбирается 1–3 ключевых направления. В рамках этих тенденций станут пользоваться популярностью низкочастотные модели онлайн банкинга. Тем не менее, полный переход только на электронное дистанционное обслуживание в условиях неравномерной экономической и технологической развитости регионов РФ (высокий лаг в показателях проникновения

Интернета – от 30 до 80% при среднем проникновении по РФ в 47%, согласно данным Яндекса) в ближайшее время невозможен. В этой связи банки будут параллельно развивать онлайн сервисы и реальную инфраструктуру (в частности банкоматно-терминальные сети).

# 1. БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РФ

## 1.1. Обзор основных трендов внешней и внутренней среды

В течение знакового 2014 г. российский банковский сектор, дестабилизированный внутренними проблемами (замедление темпов роста кредитования, рост проблемных долгов, снижение чистой прибыли и т.д.), как корпоративный, так и розничный сегменты, подвергся воздействию целого ряда агрессивных внешних факторов, связанных с геополитической напряженностью, ухудшением внешнеторговых условий, а также введением жестких ограничительных санкций США и Евросоюзом, в том числе против системообразующих госбанков (Сбербанк, ВТБ, ВЭБ, Россельхозбанк, Газпромбанк, Банк Москвы). Такое критическое сочетание негативных вызовов сектору стало триггером для начала системного банковского кризиса в стране в декабре 2014 г. Однако согласно оценкам Банка России, с середины 2015 г. в банковском секторе началась фрагментированная стабилизация, но полное восстановление показателей прибыльности, качества активов и капитализации после масштабной встряски займет несколько лет, когда экономика адаптируется к новым макроэкономическим реалиям.

### Призрачные надежды на макроэкономическую стабильность

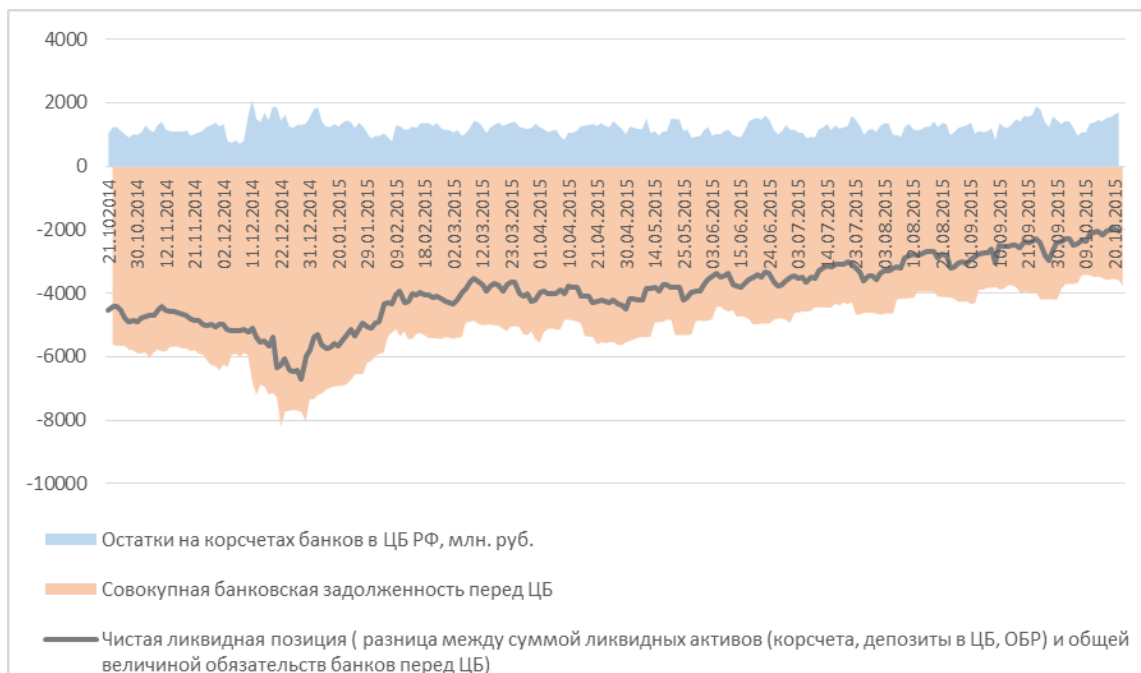
Российская экономика начала свое замедление в 2012 г. (прирост ВВП замедлился до 3,4% (с 4,3% в 2011 г.)) по причине структурных дисбалансов, еще до эскалации геополитической напряженности, произошедшей в 2014 г. В июле 2015 г. ВВП страны достиг исторического минимума (4,4% г/г по оценке ВЭБ и 4,6% г/г по оценке МЭР), что свидетельствует о совершении жесткой посадки. На фоне негативных статистических данных, отрицательной динамики нефтяных цен и отсутствия сильных внутренних драйверов для роста Банк России и Минэкономразвития ухудшили свои прогнозы по ВВП РФ в 2015 г. до спада в 3,3 и 3,9% соответственно. Западные институты, такие как МВФ и Всемирный банк, также ждут падения российской экономики на 3,8%. Действующие международные санкции, сырьевая направленность экспорта, слабая конкурентоспособность промышленности в глобальном масштабе и недостаточно быстрые институциональные преобразования продолжают оставаться ключевыми рецессивными факторами для РФ.

Падение нефтяных цен на международных рынках почти на 50% начиная с июня 2014 г. спровоцировало сокращение промпроизводства в РФ и ослабление национальной валюты — на 42% в 2014 г. и еще на 14% за 8 месяцев 2015 г. Тем не менее, именно экспортно-ориентированные отрасли (добыча полезных ископаемых, производство кокса и нефтепродуктов, химическая промышленность, металлургия), а также отрасли с реализующимися программами по импортозамещению (пищевая промышленность, сельское хозяйство) имеют потенциал для поддержки промпроизводства в РФ и параллельно корпоративного банковского сектора. Розничный банковский сегмент находится в более сложных условиях по причине существенного снижения уровня внутреннего потребления и роста инфляции выше 15% в годовом выражении с начала 2015 г. (11,3 в конце 2014 г.).

### Стимулирующая монетарная политика Банка России

После обвала финансовых рынков в конце 2014 г. ситуация с рублевой ликвидностью и ставками на российском денежном рынке в начале 2015 г. разрядилась. Основными стабилизирующими факторами стали приток государственной ликвидности, насыщение

ресурсами, привлеченными в период повышенных ставок, а также снижение ключевой ставки Банка России, несмотря на высокую инфляцию (свыше 15%).



Источник: данные Банка России

**Рис. 1. Изменение уровня ликвидности банковского сектора РФ**

Однако цикл понижения ключевой ставки, длящийся с начала 2015 г. был завершен на сентябрьском заседании Банка России. Регулятор принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 11%, что практически не повлияло на величину межбанковских ставок – они находятся в границах процентного коридора ( $\pm 1\%$ ) от ключевой ставки. При этом турбулентность на глобальных финансовых рынках и инфляционные риски не позволят Банку России существенно снизить ставку до конца 2015 г.

В целях предупреждения повторного кризиса ликвидности Банк России продолжает регулировать ее объем в секторе посредством инструментов рублевого РЕПО<sup>1</sup>, а также кредитов под залог нерыночных активов. В настоящий момент спрос на рублевую ликвидность возникает только в период уплаты налогов.

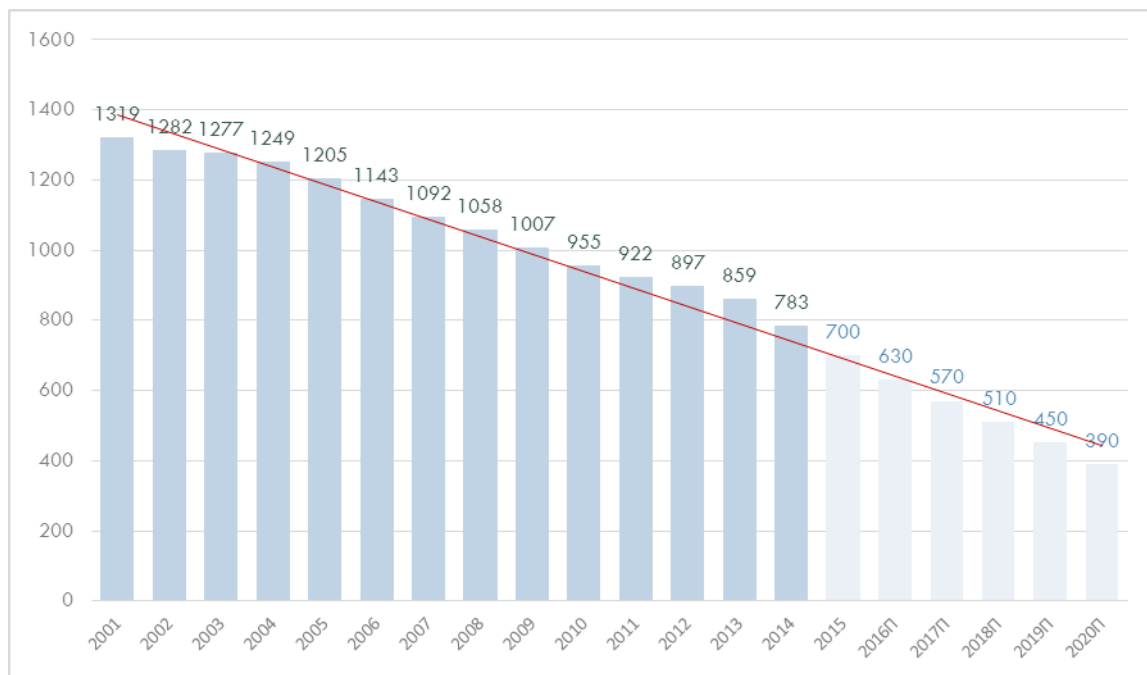
### Консолидация банковского сектора РФ

В сложных макроэкономических условиях в целях оздоровления и адаптации к новым экономическим условиям российский банковский сектор активно трансформируется как регулятором, так и участниками рынка. В розничном и корпоративном сегментах происходят аналогичные процессы.

Стабильным финансово-кредитным организациям оказывается господдержка в рамках программы докапитализации банков через облигации федерального займа (ОФЗ). Что касается убыточных банков и банков, занимающихся противоправной деятельностью, то Банк России массово отзывает лицензии у игроков. Следует отметить, что «зачистка» коснулась как средних

<sup>1</sup> РЕПО – вид сделки, при которой осуществляется одновременная продажа ценных бумаг и заключение соглашения об их обратном выкупе по заранее оговоренной цене.

и мелких, преимущественно региональных, банков, так и ряда крупных финансовых организаций. Тем не менее, специальных комплексов административных мер для стимулирования Банк России реализовывать не предполагает, отводя главную роль естественному рыночному регулированию. Однако, если учесть тот факт, что с 2013 г. Банк России отзывает в среднем от 40 до 70 лицензий в год, то к 2020 г. в системе будет действовать до 400 крупных банков, скорее всего с госучастием в капитале.

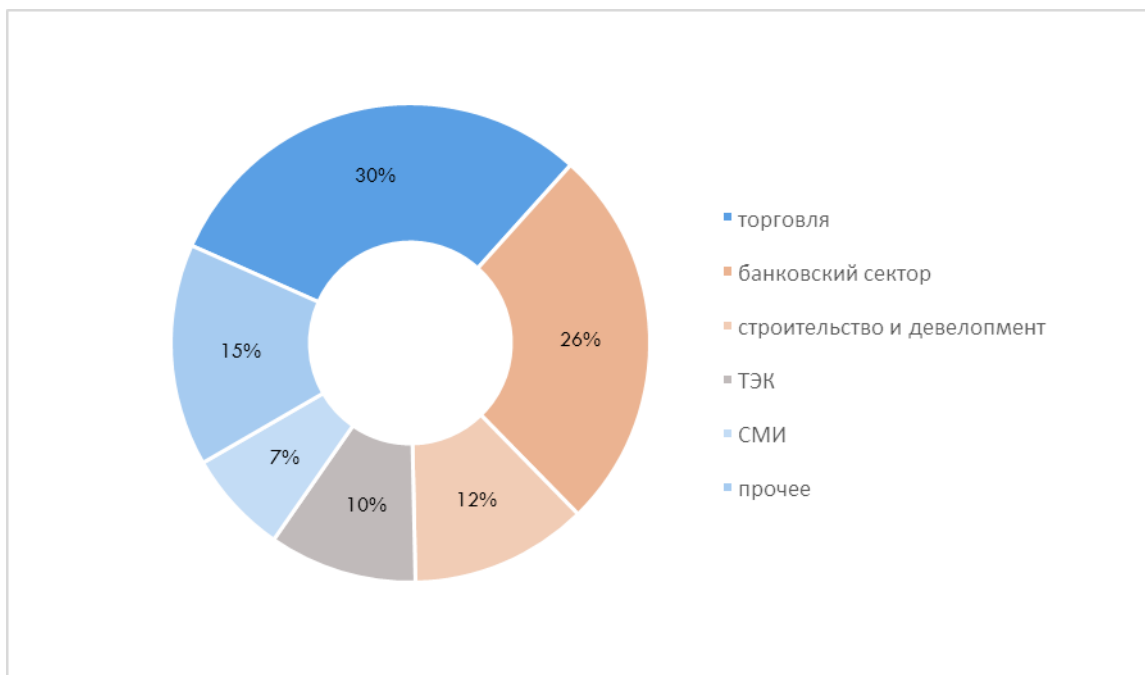


Источник: данные Банка России

**Рис. 2. Снижение количества банков в РФ в 2001–2015гг.**

На фоне усиления позиций госбанков, как в корпоративном, так и в розничном сегментах банковского сектора, желание частных игроков создать более крупные и сильные структуры, а также быстро нарастить капитал до минимальной планки в 300 млн. руб. или избавиться от нестратегических видов деятельности, способствует росту слияний и поглощений в банковском секторе. В то же время растет доля сделок M&A<sup>2</sup>, связанных с проводимой «зачисткой» банков, несмотря на возможность санации одним из лидеров сектора без продажи активов.

<sup>2</sup> M&A – сделки слияний и поглощений.



Источник: данные ИА АК&М, Mergers.ru<sup>3</sup>

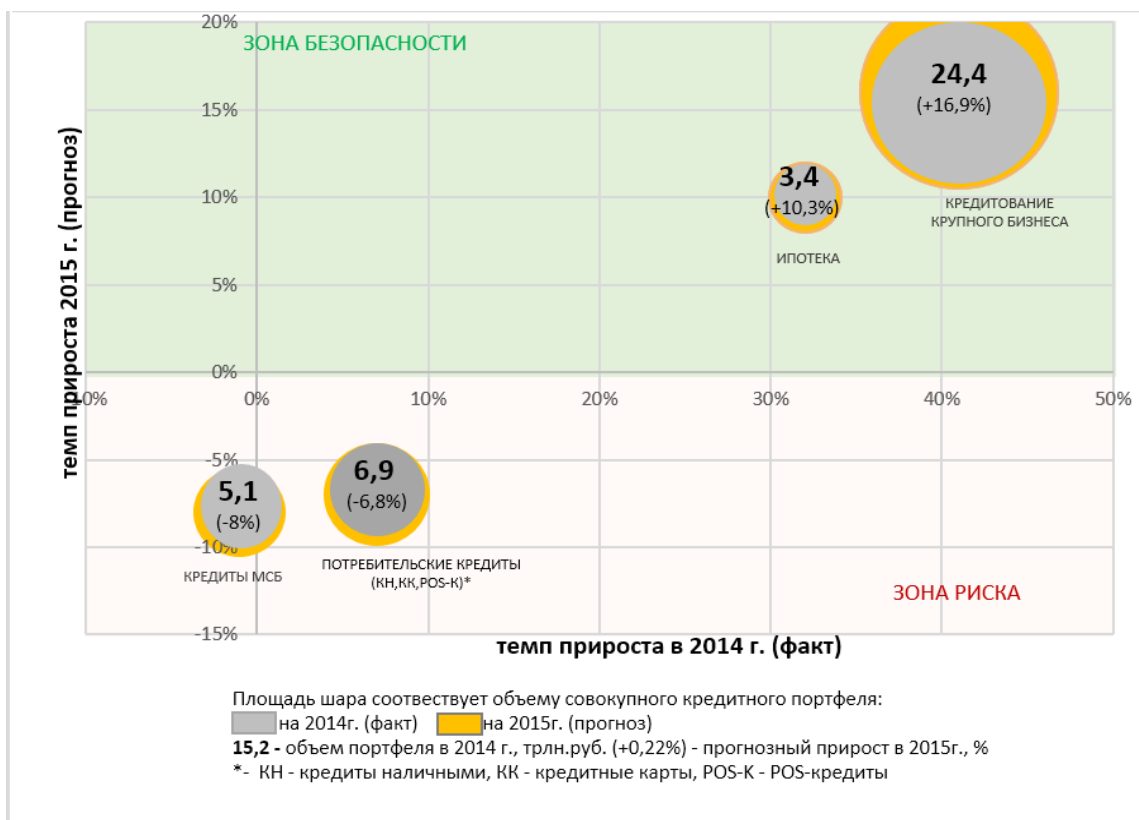
**Рис. 3. Доля банковского сектора в общем объеме сделок слияний и поглощений в 2015гг.**

В условиях агрессивного сжатия сектора, ряд участников может добровольно покинуть розничный сегмент по причине высоких рисков на фоне низкой доходности сегмента в ближайшем будущем. В группе «добровольцев» находятся иностранные банки, которые захотят спокойно переждать период нестабильности, а также корпоративные банки, решившие до кризиса освоить розничный бизнес в целях получения дополнительной прибыли.

#### **Розница в аутсайдерах, потенциальный драйвер – корпоративный сектор**

В ближайшем будущем при условии относительной макроэкономической стабильности, локомотивом сектора станет крупный корпоративный сегмент, что обусловлено отсутствием доступа к международным рынкам капитала у ряда российских корпораций и их переходом на финансирование за счет российских финансово-кредитных организаций, а также решением Банка России создать более комфортную среду для реального сектора – реальные ставки отрицательны в течение 6 месяцев 2015 г. Розничное направление и сегмент кредитования малого и среднего бизнеса будут восстанавливаться медленнее и потребует серьезной адаптации. На финансировании малого бизнеса могут сфокусироваться лизинговые компании, укрепившись тем самым в этом сегменте. Банкам, занимающимся розничным кредитованием, скорее всего, потребуются полный пересмотр моделей ведения бизнеса, возможно в сторону узкоспециализированного/нишевого и технологичного банкинга. В 2015 г. потребительские кредиты, в том числе кредитные карты, будут находиться в зоне риска.

<sup>3</sup> Данные по сумме сделок небанковским финансовыми компаниями включены в «Прочее».



Источник: данные Банка России, РА Эксперт

Рис. 4. Лидеры и аутсайдеры сегмента кредитования в 2014–2015 гг.

### Оптимизация человеческих ресурсов

Финансовая устойчивость банковского сектора также будет достигаться сокращением зарплат и массовым увольнением сотрудников. Сильнее это процесс затронул розничный сегмент банковского сектора, где вовлечено больше специалистов фронт-офиса.

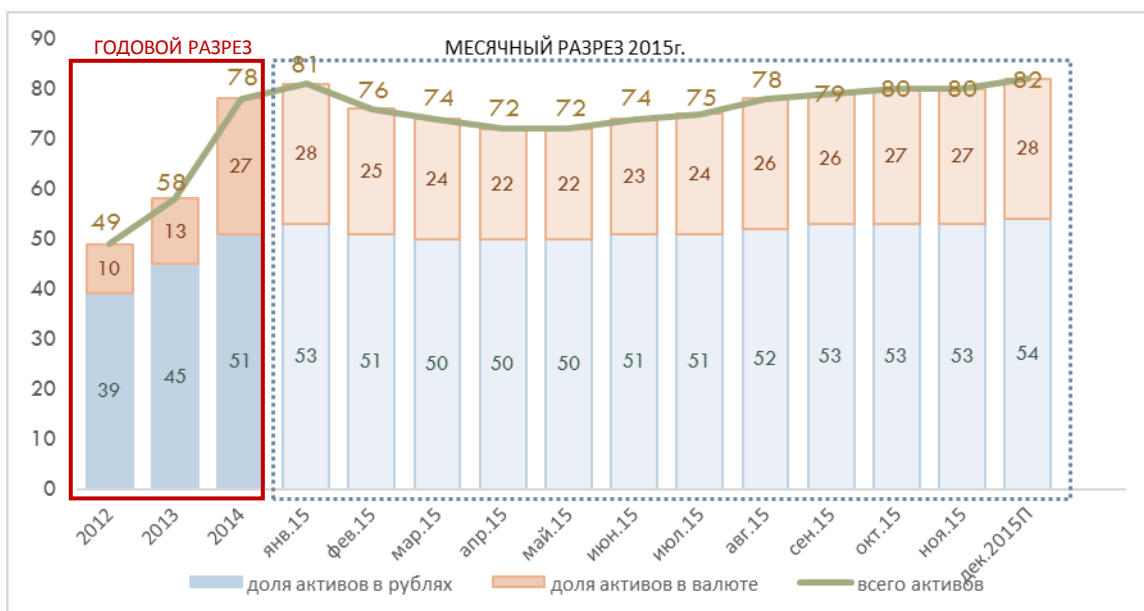
В первом полугодии 2015 г. в 30 крупнейших банках РФ, включая универсальные, розничные и корпоративные, было сокращено 6,4% всего штата, что в 8 раз превысило аналогичный показатель второго полугодия 2014 г. В период с января по август 2015 г. количество персонала в банковской сфере уменьшилось на 3,9% в годовом выражении. Расходы, связанные с выплатой заработной платы банковским служащим, уменьшились на 8,5% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. Однако кадровые эксперты считают логичными подобные меры по оптимизации в финансовой сфере и не рассматривают их как чрезвычайные.

## 1.2. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РФ

Благодаря реализации своевременных мер монетарными властями российский банковский сектор после жесткой посадки начал постепенно адаптироваться к изменившимся макроэкономическим условиям. Многие крупные корпоративные и розничные банки, благодаря государственным вливаниям и/или самостоятельно принятым мерам, смогли стабилизировать свое финансовое состояние и согласно статистическим результатам Банка России начать демонстрировать умеренно-позитивные результаты. При отсутствии внешних шоков и продолжении программ господдержки финансовое состояние в первую очередь госбанков, а также крупных корпоративных и розничных групп постепенно будет улучшаться.

### Динамика банковских активов

В первом полугодии 2015 г. рецессия в экономике и существенное снижение доходов населения РФ отрицательно повлияли на качество банковских активов. Однако в июне ситуация изменилась в положительную сторону, а в августе активы банковского сектора, согласно статистическим данным Банка России, номинально выросли на 4,8%, что является рекордным месячным приростом в 2015 г., но без валютной переоценки прирост составил (+0,8%). В сентябре произошло совпадение значений номинального роста (+1%) с реальным (+1,1%). Позитивные результаты в августе и сентябре частично компенсировали падение в период с февраля по апрель. За 9 месяцев 2015 г. номинальный рост активов составил (+2%). Тем не менее, достигнутый на 1 октября объем активов 79,2 трлн. руб. пока не является максимальным, так как на 1 февраля 2015 г. этот показатель составлял 80,8 трлн. руб. В реальном выражении прирост за этот период не смог компенсировать потери января-февраля. В целом активы банковского сектора, очищенные от валютной переоценки, сократились на (-3,2%).



Источник: данные Банка России

Рис. 5. Динамика активов российских банков в 2012–2015 гг., трлн.руб.

### **Прибыль и достаточность капитала**

В 2015 г. в российском банковском секторе происходит ослабление негативного воздействия системного кризиса прошлого года. Снижение стоимости фондирования, переоформление кредитов по более высоким ставкам, замена дорогих депозитов на более дешевые и государственные вливания в капитал позитивным образом сказались на финансовых результатах российских банков. При этом наблюдается рост резервов на возможные потери по ссудам (РВПС): за август РВПС увеличились на 161 млрд. руб., за сентябрь – на 22 млрд. руб. В целом с начала 2015 г. объем резервов вырос на более чем 800 млрд. руб., или на 23,2%. За 9 месяцев 2015 г. прибыль российского банковского сектора составила 128 млрд. руб., по сравнению с 685 млрд. рублей за период с января по сентябрь 2014 г.

### **Средства клиентов: умеренная сберегательная активность**

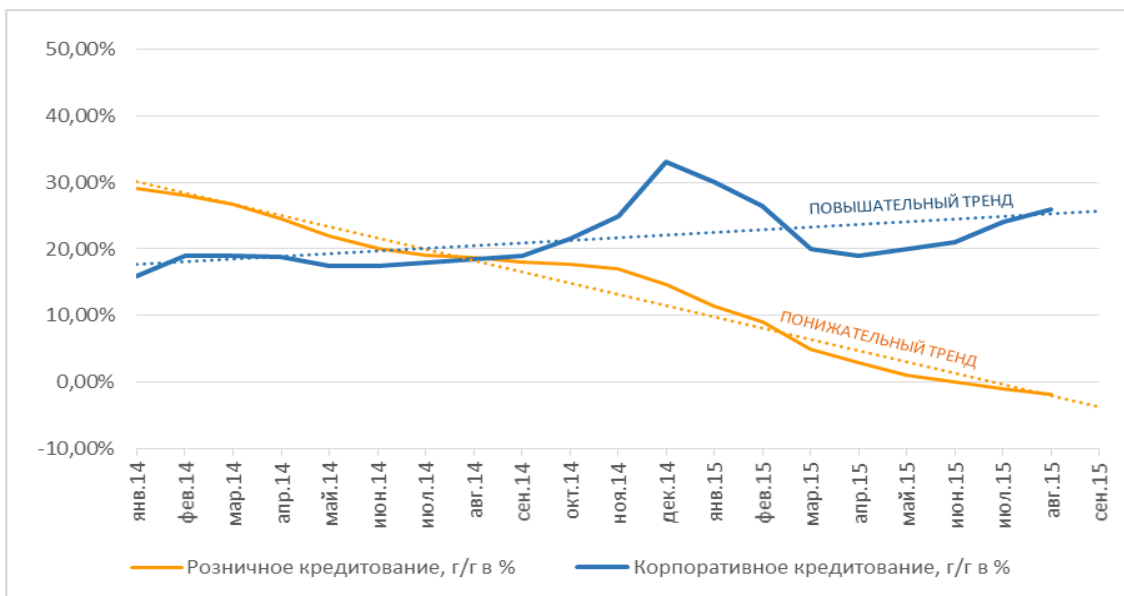
Согласно оценке Агентства по страхованию вкладов (АСВ), в 2014 г. вкладчики (физлица) вывели из банков около 1,3 трлн. руб. В 2014 г. объем вкладов населения увеличился на 9,4% до 18,55 трлн. руб., но рост был обусловлен валютной переоценкой. Отток вкладов населения без учета переоценки составил 1,5% по сравнению с 2013 г., по данным АСВ. В 2015 г. реальное сокращение доходов населения, отзыв лицензий у крупных банков и неопределенность экономической не способствовали активному сберегательному поведению населения. Тем не менее, объемы банковских вкладов населения растут умеренными темпами. Всего за 9 месяцев 2015 г. общий объем вкладов населения РФ в банках вырос на 14,3% или на 2,7 трлн. руб. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., достигнув 21,2 трлн. руб. без учета валютной переоценки прирост был на уровне 9,4%. При этом, свыше 70% вкладов открывается в рублях.

### **Отрицательный рост кредитного портфеля**

Потеря доступа к западным рынкам дешевых кредитов и резкий рост ключевой ставки Банка России ведут к ужесточению условий корпоративного и розничного кредитования, включая даже действующие кредитные договоры, поэтому состояние сегмента кредитования продолжает оставаться достаточно сложным. Кроме того, свою роль сыграло вступление в силу предельных значений полной стоимости кредитов, установленных Банком России (46,79% годовых), которое лишило банки возможности компенсировать свои потери от выдачи кредитов с высокой долей риска за счет повышения ставок. В итоге, по сравнению с началом 2012 г. уровень одобренных кредитных заявок сократился втрое.

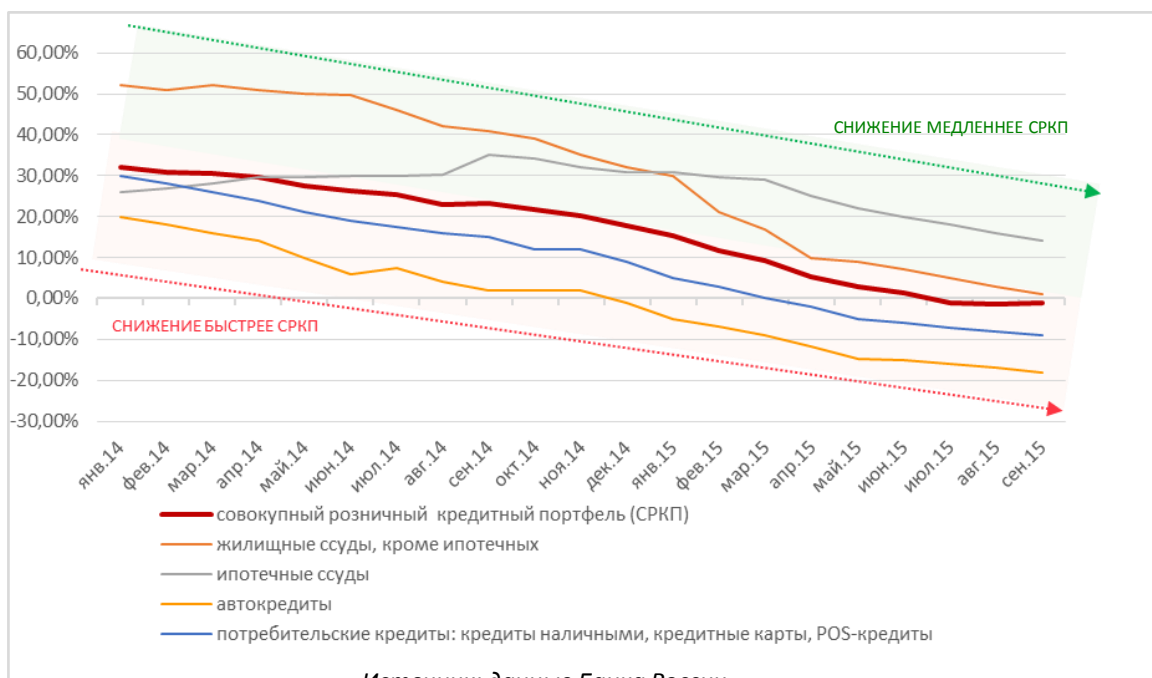
Согласно статистическим данным Банка России, после спада розничного кредитования в течение первых шести месяцев 2015 г., за период с июля по август 2015 г. все виды кредитования продемонстрировали номинальный рост, несмотря на ослабление рубля. В сентябре опять произошло снижение объемов выданных кредитов российскими банками. Корпоративное кредитование сократилось на 0,2%, а розничное – на 0,1% в этом месяце.

Согласно оценкам Банку России, полное восстановление банковского кредитования возможно только при устойчивом снижении инфляции до уровня 7–9%, что маловероятно в 2016 г., его стоит ожидать в 2019–2020 гг.



Источник: данные Банка России

Рис. 6. Темпы роста средств клиентов (всего), г/г, %



Источник: данные Банка России

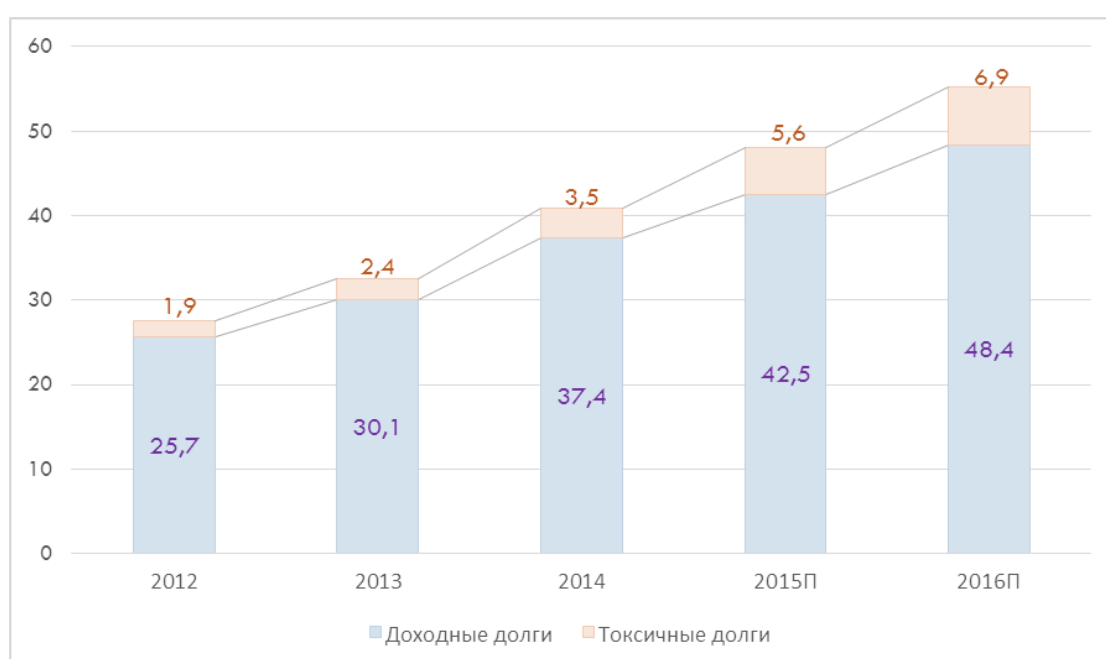
Рис. 7. Отрицательная динамика сегментов розничного кредитования, г/г

### Рост проблемной задолженности

Рост проблемной задолженности одна из ключевых проблем банковского сектора и наблюдается уже достаточно давно. В период с 2011 г. по 2013 г. российские универсальные и розничные банки превратились в «кредитные фабрики» и активно кредитовали население в разных форматах (потребительские кредиты, кредитные карты, POS-кредиты<sup>4</sup>), при этом при

<sup>4</sup> POS-кредитование – направление розничного банковского бизнеса, предусматривающее выдачу потребительских кредитов на определенные товары непосредственно в торговых точках.

выдаче приоритетным качество заемщика не было, так как перед финансово-кредитными организациями стояла цель выдать максимальное число кредитов. В результате постепенно росла за кредитованность населения и просроченная задолженность по выданным кредитам. В 2015 г. рост проблемной задолженности по розничным и корпоративным кредитам продолжается, что является отражением негативной макроэкономической ситуации. Прирост просроченной задолженности по кредитам, выданным юрлицам, в сентябре составил 2,2%, а по физлицам – 1,8%. Одновременно за счет роста портфеля качественных кредитов предприятиям в валюте в сентябре доля просроченной задолженности в корпоративном портфеле сократилась с 6,0% до 5,8%. В портфеле розничных кредитов доля просроченной задолженности выросла с 7,8% до 7,9%. Учитывая, что рецессия в экономике РФ с большой вероятностью продолжится, то предпосылок для улучшения качества кредитных портфелей банков нет.



Источник: данные Банка России

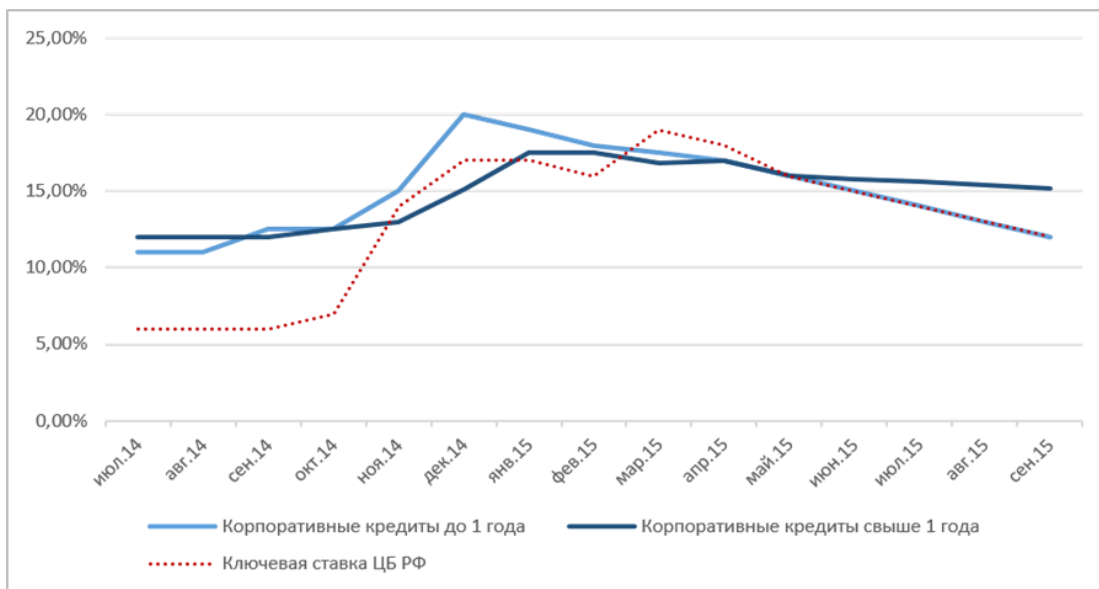
**Рис. 8. Рост совокупного объема просроченной задолженности**

Важной тенденцией 2015 г. стало желание российских банков технологично улучшить свои балансы, что говорит об относительной зрелости банковской системы страны. В частности, согласно данным банков, за 9 месяцев 2015 г. было выставлено на продажу проблемных кредитов физических лиц более чем на 240 млрд. руб., что на 40% превышает аналогичный показатель годом ранее.

#### **Рост процентных ставок по кредитам и депозитам**

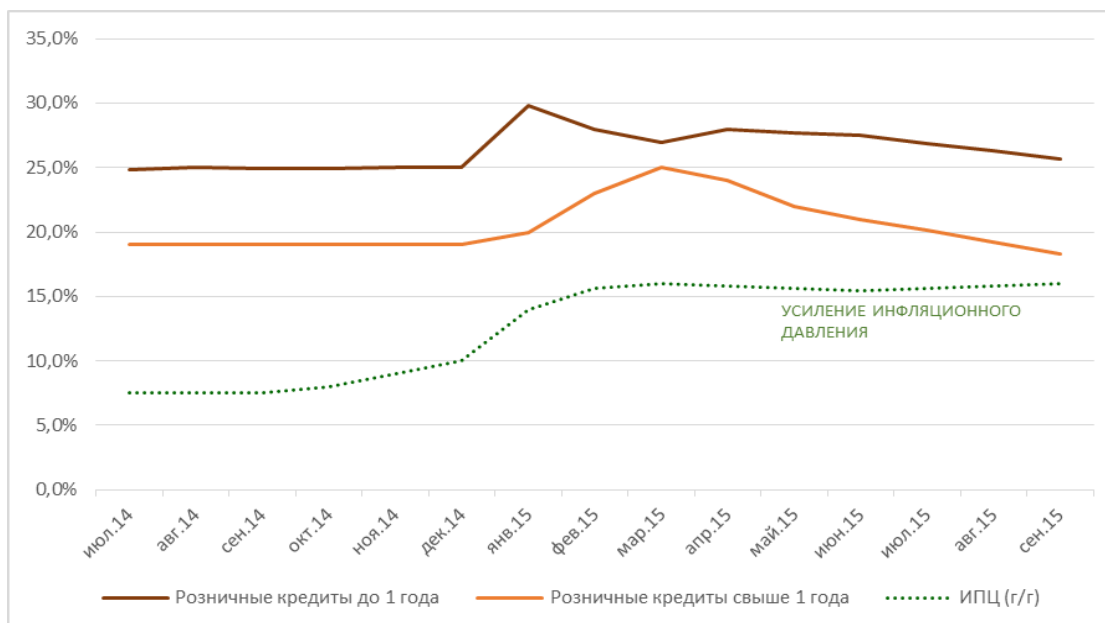
В сентябре 2015 г. ключевыми факторами сохранения высокого уровня розничных процентных ставок остаются издержки на создание резервов, связанные с ростом проблемных долгов. Существенное изменение кредитных ставок возможно только при стабилизации ситуации с инфляцией. В 2016 г. МЭР РФ ожидает постепенное снижение инфляции: в 2016 г. – 6,4%, в 2017 г. – 6%, в 2018 г. – 5,1% (базовый сценарий). Банк России прогнозирует более динамичное снижение инфляции: до 5,5%–6,5% в 2016 г., до 4% в 2017–2018 гг. Ставки по корпоративным кредитам также остаются высокими, несмотря на снижение в начале 2015 г.

Постепенное снижение ставок по вкладам и депозитам в 2015 г. свидетельствует о восстановлении потока клиентских средств. Контрастирующий рост ставок по корпоративным депозитам сроком свыше года вызван желанием банков нарастить объем долгосрочных ресурсов. Снижение ставок по вкладам физических лиц с начала 2015 г. перешло в умеренный рост по причине решения банков в августе повысить ставки по рублевым продуктам в условиях девальвации национальной валюты.



Источник: данные Банк России, данные банков

**Рис. 9. Средневзвешенные процентные ставки по корпоративным кредитам (за исключением Сбербанка)**



Источник: данные Банка России, данные банков, Росстат

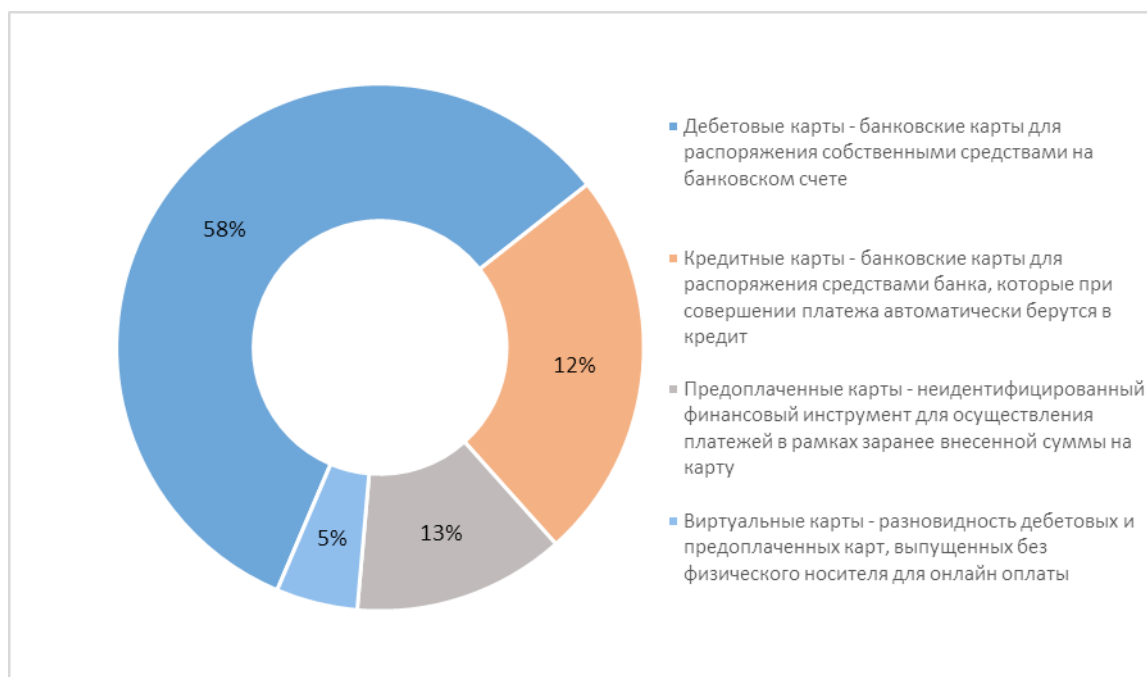
**Рис. 10. Средневзвешенные процентные ставки по розничным кредитам (за исключением Сбербанка)**

## 2. ОБЗОР РЫНКА КРЕДИТНЫХ КАРТ РФ

### 2.1. Тенденции на мировом рынке кредитных карт

#### Глобальный рост проникновения<sup>5</sup> кредитных карт

Согласно данным Всемирного банка, в глобальном обращении в 2014 г. находилось более 10 млрд. банковских карт<sup>6</sup> всех типов (дебетовые, кредитные, предоплаченные, виртуальные карты). Более половины всех используемых карт являются дебетовыми, на долю кредитных карт приходится 12%. Несмотря на замедление мировой экономики, Всемирный банк ожидает умеренного роста объема активных карт до 14 млрд. карт к 2018–2020 гг., причем около 1,7 млрд. карт будет эмитировано в качестве кредитных. Немаловажную роль в увеличении скорости проникновения карт и роста оборотов по ним играют сами пользователи. Формируется кредитно-карточная и долговая культура, которая подразумевает высокую финансовую грамотность, сознательный отказ от наличных платежей и слежение за кредитной историей.



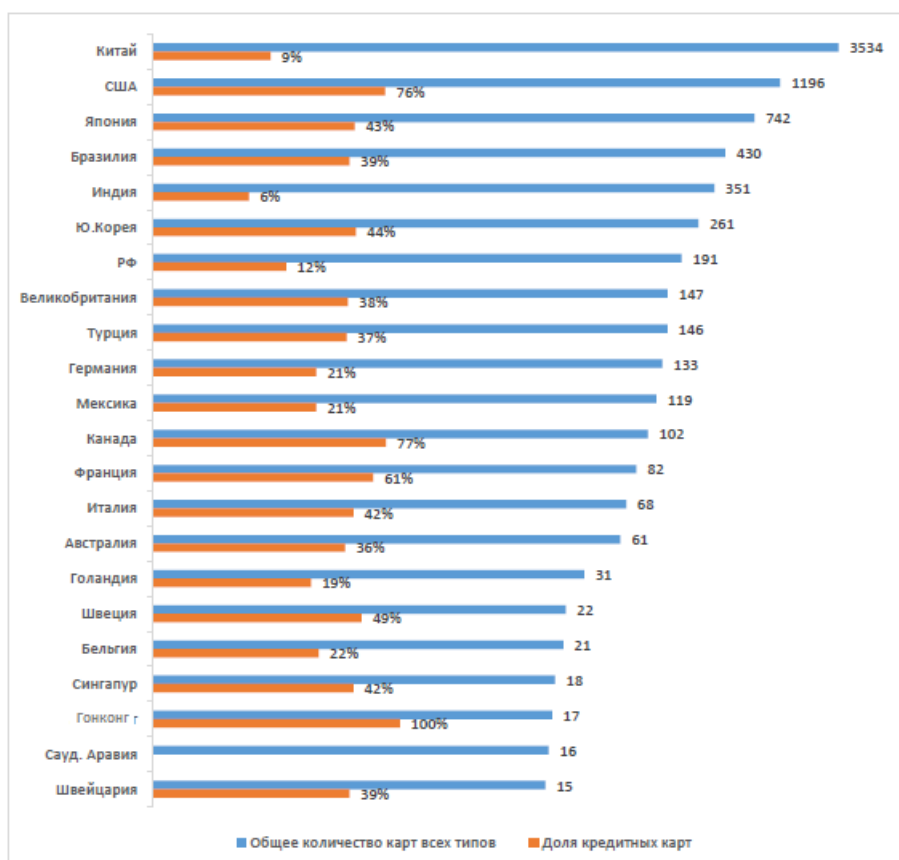
Источник данных: данные Всемирного Банка

**Рис. 11. Соотношение объемов обращения активных банковских карт в мире**

<sup>5</sup> Уровень проникновения банковских карт показывает количество активных карт на экономически активного человека в стране. Показатели развитых и развивающихся стран существенно отличаются. Так, например, в 2014 г. уровень проникновения кредитных карт в США – 4,2 карты на человека, в Японии – 2,4, в Великобритании – 1,1, в Польше – 0,3, во Вьетнаме – менее 0,1, согласно данным Всемирного Банка.

<sup>6</sup> Под банковскими картами понимается совокупная эмиссия карт банковскими и небанковскими участниками рынка, так как, согласно законодательству практически всех стран, карты выпускать может только финансово-кредитная организация, обладающая лицензией, выданной локальным финансовым регулятором. Небанковские игроки эмитируют карты под собственным брендом или на базе платформ существующих банков посредством договорных отношений, или создают собственные узкоспециализированные банки.

Между странами наблюдается значительный разрыв по совокупному объему банковских карт всех типов, что обусловлено разницей в степени зрелости банковских систем и внутренней монетарной политикой. Неоспоримым лидером является Китай (3,5 млрд. карт). С существенным отрывом в ТОП-3 также входят развитые страны, такие как США (1196 млн. карт) и Япония (742 млн. карт). РФ входит в ТОП-10 стран с общим объемом в 191 млн. карт всех типов. Однако уровень проникновения кредитных карт не зависит от величины экономики страны. США и Китай, две крупнейшие экономики мира, имеют практически зеркальные показатели – 76 и 9% соответственно. На общем фоне российский рынок не выглядит насыщенным (уровень проникновения – 12%), поэтому, несмотря на текущие негативные макроэкономические факторы, присутствует потенциал для роста.



Источники данных: Всемирный Банк, 2014 г.

**Рис. 12. Уровень проникновения кредитных карт в мире**

В странах Западной Европы население активно пользуется банковскими картами для осуществления платежей. В Великобритании и Франции уровень проникновения кредитных карт достаточно высок (1100 кредитных карт на тысячу человек). Это объясняется ранним становлением рынка кредитных карт (начало 50-х гг. XX века). Однако, например, в Германии

и Голландии, для осуществления платежей массово используют предоплаченные карты, а для используют другие кредитные сервисы, в том числе P2P-заимствования<sup>7</sup>.

В развивающихся азиатских странах и регионах, например, в Сингапуре, Тайване, Гонконге (средний уровень проникновения – 2400 карт на тысячу человек), активно развиваются все карточные направления (дебетовые, кредитные и предоплаченные карты). Уровень финансовой грамотности населения и развитие платежной инфраструктуры способствует широкому использованию карточных продуктов. При этом форматы кредитно-карточных продуктов отличаются инновационностью и технологичностью.

В мусульманских странах, например, в Саудовской Аравии полностью отсутствует такой класс карт как кредитные по причине религиозного запрета на взимание процентов.



Источники данных: Всемирный Банк, MasterCard, Visa, 2014 г.

**Рис. 13. Распределение стран по оборотам<sup>8</sup> по типам банковских карт**

Экстремально высокие показатели оборотов по банковским картам в 2014 г. в США (4,4 трлн. долл.) и Китае (3,3 трлн.) свидетельствуют о сложившейся безналичной конъюнктуре розничного сектора в этих странах. В РФ также существуют предпосылки для более высоких темпов роста оборотов по банковским картам при стабилизации макроэкономической ситуации.

#### **Усиление конкуренции: появление инновационных игроков**

Несмотря на относительную насыщенность карточных рынков и прочные позиции традиционных участников, достаточно активно начинают появляться новые игроки. К традиционным участникам относят классические банки, к инновационным – торгово-сервисные компании с обширной клиентской базой или финансово-технические проекты с уникальными техническими разработками. Подобное изменение структуры рынков –

<sup>7</sup> P2P-заимствования – направление розничного кредитования, в котором выдача и получение кредитов происходит физическими лицами напрямую, без таких посредников как банки и другие финансово-кредитные организации.

<sup>8</sup> Оборот по банковским картам – объем расходных операций, осуществляемых при помощи карты (покупки в магазинах, снятие наличных, денежные переводы).

закономерная тенденция в контексте массовой диджитализации<sup>9</sup> бизнес-процессов и популярности методов сегментации клиентских данных для увеличения продаж.

Проникновение инновационных игроков на кредитно-карточные рынки происходит практически во всех макрорегионах мира. Наиболее высокая концентрация новых участников наблюдается в странах с развитым сектором новых технологий. В большей степени это – развитые страны, где уже развернута необходимая платежная инфраструктура и сформировалась карточная культура у населения. На развивающихся рынках, включая РФ, также прослеживается характерная тенденция, но темпы проникновения новых участников замедленные.

Табл. 1. Традиционные и инновационные участники рынка кредитных карт<sup>10</sup>

РЫНОЧНЫЕ УЧАСТНИКИ		ВОЗМОЖНОСТИ	РИСКИ
<b>КЛАССИЧЕСКИЕ БАНКИ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Классические локальные и международные банки (CitiBank, США; Bradesco, Бразилия)</li> <li>Финансово-кредитные структуры, наличие которых обусловлено национальной спецификой (кредитные союзы в США, почтовые банки в Италии, Японии)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Сильные позиции в сегментах взыскательных и консервативных клиентов</li> <li>Наличие собственной платежной инфраструктуры (банкоматы, терминалы и др.)</li> <li>Возможность получения дополнительной прибыли за счет предложения широкого спектра финансовых сервисов (депозитов, инвестиционных программ и др.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Высокие операционные издержки при сохранении традиционного формата банкинга с сетями отделений</li> <li>Высокая конкуренция в unbanked и underbanked-сегментах</li> </ul>
<b>ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Универсальные международные платежные системы (American Express, США; Visa, США)</li> <li>Электронные международные платежные системы (PayPal, США)</li> <li>Универсальные локальные платежные системы (QIWI, РФ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Низкие операционные издержки, обусловленные онлайн бизнес-моделью</li> <li>Использование банковской инфраструктуры в разных масштабах</li> <li>Возможность работы как в консервативных сегментах, так и в unbanked и underbanked-сегментах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Высокие политические и юридические риски</li> <li>Потенциальная ограниченность предложения продуктового предложения</li> </ul>
<b>СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ БАНКИ</b>	<p>Проекты in-store банкинга<sup>11</sup> с крупными сетевыми ритейлерами и телекомами – обладателями сегментированных клиентских баз (Walmart, США; Tesco, Великобритания)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Глубокое понимание потребностей целевой аудитории</li> <li>Собственная точечная инфраструктура</li> <li>Одновременное получение прибыли от банковского и розничного бизнесов</li> <li>Возможность работы в unbanked и underbanked-сегментах<sup>12</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Высокие операционные издержки для традиционного формата банкинга</li> <li>Затрудненное привлечение новых пользователей, не являющихся клиентами базового розничного бизнеса</li> </ul>

<sup>9</sup> Диджитализация, цифровизация – перевод всех бизнес-процессов в цифровую форму в глобальном масштабе

<sup>10</sup> Все участники рынка лицензированы локальным финансовым регулятором (создали или купили собственный банк) либо осуществляют деятельность под собственным брендом на базе платформ, принадлежащих лицензированным финансово-кредитным организациям.

<sup>11</sup> In-store бандинг – формат розничного банкинга, когда торгово-сервисные предприятия на базе имеющихся клиентских данных и точек продаж предлагают текущим клиентам банковские услуги под собственным брендом

<sup>12</sup> Unbanked-сегмент – категории населения, полностью отказавшаяся по ряду причин от банковского обслуживания. Underbanked-сегмент – категории населения, которые пользуются упрощенными форматами

## Продолжение таблицы 1

ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ КОМПАНИИ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ИНТЕРНЕТ-КОРПОРАЦИИ (СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ, ПОИСКОВЫЕ СЕРВИСЫ, СЕТЕВЫЕ ИГРЫ)</li> <li>• ФИНАНСОВО-ТЕХНИЧЕСКИЕ СТАРТАПЫ, ПРЕДЛАГАЮЩИЕ УНИКАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ КРЕДИТНЫХ КАРТ В ФОРМАТЕ ОНЛАЙН БАНКИНГА<sup>13</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ПРЕДЛОЖЕНИЕ НОВЫХ ДОСТУПНЫХ ТЕХНОЛОГИЧНЫХ КРЕДИТНО-КАРТОЧНЫХ РЕШЕНИЙ</li> <li>• ШИРОКИЙ ОХВАТ UNBANKED И UNDERBANKED СЕГМЕНТОВ</li> <li>• НИЗКИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, ОБУСЛОВЛЕННОЙ ОНЛАЙН БИЗНЕС-МОДЕЛЮ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТОЙ БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВПЛОТЬ ДО ГЛОБАЛЬНОГО МАСШТАБА</li> <li>• НЕДОВЕРИЕ КОНСЕРВАТИВНЫХ И ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТСКИХ СЕГМЕНТОВ</li> <li>• ВЫСОКИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ</li> </ul>
------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Источники данных: сайты финансово-кредитных организаций и Интернет-компаний

### Количественное и качественное развитие инфраструктуры

Стабильный рост пользования банковскими картами, включая кредитные, возможен только при развернутой разнотипной платежной инфраструктуре. Ключевым инфраструктурным звеном являются банкоматно-терминальные сети банков.

- **Банкоматно-терминальные сети.** Между ростом оборотов по кредитным картам и уровнем развития банковской платежной инфраструктуры в стране существует прямая зависимость. Установка нового банковского оборудования влечет за собой более активное его использование владельцами банковских карт, в том числе кредитных.

В развитых и развивающихся странах ряд банков активно сокращает отделения в пользу развития крупных сетей банкоматов и терминалов, которые должны стать точками полноценного круглосуточного удаленного самообслуживания. В этих целях оперативно расширяется функционал банковских устройств. Помимо стандартных опций (снятие наличных, оформление и управление продуктами, платежи и переводы, обмен валюты), в банкоматы и терминалы могут быть интегрированы инновационные решения исходя из потребностей региона (видеоконференцсвязь с сотрудником банка; доступ к Интернет-порталам и социальным сетям; биометрическая и бесконтактная идентификация). В итоге в формате банкомата создается интерактивное мультисервисное пространство, а карта выступает ключом доступа ко всему спектру возможностей, предлагаемых банком.

- **Платежные решения для торгово-розничных предприятий.** В целях стимулирования карточных платежей финансово-кредитными организациями активно развиваются программы классического, мобильного и Интернет-эквайринга<sup>14</sup>.

Рост оснащения стандартными POS-терминалами<sup>15</sup> торговых точек свидетельствует о развитости платежной инфраструктуры и проникновении безналичных платежей. В

финансовых продуктов, не требующими предоставления личных данных и заключения договора (предоплаченные карты, подарочные сертификаты, оплата товаров и услуг через платежные терминалы и др.).

<sup>13</sup> Онлайн банкинг – технологии дистанционного финансового обслуживания, а также доступ к счетам и операциям по ним, предоставляющийся в любое время с любого компьютера или смартфона, имеющего доступ в Интернет.

<sup>14</sup> Эквайринг — прием к оплате банковских карт в качестве средства платежа. Осуществляется уполномоченным банком-эквайером путем установки в торгово-сервисных предприятиях POS-терминалов или встраивании платежных систем банка-эквайера в мобильное приложение или Интернет-сайт розничной компании.

некоторых развитых странах (США, Бельгия) до 80% всех торговых точек использует POS-терминалы.

Для представителей малого и микробизнеса в качестве альтернативы стандартному POS-терминалу предлагаются малозатратные решения на основе мобильных технологий. В частности, это – мобильные приложения, которые позволяют упрощенно принимать платежи посредством сканирования банковских карт специальным картридером или просто камерой смартфона (мобильные POS-терминалы).

На фоне быстрого роста электронной коммерции предлагаются различные форматы решений для приема карточных платежей через Интернет, в том числе с маркетинговой составляющей, направленной на привлечение новых клиентов в торгово-сервисные предприятия (минимальное число операций для осуществления оплаты, дополнительная защита транзакций, программы лояльности).

- **Прочее интегрированное платежное оборудование.** Самыми популярными направлениями интеграции функции приема карточных платежей являются транспортные валидаторы, используемые для оплаты проезда, специальные терминалы для оплаты платных дорог, а также вендинговые аппараты, популярные в розничной торговле.

### **Универсализация функционала кредитных карт**

В условиях быстрых темпов развития технологий, глобализации на фоне кризисных явлений, сопровождающихся спадом в финансовой сфере, такой платежный инструмент как кредитная карта быстро эволюционирует и адаптируется к новым реалиям, трансформируясь в универсальный продукт.

Классические финансовые опции кредитных карт, такие как размер кредитного лимита и процентная ставка, продолжают играть приоритетную роль при выборе кредитно-карточного продукта. Тем не менее, большинство банков, в основном западных, в борьбе за быстрое наращивание клиентской базы, сохранение текущих клиентов, а также за получение дополнительных доходов встраивают новые опции в существующие кредитно-карточные продукты или разрабатывают совершенно новые технологичные финансовые. Кроме того, в целях повышения безопасности и удобства пользования картой разрабатываются специализированные мобильные приложения и дополнительные электронные устройства.

---

<sup>15</sup> POS-терминалы – это электронное программно-техническое устройство для приема к оплате пластиковых карт, оно может принимать карты с чипом, магнитной полосой и бесконтактные карты, а также другие устройства, имеющие бесконтактное сопряжение. Также под POS-терминалом часто подразумевают весь программно-аппаратный комплекс, который установлен на рабочем месте кассира.

Табл. 2. Современный функционал кредитных карт

Функции кредитных карт	Формат получения дохода	Распространенность опции <sup>16</sup>		
		Развитые страны	Развивающиеся страны	РФ
<b>КРЕДИТНЫЙ ФУНКЦИОНАЛ</b>				
Кредитный лимит возможность возобновления, увеличения размера лимита (по решению Банка)	установленная процентная ставка			
Грейс-период беспроцентный период кредитования от 45 до 60 дней	-			
Выпуск дополнительных карт выпуск одной или нескольких дополнительных карт к основной кредитной	платно/бесплатно			
<b>ПЛАТЕЖНЫЙ ФУНКЦИОНАЛ</b>				
Платежи и переводы возможность осуществление транзакций онлайн и оффлайн	платно/бесплатно			
Снятие наличных в банкоматах	только платно			
Конвертация валюты производится автоматически при платежах за рубежом	комиссия за конвертацию валют по внутреннему курсу банка-эмитента			
Выпуск виртуальной карты <sup>17</sup> выпуск по желанию клиента через банкомат, сайт Банка, Мобильный или Интернет-банк для безопасных онлайн платежей	бесплатно			
Бесконтактная оплата карты на основе бесконтактных технологий PayPass и PayWave для более безопасной и быстрой оплаты	бесплатно			
<b>НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ФУНКЦИОНАЛ</b>				
Сберегательный счет привязка дополнительного банковского счета для начисления процентов на собственные средства клиента, которые хранятся на кредитной карте	бесплатно депозитная ставка по карте, как правило, выше ставки по обычным вкладам			
Инвестиционный счет привязка дополнительного счета для низкорисковых программ инвестирования на основе собственных средств клиента, которые хранятся на кредитной карте	платно			
<b>ИНФОРМАЦИОННЫЙ ФУНКЦИОНАЛ</b>				
SMS-информирование информирование об осуществленных транзакциях посредством отправки SMS-сообщений	платно/бесплатно			
e-mail информирование информирование об осуществленных транзакциях посредством отправки e-mail-сообщений	платно/бесплатно			

<sup>16</sup> Индикатор популярности и использования опции кредитной карты в регионе.

Широкое использование опции, высокая популярность среди населения



Точечное использование или полный отказ от предоставления функции

<sup>17</sup> Виртуальная дебетовая предоплаченная карта не имеет материального носителя, но сохраняет все платежные реквизиты (платежная система, номер карты, CVV, ФИО пользователя), и предназначена для совершения безопасных платежей в Интернете. Денежные средства на карту вносит сам пользователь. По мере необходимости карта перевыпускается самим пользователем.

## Продолжение таблицы 2

Личный кабинет предоставление личного онлайн кабинета для пользователей карты, вход в который осуществляется через банкомат, специальный сайт, сайт Банка	бесплатно			
<b>ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ</b>				
Cash-back возврат на карточный счет пользователя определенного процента от суммы совершенного платежа (от 0,5 % до 5%)	величину процента банк определяет самостоятельно-			
Программы лояльностей от платежных систем и игроков, кобрендинг получение бонусов, скидок, подарков от партнеров программ	бесплатно			
Персональный дизайн карт возможность использования собственной графики в качестве дизайна карты	платно/бесплатно			

Источник данных: банки мира и РФ

Для состоятельных клиентов эмитируются премиальные кредитные карты, которые сочетают в себе расширенный финансовый функционал (увеличение кредитного лимита по звонку) и программы лояльности от платежных систем (MasterCard, Visa, American Express и др.) и самих банков<sup>18</sup> (медицинское страхование, консьерж-услуги, юридическая поддержка, членство в закрытых клубах, доступ к бизнес-лонжам в аэропортах и т.д.). Предоставляемые сервисы различаются в зависимости от категории карты (например, Visa Platinum, Visa Signature и Visa Infinite), и чем выше ее уровень, тем больше преференций по ней предоставляется. Кроме того, премиальные карты могут иметь коллекционную и ювелирную ценность – это лимитированные выпуски кредитных карт с арт-дизайном, инкрустацией пластика драгоценными камнями и металлами или карты, полностью являющиеся уникальными ювелирными изделиями.

### Основные каналы продаж кредитных карт

В мире и, в РФ в частности, финансово-кредитными организациями для продаж кредитных карт используется три ключевых дистрибутивных канала:

- **Традиционные каналы.** Продажи кредитно-карточных продуктов осуществляются через привычные потребителю точки: банковские отделения, банковские стойки в местах большого скопления людей (ТЦ, аэропорты, медицинские и фитнес центры и др.), POS-точки<sup>19</sup>.
- **Дистанционные каналы.** Продажи кредитных карт происходят через дистанционные сервисы, преимущественно электронные: главный и дополнительные сайты финансово-кредитной организации, Интернет-банк, Мобильный банк<sup>20</sup>, сайты-

<sup>18</sup> В сегменте премиальных кредитных карт основными игроками являются только банки. Предлагаемые карты небанковскими игроками категорий gold/platinum не являются премиальными в полном объеме (сокращенный финансовый функционал, минимальное или полное отсутствие премиальных программ лояльности и т.д.), но используется платформа позволяет предложить пользователю больше преференций по сравнению с классическими картами.

<sup>19</sup> POS-точки – пункты оформления документов в торгово-сервисных предприятиях для предоставления кредита банком. Не являются банковским отделением.

<sup>20</sup> Интернет-банк, Мобильный банк – электронные системы удаленного доступа к оформленным финансовым продуктам.

агрегаторы<sup>21</sup>, социальные сети, банкоматы, а также посредством почтовой рассылки. В развитых странах именно массовая отправка кредитных карт по адресам проживания потенциальных клиентов является стратегическим направлением продаж. В РФ, согласно законодательству, банки не имеют права рассылать финансовые продукты адресатам без получения от них предварительного согласия. Кредитные карты рассылаются по отделениям, куда клиенты впоследствии приглашаются для оформления.

- **Кросс-каналы.** Банки активно предлагают текущему или новому клиенту приобрести дополнительные или взаимосвязанные финансовые и нефинансовые продукты и услуги<sup>22</sup>. Продажа дополнительных продуктов чаще осуществляется на более выгодных для клиента условиях и преимущественно через инфраструктуру дистанционных каналов. Такой способ применяется игроками с целью увеличения объема продаж, а также повышения уровня лояльности текущих клиентов.

Степень преобладания того или иного канала продаж зависит от уровня развитости банковского сектора и этапа становления кредитно-карточной культуры населения. В развитых странах преобладают дистанционные каналы, в развивающихся, включая РФ, – традиционная дистрибуция. Тем не менее, на развивающихся рынках прослеживается постепенный переход к дистанционным каналам. Причин трансформации традиционной дистрибутивной модели несколько. Это – стремление банков существенно сократить операционные издержки, развить имидж инновационного банка, скопировать успешные бизнес-модели или создать дополнительные механизмы генерирования доходов.

Кросс-каналы активно используются практически всеми банками и небанковскими игроками. Кроме того, в западных бизнес-моделях кросс-каналы являются ключевым дистрибутивным звеном. Для повышения эффективности перекрестных продаж и выделения целевой аудитории используются современные технологичные методы макро- и микросегментации массивов клиентских данных. На основе результатов анализа могут быть разработаны кредитно-карточные продукты специально для определенного клиентского сегмента.

## 2.2. Рынок кредитных карт РФ

В условиях финансово-экономического кризиса произошло существенное сжатие российского рынка кредитных карт вплоть до полного прекращения розничного кредитования рядом банков. По причине ухудшения материального положения населения, в том числе снижения реальных доходов, начался активный рост проблемной задолженности по всем типам кредитов (ипотека, автокредиты, кредиты наличными, кредитные карты, POS-кредиты). Тем не менее, кредитный рынок медленно стабилизируется даже в условиях ужесточения требований к потенциальным клиентам при принятии решений банками о выдаче кредитов. После 6 месяцев убытков и роста проблемной задолженности, в третьем квартале 2015 г. ключевые коммерческие банки в сегменте розничного кредитования получили прибыль согласно квартальной отчетности в соответствии с РСБУ: Банк Тинькофф – 1 млрд. руб., Совкомбанк – 1 млрд. руб., Восточный Экспресс – 4,5 млн. руб., Русский Стандарт – 1,9 млрд. руб., ОТП Банк – 148 млн. руб. Ряд коммерческих банков смогли улучшить свои финансовые результаты,

---

<sup>21</sup> Сайт-агрегатор – сайт с единым пользовательским интерфейсом, объединяющий данные по предложению кредитных карт нескольких банков и включающий формы заявки на оформление карты.

<sup>22</sup> Среди нефинансовых продуктов и услуг, предлагаемые банками, популярны все виды страхования, туристические путевки, авиа- и ж/д билеты.

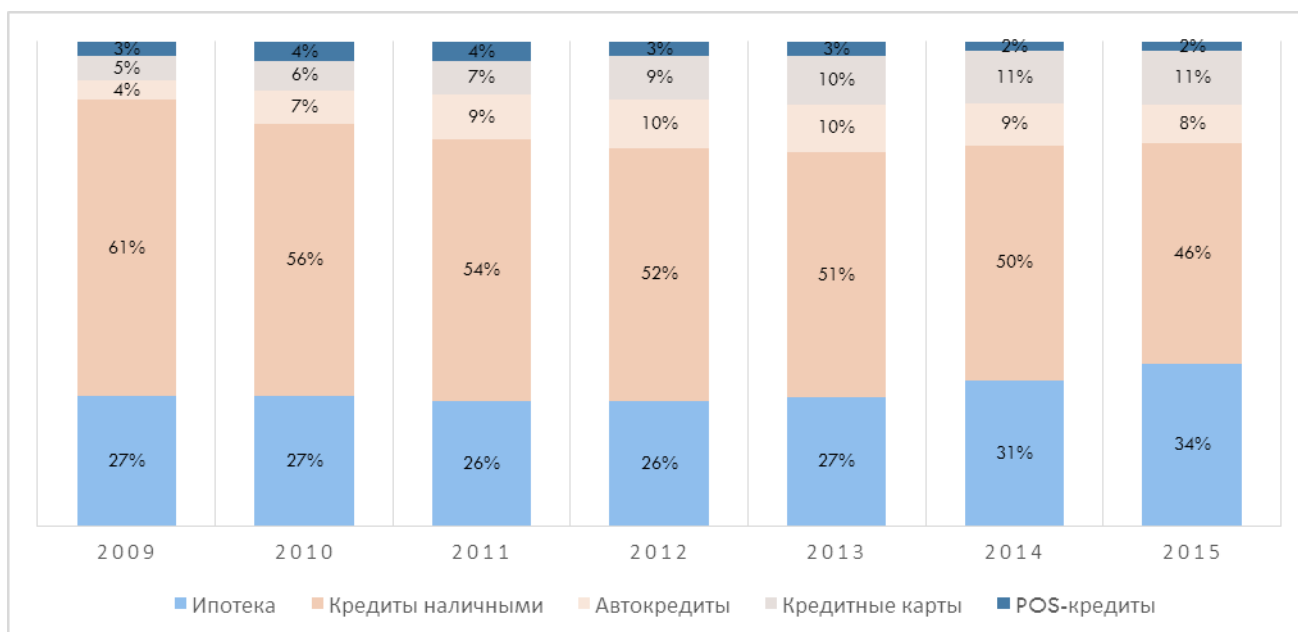
уменьшив убыток (Реннесанс Кредит, Хоум Кредит). Госбанки демонстрировали снижение балансовых показателей в течение 9 месяцев 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., но в итоге получали прибыль.

Однако просроченная задолженность по карточным кредитам продолжает расти (среднемесячный рост портфеля просроченной задолженности – 6% против в 3,8% в 2014 г., согласно НБКИ). Кредитные карты являются одним из самых удобных и выгодных финансовых инструментов как для заемщика, так и для банка, что делает это направление достаточно перспективным. Простота оформления, использования (в том числе многоразового пользования кредитными средствами) и управления, а также наличие дополнительных бонусов (программы лояльности, увеличенный период льготного кредитования и др.) выгодно отличает кредитную карту от других кредитных продуктов (кредиты наличными, POS-кредиты). Кроме того, разрыв в ставках по кредитам наличными (15–30% годовых в третьем квартале 2015 г.) и кредитными картам (30–40% годовых в третьем квартале 2015 г.) будет постепенно сокращаться по мере перевода нецелевого кредитования на карточную основу. Ставки по нецелевым кредитам будут расти, чтобы окупить издержки, связанные с обслуживанием кредита (содержание и развитие сети отделений и др.). Ставки по кредитным картам, наоборот, будут снижаться при улучшении экономических условий в стране. Банки, в свою очередь, смогут получить дополнительный комиссионный доход, увеличить продажи новых карточных продуктов и снизить издержки, связанные с развитием собственной инфраструктуры (например, Банк Тинькофф без сети отделений и банкоматов).

### **Структура российского рынка кредитных карт**

- **Позиции кредитных карт на розничном кредитном рынке**

Сегментарная структура российского совокупного розничного кредитного портфеля меняется по мере зрелости банковской системы. Несмотря на то, что до сих пор на долю кредитов наличными (нецелевых кредитов) приходится порядка половины портфеля (61% в 2009 г., 50% в 2014 г.), наблюдается постепенное их сокращение в общем объеме в пользу безналичного кредитования, в частности кредитных карт. Не пропадающий интерес к наличным деньгам связан с отсутствием равномерно развитой по всей территории РФ платежной инфраструктуры и консервативных взглядов на финансовые инструменты большей части населения страны.



Источники данных: Банк России, данные банков РФ, Frank Research Group (прогнозные данные)

**Рис. 14. Посегментная структура совокупного розничного кредитного портфеля, %**

Кредитные карты – достаточно быстрорастущий сегмент, который смог после экономического кризиса 2008–2009 гг. практически удвоить свою долю в совокупном портфеле розничного кредитования (с 5% в 2008 г. до 11% в 2014 г.). Основными причинами активного роста (рекордные 61,6% и 82,5% в 2011 г. и 2012 г. соответственно), были эффект низкой базы (менее 100 кредитных карт на тысячу человек) и стремление банков быстро нарастить кредитные портфели без акцента на качество заемщиков. При этом реальные доходы населения росли существенно медленнее рынка. В период 2009–2014 гг. минимальный рост был зафиксирован в 2011 г. (на 0,8% – Росстат), максимальный – в 2010 г. (на 4,3% – Росстат) к уровню предыдущего года. Потенциал роста доли кредитных карт на розничном кредитном рынке связан с внедрением кредитно-карточного кредитования в POS-кредитах и переводом клиентов из кредитов наличными на кредитные карты.

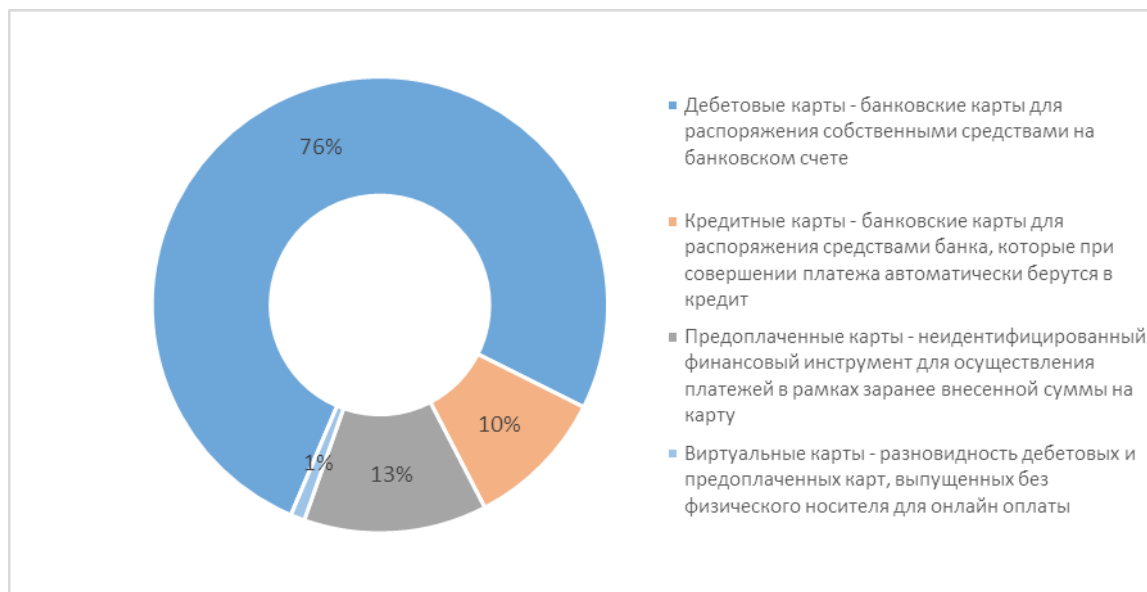
#### Структура рынка кредитных карт по типам банковских карт

Согласно данным Банка России и банков РФ, основную долю в карточной эмиссии в 2014 г. занимали расчетные или дебетовые карты. Они формируют наибольший портфель – 2,8 трлн. руб. на базе 203,7 млн. карт. Обороты по таким картам составляют до 85% от всего оборота по банковским картам (23–25 млрд. руб. в год в течение периода с 2013 г. по 2014 г.). Высокие показатели продукта связаны с зарплатными проектами и обналичиванием средств по ним.

Кредитные карты в 2014 г. сформировали портфель в размере около 1,2 трлн. руб., который практически в 2,5 раза меньше портфеля дебетовых карт, но тем не менее имеет существенный вес. При этом доля оборота по кредитным картам меньше в 11 раз (8% от всего оборота по картам или примерно 7,5 млрд. руб.). Сложившаяся ситуация свидетельствует о пользовании кредитным продуктом как нецелевым кредитом – большой долг при низких оборотах.

Виртуальные и предоплаченные карты составляют 31% совокупного выпуска карт в РФ. Достаточно высокий показатель обусловлен механизмом действия карточных продуктов. Предоплаченные карты наиболее популярны в формате подарочных и используются чаще

всего для одноразовой оплаты товаров или услуг. Виртуальные карты выпускаются для безопасной оплаты в Интернете с дальнейшим перевыпуском. Таким образом, эти продукты остаются нишевыми, обеспечивая только 7% общего оборота (около 2 млрд. руб.).



Источники данных: Банк России, данные банков, J'son and Partners Consulting<sup>23</sup>

**Рис. 15. Структура банковского рынка по типам карт, %**

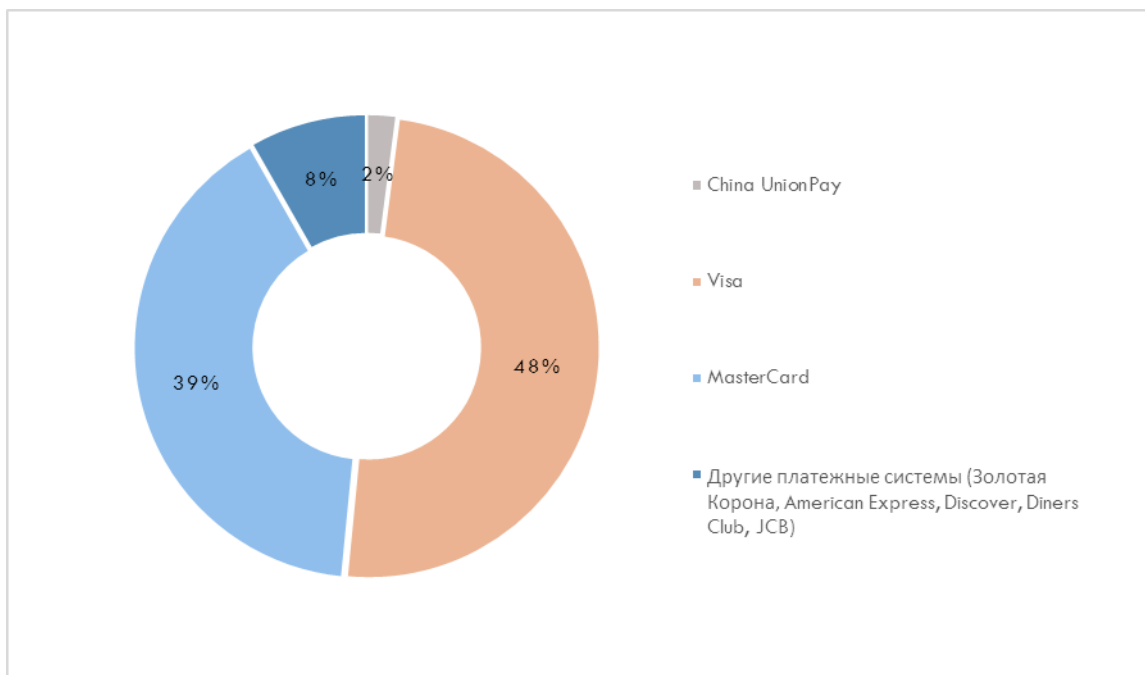
- **Структура рынка кредитных карт по типу платежной системы**

В РФ в 2014 г. на базе международных платежных систем Visa и MasterCard выпускается около 90% всех банковских карт. В 2014 г. на долю локальных (Золотая Корона) и других международных (China Union Pay, American Express, Discover, Diners Club, JSB) платежных систем приходилось порядка 13%.

Выпуск дебетовых и кредитных карт на основе платформ Visa и MasterCard осуществляется в примерном процентном соотношении 60:15 (остальное приходится на долю предоплаченных и виртуальных карточных продуктов). American Express, Discover и Diners Club участвуют в основном в выпуске кредитных карт, дебетовые и предоплаченные продукты представлены точечно.

После развертывания национальной платежной системы (НПСК МИР), ожидается изменение долей платежных систем на рынке кредитных карт. Согласно плану НПСК МИР планирует занять 50–60% рынка в 2018 г. При этом, на базе национальной платежной системы будут выпускаться все типы банковских карт.

<sup>23</sup> Банк России данные по предоплаченным и виртуальным картам не включает в свои информационные материалы. В отчете были использованы данные J'son and Partners Consulting по этим продуктам.

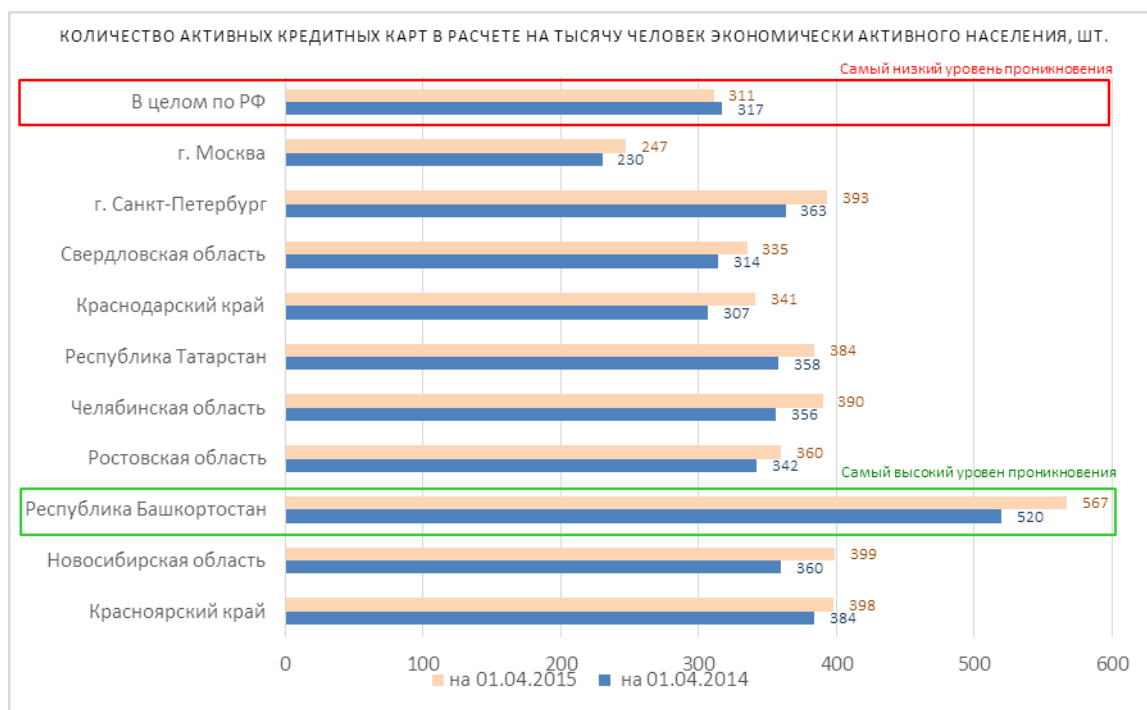


Источники данных: MasterCard, Visa, ПС Золотая Корона

**Рис. 16. Структура рынка кредитных карт по типу платежной системы, %**

- **Региональная структура рынка**

Сокращение объемов кредитно-карточного кредитования обусловило снижение проникновения кредитных карт на территории РФ. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в 2014 г. на тысячу человек экономически активного населения приходилось в среднем 317 активных кредитных карт, по состоянию на 1 января 2015 г. – 343, на 1 апреля – 311. За первый квартал 2015 г. сокращение составило 9,3%. В то же время в 10 регионах с наибольшим проникновением розничного кредитования (г. Москва, г. Санкт-Петербург, Свердловская обл., Республика Башкортостан, Краснодарский край, Челябинская обл., Республика Татарстан, Ростовская обл., Новосибирская обл., Красноярский край) никаких существенных изменений за первый квартал не произошло за исключением Краснодарского края, где был зафиксирован рост на 3%. При этом из 10 регионов-лидеров по состоянию на 1 апреля 2015 г. самый низкий уровень проникновения кредитных карт наблюдался в Москве (247 карт на тысячу человек), самый высокий – в Республике Башкортостан (567 карт на тысячу человек).



Источники данных: НБКИ

**Рис. 17. Проникновение кредитных карт в регионы с наибольшими объемами розничного кредитования**

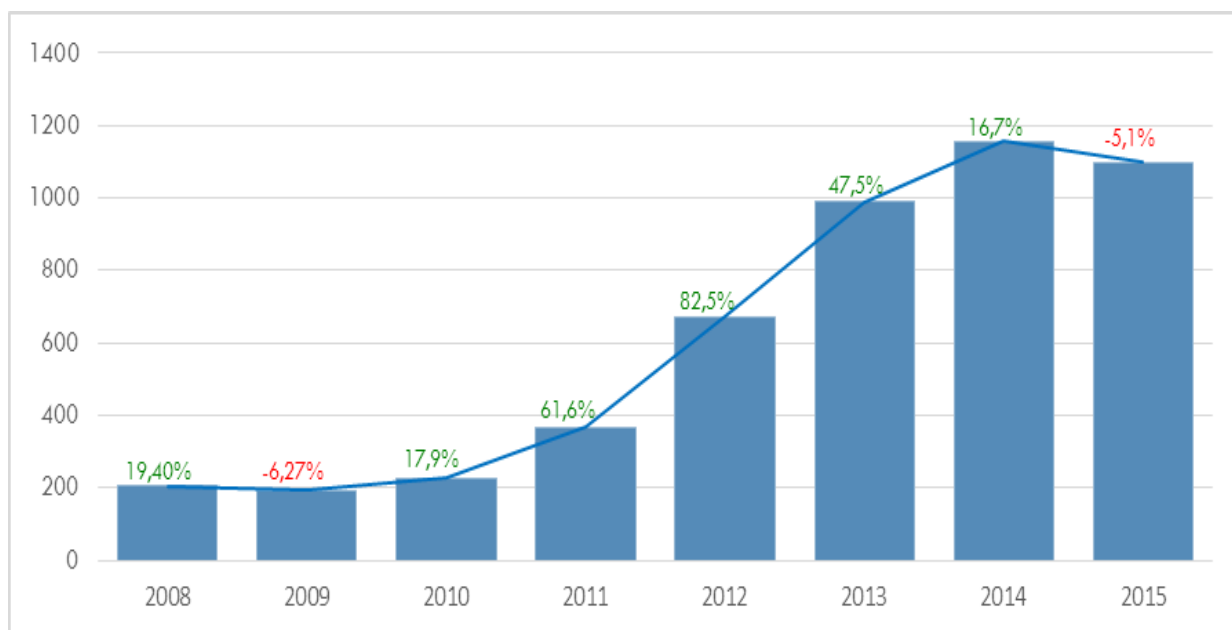
### Охлаждение рынка кредитных карт в РФ

- **Объем и динамика рынка кредитных карт**

В РФ в период с 2011 г. по 2012 г. был бум кредитных карт. Активное развитие карточно-кредитного рынка ( $GAGR^{24} = 74,6\%$  за период) было обусловлено в первую очередь эффектом низкой базы (менее 100 кредитных карт на тысячу человек) и отсутствием акцента на качестве заемщиков при выдаче кредитной карты. В 2013 г. началось замедление рынка кредитных карт (+47,48% по сравнению с 2012 г.). Причинами было закономерное желание банков повысить уровень качества кредитных портфелей и относительное насыщение рынка (286 кредитных карт на тысячу человек).

В 2014 г., несмотря на имеющийся потенциал (свыше 70% экономически активного населения не было охвачено кредитными картами), замедление темпов роста рынка кредитных карт продолжилось (+16,16% по сравнению с 2013 г.). При этом половина роста пришлось на российские госбанки. Свой вклад в охлаждение кредитно-карточного кредитного кредитования внес и финансово-экономический кризис. По сравнению с основным конкурирующим сегментом (кредитами наличными), выросшим на 10% по сравнению с 2013 г., кредитные карты продемонстрировали здоровый рост. На конец третьего квартала 2015 г. объем рынка кредитных карт, согласно отчетности банков 1,079 трлн. руб., что на 5,4% меньше аналогичного показателя 2014 г. (1,14 трлн. руб.). В абсолютном выражении снижение за период составило 61 млрд. руб.

<sup>24</sup> GAGR – среднегодовой темп роста с учетом сложных процентов.



Источники данных: Банк России, Frank Research Group, данные банков<sup>25</sup>

**Рис. 18. Динамика рынка кредитных карт, млрд. руб.**

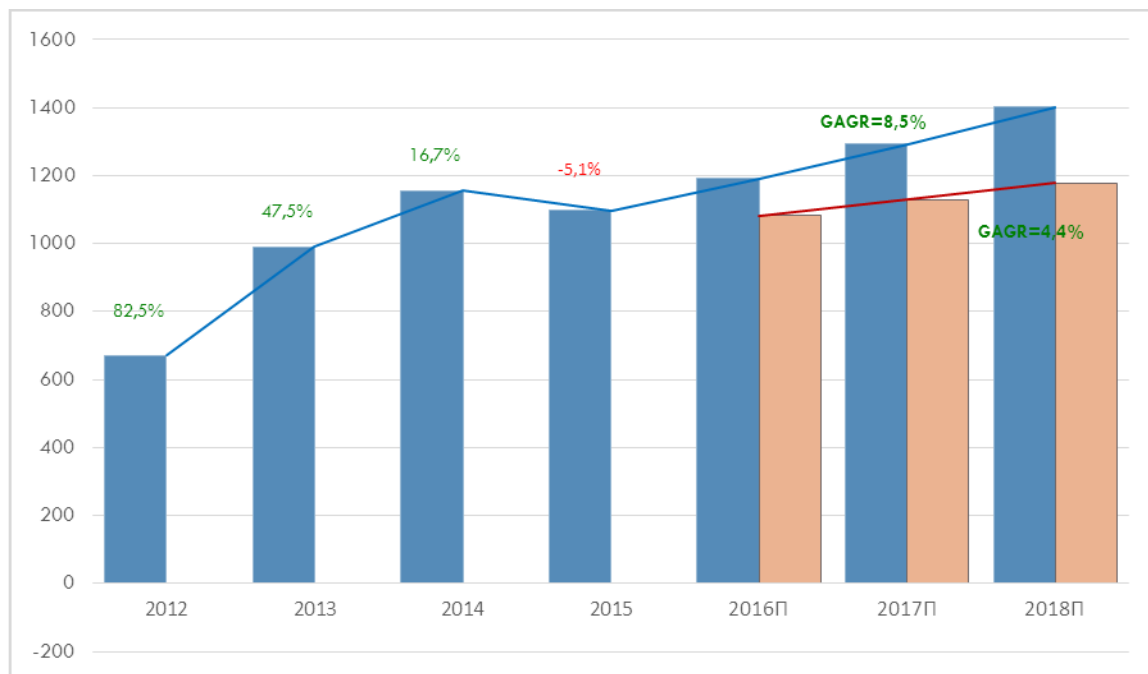
- **Влияние макроэкономических факторов на рынок кредитных карт**

В начале 2015 г. Банк России осуществил стресс-тестирование банковской системы для оценки устойчивости банковской системы в случае ухудшения макроэкономических условий. Расчет проводился по состоянию на 01.01.2015 г. Стресс-тестированию подверглись все действующие банки РФ (в том числе розничные), за исключением санлируемых банков. Расчет проводился на основе жесткого сценария, включающего шесть экономических факторов: снижение цен на нефть до 40 долл. за баррель нефти сорта Urals, падение ВВП на 7,0%, рост инфляции до 16%, снижение инвестиций в основной капитал на 13,8%, снижение реальных доходов населения на 7,7%, рост бивалютной корзины на 31,5%. Ухудшение макроэкономических условий, в рамках этого макроэкономического сценария, сопровождается ростом процентных ставок на финансовом рынке РФ и падением ключевых фондовых индексов. Кроме того, в модели Банка России была учтена докапитализация банков, запланированная на 2015 г. Согласно результатам теста, банковский сектор сохранит устойчивость без поддерживающих государственных мер. Однако наибольшая часть потерь (свыше 65%) связана с кредитным риском и созданием резервов по ссудам, согласно оценке Банка России. Дефицит капитала, согласно стресс-тестам, в размере 0,6 трлн. руб. может появиться у 187 банков, включая крупных розничных игроков.

При оценке влияния макроэкономических факторов, используемых в сценарии Банка России, на сегмент кредитных карт в 2016–2018 гг., оказалась чувствительна к цене на нефть. При цене на нефть марки Urals ниже прогнозных 40 долл. (35 долл.) рост рынка замедлится вдвое. При

<sup>25</sup> Расчеты производились на основе методики Банка Тинькофф. Объем рынка представляет собой суммирование показателей банковских счетов 45508 (кредиты и прочие средства, предоставленные физлицам – резидентам до востребования), 45509 (кредит, предоставленный физлицам – резидентам РФ при недостатке средств на депозитном счете/овердрафт), 45707 (кредиты и прочие средства, предоставленные физлицам – нерезидентам РФ до востребования), 45708 (кредит, предоставленный физлицам – нерезидентам РФ при недостатке средств на депозитном счете/ (овердрафт).

реализации сценария Банка России рынок кредитных карт в течение 2016–2018 гг. будет добавлять в среднем по 8,5% в год. В случае реализации более пессимистичного сценария (при цене в 35 долл.) рынок в течение 2016–2018 гг. будет расти более умеренными темпами – 4,4%.



Источники данных: Банк России, данные банков<sup>26</sup>

**Рис. 19. Прогноз роста рынка кредитных карт в 2016–2018 гг., млрд. руб.**

Несмотря на замедления рынка карточного кредитования, перспективы его развития остаются умеренно позитивными. Однако развития ситуации 2014–2015 гг. по сценарию 2009–2012 гг., когда после падения рынка начался бурный рост, ожидать не стоит. Эффект низкой базы нивелирован, рынок кредитных карт относительно насыщен. Более того, банками в начале 2015 г. взят курс на наращивание высококачественных кредитных портфелей.

Кроме того, для восстановления взаимного доверия между банками и заемщиками потребуется определенное время (аналогично ситуации с экономическим кризисом 2008–2009 гг.), после которого финансово-кредитные организации снова сделают условия кредитования более доступным для большей части населения РФ, в результате чего прогнозируемые перспективы карточного кредитования смогут реализоваться.

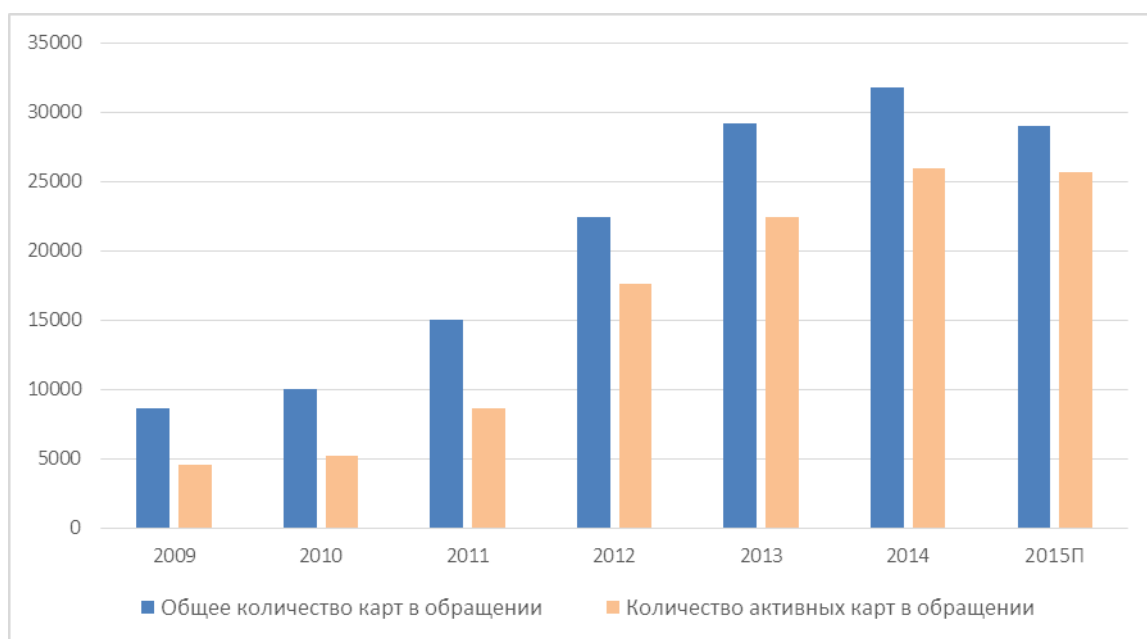
В сложных экономических условиях население более внимательно начинает относиться к своим расходам, вследствие чего поведенческая модель людей изменится с активного

<sup>26</sup> Расчеты производились на основе методики Банка Тинькофф. Объем рынка представляет собой суммирование показателей банковских счетов 45508 (кредиты и прочие средства, предоставленные физлицам – резидентам до востребования), 45509 (кредит, предоставленный физлицам – резидентам РФ при недостатке средств на депозитном счете/овердрафт), 45707 (кредиты и прочие средства, предоставленные физлицам – нерезидентам РФ до востребования), 45708 (кредит, предоставленный физлицам – нерезидентам РФ при недостатке средств на депозитном счете/ (овердрафт).

потребления на активное сбережение. Российским банкам будет необходимо разработать стратегии, позволяющие нарастить качественный кредитный портфель на базе карточных продуктов, отвечающим новым требованиям заемщиков – кредитно-карточных продуктов, позволяющих потребителям не только тратить, но и накапливать денежные средства.

### Эмиссия кредитных карт и рост просрочки по кредитам

По данным Национального бюро кредитных историй, в первом полугодии 2015 г. российскими банками было выдано почти на 58% меньше, чем за аналогичный период 2014 г. При этом динамика сокращения выдач карт сохранялась на одинаковом уровне в первом и во втором кварталах 2015 г.



Источники данных: Банк России, НБКИ, ОКБ

**Рис. 20. Динамика роста количества карт, эмитированных в РФ, млн. ед.**

Отсутствие положительного роста на рынке кредитных карт было вызвано двумя ключевыми факторами: ухудшением материального положения населения и жесткой политикой Банка России, направленной на сдерживание необеспеченного кредитования в целях снижения системных рисков и долговой нагрузки населения.

По данным Банка России, за период 2010–2014 гг. количество эмитированных в РФ кредитных карт увеличилось более чем в три раза – с 10 до 31,8 млн. единиц (на конец года). При этом их доля в общем объеме ключевых банковских карт<sup>27</sup> возросла с 7,3% в 2010 г. до 14% в 2014 г. Вследствие ухудшения макроэкономической ситуации в четвертом квартале 2014 г. темпы эмиссии кредитных карт существенно замедлились. В первом квартале 2015 г. рядом банков была полностью прекращена выдача кредитных карт по причине высоких рисков возникновения просроченной задолженности. Кроме того, заемщики начали активно погашать неиспользуемые кредитные карты. На конец первого квартала 2015 г. в обращении

<sup>27</sup> Под ключевыми картами понимаются дебетовые и кредитные карты. Предоплаченные и виртуальные карты Банком России в показателе общей эмиссии не учитываются.

находилось 30,5 млн. единиц. Во втором квартале 2015 г. сокращение кредитных карт в общем обороте банковских карт продолжилось.

Табл. 3. Докризисная и кризисная динамика выдач кредитных карт<sup>28</sup>

Период	Выдачи кредитных карт			Погашения кредитных карт (аннулирование)		
	Количество, ед.	Объем, млн. руб. <sup>29</sup>	Средний размер кредита, руб.	Количество, ед.	Объем, млн. руб.	Средний размер кредита, руб.
1 квартал 2014 г.	1 356 833	66 432	48 961	477 708	20 385	42 673
2 квартал 2014 г.	1 387 357	74 632	53 794	688 054	30 728	44 659
3 квартал 2014 г.	1 329 527	77 062	57 962	518 618	26 371	50 849
4 квартал 2014 г.	1 118 642	58 878	52 633	522 178	26 753	51 234
1 квартал 2015 г.	573 992	27 751	48 348	436 695	19 568	44 809
2 квартал 2015 г. <sup>30</sup>	588 000	н/д	н/д	н/д	н/д	46 300

Источники данных: НБКИ

Согласно данным Объединенного кредитного бюро, только 20–22% всех активированных карт в РФ активно используются заемщиками.<sup>31</sup> Это связано с тем, что кредитные карты выдавались клиентам, не нуждающимся в кредите в момент оформления. Основными каналами дистрибуции потенциально неактивных карт стали точки продаж в местах большого скопления людей (ТЦ, аэропорты), кросс-продажи участникам зарплатных проектов, а также кросс-продажи при оформлении крупного залогового или беззалогового кредита. В момент экономического кризиса такие карты аннулируются заемщиками в первую очередь во избежание возможных рисков формирования задолженности.

На фоне сокращения темпов выдачи кредитных карт банками активно растет просроченная задолженность по этим кредитным продуктам, так как заемщики, оказавшиеся в новых экономических условиях, не планируют погашать выданные карточные кредиты. По данным Национального бюро кредитных историй, в первом квартале 2015 г. было погашено ранее выданных 436,7 тыс. карт на общую сумму 19,6 млрд. руб. (на 4,01% меньше по сравнению с первым кварталом 2014 г.). Однако совокупная сумма просроченной задолженности по кредитным картам за год выросла практически в два раза: коэффициент просроченной задолженности<sup>32</sup> в первом квартале 2015 г. составил 6,4% против 3,7% в первом квартале 2015 г. Кроме того, по новым карточным кредитам заемщики не стали вносить регулярные платежи

<sup>28</sup> В расчетах использовались данные клиентов НКБИ.

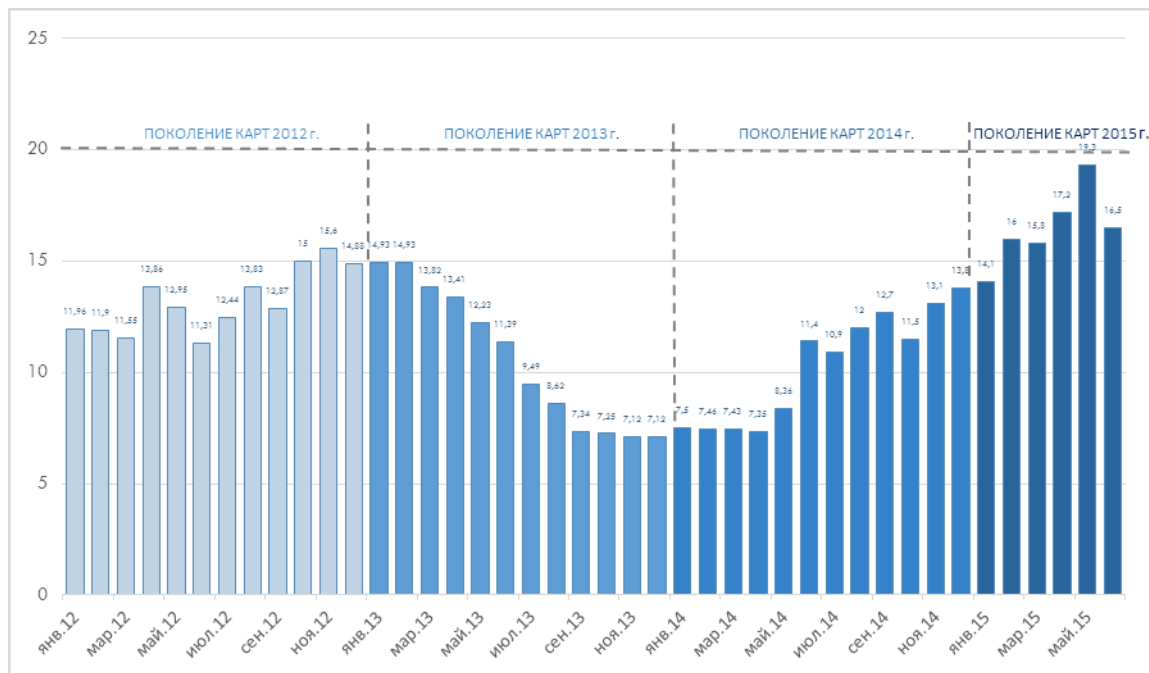
<sup>29</sup> Показатель объема выдачи кредитных карт отображается с нарастающим итогом.

<sup>30</sup> Данные НБКИ для второго квартала были взяты из электронных СМИ.

<sup>31</sup> В расчет принимались все активные карты в базе ОКБ, сумма задолженности и размер минимального платежа по которым составляет не менее 50 руб.

<sup>32</sup> Коэффициент просроченной задолженности – соотношение остатка по просроченным кредитам к суммарному объему всех выданных карточных кредитов.

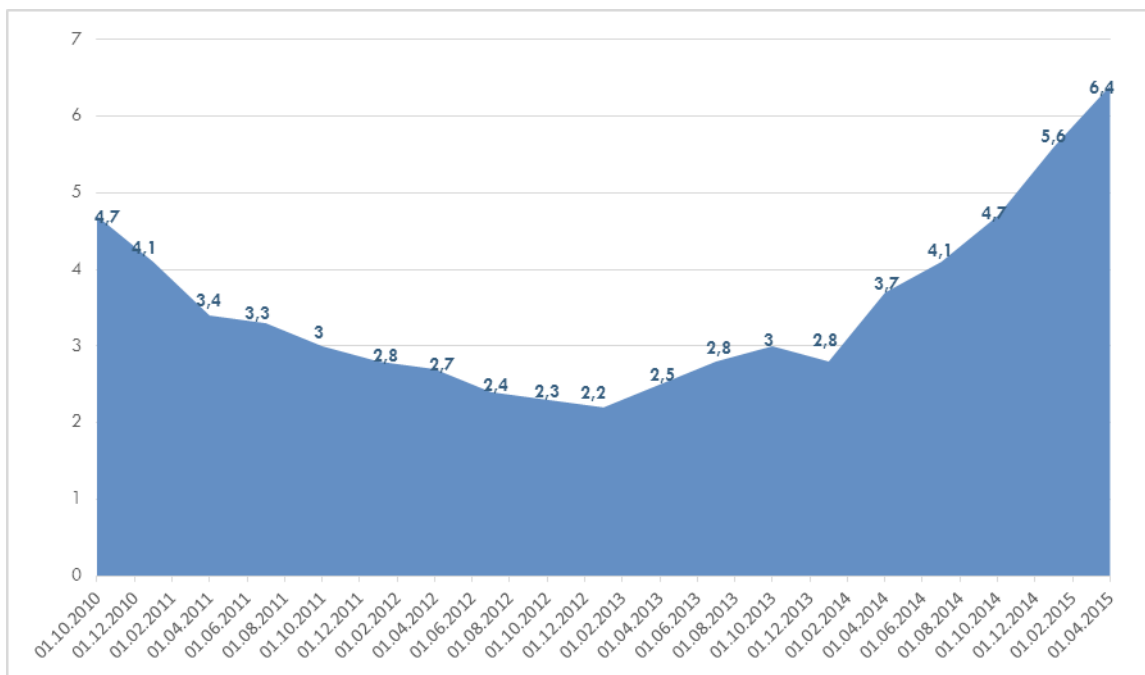
более добросовестно. Доля просроченных кредитов по поколению 2015 г. – самая высокая за период с 2013 г. по 2015 г.



Источники данных: НБКИ

**Рис. 21. Динамика доли просроченной задолженности свыше 30 дней по поколениям кредитных карт, %**

По результатам первого квартала 2015 г. объем просроченной задолженности по кредитным картам увеличился на 6,4% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., что превышает уровень роста в 4,7% в кризисном 2009 г. Объем портфеля просроченной задолженности увеличивается быстрыми темпами. В первую очередь это связано со снижением доходов населения и высокими штрафами за просрочку платежа по кредитным картам.



Источники данных: НБКИ

**Рис. 22. Динамика портфеля просроченной задолженности, %**

### Расстановка сил на рынке кредитных карт

#### ● Потенциал присутствия банков на рынке кредитных карт

Как и в большинстве стран, российский банковский рынок сегментирован. Ключевыми факторами сегментации являются следующие: наличие господдержки, направленность, размер и география банковского бизнеса. Таким образом, все банки, осуществляющие свою деятельность на территории РФ, можно условно разделить на 6 крупных групп:

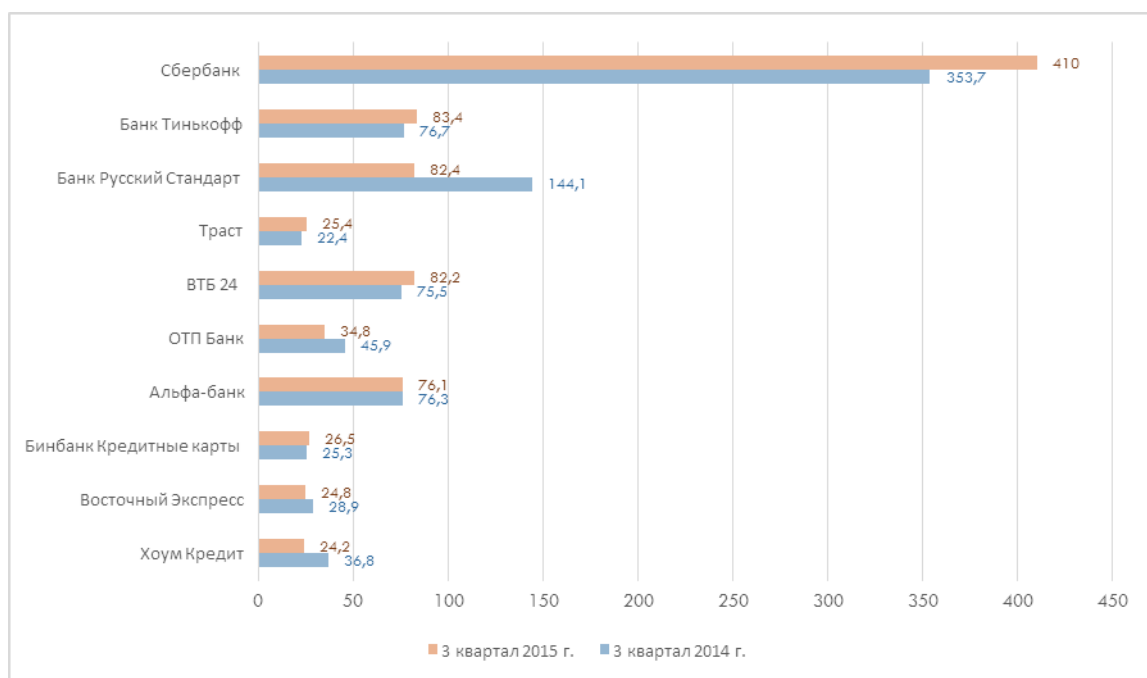
- Универсальные и корпоративные госбанки (Сбербанк, ВТБ24, Банк Москвы, Газпромбанк, Россельхозбанк и др.).
- Крупные российские универсальные банки (Альфа-банк, Промсвязьбанк, Уралсиб, ФК Открытие, Бинбанк Кредитные Карты и др.).
- Крупные российские корпоративные банки (Гутабанк, Нацкорпбанк и др.).
- Крупные российские розничные банки (Русский Стандарт, Хоум Кредит, Восточный Экспресс).
- Средние и мелкие российские банки разной направленности. Это региональные корпоративные или универсальные банки (Банк Союз, Банк Пересвет и др.), а также банки, созданные для в качестве расчетной платформы для поддержки основного финансового бизнеса (Кивибанк, Океанбанк).
- Крупные универсальные или корпоративные банки, контролируемые нерезидентами (Ситибанк, Райффайзенбанк, Юникредит и др.).

Несмотря на возросшие экономические и политические риски, развитие кредитно-карточного направления банками (по причине универсальности этого финансового инструмента) может быть актуально практически для всех групп банков. Так, госбанки, благодаря собственной масштабной клиентской базе (социальные и зарплатные проекты и др.) и растущему доверию

населения могут перетянуть на себя большую долю платежеспособных клиентов разных категорий (mass, middle, affluent). Для крупных коммерческих универсальных и розничных банков кредитные карты – одно из ключевых бизнес-направлений, которое они планируют развивать и в условиях экономического кризиса. Банки, подконтрольные нерезидентам, и крупные корпоративные банки могут полностью или частично свернуть кредитно-карточный бизнес. Первые – по политическим причинам, вторые – из-за роста издержек, связанных с развитием и продвижением собственных кредитных карт. Таким образом, в качестве ключевых игроков рынка кредитных карт следует рассматривать госбанки, крупные коммерческие универсальные и розничные банки. Ввиду незрелости российского банковского сектора, среди ключевых игроков нет технологичных участников<sup>33</sup>, проекты in-store банкинга представлены точно, таким образом, эти ниши относительно свободны.

### Ключевые игроки и концентрация рынка кредитных карт

Основными участниками российского рынка кредитных карт являются крупнейшие государственные и коммерческие банки РФ, в том числе кредитно-карточные монолайнеры<sup>34</sup>. В ТОП10 банков по размеру портфеля кредитных карт входят Сбербанк, ВТБ24, Русский Стандарт, Альфа-банк, ОТП Банк, Бинбанк Кредитные Карты, Траст, Восточный Экспресс, Хоум Кредит.



Источники данных: отчетность банков РФ

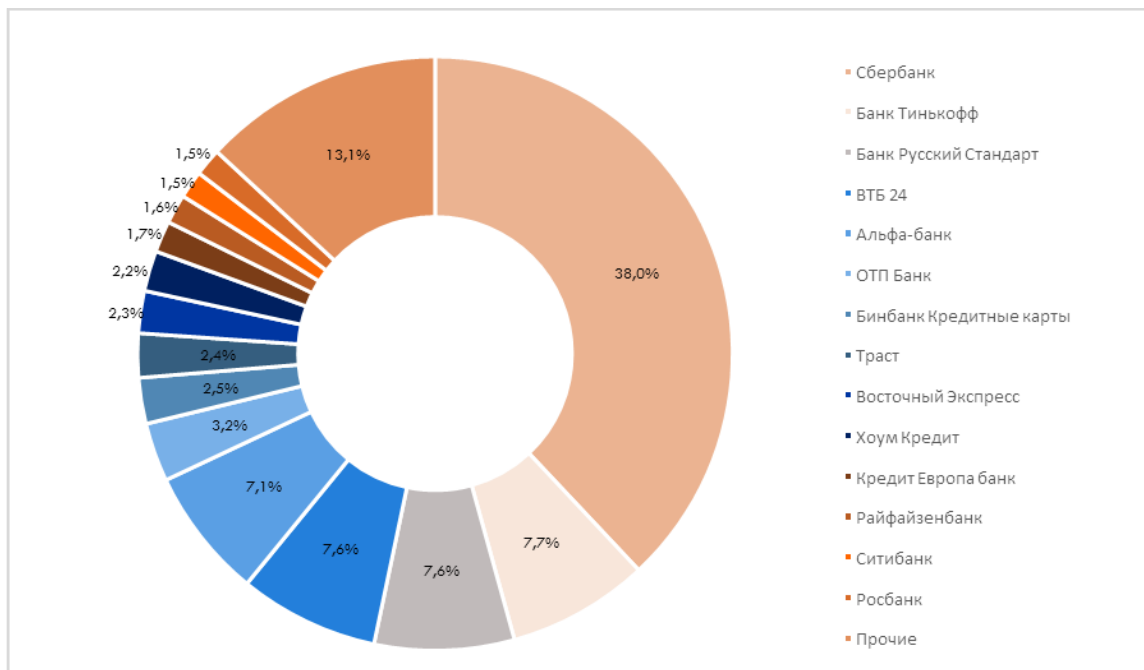
**Рис. 23. Кредитно-карточные портфели российских банков, млрд. руб.**

За период с третьего квартала 2014 г. по третий квартал 2015 г. ТОП5 российских банков по размеру портфеля кредитных карт (Сбербанк, Тинькофф Банк, Русский Стандарт, ВТБ 24, Альфа-банк) смогли усилить свои рыночные позиции даже в условиях сжатия беззалогового

<sup>33</sup> Технологичные участники рынка кредитных карт – Интернет-корпорации (социальные сети, поисковые сервисы, сетевые игры), финансово-технические стартапы, предлагающие уникальные технологические.

<sup>34</sup> Монолайнер – финансово-кредитное учреждение, специализирующееся на одном виде услуг.

потребительского кредитования – совокупная доля этих банков выросла до 68% по сравнению с 63,8% в аналогичном периоде 2014 г.



Источники данных: отчетность банков РФ, Frank Group Research, исследование Банка Тинькофф

**Рис. 24. Распределение рынка кредитных карт, %**

По результатам третьего квартала рыночная доля лидера — Сбербанка — составила 38%. Госбанк сумел нарастить свой портфель кредитных карт на 15,9% по сравнению с третьим кварталом 2014 г. до 410 млрд. руб. Увеличение портфеля произошло за счет значительного числа зарплатных клиентов.

Портфель второго лидера — Тинькофф Банка — вырос в третьем квартале 2015 г. на 8,7% до 83,4 млрд. руб. против 76,7 млрд. руб. в третьем квартале 2014 г. Такой рост кредитно-карточного портфеля позволил монолайнеру войти в ТОП 3 с долей рынка в 7,7%. Рост портфеля был обусловлен в значительной степени приобретением части карточного портфеля на сумму 6,43 млрд. руб. у банка Связной свыше 70 тыс. качественных заемщиков).

Банк Русский Стандарт – единственный банк в ТОП5 банков по размеру портфеля кредитных карт, который существенно сократил портфель (на 74,9% в третьем квартале 2015 г. до 82,4 млрд. руб. по сравнению с 144,1 млрд. руб. в третьем квартале 2014 г.). Банк ведет активно работает над качеством кредитно-карточного портфеля, что было одной из причин его сокращения. Нынешняя доля рынка — 7,6%.

Среди оставшихся банков из ТОП10 сумели нарастить портфели кредитных карт Траст (за счет присоединения к ФК Открытие), ВТБ 24 (как и Сбербанк за счет зарплатных клиентов) и Бинбанк Кредитные Карты (за счет активного увеличения кредитных лимитов добросовестным заемщикам). Универсальный Альфа-банк и монолайнеры OTP Банк, Восточный Экспресс, Хоум Кредит сократили объемы кредитно-карточных портфелей.

**Кредитно-карточное предложение российских банков**

В условиях резкого снижения качества заемщиков, вызванного рецессией, российские банки ужесточают требования выдачи кредитных карт, а также ухудшают условия по кредитно-карточным продуктам. На фоне отсутствия доступа к внешним рынкам капитала и повышения ключевой ставки Банком России, банки повысили ставку с докризисных 20–25% до 30–40% годовых в 2015 г. Кроме того, в некоторых российских банках помимо процентных ставок увеличились комиссии (выпуск и обслуживание карты, снятие наличных, SMS-информирование). Другой мерой борьбы с рисками является сокращение кредитных лимитов по картам для новых и существующих активных клиентов. Сильнее всего урезаются лимиты по неактивным кредитным картам, полученным «на всякий случай».

**Табл. 4. Предложение по картам низшей категории<sup>35</sup> для новых клиентов**

БАНК-ЭМИТЕНТ	КРЕДИТНЫЙ ЛИМИТ (ТЫС.РУБ.)	КРЕДИТНАЯ СТАВКА, % (ДИАПАЗОН)	СТОИМОСТЬ ГОДОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	КОМИССИЯ ЗА СНЯТИЕ НАЛИЧНЫХ, % <sup>36</sup>	ГРЕЙС-ПЕРИОД, ДНЕЙ	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ
<b>СБЕРБАНК РОССИИ</b>	30-100	29,5-33,90	750 руб.	3% (4%) от суммы, но не менее 390 руб.	50 дней	Бонусная программа «Спасибо от Сбербанка»
<b>БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ</b>	30-100	29,00-37,90	900 руб.	4,9% (5,9%)+299руб. (399 руб.)	55 дней	Программа «Клуб скидок»
<b>ВТБ24</b>	50-150	22,0-28,0	900 руб.	1% во всех банкоматах, но не менее 50 руб.	50 дней	Cash-back за все покупки (1%) Бонусная программа
<b>АЛЬФА-БАНК</b>	20-100	33,99-38,99	1290 руб.	6,9% во всех банкоматах, но не менее 500 руб.	60-100 дней	Программы скидок
<b>БАНК ТКС</b>	50-150	18,90-45,90	590 руб.	2,9% плюс 299 руб.	55 дней	Cash-back за все покупки (до 30%) Бонусная программа «Браво»
<b>БАНК ХОУМ КРЕДИТ</b>	20-100	34,9-49,9	бесплатно	4,9% во всех банкоматах, но не менее 299 руб.	51 день	Бонусная программа
<b>ОТП БАНК</b>	40-100	26,35-43,9	600 руб.	3,9% плюс 299 руб.	55 дней	Бонусная программа
<b>СИТИБАНК</b>	50-150	29,9-39,9	950 руб.	Без комиссии в банкоматах банка	50 дней	Программа скидок в партнерах (до 20%)

Источники данных: сайты и call-центры банков РФ

<sup>35</sup> Карты Visa Classic и Maestro Standart.

<sup>36</sup> Комиссия за снятие наличных в банкоматах указывается в следующем формате: «через собственную банкоматную сеть» («через сеть сторонних банков»).

В настоящий момент жесткие условия выдачи кредитных карт, несмотря на ограничения на полную стоимость кредита<sup>37</sup>, введенные Банком России, выступают серьезным барьером для входа в продукт новых заемщиков.

### **Комплементарное развитие традиционных и дистанционных каналов**

Для развивающегося российского банковского рынка характерна традиционная дистрибуция, то есть осуществление продаж через сеть отделений (60% операций осуществляется в отделениях). Кроме того, неравномерное экономическое и технологическое развитие регионов, а также низкая финансовая грамотность населения, способствует сохранению физических отделений даже в условиях экономического кризиса, когда необходимо сокращать издержки. Таким образом, для российских банков розничные продажи через отделения – ключевая стратегия реализации кредитных карт (Сбербанк, Альфа-банк, ВТБ 24, ОТП Банк и др.). Исключением из правил является Банк ТКС, использующий преимущественно дистанционные каналы. Продажи через агентов (например, Почта РФ) и в POS-точках (в ТЦ или аэропортах) также включаются в традиционную модель дистрибуции.

Наряду с традиционной дистрибуцией, в РФ быстро развиваются дистанционные каналы. В ведущих российских банках уже более 50% операций осуществляется вне отделений, в том числе продаж карт. В настоящий момент кредитно-карточные продукты можно оформить через колл-центр, банкоматы и терминалы, Мобильный и Интернет-банк, сайт банка или сайты-агрегаторы. Все крупные банки рассматривают альтернативные каналы в качестве важных источников продаж.

В условиях кризиса банковской системы между розничными банками обостряется конкуренция за надежных и платежеспособных клиентов. В этой ситуации кросс-продажи (на основе анализа клиентских данных) кредитных карт становятся одним из ключевых каналов продаж.

### **Неравномерное развитие платежной инфраструктуры**

По данным Банка России, в 2014 г. парк банкоматов и платежных терминалов уменьшился на 3% по сравнению с 2013 г. и составил ~230 тыс. устройств. Сокращение количества используемых платежных устройств связано с массовым отзывом лицензий у банков, а также повышением стоимости самих устройств в связи с девальвацией рубля<sup>38</sup>. В первом и втором кварталах 2015 г. сжатие сетей продолжилось (до ~224 и 219 тыс. устройств соответственно). При этом крупнейшие российские банки не планируют урезать свои банкоматно-терминальные сети.

В РФ зафиксирован средний уровень обеспеченности банкоматами и платежными терминалами (1576 устройств на миллион жителей). Кроме того, между регионами РФ по оснащению банковскими устройствами наблюдается сильный разрыв. В Москве, Санкт-Петербурге, Московской, Ленинградской, Тюменской областях и в Красноярском крае установлено свыше 1700 банкоматов и платежных терминалов на миллион жителей. В ряде слаборазвитых регионов, в частности в северокавказских республиках, их менее 600 на миллион жителей.

---

<sup>37</sup> Согласно указанию Банка России, кредитные ставки банков не могут превышать среднюю полную стоимость кредита (ПСК), определенную регулятором, более чем на одну треть.

<sup>38</sup> Снижение закупок новых устройств или отказ от закупки.

Российские банки в основном стараются развивать собственные банкоматно-терминальные сети. Наиболее масштабные сети находятся под контролем нескольких крупных банков (Сбербанк, ВТБ 24, Альфа-банк, Промсвязьбанк, МКБ, Уралсиб, Банк Русский Стандарт и др.).

Однако в последние несколько лет наметилась тенденция к объединению сетей несколькими банками. Интеграция сетей оказывает позитивное влияние на рынок.

Устанавливается единая величина комиссий, взимаемых с держателя карты при пользовании банкоматом другого банка — участника партнерской сети. Сама сеть становится более масштабной в количественном и географическом отношении, повышается доступность банкоматов, при этом издержки при таком способе развития сети — минимальны.

Платежная инфраструктура в торговых точках (POS-терминалы<sup>39</sup>) развивается смешанными темпами. С одной стороны, происходит количественное развитие розничной сети: 1,3 млн. во втором квартале 2015 г. против 1,28 млн. устройств в 2014 г. (+2%). С другой, согласно статданным Банка России, во втором квартале 2015 г. на операции по оплате товаров и услуг картами пришлось около 30% всего объема операций (2,0 трлн. руб.), остальное — снятие наличных в банкоматах.

Развивающееся направление мобильного эквайринга<sup>40</sup> способствует распространению mPOS-терминалов<sup>41</sup> среди торгово-сервисных предприятий малого и микробизнеса. Однако сильной конкуренции POS-терминалам mPOS составить не смогут, но в отдельных нишах проникновение мобильной технологии будет достаточно высоким. На фоне быстрого роста электронной коммерции (25–35% в год по данным InSales), даже в условиях экономической рецессии, для возможности приема карточных платежей в режиме онлайн торгово-сервисными предприятиями используются технологии Интернет-эквайринга<sup>42</sup>. Так, по данным J'son & Partners Consulting 25% покупок в Интернете (Рунете) оплачиваются банковскими картами.

### **Сокращение рекламных бюджетов банков**

Быстро меняющиеся условия ведения бизнеса в условиях финансово-экономического кризиса привели к замедлению темпов роста банковского сектора и, как результат, к сокращению банками расходов на рекламу и маркетинг.

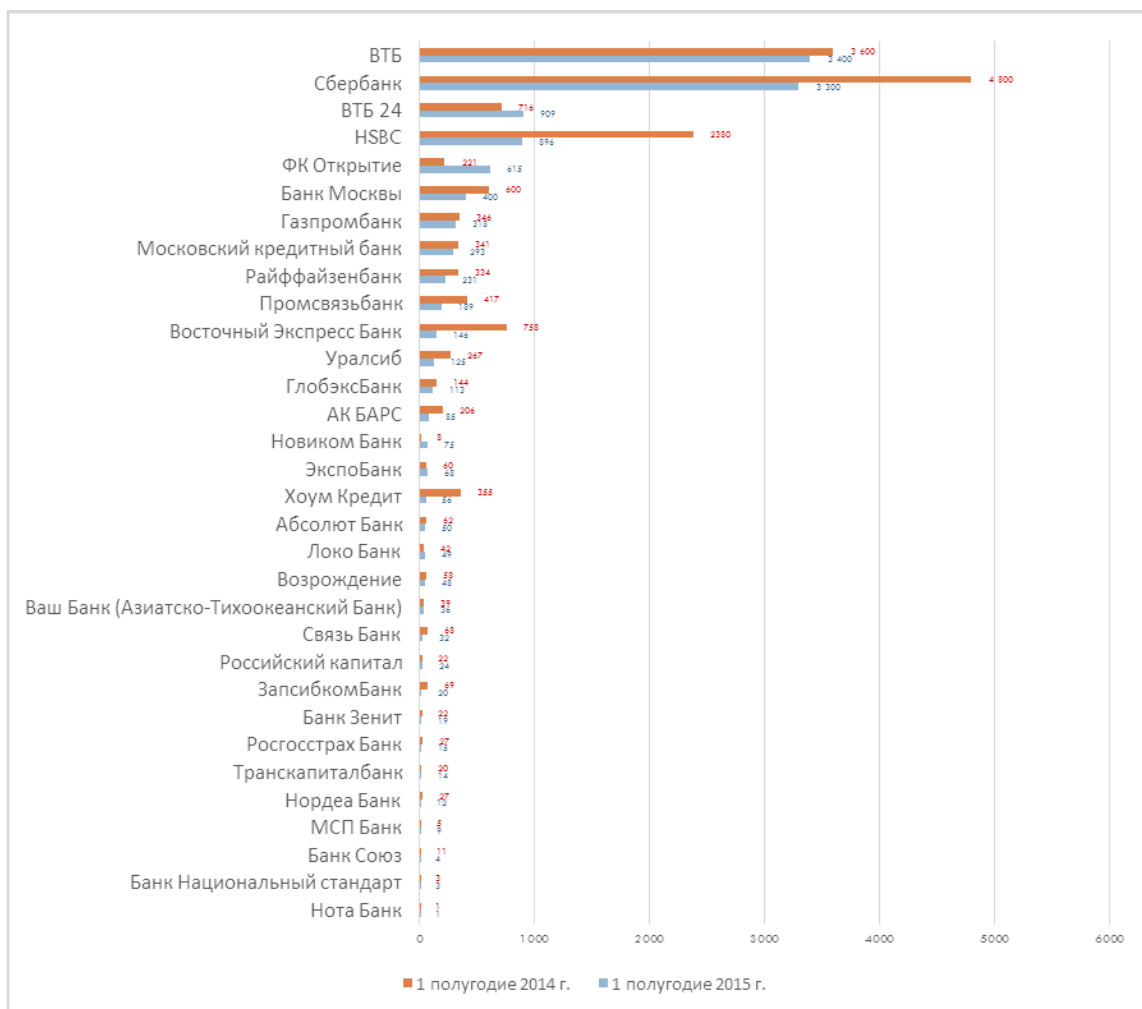
---

<sup>39</sup> POS-терминал — это электронное программно-техническое устройство для приема к оплате пластиковых карт, оно может принимать карты с чипом, магнитной полосой и бесконтактные карты, а также другие устройства, имеющие бесконтактное сопряжение. Также под POS-терминалом часто подразумевают весь программно-аппаратный комплекс, который установлен на рабочем месте кассира.

<sup>40</sup> Мобильный эквайринг — технология, позволяющая принимать карточные платежи с помощью смартфона или планшета с использованием картридера (mPOS-терминал) или только камеры смартфона.

<sup>41</sup> mPOS-терминал — компактное устройство, представляющее собой подключенный к смартфону или планшету торговый терминал, позволяющий проводить карточный платеж.

<sup>42</sup> Интернет-эквайринг и мобильный эквайринг — технология, позволяющая принимать карточные платежи через сайт или мобильное приложение.



Источник данных: Adindex.ru

**Рис. 25. Сокращение банками бюджетов на рекламу и маркетинг, млн. руб.**

Больше всех в абсолютном выражении сократили рекламные бюджеты Сбербанк (на 1,5 млрд. руб. до 3,3 млрд. руб. (-31%)) и HSBC (на 1,4 млрд. руб. до 896 млн. руб. (-62%)). Такие банки как Банк Восточный Экспресс, Промсвязьбанк, Банк Москвы также существенно сократили издержки на рекламу и маркетинг (в среднем на 350 млн. руб.). Таким образом, рекламные бюджеты были урезаны в основном банками с госучастием и крупными розничными игроками. С другой стороны, такие банки как ВТБ24 (с 716 млн. руб. до 909 млн. руб. (+27%)) и ФК Открытие (с 221 млн. руб. до 615 млн. руб. (+178%)), наоборот, увеличили свои расходы на рекламу. ВТБ24 реализует стратегию усиления в сегменте состоятельных клиентов (affluent-сегмент), а ФК Открытие компенсирует расходы, связанные с проводимой ею санацией банка Траст. Кроме того, банк Траст являлся одним из крупных рекламодателей (бюджет в 2014 г. – 1,1 млрд. руб.) и, скорее всего, ФК Открытие (бюджет в 2014 г. – 804 млн. руб.) поддерживает рекламную активность saniруемого актива. Согласно оценке агентства Media First (на базе данных TNS Media Intelligence), наибольшие вложения банки совершают в направление телевизионной рекламы – в среднем 47% рекламных бюджетов конвертируется в ТВ-ролики. Печатные СМИ являются наименее популярным каналом продвижения (в среднем по рынку 9%) и вытесняется Интернет-рекламой, на которую уже приходится 30% рекламных бюджетов.

В условиях финансово-экономического кризиса также произошли изменения в выборе розничных продуктов для продвижения. По данным Media First, сократились расходы на рекламу кредитных продуктов: потребительского кредитования (на 26%), в том числе кредитных карт, ипотеки (на 2%), автокредитования (на 88%), денежных переводов (на 62%). Банки сделали ставку на вклады, так как в условиях дефицита ликвидности это один из ключевых способов привлечения денежных ресурсов. Бюджеты на рекламирование вкладов увеличились на 33%.

### 3. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

#### 3.1. Основные направления банковского регулирования и надзора

В 2014–2015 гг. основные изменения в банковском регулировании РФ связаны с выполнением международных договоренностей, в том числе рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III)<sup>43</sup>, и мерами Банка России и Правительства РФ, направленными на стабилизацию банковского сектора в условиях системного кризиса. Несмотря на необходимость достаточно строгих мер, Банк России пытается найти золотую середину между жесткой и мягкой монетарной политикой, рассматривая возможности введения дополнительных послаблений.

##### **Базель III: изменения в расчете обязательных нормативов**

Согласно стратегии Банка России по внедрению международного соглашения Базель III, с 1 января 2015 г. повысился норматив достаточности основного капитала<sup>44</sup> для российских банков с 5,5 до 6%, норматив достаточности совокупного капитала банков<sup>45</sup> остался на уровне 10%. Однако в конце 2015 г. в целях стимулирования российского банковского сектора Банк России рассматривает возможность снижения минимально допустимых нормативов достаточности капитала до уровня, отвечающего стандартам Базельского комитета по банковскому надзору. Это – 4,5% и 8% достаточности базового и совокупного капитала всех банков соответственно.

В целях стимулирования кредитования банковским сектором российской экономики Банком России рассматривается возможность снижения с 1 января 2016 г. коэффициента риска в отношении кредитных требований к предприятиям малого бизнеса, соответствующим минимальным требованиям по Базелю, до 75%, а также снижение коэффициента риска в отношении ипотечных кредитов (с учетом критериев, установленных Банком России) до 35%. По оценкам Банка России, это позволит банкам высвободить до 0,7 проц.п. достаточности капитала.

Тем не менее, Банк России продолжает политику ужесточений. Осенью 2015 г. Банк России предложил отказаться от использования в расчете добавочного капитала срочных субординированных инструментов, а также заменить коэффициент взвешивания<sup>46</sup> в 1000% при оценке рисков на коэффициент взвешивания, равный 1250% (инструкция 139-И об обязательных нормативах банков). Подобное ужесточение может быть связано с тем, что банковская система РФ не полностью соответствует требованиям Базельского комитета по банковскому надзору.

---

<sup>43</sup> Базель III – документ Базельского комитета по банковскому надзору, в котором содержатся рекомендации банковского регулирования (2010–2011гг.). Базель III повышает требования к капиталу банков и вводит новые нормативные ограничения по ликвидности. Переход на Базель III должен быть осуществлен в период с 2012г. по 2019 г.

<sup>44</sup> Норматив достаточности основного капитала – основной норматив, который обязаны соблюдать все банки. Показатель характеризует способность банка устранять возможные финансовые потери за свой счет, а не в ущерб своим клиентам.

<sup>45</sup> Норматив достаточности совокупного капитала – требование для размеров совокупного капитала (капитал первого уровня (акционерный) плюс капитал второго уровня (резервы на покрытие потерь, субординированный долг)) от величины активов с учетом риска.

В условиях сложной экономической ситуации, когда российские банки попали в неравные конкурентные условия, внедрение отдельных требований Базельского комитета по банковскому надзору может быть отменено или отложено Банком России.

### Меры для стабилизации банковского сектора

- **Программа докапитализации банков через ОФЗ**

В конце 2014 г. в целях поддержки банковского сектора Правительством РФ была принята программа докапитализации банков на 1 трлн. руб. за счет облигаций федерального займа (ОФЗ). Правительство РФ внесло имущественный взнос в Агентство по страхованию вкладов (АСВ), выпустив специальные ОФЗ, которыми АСВ сможет оплатить субординированные<sup>47</sup> долги банков. Механизм докапитализации каждого отобранного банка заключается в передаче ему ОФЗ с совокупной номинальной стоимостью, равной 25% собственного капитала банка по состоянию на 1 января 2015г.

В программе могут принять участие банки любой формы собственности (полностью коммерческие и с госучастием) с собственным капиталом не менее 25 млрд. руб. и долей розничных кредитов (без ипотеки) менее 40% от активов банка. Потенциальный претендент должен участвовать в программе страхования вкладов и не нарушать нормативы Банка России.

В свою очередь, банки-участники обязуются обеспечить стабильный рост совокупного кредитного портфеля (ипотека, кредиты малому и среднему бизнесу, кредиты крупным предприятиям из приоритетных отраслей) – минимум на? 12% в год в течение 3-х лет. Дополнительно такие банки должны нарастить собственный капитал на 50% от суммы полученных от АСВ средств за счет прибыли, оставить на прежнем уровне (не увеличивать) вознаграждение топ-менеджменту и расходы на персонал в течение 3-х лет.

В феврале 2015 г. Правительством РФ был утвержден первый список из 27 банков<sup>48</sup>, которые смогут участвовать в программе докапитализации. Заявки подали все банки за исключением Глобэкса и Уралсиба. За банками-участниками было зарезервировано 838 млрд. руб. В течение 10 месяцев 2015 г. было заключено 7 договоров с банками о приобретении субординированных обязательств (Абсолют Банк, Новикомбанк, Совкомбанк, ФК Открытие, Петрокоммерц, Московский кредитный банк, АКБ АК БАРС, МТС-банк). Для ВТБ и МТС-банка была одобрена схема докапитализации через приобретение привилегированных акций. Договоры с другими банками из списка ждут одобрения от АСВ.

В августе 2015 г. началась вторая волна докапитализации. Был составлен второй список, состоящий из 10 региональных банков и одного федерального<sup>49</sup>. Общая сумма приобретаемых

---

<sup>47</sup> Субординированный долг – кредит, депозит или облигационный заем, который предоставляется на срок не менее пяти лет. Кредит нельзя вернуть досрочно, облигации – погасить без согласования с Банком России. Также невозможно расторжение/изменение договора по этому кредиту, депозиту или займу без согласия регулятора. Субординированный заем при определенных условиях может включаться в расчет капитала получившего его банка.

<sup>48</sup> ВТБ24, ВТБ, Газпромбанк, Банк Москвы, Россельхозбанк, АбсолютБанк, Альфа-банк, ФК Открытие, МДМ Банк, Петрокоммерц, Банк Россия, Банк Санкт-Петербург, Банк Возрождение, Совкомбанк, Связь-банк, Югра, Московский кредитный банк, Бинбанк, Уралсиб, Новикомбанк, Московский индустриальный банк, АК Барс, Зенит, Ханты-Мансийский банк, Промсвязьбанк, Глобэкс, МТС-банк.

<sup>49</sup> Уральский Банк Реконструкции и Развития, Татфондбанк, Азиатско-Тихоокеанский Банк, Запсибкомбанк, Международный Банк Санкт-Петербурга, Сургутнефтегазбанк, Кубань Кредит, Челябинвестбанк, Первобанк, Саровбизнесбанк плюс Банк Русский Стандарт.

субординированных обязательств банков теперь составляет 835,7 млн. руб. Докапитализация региональных банков будет проводиться через банк Российский капитал, находящийся под контролем АСВ. Банк будет передавать ОФЗ с совокупной номинальной стоимостью, равной 7,4% собственного капитала. Однако 5 банков (Уральский банк реконструкции и развития, Сургутнефтегазбанк, КБ Кубань Кредит, Саровбизнесбанк и Челябинвестбанк) отказались от вливаний в капитал в размере порядка 4 млрд. руб.

Программа докапитализации банковского сектора начала давать результаты. Согласно мониторингу банков-участников, проведенному Банком России, среднемесячный темп роста кредитования за июль — август составил более 1%. При этом в целом за девять месяцев 2015 г. рост кредитования составил 7,5%, без учета валютной переоценки — 1,5%. Однако один из основных рисков этой схемы — рост зависимости банковского сектора от Банка России.

- **Повышение льготных валютных курсов**

По причине нестабильности рубля в декабре 2014 г. Банк России разрешил банкам до 1 июля 2015 г. использовать для расчета обязательных нормативов по операциям в иностранной валюте льготный курс рубля, установленный Банком России на 1 октября 2014 г. (расчетный курс американского доллара — 39,38 рублей, курс евро — 49,98 рублей). Поддерживающая мера была пролонгирована, но расчетные курсы были пересмотрены в сторону повышения (американский доллар — 45 рублей, евро — 52 рубля).

- **Ужесточение требований к ценным бумагам**

В целях блокировки схем с ценными бумагами, аналогично ситуации с Пробизнесбанком<sup>50</sup>, Банк России планирует ужесточить требования, касающиеся ценных бумаг, размещенных в иностранных депозитариях. Регулятор опубликовал проект поправок к положению 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери». Согласно законопроекту, ценные бумаги необходимо относить к 5-ой категории<sup>51</sup> с формированием резервов в размере 100%, если отсутствует документальное подтверждение или опровержение того, что ценные бумаги хранятся в депозитарии, и что банк является собственником активов и обязательств по ним.

Одновременно Указанием Банка России от 18.12.2014 г. № 3498-У, был введен временный мораторий на срок до 1 июля 2015 г. на признание отрицательной переоценки по портфелям ценных бумаг кредитных и некредитных финансовых организаций для снижения чувствительности участников рынка к рыночному риску и ограничения влияния отрицательной переоценки на финансовый результат и капитал.

- **Ограничение значений полной стоимости потребительских кредитов**

В 2014 г. Банк России начал ежеквартально рассчитывать среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов (ПСК), выданных финансово-кредитными организациями, микрофинансовыми организациями, сельскохозяйственными кооперативами и ломбардами. Данные публикуются на сайте Банка России не позднее чем за 45 календарных

---

<sup>50</sup> Банк России в августе 2015г. отозвал лицензию у Пробизнесбанка. Банком России несоответствие между активами и обязательствами было оценено в 67 млрд.руб. Одной из причин являются фиктивные активы, среди которых были ценные бумаги, которые хранились в иностранных депозитариях.

<sup>51</sup> Для определения размера расчетного резерва с учетом рисков все ссуды подразделяются на пять категорий в зависимости от их качества. Согласно Банку России, к 5-ой (низшей) категории качества относятся безнадежные ссуды, то есть отсутствует вероятность возврата ссуды по причине неспособности или отказа заемщика выполнять обязательства, что обуславливает обесценение ссуды.

дней до начала квартала, в котором среднерыночные показатели подлежат применению при заключении кредитного договора. На базе этих с данных с учетом установленного федеральным законом ограничения (среднерыночная полная стоимость потребительского кредита плюс одна треть) были рассчитаны предельные значения полной стоимости потребительских кредитов, которые предполагались к применению с 1 января по 31 марта 2015 г.

В связи с повышением Банком России с 16 декабря 2014 г. ключевой ставки до 17% было принято решение о временном неприменении указанного ограничения на период с 1 января по 30 июня 2015 г. Однако, несмотря на массовое обращение российских банков к Банку России с просьбой продлить мораторий до 1 января 2017 г., закон вступил в силу в июле 2015 г. Вследствие чего розничные банки начали снижать ставки по кредитам. Другим эффектом нововведения является активное развитие микрофинансовых организаций, для которых разрешенный уровень ставок превышает 500%. Кроме того, банки теперь не могут выдавать упрощенные кредитные карты с лимитом в 5–10 тыс. руб., так как ПСК по этим продуктам выше допустимой нормы.

- **Перерасчет полной стоимости вкладов**

В сентябре 2015 г. российские банки обратились в Банк России с просьбой изменить подход к расчету полной стоимости вкладов, чтобы у банков появилась возможность привлекать средства клиентов на расчетные счета под более высокий процент. Банк России рассчитывает базовую доходность для пяти категорий вкладов: вклады до востребования, вклады на срок до 90 дней, от 90 до 180 дней, от 181 дня до года и выше года. Российские банки предлагают объединить первые две категории («до востребования» плюс «на срок до 90 дней»). Такая мера повысит значение категории «до востребования», немного снизив доходность по менее популярным краткосрочным вкладам. Для ряда банков, для которых средства до востребования на карточных счетах могут являться ключевым ресурсом фондирования, подобное послабление будет существенным стимулом.

### **3.2. Создание национальной платежной системы**

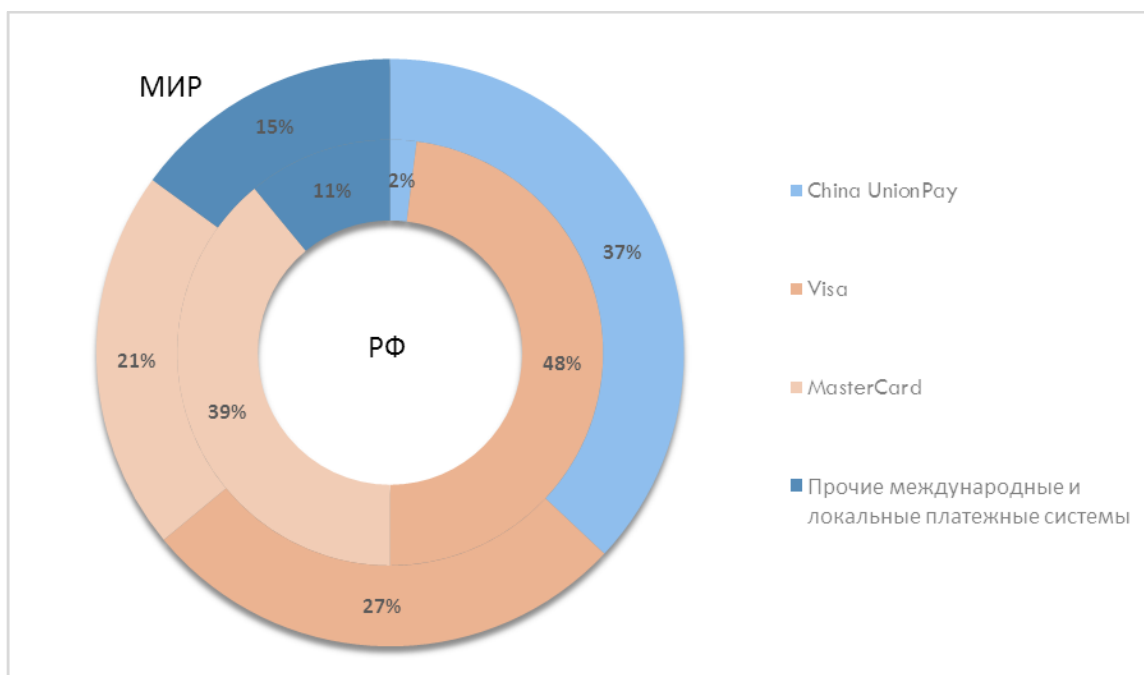
По причине сложных меняющихся экономических реалий в РФ необходима собственная полноценная платежная система с технологичными продуктами и стандартами. Существующая инфраструктура должна быть адаптирована под новые стандарты для обеспечения бесперебойности работы. При этом важно, чтобы рынок платежных систем остался конкурентоспособен, несмотря на появление нового игрока с госучастием. Гибкая тарифная политика национальной платежной системы сможет стать новым драйвером для роста проникновения безналичных платежей.

#### **Международный опыт создания национальных платежных систем**

В настоящий момент национальные платежные системы функционируют во многих странах мира. Их возникновение обусловлено противоположными процессами. Первоначально национальные платежные системы, преимущественно, в странах Западной Европы и Центральной и Юго-восточной Азии создавались для безналичных расчетов по причине отсутствия международно-признанных платежных систем, статус которых впоследствии получили Visa и MasterCard.

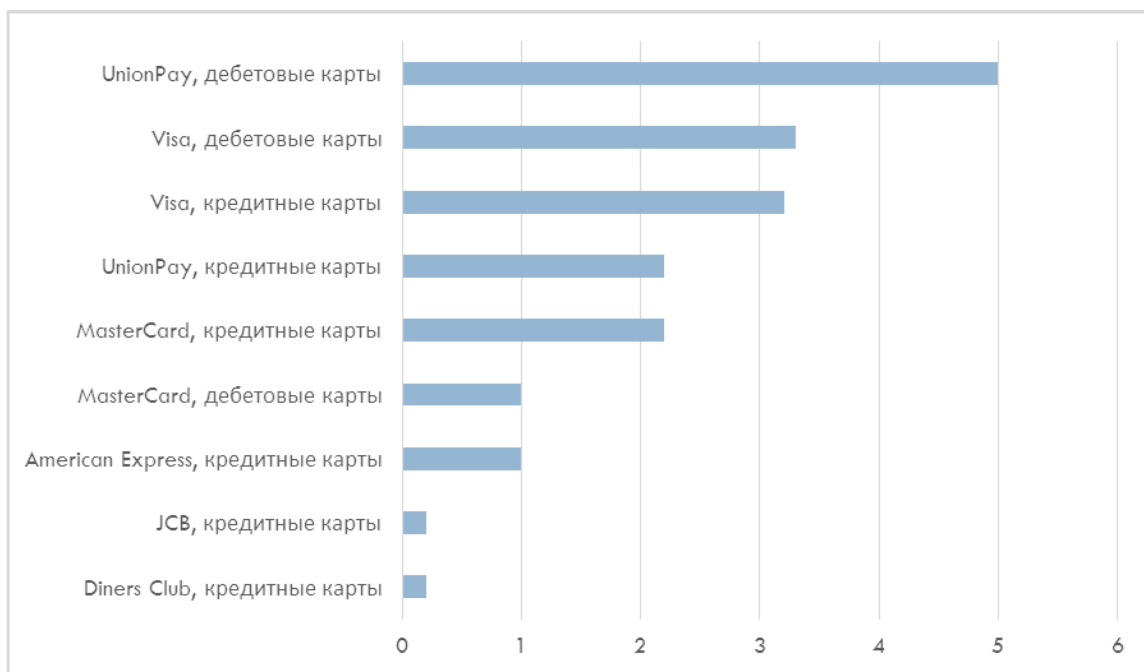
В 1990–2000-х гг. основной причиной создания национальных платежных систем была возможность снижения зависимости финансовой системы страны от Visa и MasterCard, а также

для снижения банковских издержек по причине высокой стоимости подключения банковских карт к сетям международных платежных систем. Используя карты национальных платежных систем, держатели могут существенно экономить на комиссиях, но это распространяется только на платежи внутри страны. Оплата и снятие наличных средств при помощи такой карты за рубежом может оказаться проблематичным, так как ее не будут принимать местные POS-терминалы и банкоматы. Для возможности использования карт национальных систем за рубежом, локальные банки заключают договоры об обслуживании и эмиссии карт с зарубежными банками. Кроме того, банки могут выпускать кобейджинговые карты, поддерживающие одновременно несколько платежных систем (например, UnionPay-MasterCard, Белкарт-Maestro).



Источники данных: Банк России, MasterCard, Visa, China UnionPay, Всемирный банк, 2014–2015 гг.

**Рис. 26. Распределение банковских карт по платежным системам-эмитентам, %**



Источники данных: The Nilson Report

**Рис. 27. Объем покупок в мире по типам карт, трлн. долл.**

Мировым лидером по эмиссии карт является China UnionPay. Из примерно 10 млрд. банковских карт, действующих в мире, на долю China UnionPay приходится каждая третья карта, на долю Visa и MasterCard – каждая четвертая и пятая соответственно. Российский рынок в настоящий момент практически полностью контролируют международные системы Visa и MasterCard – на эти системы приходится 87% всех активных карт и транзакций. Однако положительный опыт развертывания китайской национальной платежной системы China UnionPay и выпуска национальной платежной карты, в России, скорее всего, не сможет быть тиражирован в полном объеме. Быстрая экспансия China UnionPay объясняется низким уровнем проникновения карт на момент внедрения (400 банковских карт на тысячу человек при трудоспособном населении 942 млн. чел. в 2002 г.) и протекционистской политикой регулирующих органов Китая. С момента создания системы китайское правительство обязало производить все расчеты в юанях только в системе China UnionPay, которая до сих пор остается единственной системой, имеющей лицензию для работы на территории Китая. В итоге уже в 2010 г. система China UnionPay вышла на уровень проникновения порядка 1500 карт на человека, что примерно соответствует уровню проникновения банковских карт в РФ в 2012 г. Таким образом, воспользоваться эффектом низкой базы на российском карточном рынке не получится. Кроме того, РФ не сможет ограничить конкуренцию со стороны международных платежных систем в принудительном порядке по причине ее участия в ВТО.

Другая быстроразвивающаяся азиатская страна, Индия, в 2012 г. также начала развертывать собственную платежную систему в качестве альтернативы Visa и MasterCard. Созданная ТОП-10 индийскими банками Национальная платежная корпорация Индии (НПКИ), в 2012 г. начала эмиссию независимой от международных платежных систем собственной карты RuPay.

Ключевыми факторами успеха, как и в Китае, были низкая база (0,5 карты на человека) и демография (780 млн. чел. трудоспособного населения). Однако вместо фокуса на жестких протекционистских мерах в Индии делается ставка на предоставление населению упрощенных и дешевых платежных инструментов. По данным платежной системы RuPay, банки,

перешедшие на процессинг национальной системы, могут экономить до 40% средств, выделяемых ранее на комиссии международным платежным системам, что позволяет сделать платежные продукты более доступными. Это стало возможно благодаря активному развитию собственной платежной инфраструктуры. НПКИ обеспечивает работу сети банкоматов по всей стране (около 200 тыс. ед.), POS-терминалов (более 1 млн. шт.), системы мгновенных межбанковских платежей IMPS (аналог SWIFT), а также автоматического клиринга.

Платежная система Белоруссии БелКарт, созданная в 1994 г., как внутренняя система для осуществления карточных платежей, служит подтверждением необходимости и жизнеспособности подобного проекта. Согласно данным Нацбанка Беларуси, на долю Белкарт приходится 46% всех действующих карт в стране, свыше 2% общего финансового оборота по ним и 72% всех операций с их использованием. Карты за пределами Белоруссии не выпускаются, прием карт за рубежом стал возможен после заключения кобейджингового соглашения с MasterCard. Несмотря на то, что белорусская национальная платежная система не получила такого распространения как китайская или индийская, что обусловлено в том числе сильными демографическими различиями (9,5 млн. чел. в Белоруссии), население Белоруссии гарантированно защищено от внезапных санкций со стороны международных платежных систем.

Историей успеха можно назвать путь японской национальной системы. Крупнейшая в Японии платежная система JCB, созданная в прошлом веке как инструмент для внутренних расчетов, в настоящий момент входит в ТОП-5 самых распространенных платежных систем в мире. Карты JCB принимаются почти в 200 странах, выпускаются в более чем 20 странах в партнерстве с системами American Express и Discovery Networks. Обслуживанием банковских карт занимаются более 350 финансово-кредитных организаций мира. Зарубежная сеть по приему карт насчитывает около 15 млн. торгово-сервисных предприятий. Согласно данным JCB, несмотря на то, что международное распространение системы — это ключевая цель, в настоящий момент только 19% держателей карт проживают за пределами Японии.

### **Развертывание национальной платежной системы**

НПСК МИР — российская национальная система платежных карт, созданная 23 июля 2014 г. на основании федерального закона от 05.05.2014 г. № 112-ФЗ с целью обеспечения бесперебойности обслуживания платежных карт в стране. Система была создана в рекордно быстрые сроки в качестве альтернативы западным международным платежным системам. Катализатором для экстренного развертывания выступили высокие риски полного отключения РФ от SWIFT<sup>52</sup>, а санкционных системообразующих банков — от международных платежных систем Visa и MasterCard. Правительством РФ на проект было выделено 2,8 млрд. руб.

Ключевые направления деятельности НПСК МИР — дальнейшее развертывание национальной платежной инфраструктуры и выпуск национальной платежной карты. В соответствии с федеральным законом от 22.10.2014 г. № 319-ФЗ внутрироссийские операции по банковским картам всех платежных систем (локальных и международных) после 1 апреля 2015 г. осуществляются только через процессинг операционного платежного и клирингового центра НСПК МИР. Кроме того, в случае расположения клиринга и процессинга за пределами РФ, согласно закону, международные платежные системы обязаны платить обеспечительные взносы. Данная мера необходима для бесперебойного осуществления банковских транзакций

---

<sup>52</sup> SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) — международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей.

на территории страны. Тем не менее, обеспечение функционирования уже обращающихся платежных карт (независимо от операторов иностранных платежных систем) является более приоритетным, чем эмиссия национальной карты.

В ближайшие два года НПСК будет разрабатывать продуктовую линейку на базе своей карты (дебетовые, кредитные и предоплаченные карты) с тем, чтобы вывести ее на российский и международный рынки. В декабре 2015 г. стартует пилотный проект, в котором примут участие около 30 российских банков, среди них: МКБ, ВТБ 24, ВБРР, РНКБ, СМП Банк, Связь-банк, Банк Русский Стандарт. Российские банки, которые первыми присоединились к платежной системе МИР, получат тарифные льготы. Массовый выпуск карт в размере 30 млн. карт запланирован на 2016 г. Первыми пользователями станут категории, получающие заработную плату или выплаты из бюджета/внебюджетных фондов – государственные служащие, учителя, врачи, студенты государственных вузов и т.д. К 2019 г. НПСК планирует охватить национальной картой практически все население.

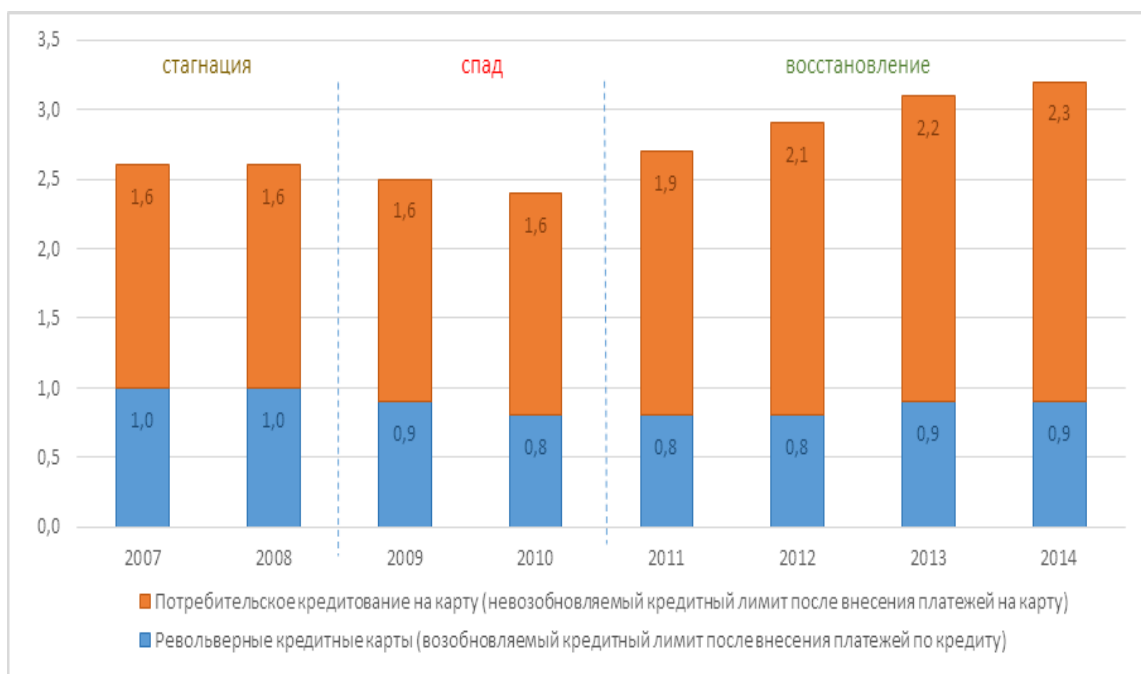
По оценкам Банка России, НПСК сможет получить прибыль по итогам 2015 г., и в настоящий момент появились потенциальные инвесторы, готовые на приобретение доли, несмотря на то, что закон запрещает реализацию акций платежной системы в течение двух лет.

## 4. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТНЫХ КАРТ В РФ

В сложных экономических условиях перед розничным банковским сектором в РФ стоит задача сохранения и, по возможности, повышения доступности финансовых продуктов и услуг населению. Основные факторы роста розничного кредитования (восстановление платежеспособности населения и возобновление активного потребления) будут работать против рынка в течение нескольких лет вплоть до восстановления экономики страны. Однако кредитно-карточное кредитование имеет ряд преимуществ по сравнению с другими кредитными направлениями. В отличие от залогового потребительского кредитования (ипотечных и автокредитов) этот рыночный сегмент не требует долгосрочного фондирования,<sup>53</sup> не зависит от изменения в потреблении определенных групп товаров (POS-кредиты), а заемщики менее чувствительны к уровню ставки. Кроме того, продажа кредитной карты – это способ развития долгосрочных отношений с добросовестным клиентом, то есть представляет собой механизм непрерывного генерирования прибыли, в том числе за счет комиссионных доходов.

### Опыт зарубежных рынков кредитных карт в контексте кризиса

Несмотря на экономическую рецессию, кредитные карты, согласно их финансовой природе, остаются универсальным инструментом стимулирования потребительского спроса, поэтому заинтересованность населения в этом продукте сохранится как у финансово-кредитных организаций, так и у их потенциальных клиентов. Тем более что опыт Европы и США свидетельствует о том, что сегмент кредитных карт хорошо держится в сложные для экономики периоды, а затем показывает восстановление и даже рост.

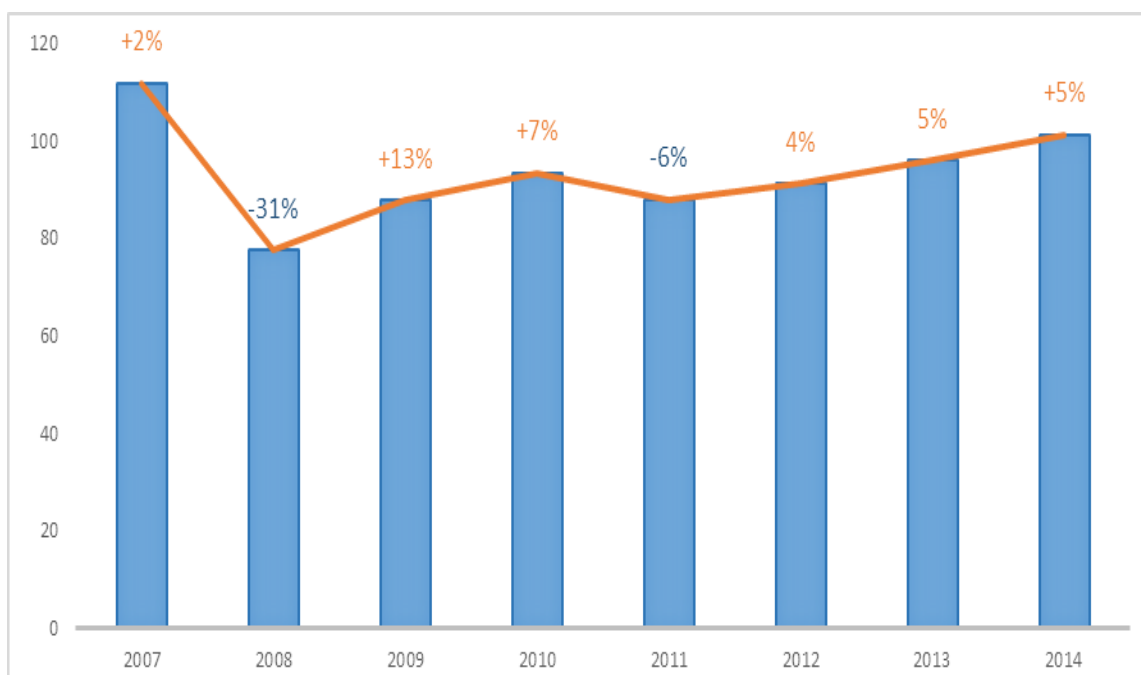


Источник данных: ФРС США

Рис. 28. Динамика рынка кредитных карт в США, трлн. долл.

<sup>53</sup> Фондирование – привлеченные ресурсы, используемые банком для обеспечения своей основной деятельности. Источниками фондирования являются средства на депозитных, расчетных и текущих счетах клиентов, заимствования на рынках капитала, межбанковские кредиты и др.

Согласно данным ФРС, в 2014 г. в США объем рынка кредитования превышает \$13 млн. Доля револьверных кредитных карт составляют около 7%, на долю неревольверных кредитных карт (карты на которые выдаются потребительские кредиты) – 17% и 76% – это ипотечные займы. Средняя ставка по кредитам населению после кризиса 2009 г. смогла восстановиться: 12% годовых была в докризисном 2008 г., 13,6% – в пиковом 2009 г., 11,9% – в 2013 г. и 12,0% – в 2014 г. Согласно статистическим данным Бюро переписи населения США, доля расходов заемщиков на погашение кредитов за период 2008–2014 гг. снизилась с 12,7% до 10%.



Источник данных: Банк Англии

**Рис. 29. Динамика рынка кредитных карт в Великобритании, млрд. долл.**

Совокупный объем рынка кредитования Великобритании превышает 2,45 трлн. долл., согласно данным Банка Англии. Несмотря на то, что кредитные карты составляют 4% рынка розничного кредитования, сегмент кредитно-карточного кредитования Великобритании в 3,1 раза превосходит аналогичный рынок РФ. Согласно статистике Банка Англии, несмотря на спровоцированный мировым финансовым кризисом рост процентных ставок по кредитам (с 16,1% годовых в 2008 г. до 18,1% в 2014 г.), доля платежей по всем кредитам в структуре расходов потребителей вернулась на докризисный уровень (12,1%), а по потребительским кредитам – сократилась с 7,9% до 5,5%.

#### **Усиление роли государства в банковском розничном секторе**

В розничном сегменте российского банковского сектора продолжится усиление позиций госбанков, в частности Сбербанка и ВТБ24. Это продолжит ограничивать свободное ценообразование в депозитном и кредитном сегментах, так как весь сектор будет вынужден равняться на ставки, которые устанавливают системообразующие банки.

Разворачиваемая национальная платежная система и разработка карт на ее основе должны стать для пользователей менее затратной альтернативой системам Visa и MasterCard. НПСК

МИР позволит сократить стоимость как эквайринговых услуг<sup>54</sup> для торгово-сервисных предприятий, так и годового обслуживания банковских карт для розничных держателей. Это может способствовать совершенствованию электронного денежного обращения в стране в целом, а также развитию платежной инфраструктуры в частности.

### **Вызов классическому банкингу – новые бизнес-модели**

В меняющихся экономических условиях стоимость привлечения и качественного обслуживания клиентов превышает способность многих российских банков генерировать прибыль. Этот вызов традиционному банкингу стимулирует развитие новых бизнес-моделей в стране.

Популярный в РФ формат универсального банка начинает исчерпывать себя, что является общемировым трендом. Исключением могут остаться госбанки – Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк и др. В условиях высокой конкуренции, в том числе давления госбанков, участникам рынка будет очень сложно одинаково эффективно развивать сразу все направления (розничное и корпоративное кредитование, эквайринг, электронные платежи и др.). Наиболее вероятен нишевый сценарий, который подразумевает выбор от 1-го до 3-х ключевых направлений деятельности, на котором будут сфокусированы практически все финансовые и человеческие ресурсы. Корпоративные банки, например, Гутабанк, уже сворачивают свои розничные карточные программы и планируют работать в привычном сегменте. Таким образом, кредитно-карточный бизнес может быть сконцентрирован в рамках группы специализированных игроков, для кого этот бизнес на сегодня является приоритетным, например, Банк Тинькофф, Росбанк, Банк Русский Стандарт. Дополнительные направления, которые рассматриваются как перспективные, могут быть вынесены за баланс банка и развиваться параллельно.

В рамках тенденций к специализации банкинга и сокращению операционных издержек станут пользоваться популярностью низкочастотные модели онлайн банкинга. Косвенным доказательством активизации этого процесса этого может служить факт, что банки, несмотря на кризис, изыскивают средства на поиск и развитие перспективных финтех-проектов (Сбербанк, Альфа-банк, Тинькофф Банк). Однако полный переход только на электронное дистанционное обслуживание в условиях неравномерной экономической и технологической развитости регионов РФ (высокий лаг в показателях проникновения Интернета – от 30 до 80% при среднем проникновении по РФ в 47%, согласно данным Яндекс) в ближайшее время невозможен. Банки будут параллельно развивать онлайн сервисы и реальную инфраструктуру (в частности банкоматно-терминальные сети). Что касается новых технологичных игроков на российском рынке, для которых модель онлайн банкинга наиболее органична, то они не смогут стать самостоятельными и полноценными участниками на данном этапе развития рынка.

### **Перспективные кредитно-карточные направления**

Перспективным направлением могут стать кобрендинговые проекты<sup>55</sup>. В условиях жесткой конкуренции между банками выпуск кобрендинговых карт становятся эффективным

---

<sup>54</sup> Эквайринг – прием к оплате банковских карт в качестве средства платежа. Осуществляется уполномоченным банком-эквайером путем установки в торгово-сервисных предприятиях POS-терминалов или встраивании платежных систем банка-эквайера в мобильное приложение или Интернет-сайт розничной компании.

<sup>55</sup> Кобрендинговые карты – совместное предложение банка с одной или несколькими компаниями-партнерами, которое позволяет при ее использовании держателю получать привилегии (скидки, бонусы, подарки).

инструментом привлечения новых клиентов. Но, несмотря на слабонасыщенный рынок (уровень проникновения кобрендов в РФ – 10%, в развитых странах – 65–70%), простые кобренды (совместные проекты с одним торгово-сервисным предприятием) перестают пользоваться популярностью. Участники проектов уже нарастили клиентские базы, а потребители, согласно опросам банков, не хотят ограничиваться пакетом привилегий от одного бренда. Будут актуальны мультибрендовые кредитные карты или карты, ориентированные на определенный стиль жизни (например, мили, которые можно обменять на билет любой авиакомпании или cash-back<sup>56</sup> в любом ресторане).

Кредитные карты продолжают постепенно вытеснять потребительское кредитование в точках продаж (POS-кредиты). Это позволит банкам существенно сократить издержки на персонал, необходимый для обслуживания клиентов в торгово-сервисных предприятиях, и одновременно увеличить продажи кредитно-карточных продуктов. Но, согласно образцу развитых стран, закономерный финал трансформации POS-кредитования в in-store банкинг<sup>57</sup> откладывается по причине низкого потребления и жесткой монетарной политики.

Дополнительной альтернативой может стать использование элементов исламских финансов или «этического» банкинга. В настоящий момент в достаточно большом количестве стран мира, в том числе и в не мусульманских, исламские финансы являются развитым институтом, например, в Великобритании. Кроме того, в РФ уже действует пилотный проект в области исламских финансов в Татарстане. Важной особенностью является то, что традиционный механизм работы кредитных карт – взимание процентов за пользование средствами банка – в силу религиозной специфики не используется. Вследствие чего реализуются другие способы предоставления денежных средств и получения доходов. Это повышает доверие клиентов к банку и позволяет максимально минимизировать риски просроченной задолженности.

### **Борьба за розничного клиента. Новые форматы наращивания клиентской базы**

Время массового упрощенного выпуска кредитных карт прошло. Необходимость высоких требований к заемщикам в целях минимизации рисков возникновения просроченной задолженности может спровоцировать существенное снижение темпов кредитно-карточного кредитования. Однако более тщательный подход к отбору будет способствовать постепенному наращиванию качественной клиентской базы. Однако для эффективного отсева высокорисковых клиентов потребуются совершенствование технологий оценки потенциальных заемщиков и внедрение передовых скоринговых технологий<sup>58</sup> и практик.<sup>59</sup> Так, например, многие банки развитых стран активно используют биометрические технологии<sup>59</sup>, социальные сети, данные мобильных операторов о платежах клиента для выявления мошенников и недобросовестных клиентов на этапе одобрения кредитного продукта.

---

<sup>56</sup> Cash-back – возврат на карточный счет пользователя определенного процента от суммы совершенного платежа (от 0,5% до 5%).

<sup>57</sup> In-store банкинг – формат розничного банкинга, когда торгово-сервисные предприятия на базе имеющихся клиентских данных и точек продаж предлагают текущим клиентам банковские услуги под собственным брендом.

<sup>58</sup> Кредитный скоринг – система оценки кредитоспособности лица, основанная на численных статистических методах.

<sup>59</sup> В процессе идентификации по лицу выделяются губы, нос, глаза и очертания бровей человека, после высчитывается расстояние между ними и выстраивается 3D-матрица. При этом, учитываются погрешности: вероятность наклона головы, поворота лица, изменения мимики. Главный плюс данного метода состоит в отсутствии необходимости контакта со специальным оборудованием. В РФ эта технология используется/тестируется только в нескольких банках, один из них ЛетоБанк.

Другим достаточно надежным ресурсом для притока клиентов являются зарплатные проекты. Банки могут усилить кросс-продажи кредитно-карточных продуктов работникам компаний-участников, в том числе премиальных для топ-менеджмента.

**Табл. 5. Популярные среди зарубежных банков стратегии стимулирования пользования кредитно-карточными продуктами**

СТРАТЕГИЯ	ОПРЕДЕЛЕНИЕ, СУТЬ	ИНСТРУМЕНТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ
<b>ОБУЧЕНИЕ</b>	Обучение финансовой грамотности взрослых (преимущественно unbanked и underbanked сегментов)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямое – проведение обучающих мероприятий для обучения текущих и потенциальных клиентов</li> <li>• Косвенное – предоставление развернутых и доступных инструкций по пользованию продуктом в разных форматах, развитие call-центров</li> </ul>
<b>ПРИУЧЕНИЕ</b>	Предоставление кредитных сервисов владельцам других карточных продуктов, в частности дебетовых карт	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выделение овердрафта на дебетовых картах. Размер лимита может быть увеличен по решению банка</li> <li>• Выделение кредитных линий на базе дебетовых карт по решению банка. Размер кредитного лимита может увеличиваться при активном и добросовестном использовании клиентом продукта</li> </ul>
<b>СОЦИАЛЬНЫЙ ЛИФТ</b>	Предложение на выгодных условиях более комплексных кредитно-карточных продуктов <sup>60</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка и предложение таргетированных<sup>61</sup> продуктов, недоступных клиенту «с улицы»</li> <li>• Использование семейств градационных карт - предложение и замена карт на продукты с расширенным функционалом или более высокой категорией в рамках одной продуктовой линейки в соответствии с активностью клиента</li> </ul>
<b>ОГРАНИЧЕНИЕ</b>	Частичное или полное ограничение пользования финансовыми сервисами. Для полноценного обслуживания необходимо оформление банковской карты, в том числе кредитной	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выполнение определенных операций возможно только при помощи банковской карты</li> <li>• Выполнение всех операций возможно только при помощи банковской карты (закрытие отделений и обслуживание только через банкоматы, терминалы или дистанционные сервисы – Мобильный и Интернет-банк)</li> </ul>
<b>ВЫРАЩИВАНИЕ</b>	Обучение финансовой грамотности детей и подростков	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Адаптированные финансовые продукты (дополнительные карты к родительской, карты с ограниченным функционалом, детские финансовые мобильные приложения и т.д.)</li> <li>• Детские школы и Интернет-порталы финансовой грамотности (информация предоставляется в игровой форме)</li> <li>• Детские секции и «уголки» в банковских отделениях (может быть проведено обучение в игровой форме)</li> </ul>

Источник данных: банки РФ и мира

В ряде развивающихся стран, в том числе в РФ, неграмотность населения в финансовых вопросах тормозит проникновение финансовых продуктов и услуг. В развитых странах банки активно занимаются просветительской деятельностью, используя разные стратегии, в целях формирования собственной лояльной аудитории. Обучение финансовой грамоте и пользованию финансовыми продуктами становится мощным инструментом привлечения

<sup>60</sup> Предложение добросовестным клиентам через определенный период времени (минимум 3 месяца) или по достижении определенного показателя, установленного банком (например, объема оборотов) нового стандартного, т.е. присутствующего в линейке банка, или персонализированного продукта. Как правило, новый карточный продукт имеет более расширенный функционал и/или более высокую категорию (премиальные карты).

<sup>61</sup> Таргетированное предложение – механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям (целевую аудиторию), и разработать продуктовую линейку специально для нее.

клиентов, в том числе в условиях кризиса. Обучающие программы и сервисы банков могут способствовать более быстрому изменению психологии населения РФ и росту доверия к банкам. Потенциальные держатели должны научиться воспринимать кредитную карту как средство для улучшения уровня жизни, а не кредит наличными с завышенной процентной ставкой или продукт «для богатых».

В РФ, в основном, распространены наиболее простые стимулирующие инструменты (овердрафты по зарплатным картам, увеличение кредитного лимита, упрощенное таргетированное предложение), хотя ряд банков использует прогрессивные подходы, но это точечные проекты (Банк Восточный Экспресс, Альфа-банк). На этом фоне и в силу своей масштабности и господдержке (большой портфель зарплатных и социальных проектов, программы массового обучения финансовой грамотности населения, использование данных ПФР для определения реальных доходов клиентов и т.д.) Сбербанк является лидером по внедрению стимулирующих стратегий. В этих условиях банкам необходимо быстро адаптироваться к новым условиям и найти новые способы борьбы за розничного клиента, иначе первенство госбанка будет неоспоримо.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ

млрд руб.	2012	2013	2014	дек. 2014	январь. 2015	февр. 2015	март 2015	апр. 2015	май 2015	июнь 2015	июль 2015	авг. 2015
<b>Активы банковского сектора (всего)</b>	49 510	57 423	77 653	77 653	80 753	76 378	74 447	72 328	72 289	73 513	74 841	78 413
рост к предыдущему периоду, %				9,1%	4,0%	-5,4%	-2,5%	-2,8%	-0,1%	1,7%	1,8%	4,8%
рост год к году, %	18,9%	16,0%	35,2%	35,2%	38,2%	29,2%	25,4%	20,1%	18,1%	18,8%	20,5%	25,5%
<b>Кредиты предприятиям</b>	19 971	22 499	29 541	29 541	31 608	30 127	29 632	28 601	28 879	29 384	30 293	31 801
рост к предыдущему периоду, %				5,3%	7,0%	-4,7%	-1,6%	-3,5%	1,0%	1,7%	3,1%	5,0%
рост год к году, %	12,7%	12,7%	31,3%	31,3%	36,6%	28,7%	24,3%	17,6%	18,4%	20,7%	21,8%	26,0%
в т.ч. просроченная задолженность ЮЛ	924	934	1 251	1 251	1 431	1 436	1 488	1 590	1 663	1 721	1 813	1 854
рост к предыдущему периоду, %				6,7%	14,3%	0,4%	3,6%	6,9%	4,6%	3,5%	5,4%	2,3%
рост год к году, %	12,3%	1,0%	34,0%	34,0%	49,2%	45,0%	48,3%	52,8%	51,1%	60,9%	63,3%	63,5%
в % от объема выданных кредитов	4,6%	4,1%	4,2%	4,2%	4,53%	4,77%	5,02%	5,56%	5,76%	5,86%	5,98%	5,83%
<b>Кредиты физлицам</b>	7 737	9 957	11 330	11 330	11 254	11 086	10 941	10 823	10 774	10 727	10 738	10 767
рост к предыдущему периоду, %				0,1%	-0,7%	-1,5%	-1,3%	-1,1%	-0,5%	-0,4%	0,1%	0,3%
рост год к году, %	39,4%	28,7%	13,8%	13,8%	12,8%	9,8%	7,0%	3,9%	2,4%	0,8%	-0,8%	-1,8%
в т.ч. просроченная задолженность ФЛ	313	440	668	668	707	732	759	769	792	806	836	852
рост год к году, %	8%	41%	52%	52%	51,7%	49,4%	52,3%	46,8%	46,8%	46,8%	42%	40%
рост к предыдущему периоду, %				-0,8%	6,0%	3,5%	3,6%	1,4%	1,4%	1,8%	3,7%	1,8%
в % от объема предост. кредитов	4,0%	4,4%	5,9%	5,9%	6,29%	6,60%	6,93%	7,10%	7,10%	7,52%	7,79%	7,91%
<b>Прибыль (убыток) текущего года (накопл.)</b>	1 012	994	589	589	-24	-36	6	-17	9	51	34	76
рост год к году, %	19,3%	-1,8%	-40,7%	-40,7%	-124,9%	-121,1%	-97,4%	-105,8%	-97,3%	-88,6%	-93,4%	-87,2%
<b>Кредиты и средства, полученные от ЦБ</b>	2 691	4 439	9 287	9 287	7 728	7 691	10 941	7 516	6 839	6 931	6 693	-239
рост к предыдущему периоду, %				37,7%	-16,8%	-0,5%	-1,3%	-0,8%	-9,0%	1,4%	-3,4%	-103,6%
рост год к году, %	122,0%	65,0%	109,2%	109,2%	80,5%	93,9%	7,0%	48,8%	36,3%	29,1%	19,7%	-104,4%
в % к активам	5,4%	7,7%	12,0%	12,0%	9,6%	10,1%	7,59	10,4%	9,5%	9,4%	8,9%	-0,3%
<b>Средства клиентов (всего)</b>	30 120	34 931	43 814	43 814	47 817	45 626	52,3%	42 942	43 356	44 376	45 378	48 084
<b>Средства предприятий на р/сч</b>	5 707	6 516	7 435	7 435	8 902	8 528	3,6%	7 672	7 778	7 927	7 634	8 252
рост к предыдущему периоду, %				7,5%	19,7%	-4,2%	6,93%	-7,3%	1,4%	1,9%	-3,7%	8,1%
рост год к году, %	7,1%	14,2%	14,1%	14,1%	24,7%	16,8%	15,6%	11,9%	13,8%	16,5%	17,4%	29,0%
<b>Вклады ФЛ</b>	14 251	16 958	18 553	18 553	19 329	19 077	61,0%	19 133	19 383	19 892	20 403	21 122
рост к предыдущему периоду, %				2,6%	4,2%	-1,3%	10,2%	0,2%	1,3%	2,6%	2,6%	3,5%
рост год к году, %	20,0%	19,0%	9,4%	9,4%	15,8%	12,8%	44,332	13,6%	15,7%	17,8%	19,2%	22,3%
<b>Собственный капитал</b>	6 113	7 064	7 928	7 928	7 848	7 772	8 7272	8 8022	8 8084	8 166	8 454	8 632
рост к предыдущему периоду, %				0,8%	-1,0%	-1,0%	-3,0%	-0,6%	0,8%	1,0%	3,5%	4,0%
рост год к году, %	16,6%	15,6%	12,2%	12,2%	10,9%	7,2%	12,9%	99,2%	99,2%	10,8%	13,3%	15,1%
в % к активам	12,3%	12,3%	10,2%	10,2%	9,7%	110,2%	16091	11,1%	11,2%	11,1%	11,3%	11,2%

Источник данных: Банк России, PSB Research