

Рынок банковских зарплатных проектов в России 2020

Содержание

Приветствие руководителя проекта

- 1. Об исследовании (методология)**
- 2. Executive summary**
- 3. Оценка объемов и сегментация рынка зарплатных проектов**
 - Оценка объема рынка
 - Сегментация розничной клиентской базы
 - Сегментация корпоративной клиентской базы
 - Региональная сегментация
- 4. Анализ продуктового предложения по зарплатным картам. Рыночные стандарты и практики**
 - Корпоративные зарплатные проекты (на основе данных из открытых источников и экспертных интервью)
 - Индивидуальные зарплатные проекты / условия обслуживания розничных зарплатных клиентов
- 5. Оценка эффективности зарплатных проектов на основе результатов бенчмарк-исследования**
- 6. Оценка функционала ПО для зарплатных проектов**
- 7. Анализ предпочтений розничных зарплатных клиентов. Voice of the Customer**
- 8. Экспертные интервью с банками**
- 9. Глубинные интервью с корпоративными клиентами**
- 10. Рейтинг зарплатных банков**

Приложения

1. Методология оценки рынка зарплатных проектов

Приветствие руководителя проекта

Уважаемые коллеги!

Представляем вашему вниманию первый отчет Frank RG по исследованию банковских зарплатных проектов в России.

Зарплатные клиенты – один из самых выгодных и востребованных сегментов банковской розницы, а информация по клиентской базе – одна из самых труднодоступных.

Отчет дает самое полное представление о рынке, включая оценку объемов рынка и долей участников, обзор тарифов, продуктового предложения и функциональности дистанционных каналов взаимодействия с клиентом, оценку клиентского опыта и анализ бизнес-показателей банков.

Накопленная ежеквартальная статистика за 2 полных года позволяет определить динамику и тренды развития банковских зарплатных проектов, выделить позитивные и негативные паттерны, рассчитать среднерыночные бизнес-показатели эффективности и транзакционной активности зарплатных клиентов.

Благодарим всех участников исследования за проделанную работу, комментарии и обратную связь.

Это очень важно для плодотворного развития проекта в будущем.

С уважением,

Команда Cards Frank RG

1 Об исследовании

Методология исследования

Задачи исследования

- Оценить объемы, структуру рынка и доли основных участников рынка зарплатных проектов, в т.ч. в региональном разрезе;
- Сформулировать основные тенденции развития банковских зарплатных проектов ;
- Установить бенчмарк для оценки динамики развития рынка в будущем;
- Определить объемы и особенности платежного поведения (наличного и безналичного оборота), оборачиваемости зарплат и остатков по картам;
- Выяснить предпочтения и опыт зарплатных клиентов банков.

Источники и методы получения информации


- Данные в открытых источниках (официальные сайты банков, Росстат, ЦБ РФ, ФНС) – кабинетное исследование;
- Тестирование функционала банковских мобильных приложений - «тайные покупки»;
- Глубинные интервью с экспертами банков (16) и лицами, принимающими решения об открытии зарплатных проектов в компаниях (15);
- Онлайн-опрос свыше 1000 держателей зарплатных карт среди розничных клиентов банков;
- Запрос данных в банках (бенчмарк-исследование).

Сроки проведения исследования: июнь – декабрь 2020 г.

Банки в исследовании

1. Сбербанк
2. Банк ВТБ
3. Альфа-Банк
4. Райффайзенбанк
5. Газпромбанк
6. Банк «Открытие»
7. Тинькофф Банк
8. Почта Банк
9. Росбанк
10. ПСБ
11. РСХБ
12. Ситибанк
13. ЮниКредит Банк
14. Банк Санкт-Петербург
15. МКБ
16. Уралсиб
17. Совкомбанк
18. Банк Хоум Кредит
19. Восточный
20. Ак Барс
21. УБРИР
22. МТС Банк
23. Банк АТБ
24. Веста Банк
25. ДелоБанк
26. Модульбанк
27. Сфера
28. Точка

Рассматриваемые модели зарплатных проектов

		Корпоративные зарплатные проекты	Mass Payment	Индивидуальные зарплатные проекты
Сущность		<ul style="list-style-type: none"> Банк заключает с корпоративным клиентом договор о перечислении зарплаты сотрудникам на банковские карты Банк выдает сотрудникам корпоративного клиента зарплатные карты 	<ul style="list-style-type: none"> Банк заключает с корпоративным клиентом договор о перечислении зарплаты сотрудникам на карты в других банках единым реестром за комиссию (зависит не от суммы зарплаты, а от количества сотрудников/ количества переводов) Не предполагает собственный выпуск карт и обслуживание физлиц 	<ul style="list-style-type: none"> Розничный клиент получает регулярные перечисления заработной платы на карту банка Банк идентифицирует клиента как индивидуального зарплатного
Банк	Рычаги	Ковенанты / Тарифы (эквайринг, кредиты) <ul style="list-style-type: none">  Оптовое привлечение розничных клиентов + X-sell  Льготы по продуктам банка 	Сервис <ul style="list-style-type: none"> Комиссионное вознаграждение Необходимость развивать и поддерживать сервис формирования платежной ведомости 	Тарифы <ul style="list-style-type: none"> Розничные клиенты + X-sell Льготы по продуктам банка
Компания		<ul style="list-style-type: none">  Доступ к ключевым сервисам на льготных условиях (кредиты, эквайринг) Экономия на комиссии за перечисление зарплаты Льготные условия для сотрудников  Недовольство некоторых сотрудников 	<ul style="list-style-type: none"> Удобный (ДБО) и сравнительно недорогой способ выплачивать зарплату сотрудникам Экономия Свобода выбора для сотрудников Более высокие комиссии за перечисление зарплаты 	<ul style="list-style-type: none"> - Неудобство перечисления зарплаты (вне реестра, отдельными платежками) Комиссии за перечисление зарплаты
Сотрудник		<ul style="list-style-type: none">  Льготы по продуктам банка (чаще выше чем ИЗП)  Отсутствие выбора 	<ul style="list-style-type: none"> Свобода выбора Отсутствие статуса зарплатного клиента, если банк не идентифицирует ИЗК 	<ul style="list-style-type: none"> Свобода выбора Льготы по продуктам банка
Идентификация розничного клиента		Автоматическая – по факту включения в реестр платежной ведомости	-	<ul style="list-style-type: none"> Большинство банков требуют от клиента подтвердить статус карты в качестве зарплатной – направив соответствующую заявку банку Некоторые банки самостоятельно «идентифицируют» индивидуальных зарплатных клиентов (например, Райффайзенбанк) по признаку регулярных (в течение 3 месяцев) поступлений на карту в определенном размере (не менее МРОТ)

2 Executive summary

Вызовы и тенденции рынка в 2020 – 2021 гг.

• Сокращение рынка

- Сокращение числа занятых в экономике
- Снижение числа активных зарплатных клиентов (уход в наличные / перерывы с начислением зарплаты)
- Стагнация номинальных зарплат

• Развитие сервисов для ИП и самозанятых

- Требуются новые подходы к идентификации зарплатных клиентов
- Рост неформального сектора – самозанятых и ИП – является одним из основных триггеров роста рынка индивидуальных зарплатных проектов

• Фокус предложения по зарплатным проектам – на физических лиц

- Закон об отмене зарплатного рабства вынуждает банки и компании воздействовать на сотрудников путем убеждения и улучшения предложения
- Мнение сотрудников компании все чаще становится решающим при смене зарплатного банка
- У 2/3 банков доходы от зарплатных проектов формируются только за счет кросс-продаж розничным зарплатным клиентам, что смещает фокус предложения в пользу физических лиц

• Сочетание технологической и ценовой конкуренции между банками за корпоративных и розничных клиентов

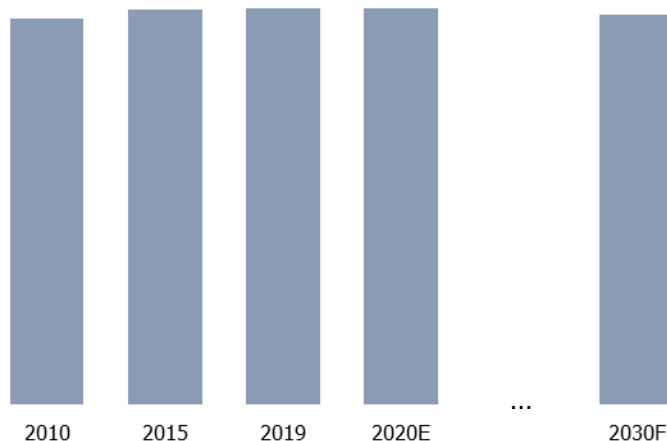
- Корпоративный блок не является для банков генератором доходов зарплатных проектов, но требует высокого уровня сервиса по основному бизнесу (в т.ч. в части обработки платежных ведомостей) для «оптового привлечения» клиентов
- Основной доход – кросс-продажи других банковских продуктов розничным зарплатным клиентам, что требует одновременно развития сервисов ДБО и предложения привлекательных условий обслуживания

• Диджитал-каналы становятся основными в кросс-селл

- Удобство мобильного приложения становится необходимым условием активности, кросс-продаж и увеличения срока жизни клиента с банком
- Банки недостаточно активно используют онлайн-каналы для продвижения продуктов среди зарплатных клиентов

Клиентская база банковских зарплатных проектов стабильна и составляет XX млн чел.

Все население,
млн чел.



Занятые в экономике, млн чел.

2010 2015 2019 2020E ... 2030F

Население в трудоспособном возрасте, %

XX% XX% XX% XX% XX%

Безработные, %

XX% XX% XX% XX% XX%

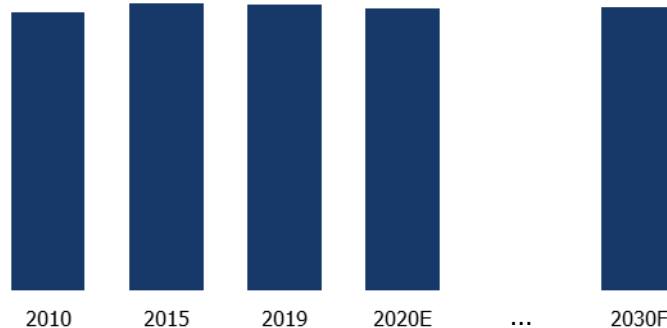
Занятые в экономике, %

XX% XX% XX% XX% XX%

Доля в банковских ЗП, %
от числа занятых

XX% XX% XX% XX% XX%

Получающие зарплату
наличными, млн чел.



Получающие зарплату на
банковскую карту, млн чел.

2010 2015 2019 2020E ... 2030F

•

•

•

•

•

•

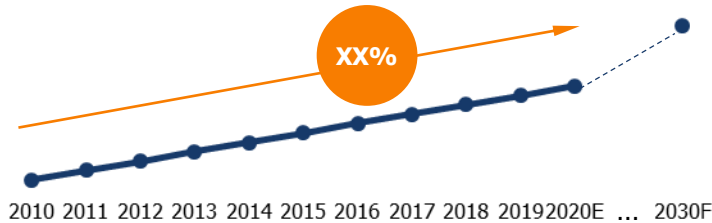
Рост рынка банковских зарплатных проектов возможен за счет:

Денежный поток зарплатных проектов XX трлн руб. и растет на XX% ежегодно

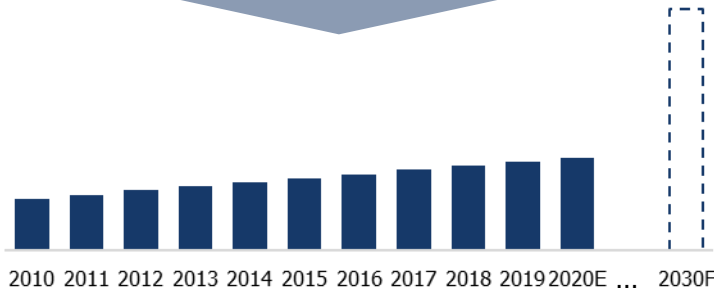
Получающие зарплату на банковскую карту, млн чел.

XX XX XX XX XX XX XX XX XX XX XX XX

Среднемесячная номинальная зарплата, тыс. руб.



ФОТ зарплатных проектов, трлн руб. (к выплате, за вычетом налогов)



Источник: Росстат, расчеты Frank RG, 2020

XX%

остатков по текущим и сберегательным счетам

XX%

срочных вкладов

XX%

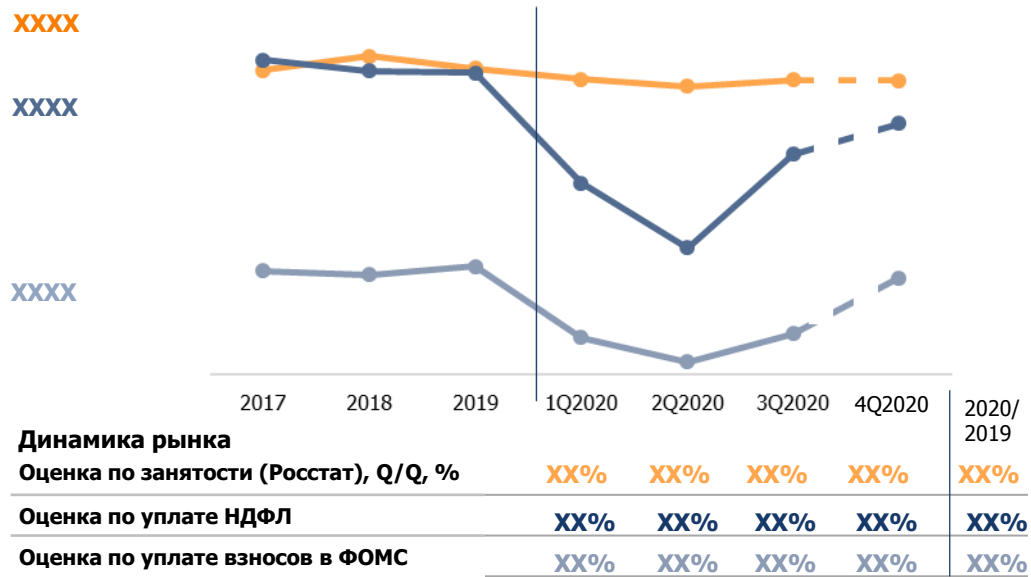
годовых средняя стоимость фондирования

Источник: ЦБ РФ, расчеты Frank RG, данные банков, 2020

По итогам 2020 г. активность на рынке зарплатных проектов...

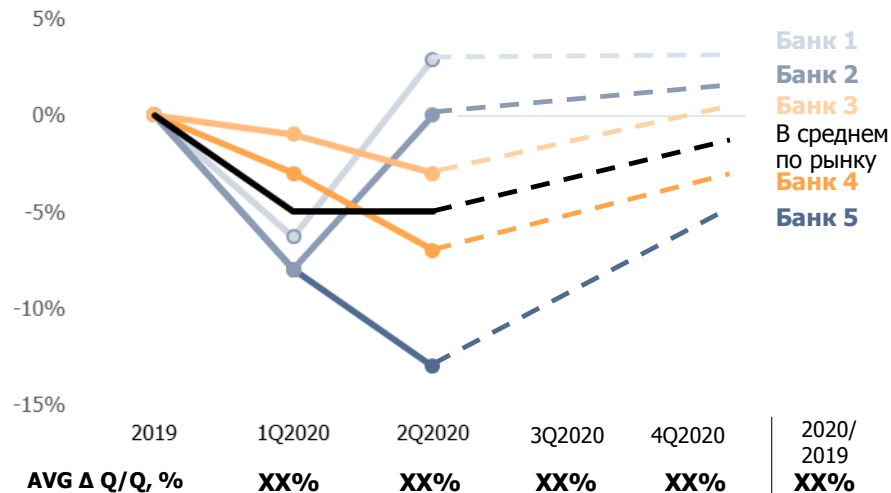
-
-
-

Оценка рынка зарплатных проектов на основе статистики занятости, уплаты налогов и пенсионных отчислений, 2017-2020, млн чел.



Источник: Росстат, ФНС, оценка Frank RG, 2017-2020. См. Методологию оценки рынка в Приложении 1.

Динамика количества активных зарплатных клиентов банков, 2020, тыс. чел.

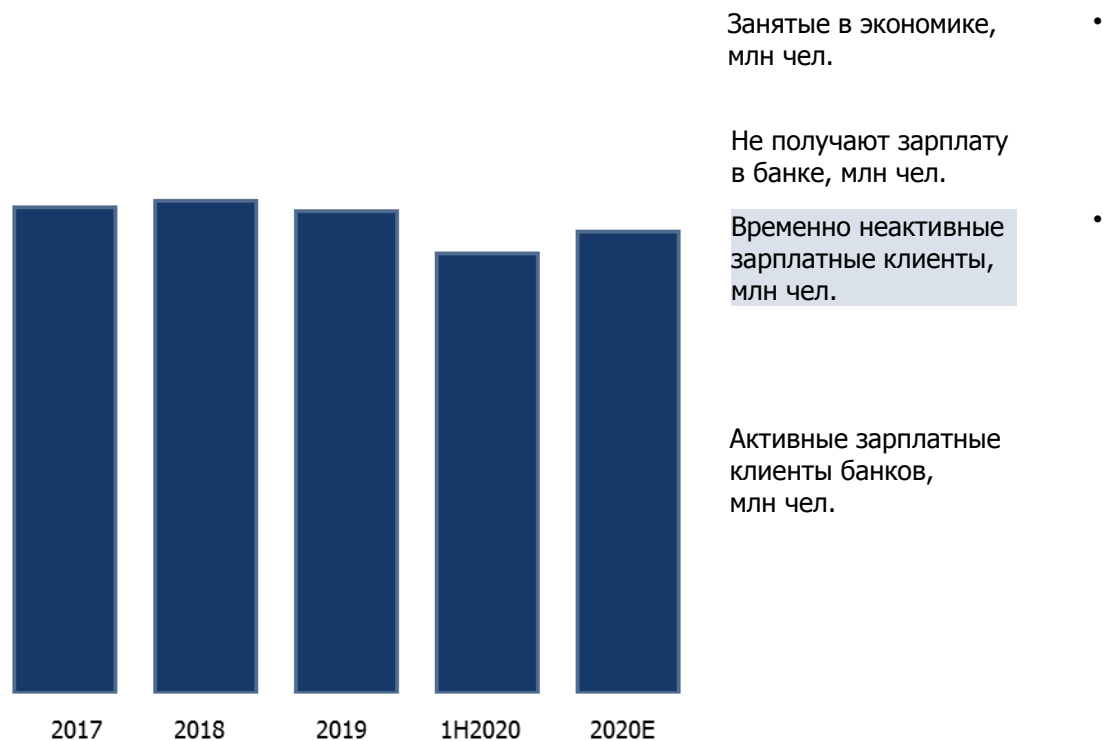


Источник: данные банков, Frank RG, 2017-2020

*Источник: НИУ ВШЭ «Работа и трудоустройство в условиях эпидемии», май 2020, опрос 5000+ респондентов

Число активных зарплатных клиентов сократилось на XX% в 1 полугодии 2020

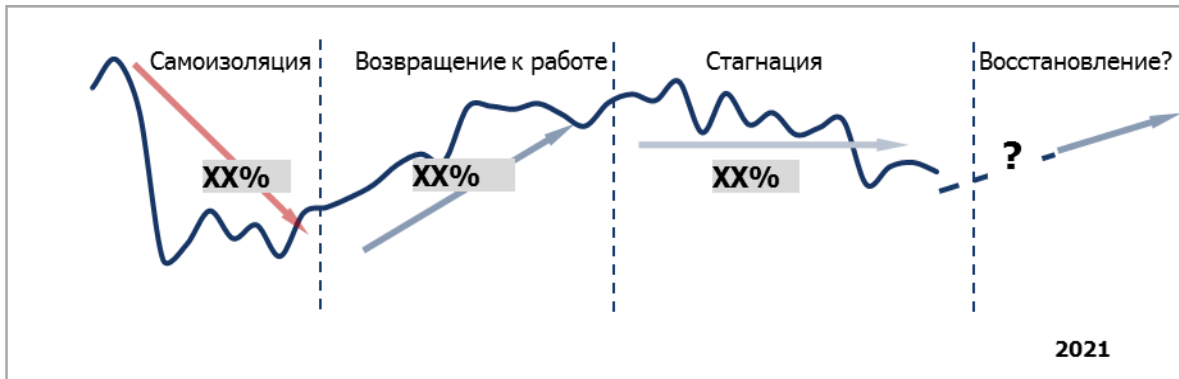
Влияние пандемии на число активных зарплатных клиентов банков, млн чел., на конец отчетного периода



Источник: Росстат, оценка Frank RG, 2020

Задачи рынка в период борьбы с последствиями пандемии – ...

XXXX, % к аналогичному периоду 2019 г.



XXXX

Обороты по...

■ CASH ■ POS — Активные карты (правая шкала)



Темпы роста оборотов по картам, YoY, %

XX% XX% XX% XX% XX% XX% XX% XX% XX% XX% XX% XX%

Источник: ЦБ РФ, расчеты Frank RG

-
-
-
-
-
-

Оценка рынка зарплатных проектов и доли участников (количество клиентов)

Распределение банков по участию в зарплатных проектах, %

Банк	Количество активных розничных зарплатных клиентов, тыс. чел.			Доля рынка, %		
	1H2018	1H2019	1H2020	1H2018	1H2019	1H2020
Банк 1*	XXXX*	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 2	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 3*	XXXX*	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 4	XXXX	XXXX	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 5	XXXX*	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 6*	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 7	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 8	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 9	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 10	XXXX*	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 11	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 12	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 13	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Весь рынок	XXXX	XXXX	XXXX			
Банки-участники	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%

Источник: данные банков, 2018-2020, оценка Frank RG (*)

Оценка рынка зарплатных проектов и доли участников (рубли)

Распределение банков по участию в зарплатных проектах, %

Банк	ФОТ зарплатных проектов, млн руб.			Доля рынка, %		
	1H2018	1H2019	1H2020	1H2018	1H2019	1H2020
Банк 1	XXXX*	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 2	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 3	XXXX*	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 4	XXXX*	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 5	XXXX*	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 6	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 7	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 8	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 9	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 10	XXXX*	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 11	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%
Банк 12	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Банк 13	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%	XX%	XX%
Весь рынок	XXXX	XXXX	XXXX			
Банки-участники (AVG)	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%

Источник: данные банков, 2018-2020, оценка Frank RG (*)

Средние чеки зарплатных проектов

Размер среднемесячной зарплаты клиентов зарплатных проектов и ее динамика в банках-участниках исследования

Банк	Средняя зарплата, 1H2018, руб.	Средняя зарплата, 1H2019, руб.	Средняя зарплата, 1H2020, руб.	Динамика средней зарплаты, 2020/2019, %
Корпоративные зарплатные проекты				
Банк 1	XXXX	XXXX	XXXX	XX%
Банк 2	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%
Банк 3	XXXX	XXXX	XXXX	XX%
Банк 4	XXXX	XXXX	XXXX	XX%
Банк 5	XXXX	XXXX	XXXX	XX%
Банк 6	XXXX*	XXXX	XXXX	XX%
Банк 7	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%
Банк 8	XXXX	XXXX	XXXX*	XX%
Банк 9	XXXX	XXXX*	XXXX*	
Пул банков	XXXX	XXXX	XXXX	
Индивидуальные зарплатные проекты				
Банк 1	XXXX	XXXX	XXXX	XX%
Банк 2	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%
Банк 3	XXXX	XXXX	XXXX	XX%
Банк 4	XXXX	XXXX	XXXX	XX%
Банк 5	XXXX	XXXX	XXXX	XX%
Банк 6	XXXX	XXXX*	XXXX*	XX%
Пул банков	XXXX	XXXX	XXXX	
Весь рынок (Росстат)	XXXX	XXXX	XXXX	XX%

Источник: данные банков, 2018-2020, оценка Frank RG (*)

Основа качественной оценки розничной клиентской базы зарплатных проектов – размер среднемесячной заработной платы.

XXXX

XXXX

XXXX

Тактические цели – сохранение ... в условиях ...

-
-
-
-

Драйверы роста зарплатных проектов банков

Банк	Прирост клиентской базы, 01.01.2020/01.01.2019, %	Динамика среднемесячной зарплаты, 01.01.2020/01.01.2019, %	Прирост доли рынка, 01.01.2020/01.01.2019, п.п.
Банк 1*	■	■	■
Банк 2	■	■	■
Банк 3*	■	■	■
Банк 4	■	■	
Банк 5*	■	■	■
Банк 6	■	■	■
Банк 7	■	■	
Банк 8	■	■	
Банк 9	■	■	
Банк 10*	■	■	■
Банк 11*	■	■	
Банк 12*	■	■	■
Весь рынок	■	■	
Банки-участники (AVG)	■	■	■

Источник: данные банков, 2019-2020, оценка Frank RG (*)

ИЗП приносят банкам...

Сравнительные показатели корпоративных и индивидуальных зарплатных клиентов

	Корпоративные зарплатные проекты	Индивидуальные зарплатные проекты	
Средняя зарплата, руб.	XXXXP	XXXXP	xXX
Оборот по карте, % от зарплаты	XX%	XX%	xXX
Среднедневные остатки по карте, % от зарплаты	XX%	XX%	xXX
Количество банковских продуктов на 1 клиента	XX	XX	xXX
Обновление клиентской базы в среднем в банках-участниках, YoY, %	XX%	XX%	xXX

Источник: расчеты Frank RG, данные банков, 2019-2020



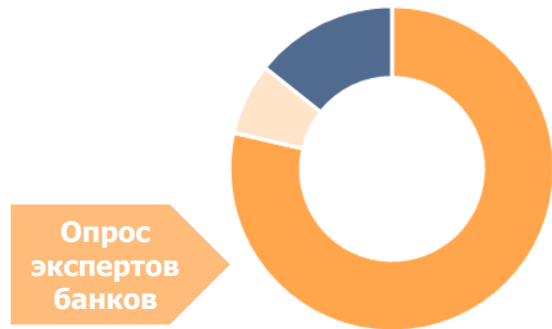
Вообще, розничные клиенты XXXX – выгоднее, чем XXXX, т.к. они ...

-
-
-

Корпоративные vs. индивидуальные зарплатные проекты...

-
-
-
-

Есть ли у вас предложение для индивидуальных зарплатных клиентов?

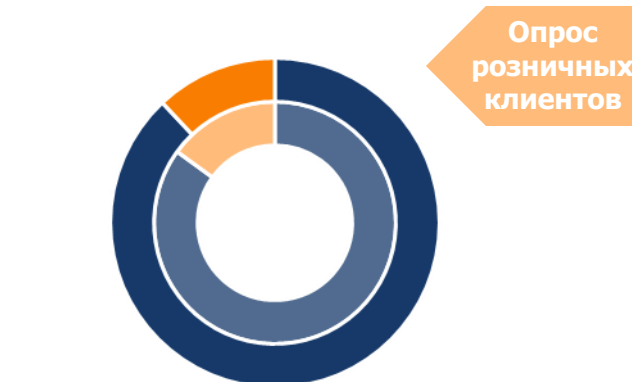


Источник: Frank RG, интервью с экспертами банков по зарплатным проектам, 2020



Если посмотреть на индивидуальных зарплатных клиентов, видно, что они ...

Как у вас появилась зарплатная карта?



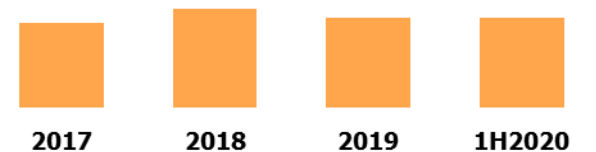
Источник: Frank RG, онлайн-опрос 1000+ зарплатных клиентов банков, 2019-2020

Доля индивидуальных зарплатных проектов (по количеству клиентов)



Источник: расчеты Frank RG, данные банков, 2017-2020

Доля индивидуальных зарплатных проектов (по объему ФОТ)



Источник: расчеты Frank RG, данные банков, 2017-2020

Эксперты банков-участников исследования

Проблема #1. Зарплатного рабства нет, но...

Как у вас появилась зарплатная карта?

Доля держателей зарплатных карт, %

Опрос клиентов



Источник: Frank RG, опрос 1000+ активных зарплатных клиентов банков, 2019-2020

Опрос компаний

Есть ли у сотрудников выбор, куда получать зарплату?

Какая доля сотрудников требует переводить зарплату в другой банк?



Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020



И, к сожалению, на текущий момент видится наше население довольно...

-
-
-
-
-



- ✓
- ✓
- ✓

Мотивация розничных клиентов к смене зарплатного банка



- ✓
- ✓
- ✓



Насколько я знаю, люди...

Проблема #2. Каждый год ... зарплатных карт обновляется в базе банков

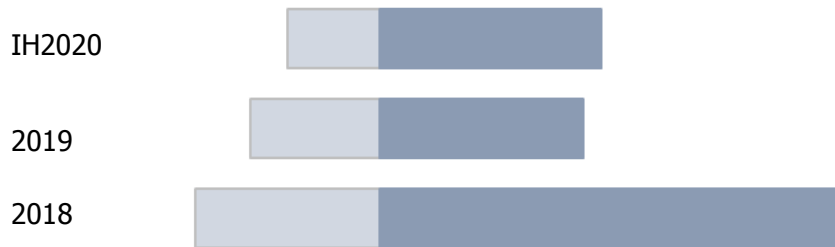
Коэффициент оттока корпоративных клиентов составляет...

-
-

...обуславливает ... обновляемость клиентской базы зарплатных проектов.

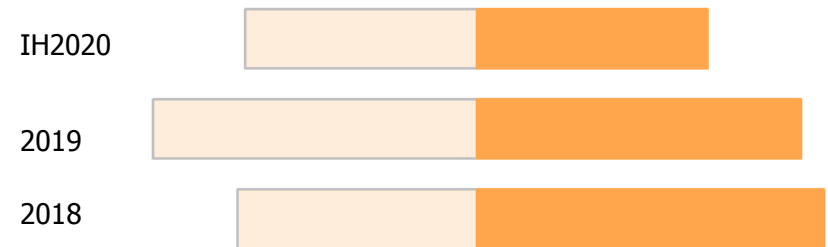
-
-
-
-

Текущность корпоративной клиентской базы зарплатных проектов, привлеченные и потерянные за год клиенты, %



Источник: Frank RG, данные банков 2018-2020

Текущность розничной клиентской базы зарплатных проектов, приобретенные и потерянные за год розничные зарплатные клиенты, %



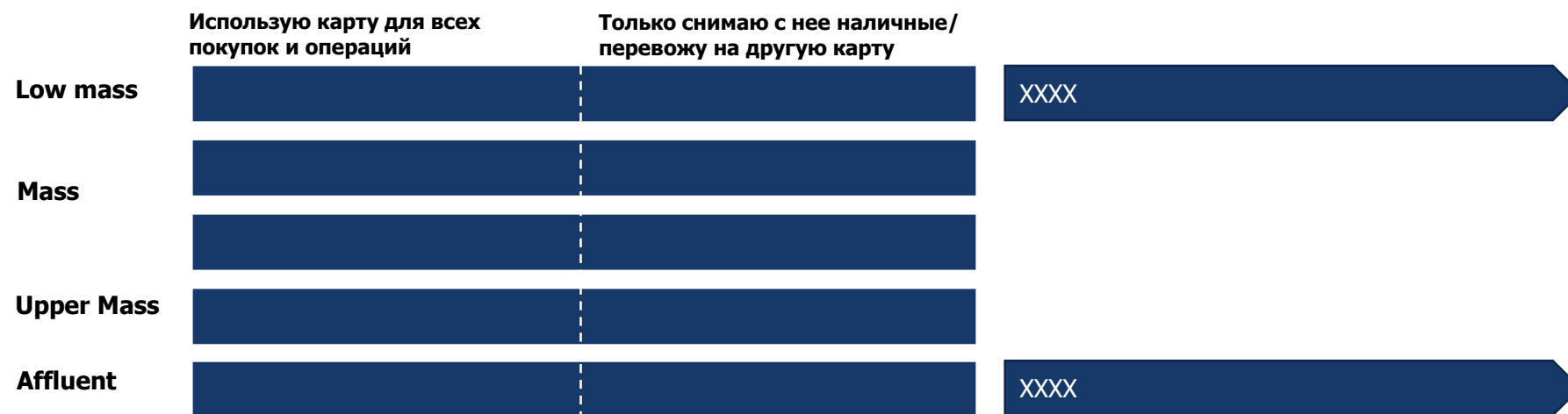
Источник: Frank RG, данные банков 2018-2020

Проблема #3. Большая доля нелояльных клиентов в ... сегментах

-

Как вы пользуетесь своей зарплатной картой?

Доля держателей зарплатных карт, %



Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 2 000+ держателей зарплатных карт, 2019г.

-

-

-

Низкодоходный сегмент предпочитает наличные

Доля активных зарплатных клиентов, использующих карту только для снятия наличных, % от общего числа



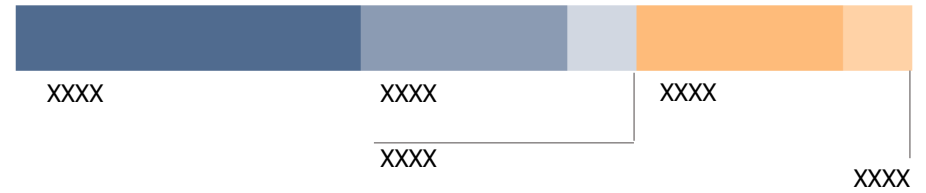
Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 2 000+ держателей зарплатных карт, 2019г.

Доля активных зарплатных клиентов, не...



Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 9000+ держателей банковских карт, 2019 г.

Преимущества для сотрудников, на которые ориентируется компания при выборе зарплатного проекта, кол-во упоминаний



Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.



Из интервью с компаниями

Комментарий Frank RG:

Естественная монополия Сбербанка: ... всех зарплатных клиентов

-
-
-
-

В каком банке у вас открыта зарплатная карта?

Зарплатные клиенты



Источник: Frank RG, онлайн-опрос 1000+ зарплатных клиентов банков, 2020

В каких банках у вас есть карты?

Незарплатные клиенты



Источник: Frank RG, онлайн-опрос незарплатных клиентов банков, 2020



...

...

...

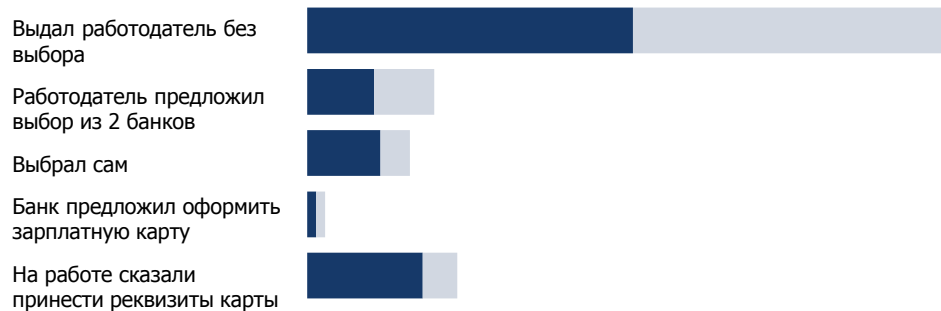
Из интервью с представителем малой компании

Из интервью с представителем крупной компании

Из интервью с представителем средней компании

Как у вас появилась зарплатная карта?

Доля держателей зарплатных карт, %



Источник: Frank RG, онлайн-опрос 1000+ активных клиентов банков, 2020

Из интервью с экспертами банков

Структура клиентской базы Сбербанка и возможности конкуренции

-
-
-



Мы бы ушли из Сбербанка, например, если бы они...

Из интервью с представителем госучреждения

	XXXX	XXXX	XXXX
Доля в базе Сбербанка	XX%	XX%	XX%
Мотивация к открытию зарплатного проекта	XXXX	XXXX	XXXX
Клиентская база	XXXX	XXXX	XXXX
Как конкурировать?	Физлица: <ul style="list-style-type: none"> • • 	Юрлица: <ul style="list-style-type: none"> • Физлица: <ul style="list-style-type: none"> • • • • • 	Физлица: <ul style="list-style-type: none"> • •
Риски	<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • •

Выплата зарплат через СБП не изменит расстановки сил

-
-

	Юридические аспекты				Технологические аспекты		Рынок
	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Банки	●	◐	◐	●	●	◐	◐
Компании	◐	◐	◐	◑	◐	○	○
Розничные клиенты	◐	?	◐	◐	?	◐	◐

Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, экспертные интервью с банками, онлайн-опрос зарплатных клиентов, 2020



...

...

Эксперты банков-участников исследования

Опрошенные компании

Комментарий Frank RG:

Привлечение индивидуальных зарплатных клиентов – ключ к переделу рынка

По мнению Frank RG, значительного роста базы розничных зарплатных клиентов можно достичь...

Перспективные направления развития клиентской базы индивидуальных зарплатных проектов

Клиентская база	Текущий объем в ИЗП	Емкость рынка	Факторы роста	Сдерживающие факторы
XXXX	XXXX млн чел.	XXXX млн чел.	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX млн чел.	XXXX млн чел.	XXXX	—

Источник: оценка Frank RG, данные банков, 2019-2020

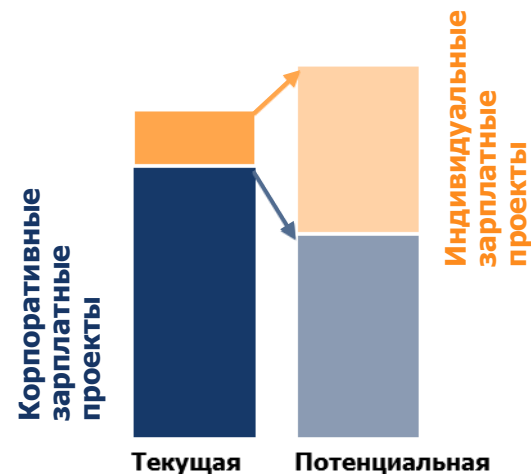
Комментарий Frank RG:

Предложение для индивидуальных зарплатных клиентов в банках, %



Источник: оценка Frank RG, данные банков, 2019-2020

Структура рынка банковских зарплатных проектов, млн чел.



Источник: оценка Frank RG, данные банков, 2019-2020

... – перспективные направления роста клиентской базы

Институциональная структура занятых в экономике РФ, 2017-2020, тыс. чел.

Всего занятых,
тыс. чел.

XXXX

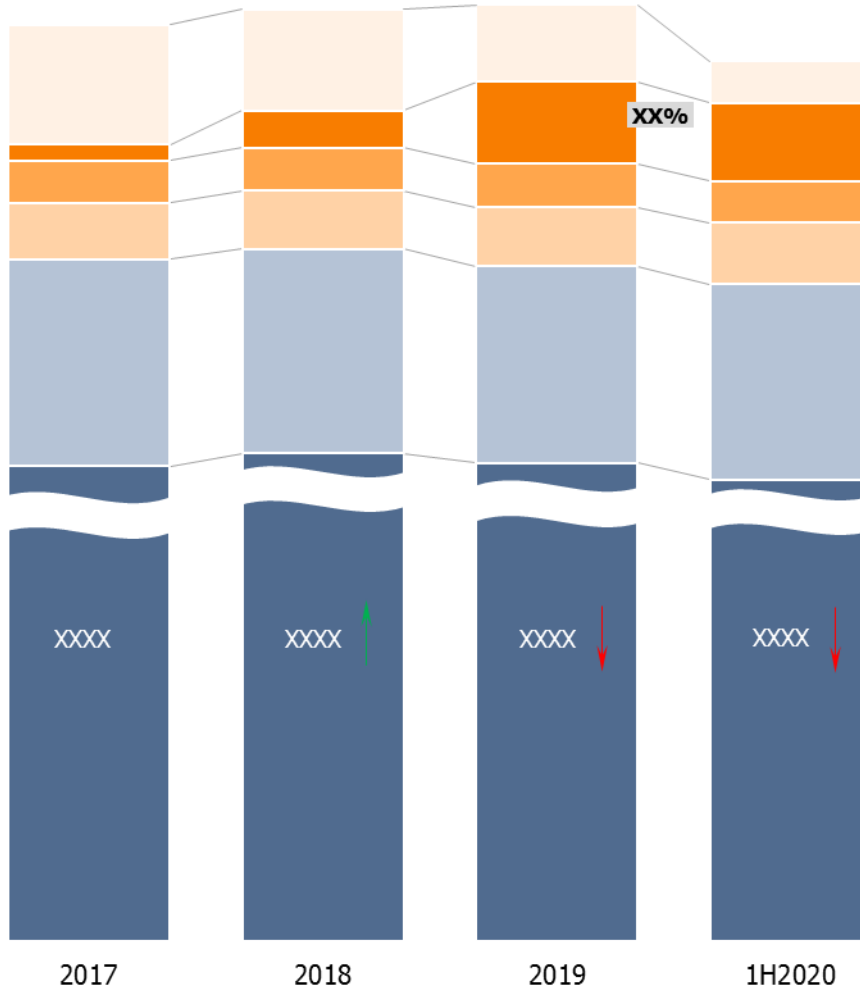
XXXX

XXXX

XXXX

XXXX

XXXX



... – новый стимул к развитию
индивидуальных зарплатных проектов

•

•

•

Источник: Росстат, ФНС, расчеты Frank RG, 2020

... – сервис, который может стать конкурентным преимуществом в борьбе за корпоративных зарплатных клиентов

-
-

Предусмотрена ли условиями зарплатного проекта...



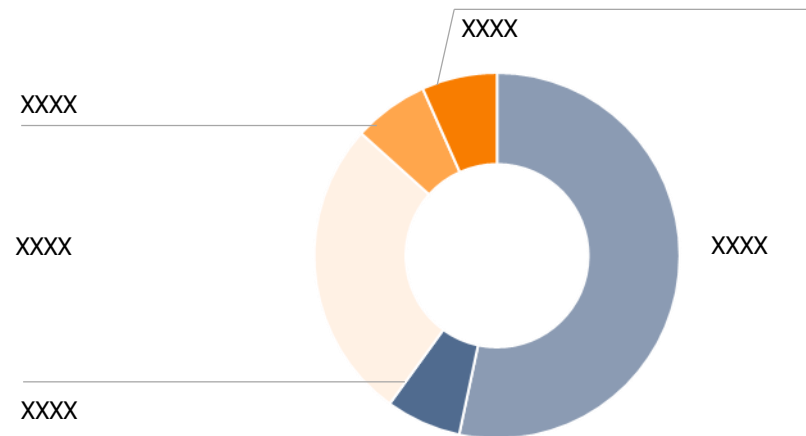
Источник: Frank RG, интервью с экспертами банков по зарплатным проектам, 2020



...

Эксперты банков-участников исследования

Как вы выплачиваете зарплату сотрудникам?



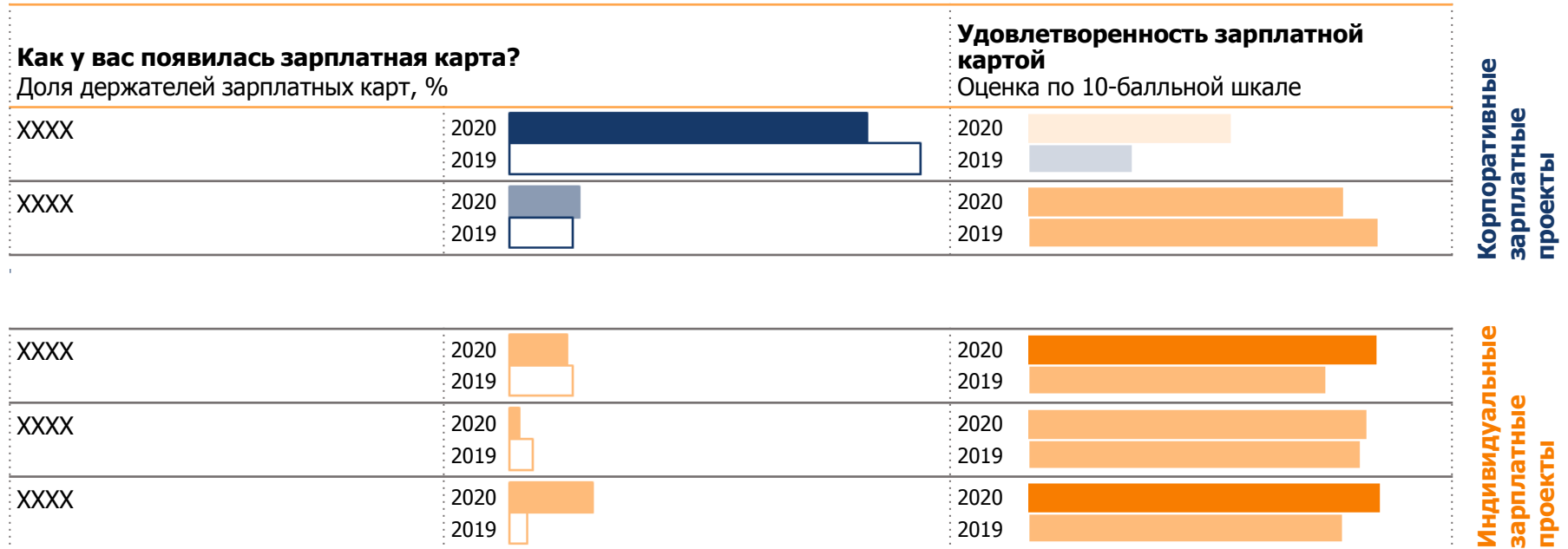
Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.



...

Опрошенные компании

... повышает уровень удовлетворенности зарплатной картой



Источник: Frank RG, онлайн-опрос 1000+ зарплатных клиентов банков, 2019-2020

-
-
-

... – один из важнейших критериев выбора зарплатной карты

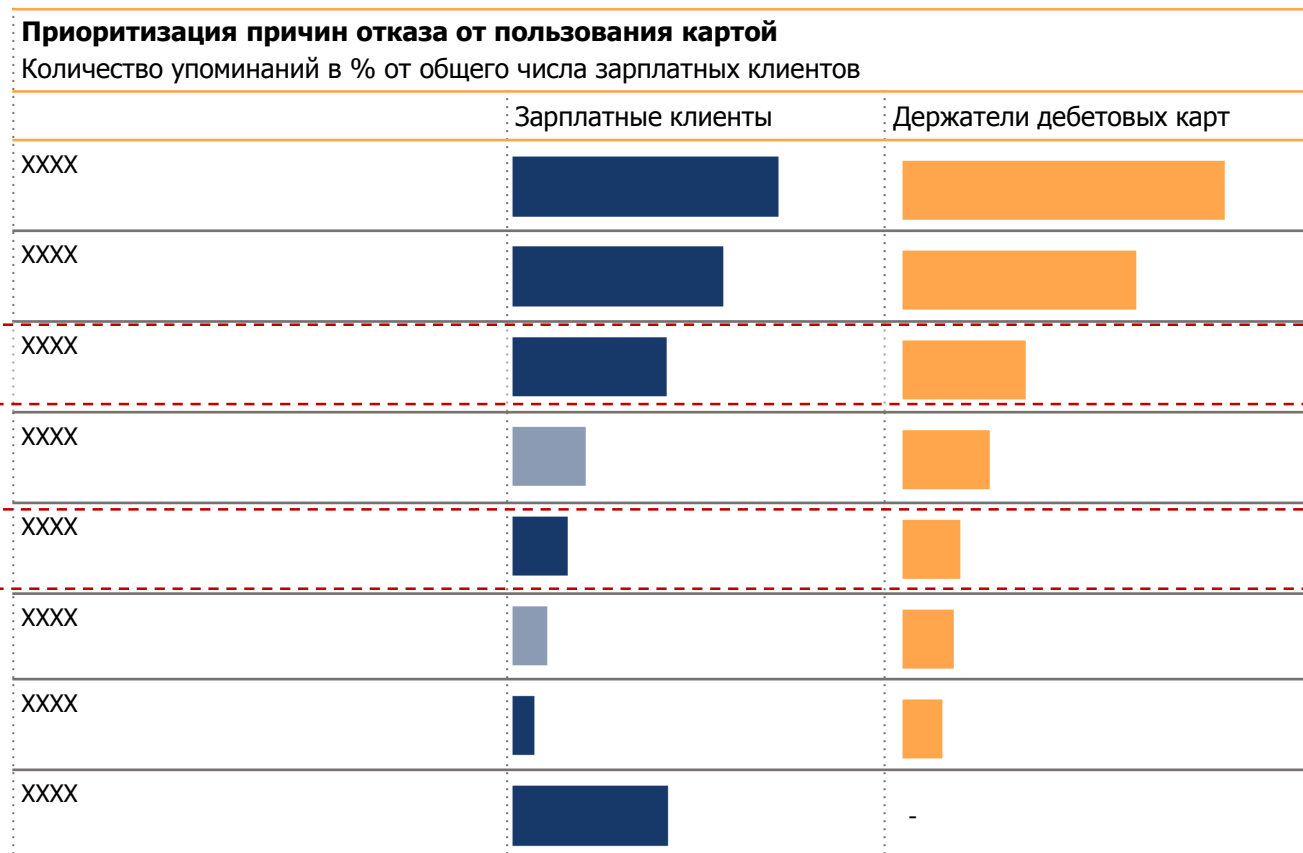
Розничные клиенты предъявляют к зарплатным картам более высокие требования, чем к обычным дебетовым картам. В 2020 г. средние оценки важности повысились по всем критериям.

	Приоритетность критериев выбора зарплатной карты, 2020, оценка по шкале от 1 до 10	Δ оценки, 2020/2019 (приоритет), 2019	
	XXXX	XX	•
2	XXXX	XX	•
	XXXX	XX	•
4	XXXX	XX	•
	XXXX	XX	•
	XXXX	XX	•
	XXXX	XX	•
	XXXX	XX	•
9	XXXX	XX	•
	XXXX	XX	•

Источник: данные опроса 1000+ зарплатных клиентов банков, 2019-2020.

Зарплатные клиенты оценивают фактор ... выше обычных клиентов

Респондентам задавали вопрос «Что могло бы привести к отказу от пользования зарплатной картой вашего Банка? Выберите не более 3 ответов»



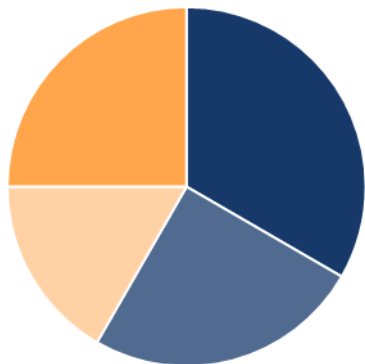
-
-
-
-

Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 9 000+ активных держателей банковских карт, 2019 г.

... все чаще учитывается при выборе зарплатного банка

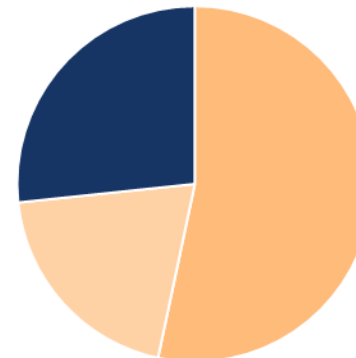
-
-
-

Количество зарплатных банков у компаний



Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.

Учитывалось ли ... при выборе зарплатного банка?



Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.



...

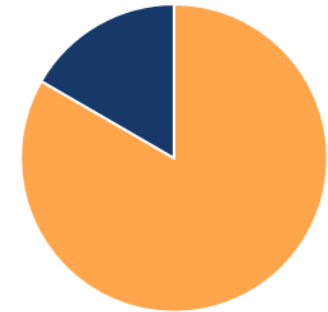
Расходы компаний на обслуживание зарплатного проекта

• ...

« ...

Из интервью с представителем микробизнеса

Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.

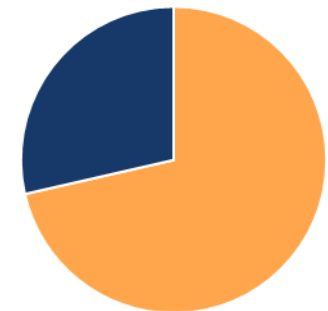


Из интервью с представителем средней компании

Из интервью с представителем крупной компании

Из интервью с представителем крупной региональной компании
(ковенантный зарплатный проект)

Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.



Из интервью с представителем средней компании

Пул доходов зарплатных проектов: РХХХХ трлн ежегодно (1/4)

	Прямые доходы	Косвенные доходы	Экономия затрат
Юрлица	XXXX		
Физлица	XXXX	XXXX	XXXX
	XXXX		XXXX

Доходы банка от зарплатных проектов

-
-
-
-

Годовой доход банков от зарплатных проектов

XXXX
млрд руб.

XX%
от ФОТ

Структура и динамика доходов банка от зарплатного проекта

XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Доходы от кросс-продаж	XXXX	XX%	XXXX	
Транзакционные доходы	XXXX	XX%	XXXX	
Депозитная маржа	XXXX	XX%	XXXX	
Комиссии за внешние переводы	XXXX	XX%	XXXX	
Комиссии за снятие наличных	XXXX	XX%	XXXX	
Комиссии за зачисление ФОТ	XXXX	XX%	XXXX	
Итого пул доходов	XXXX	XX%	XXXX	

Кросс-селл формирует XX% доходов банка от зарплатных проектов (2/4)

-
-
-

Доход банков от X-sell (кредитных продуктов) зарплатных клиентов

XXXX ₪ **XX%**
млрд в год от ФОТ

Расчет процентных доходов банка от кредитных продуктов зарплатных клиентов

Продукт	Средняя минимальная ставка, % ²	Средний остаток задолженности ¹ , руб.	Доля в портфеле по количеству клиентов ¹ , %	Ежемесячные выплаты %, руб.	Ежемесячный доход банка, руб.
	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Ипотека	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Кредит наличными	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Кредитные карты	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
XXXX					Σ XXXX
XXXX					* XXXX
XXXX					XXXX
XXXX					* XXXX
XXXX					XXXX
XXXX					/ XXXX
XXXX					XX%

Структура доходов от продажи кредитных продуктов зарплатным клиентам

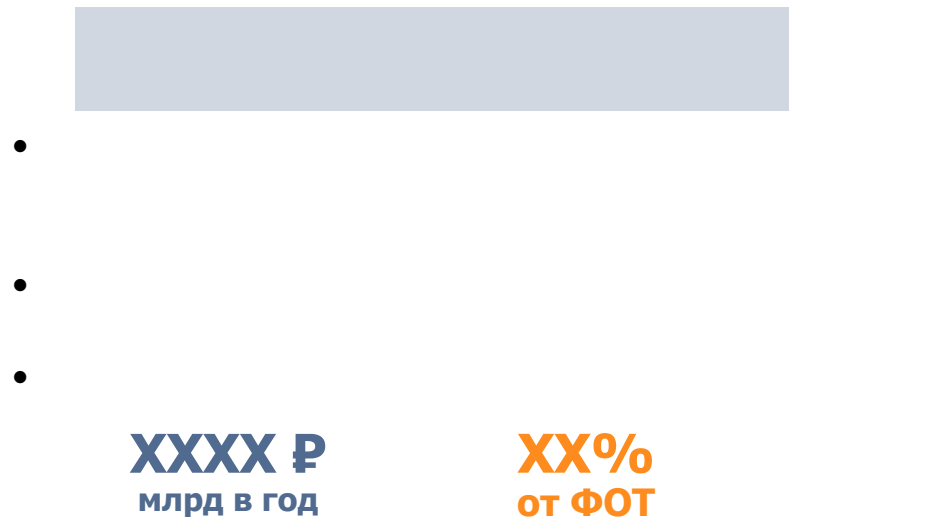


Источник: расчеты Frank RG

Источник: ¹ Frank RG, «Мониторинг объемов рынка банковской розницы» на 01.07.2020
² Frank RG, «Мониторинг тарифов», 2020
³ Frank RG, «Бенчмарк-исследование рынка зарплатных проектов», 2020
⁴ оценка Frank RG

Транзакционные доходы – ... статья дохода зарплатных проектов (3/4)

Транзакционные доходы



Методология расчета транзакционного дохода

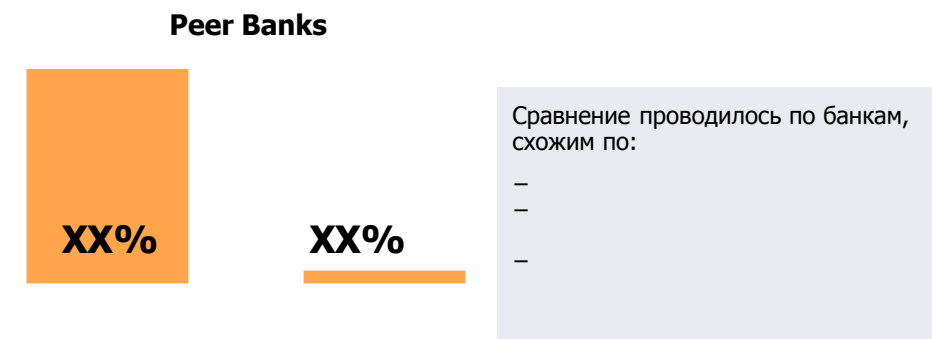
Ежемесячный POS-оборот, млн руб. ¹	Средняя ставка interchange, % от POS-оборота ²	Выплаты по reward-программам ¹ , % от POS-оборота	Ежемесячный доход банка, млн руб.
XXXX	XX%	XX%	XXXX
Среднемесячный ФОТ банковских зарплатных проектов ⁴ , млрд руб.			XXXX
Доходность транзакционных операций зарплатных клиентов, % от ФОТ			XX%
Итого годовой транзакционный доход банка, млн руб.			XXXX

Источник: ¹ Frank RG, Бенчмарк-исследование рынка зарплатных проектов
² Оценка Frank RG

Зоны для экономии затрат

-
-
-

Снижение расходов банка на выплаты по reward-программам по зарплатным картам, в % от POS-оборота по карте



Источник: Frank RG, данные бенчмарк-исследования банковских зарплатных проектов 2018

Прямые доходы зарплатных проектов составляют XX% всех доходов (4/4)

Оценка прямых доходов основана на данных бенчмарк-исследования.

Структура прямых доходов банков от зарплатных проектов

Показатель	Сумма годового дохода, млрд руб.
Депозитная маржа	XXXX
Доходы от внешних переводов	XXXX
Доходы от снятия в «чужих» банкоматах	XXXX
Доходы от комиссии за зачисление ФОТ	XXXX
Годовой объем прямых доходов	XXXX

Источник: данные банков, ЦБ РФ, расчеты Frank RG

Методология расчета прямых доходов банка от зарплатных проектов

Название	Формула
Депозитная маржа	XXXX
Доходы от внешних переводов	XXXX
Доходы от снятия в «чужих» банкоматах	XXXX
Доходы от комиссии за зачисление ФОТ	XXXX

¹ Средневзвешенная процентная ставка по вкладам физических лиц «до востребования» в целом по РФ, за 12 месяцев, % годовых.

² Frank RG, данные бенчмарк-исследования банковских зарплатных проектов, 2018-2020

³ Оценка Frank RG

Прямые доходы зарплатных проектов

XXXX ₽
млрд в год

XX%
от ФОТ

XXXX
млрд руб. *

годовой ФОТ,
2020

- XX%** от ФОТ – депозитная маржа
- XX%** от ФОТ – доход от внешних переводов
- XX%** от ФОТ – доход от снятия наличных в сторонних банкоматах
- XX%** от ФОТ – комиссии за зачисление ФОТ

Кросс-продажи: функционал ДБО ...

По мнению экспертов банков, диджитал-каналы являются основными в привлечении индивидуальных зарплатных клиентов и кросс-продажах банковских продуктов розничным зарплатным клиентам.

Продажи кредитных продуктов банков, кол-во на 1 клиента



Источник: Frank RG, онлайн-опрос 1000 зарплатных клиентов банков, 2019-2020

Исследование функционала ДБО для зарплатных клиентов
(раздел 6 текущего отчета)

•

•

•

•

Комментарий Frank RG:

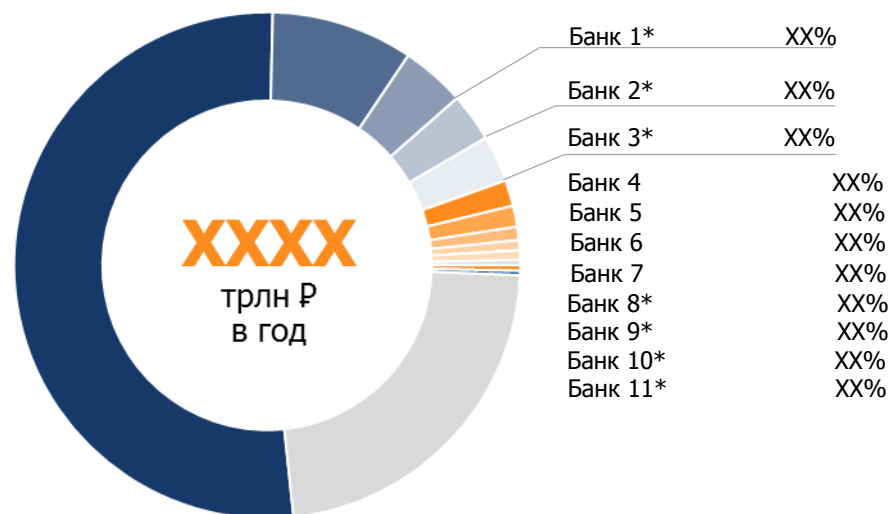
Банкам необходимо...

3 Объемы и сегментация рынка

3.1 Оценка объемов рынка зарплатных проектов и доли участников

Рынок банковских зарплатных проектов: совокупный объем (Р) и доли участников

Объем рынка банковских зарплатных проектов и доли банков, %



Источник: *оценка Frank RG, данные банков на 01.07.2020

Рынок зарплатных проектов: количество розничных клиентов и доли участников

-
-
-
-
-
-

Доли банков-участников зарплатных проектов по количеству розничных клиентов, %



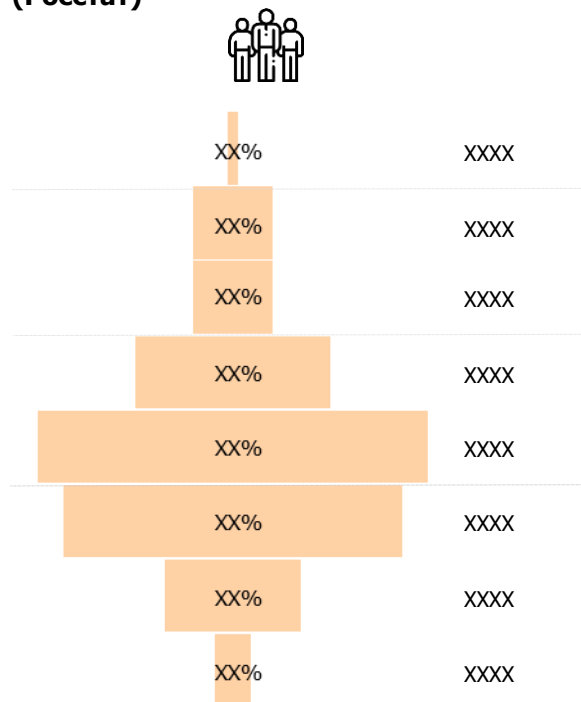
Источник: *оценка Frank RG, данные банков, 01.07.2020

3.2 Сегментация розничной клиентской базы зарплатных проектов

Сегментация розничной клиентской базы – основа продуктовой стратегии

Сегментирование розничных клиентов зарплатных проектов позволяет определить поведенческие и транзакционные паттерны и построить эффективную модель взаимодействия (разработать соответствующее тарифное предложение).

Распределение численности занятых по размеру начисленной заработной платы (Росстат)



Структура и динамика клиентской базы зарплатных проектов по доходным сегментам, 2017-2019*



Источник: Росстат, данные на апрель 2019 г., Frank RG

Источник: Росстат, 2017-2019 гг., Frank RG

XX% денежных потоков по зарплатным проектам обеспечивает высокодоходный сегмент, при этом XX% клиентов относятся к массовому и низкодоходным сегментам.

* При расчете долей в сегментах учитывался инфляционный фактор роста доходов за 2 года (10%).

Для целей сегментации в расчетах применялись следующие границы доходов:

	Low Mass	Mass	Mass Affluent	Affluent & HNWI
2017	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
2019	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Структура розничной клиентской базы корпоративных зарплатных проектов

Клиенты корпоративных зарплатных проектов	Активные «приспособленцы»**	Инертные	Довольные*
Доля в общем количестве зарплатных клиентов	XX%	XX%	XX%
в т.ч. числе хотят поменять свой зарплатный банк	XX%	XX%	XX%
Транзакционная активность:			
– Снятие наличных	XX%	XX%	XX%
– Переводы в другие банки	XX%	XX%	XX%
– POS-обороты, % от зарплаты	XX%	XX%	XX%
– Остатки, % от зарплаты	XX%	XX%	XX%
X-sell	Нет	Нет	Высокий
Отношение к банку	Ведут себя не в соответствии с бизнес-моделью банка <ul style="list-style-type: none"> • Навязанный зарплатный проект • Наличие лучшей альтернативы на рынке 	«Все равно» <ul style="list-style-type: none"> • Низкий уровень зарплат • Низкий уровень финансовой грамотности 	Хороший зарплатный продукт
Что делать банку?	Изменение условий зарплатного продукта для физлиц	Снижение расходов на клиента за счет заградительных тарифов на нежелательные активности	Углубление взаимодействия с клиентом до уровня эмоциональной лояльности
Текущая стратегия взаимодействия (Клиент – Банк)	WIN – LOSE	LOSE – LOSE	WIN – WIN

Источник: Frank RG, данные онлайн-опроса зарплатных клиентов банков, 2020

* Довольные: использующие карту для всех покупок и операций и оценивающие удовлетворенность картой от 8 до 10 баллов

** Активные приспособленцы: «только снимаю наличные и перевожу на другую карту»

3.3 Сегментация корпоративных клиентов зарплатных проектов

Сегментация корпоративных клиентов и конкурентная среда

-
-

Структурные характеристики предприятий в РФ на 01.07.2020

	Количество, тыс. ед.	Доля в кол-ве компаний, %	Занятым, млн чел.	Доля в занятым, %	Средний штат, чел.
Госучреждения	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX
Крупные	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX
Средние	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX
Малые	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX
Микропредприятия	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX
Иностранные и смешанные компании	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX
Прочие (ТСЖ, кооперативы, некоммерческие организации и т.д.)	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX
Итого:	XXXX		XXXX		

Источник: ФНС, Росстат, оценка Frank RG, 2020

Оценка конкурентной среды

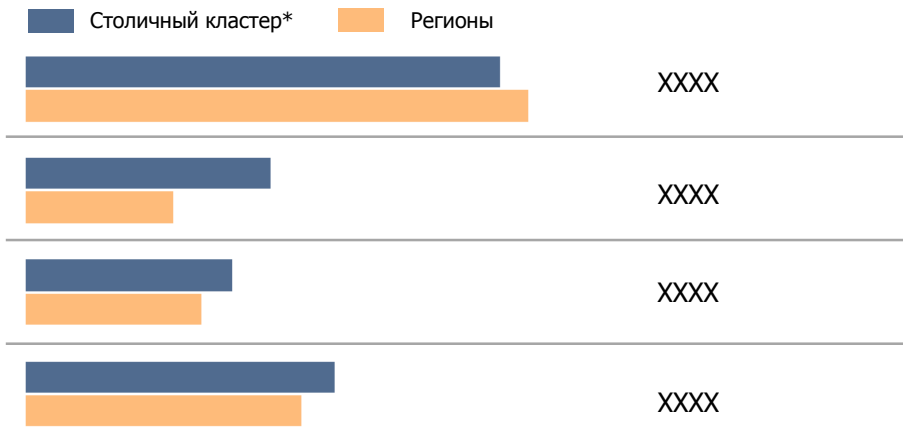
-
-
-

Сегментация корпоративных клиентов – по числу занятых

-
-
-

Корпоративные клиенты зарплатных проектов: сильные региональные различия

Обновление корпоративной базы зарплатных проектов за год в различных моделях, столица vs. регионы, %

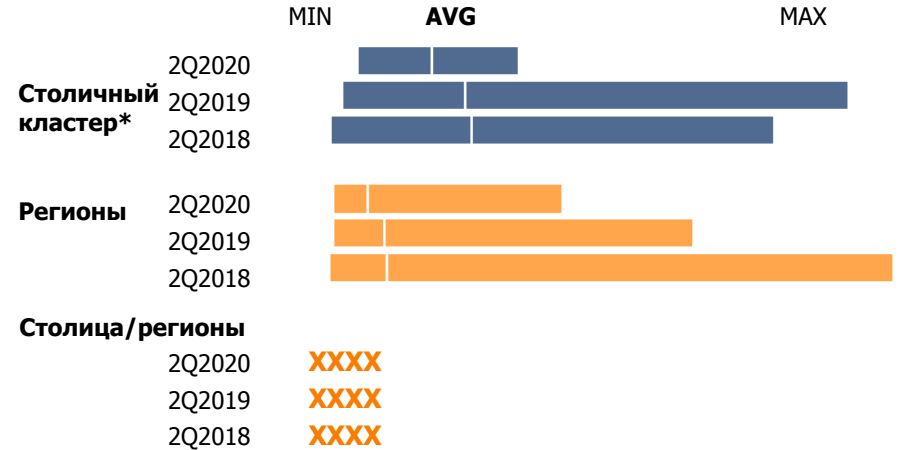


*Москва, МО, Санкт-Петербург
 Источник: Frank RG, данные банков, 2019-2020

Клиентская подвижность выше в столичном кластере

-

Среднемесячный ФОТ на компанию, 2018-2020, млн руб.



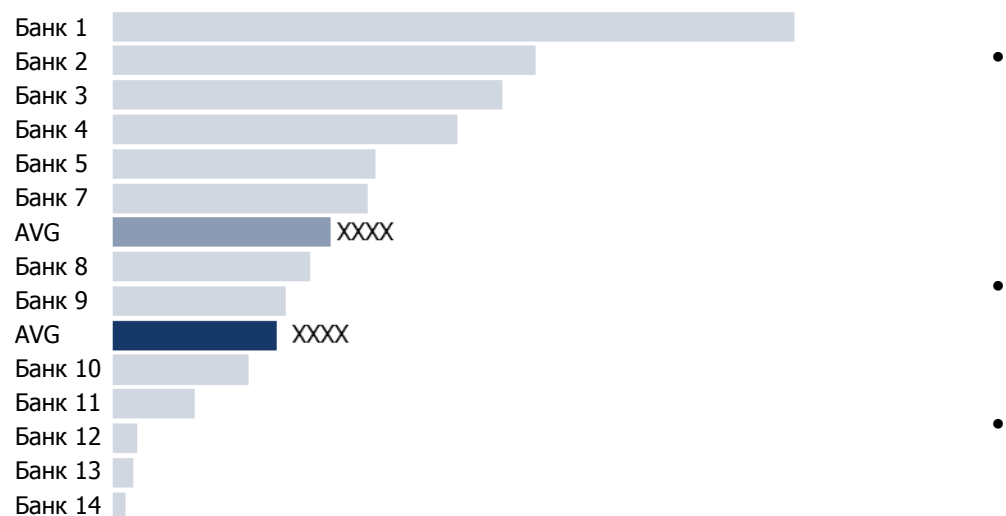
*Москва, МО, Санкт-Петербург
 Источник: Frank RG, данные банков, 2018-2020

Крупные корпоративные клиенты – в столичном кластере

-
-
-

Корпоративные клиенты зарплатных проектов: средний штат

Средний штат компаний-клиентов корпоративных зарплатных проектов и его динамика, 2019-2020, чел.



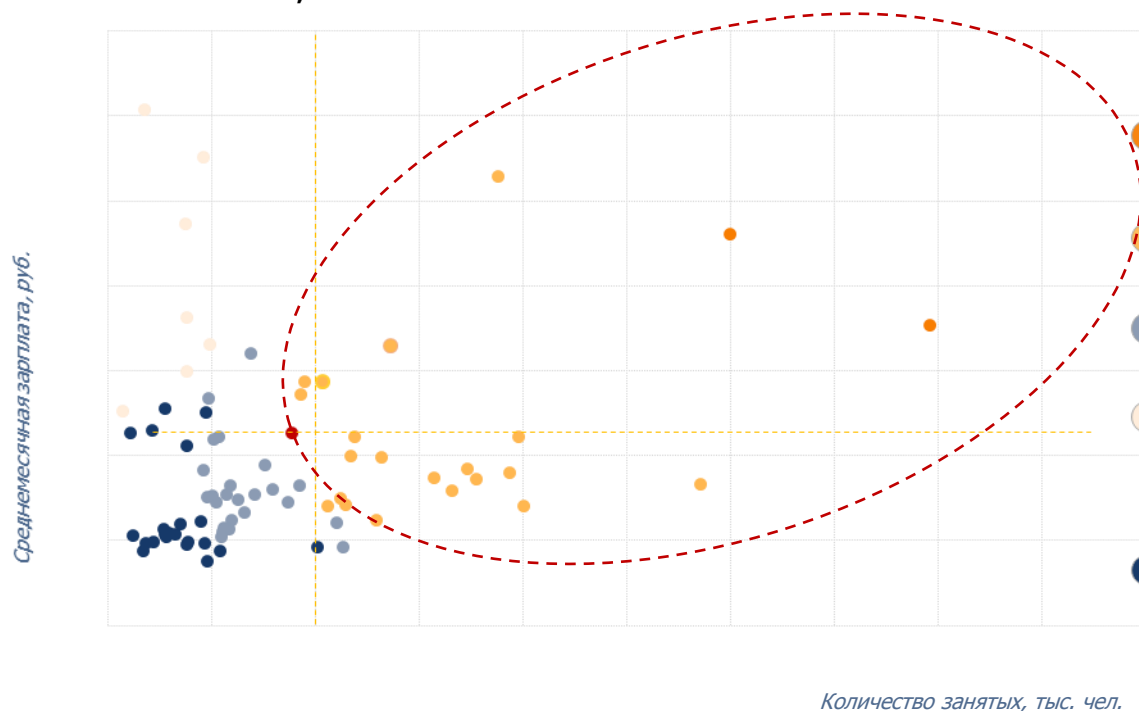
Источник: Frank RG, данные банков 2018-2020

3.4 Региональная сегментация зарплатных проектов

Региональная сегментация базы розничных зарплатных клиентов

Столичный кластер и XX регионов–лидеров аккумулируют ... зарплатных проектов.

Распределение регионов по среднемесячной зарплате и численности занятого населения, 01.07.2020



Региональные кластеры

Кластер	Признаки	Кол-во регионов	Доля в ФОТ	Доля в занятых
Столичный	Максимальные обороты, зарплаты, занятость	XXXX	XX%	XX%
Регионы-лидеры	Зарплата - ₹30 000+, >1 млн+ занятых	XXXX	XX%	XX%
Регионы-средняки	Занятость > 500 тыс. чел., зарплаты ₹25 000+	XXXX	XX%	XX%
Отдаленные территории	Высокие зарплаты и малочисленное население, большая территориальная разреженность	XXXX	XX%	XX%
Проблемные регионы	Низкие зарплаты, низкая занятость – до 500 тыс., высокий уровень наличного оборота	XXXX	XX%	XX%

Источник: Росстат, Frank RG, 2020

Количество занятых, тыс. чел.

Кластеризация регионов позволяет сформировать стратегические приоритеты в развитии зарплатных проектов

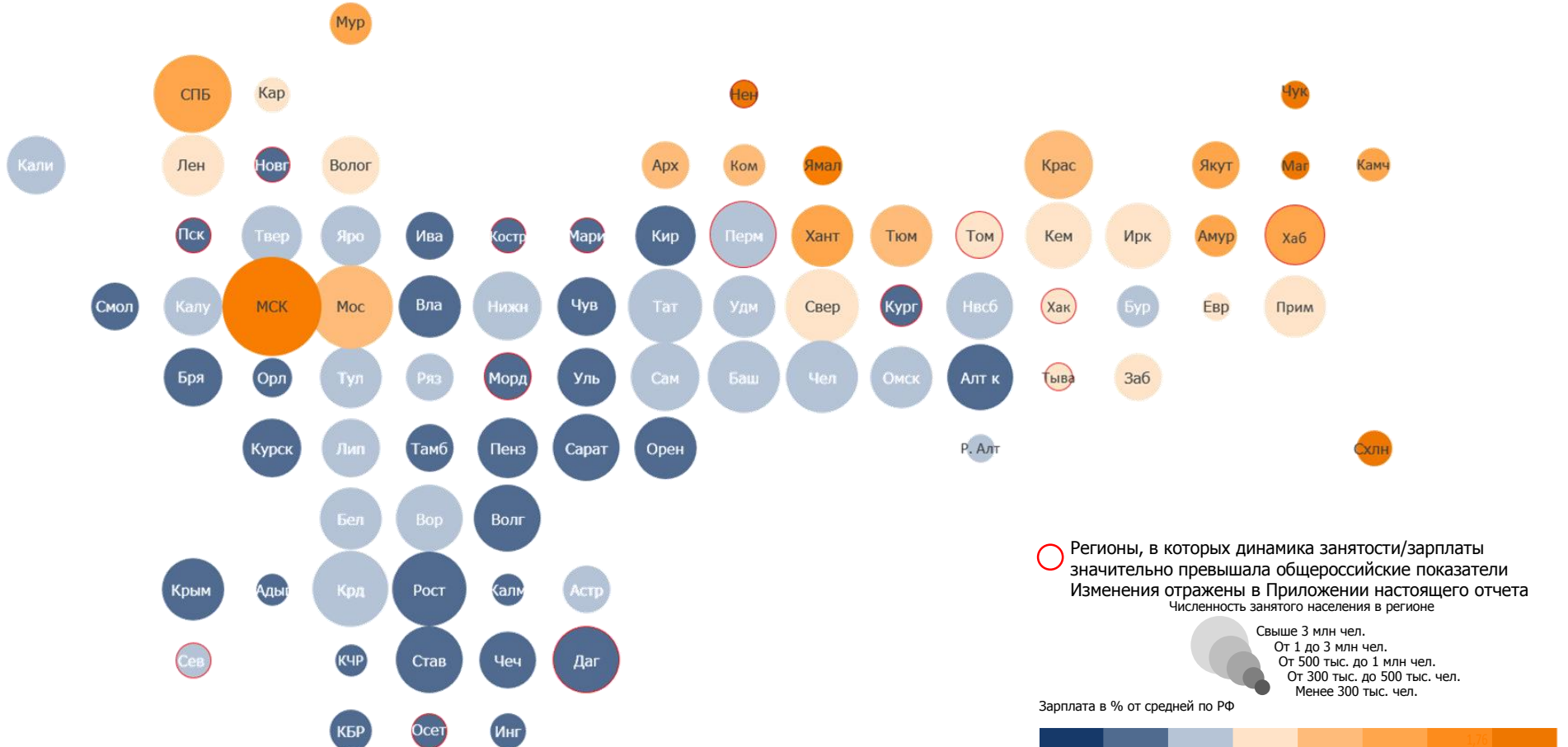
-
-
-

Уровень занятости и заработной платы на карте России (1/2)

Количество занятых в экономике РФ стабильно на протяжении последних 5-6 лет, годовые отклонения не превышают XX%. Общее число занятых во 2 квартале 2020 г. составило XXXX млн. чел.

Средний уровень номинальной заработной платы в РФ на 01.07.2020 составил XXXX тыс. руб.

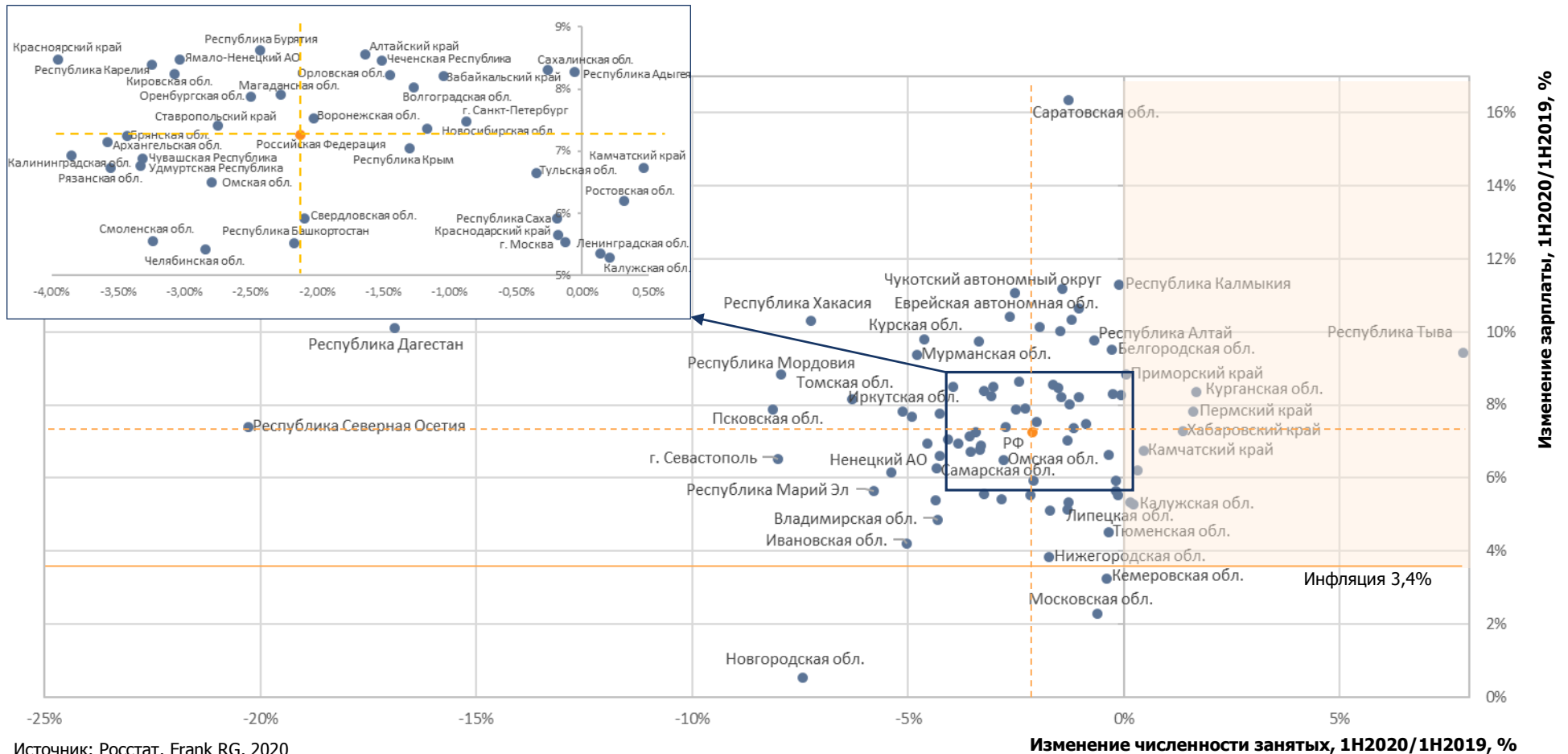
Сравнительный уровень занятости и заработной платы по субъектам РФ, 1H2020



Динамика занятости и заработной платы в регионах России (2/2)

-
-
-

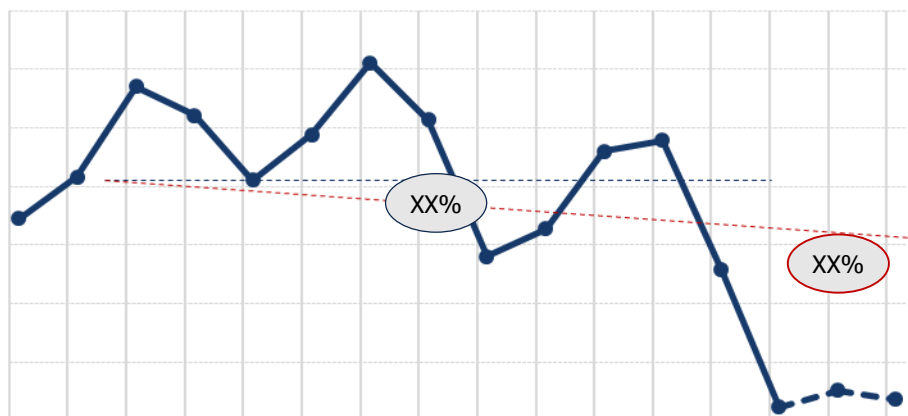
Динамика зарплаты и численности занятых в регионах РФ, 1H2020/1H2019, %



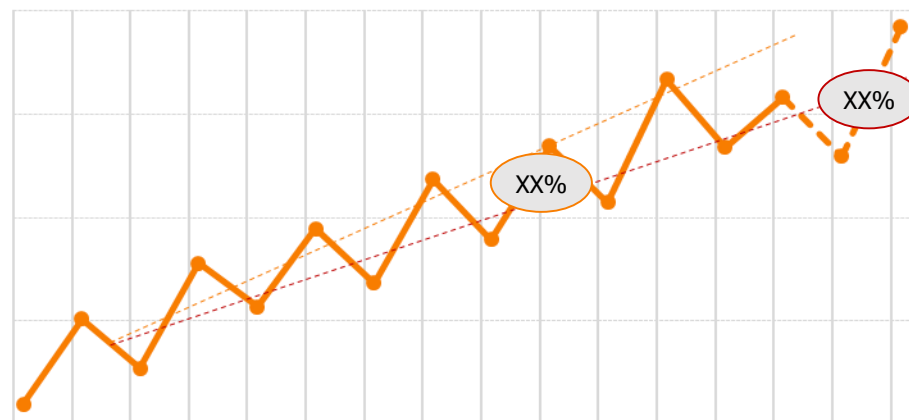
Пандемия привела ... в 2020 году. Темпы роста ... замедлились.

-
-
-

Число занятых в экономике РФ, 2017-2020 гг., млн чел.



Номинальная зарплата в РФ, 2017-2020 гг., руб.



В 16 регионах влияние пандемии было минимальным, в 12 – занятость значительно снизилась

Регионы, наиболее успешно пережившие пандемию

7 регионов в 1 полугодии 2020 продемонстрировали опережающую динамику заработной платы (втрое выше инфляции)

- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX

В 9 регионах наблюдалась положительная динамика занятости, несмотря на пандемию

- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX

Наиболее пострадавшие регионы

В 4 регионах темпы роста заработной платы были ниже инфляции

- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX

В 12 регионах темпы сокращения занятости вдвое превышали общероссийскую динамику

- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX
- XXXX

Приложение. Распределение регионов по кластерам на 01.07.2020 (1/5)

Регион	Кластер региона на 01.07.2020	Изменение кластера региона с 01.01.2019	Занятость, тыс. чел.	Среднемесячная зарплата, руб.	Занятость, 1H20/1H19, %	Δ зарплат, 1H20/1H19, %
Центральный федеральный округ						
Белгородская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Брянская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Владимирская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Воронежская область	Регионы-лидеры ▲	Регионы-средняки	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Ивановская область	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Калужская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Костромская область	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Курская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Липецкая область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Орловская область	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Рязанская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Смоленская область	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Тамбовская область	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Тверская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Тульская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Ярославская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Московская область	Столичный	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
г. Москва	Столичный	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%

Приложение. Распределение регионов по кластерам на 01.07.2020 (2/5)

Регион	Кластер региона на 01.07.2020	Изменение кластера региона с 01.01.2019	Занятость, тыс. чел.	Среднемесячная зарплата, руб.	Занятость, 1H20/1H19, %	Δ зарплат, 1H20/1H19, %
Северо-Западный федеральный округ						
Республика Карелия	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Коми	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Архангельская область	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Ненецкий Автономный округ	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Вологодская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Калининградская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Мурманская область	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Новгородская область	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Псковская область	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Ленинградская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
г. Санкт-Петербург	Столичный	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Южный федеральный округ			XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Адыгея (Адыгея)	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Калмыкия	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Крым	Регионы-лидеры ▲	Регионы-средняки	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Краснодарский край	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Астраханская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Волгоградская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%

Приложение. Распределение регионов по кластерам на 01.07.2020 (3/5)

Регион	Кластер региона на 01.07.2020	Изменение кластера региона с 01.01.2019	Занятость, тыс. чел.	Среднемесячная зарплата, руб.	Занятость, 1H20/1H19, %	Δ зарплат, 1H20/1H19, %
Южный федеральный округ						
Ростовская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
г. Севастополь	Регионы-лидеры ▲	Регионы-средняки	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Северо-Кавказский федеральный округ						
Республика Дагестан	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Ингушетия	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Кабардино-Балкарская Республика	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Карачаево-Черкесская Республика	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Северная Осетия-Алания	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Чеченская Республика	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Ставропольский край	Регионы-лидеры ▲	Регионы-средняки	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Приволжский федеральный округ						
Республика Башкортостан	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Марий Эл	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Мордовия	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Татарстан (Татарстан)	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Удмуртская Республика	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Чувашская Республика - Чувашия	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Пермский край	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%

Приложение. Распределение регионов по кластерам на 01.07.2020 (4/5)

Регион	Кластер региона на 01.07.2020	Изменение кластера региона с 01.01.2019	Занятость, тыс. чел.	Среднемесячная зарплата, руб.	Занятость, 1H20/1H19, %	Δ зарплат, 1H20/1H19, %
Приволжский федеральный округ						
Кировская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Нижегородская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Оренбургская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Пензенская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Самарская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Саратовская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Ульяновская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Уральский федеральный округ						
Курганская область	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Свердловская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Тюменская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Ханты-Мансийский автономный округ	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Ямало-Ненецкий автономный округ	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Челябинская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Сибирский федеральный округ						
Республика Алтай	Регионы-средняки ▼	Регионы-лидеры	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Тыва	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Хакасия	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%

Приложение. Распределение регионов по кластерам на 01.07.2020 (5/5)

Регион	Кластер региона на 01.07.2020	Изменение кластера региона с 01.01.2019	Занятость, тыс. чел.	Среднемесячная зарплата, руб.	Занятость, 1H20/1H19, %	Δ зарплат, 1H20/1H19, %
Сибирский федеральный округ						
Алтайский край	Регионы-средняки ▼	Регионы-лидеры	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Красноярский край	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Иркутская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Кемеровская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Новосибирская область	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Омская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Томская область	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Дальневосточный федеральный округ						
Республика Бурятия	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Республика Саха (Якутия)	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Забайкальский край	Проблемные регионы	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Камчатский край	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Приморский край	Регионы-лидеры	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Хабаровский край	Регионы-средняки	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Амурская область	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Магаданская область	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Сахалинская область	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Еврейская автономная область	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%
Чукотский автономный округ	Отдаленные территории	—	XXXX	XXXX	XX%	XX%

4 Анализ продуктового предложения

Корпоративные зарплатные проекты: традиционные банки (1/2)

Условия обслуживания юридических лиц в рамках зарплатного проекта

Банк	Возможность открытия зарплатного проекта без РКО	Комиссия за зачисление ФОТ				Mass Payment	Условия открытия зарплатного проекта		Премиальные карты		Наличие зарплатного функционала в ИБ
		Min %	Max %	Min руб.	Max руб.		Min ФОТ (руб.)	Кол-во сотрудников	Наличие	Кол-во	
Банк 1	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 2	✗	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 3	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 4	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 5	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 6	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 7	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 8	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 9	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 10	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 11	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 12	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 13	✗	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 14	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 15	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 16	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 17	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 18	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 19	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 20	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 21	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 22	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 23	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 24	✓	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓

Корпоративные зарплатные проекты: необанки (2/2)

Условия обслуживания юридических лиц в рамках зарплатного проекта







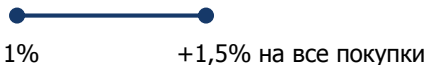
Банк	Возможность открытия зарплатного проекта без РКО	Комиссия за зачисление ФОТ				Mass Payment	Условия открытия зарплатного проекта		Премиальные карты		Наличие зарплатного функционала в ИБ
		Min %	Max %	Min руб.	Max руб.		Min ФОТ (руб.)	Кол-во сотрудников	Наличие	Кол-во	
Банк 25	×	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 26	×	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 27	×	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓
Банк 28	×	XX%	XX%	—	—	—	—	—	✓	—	✓

Анализ продуктового предложения по зарплатным картам

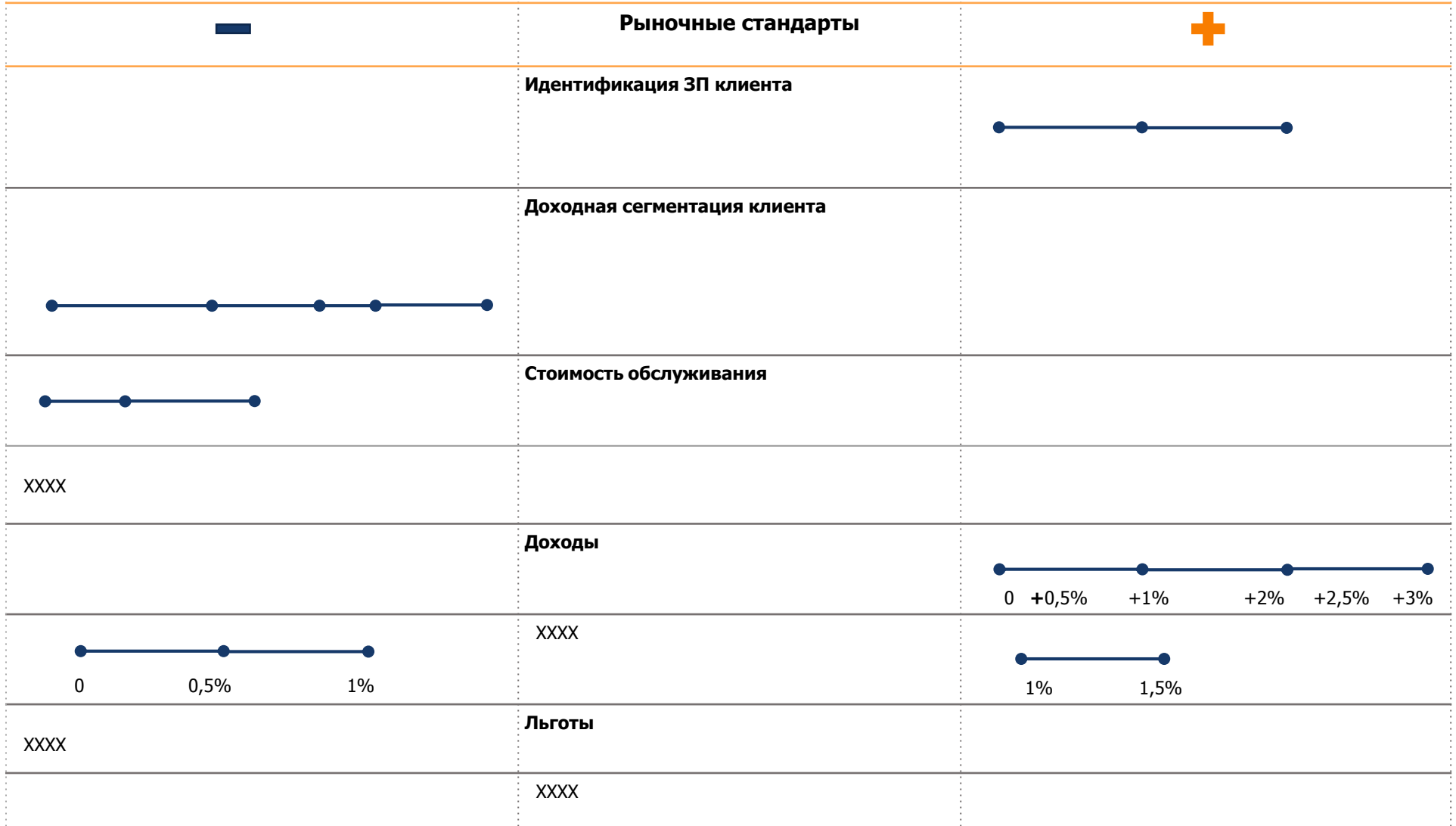
Отличие условий в предложении по зарплатным картам корпоративных сотрудников и индивидуальных зарплатных клиентов

Банк	Карты		Идентичные условия ИЗП и КЗП	Условия лучше для	Продукт/показатель
	Корпоративные сотрудники	Индивидуальные зарплатные проекты			
Банк 1	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 2	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 3	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 4	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 5	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 6	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 7	XXXX	XXXX	✗		
Банк 8	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 9	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 10	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 11	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 12	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 13	XXXX	XXXX	✗	✗	
Банк 14	XXXX	XXXX	✗		
Банк 15	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 16	XXXX	XXXX	✗		
Банк 17	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 18	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 19	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 20	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 21	XXXX	XXXX	✗		
Банк 22	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 23	XXXX	XXXX	✓	✗	
Банк 24	XXXX	XXXX	✓	✗	

Корпоративные зарплатные проекты: рыночные стандарты и практики

	Рыночные стандарты	
 <p>XXXX</p>	Расходы юрлица на зарплатный проект	XXXX
	Выпуск зарплатных карт	XXXX
 <p>XXXX</p>	Стоимость обслуживания	
	Доходы	
 <p>XXXX</p>	XXXX	
	Льготы	
		XXXX

Индивидуальные зарплатные проекты: рыночные стандарты, лучшие и худшие практики



Условия обслуживания зарплатных карт сотрудников зарплатных проектов (1/2)

Банк	Карта	Программа лояльности							
		Базовое начисление		Повышенное начисление			% на остаток (на остаток / накоп. счет)	Тип программы лояльности	
		%	Условие	%	Кол-во категорий	Условие			
Банк 1	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 2	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 3	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 4	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	*	XXXX	
Банк 5	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 6	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 7	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 8	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 9	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 10	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 11	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	XXXX	*	XXXX	
Банк 12	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 13	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 14	XXXX	*	*	*	*	*	*	*	
Банк 15	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 16	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 17	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	*	XXXX	
Банк 18	XXXX	*	*	*	*	*	*	*	
Банк 19	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 20	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 21	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 22	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 23	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	
Банк 24	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	

Т – траты, О – остаток на СКС

Источник: Frank RG, публичные тарифы банков на 01.07.2020

Условия обслуживания индивидуальных зарплатных карт (флагманов)

Банк	Карта	Мин сумма зарплаты	Стоимость обслуживания (в год)	Программа лояльности						% на остаток (на остаток / накоп. счет)	Тип программы лояльности
				Базовое начисление		Повышенное начисление		Кол-во категорий	Условие		
				%	Условие	%	Условие				
Банк 1	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 2	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 3	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 4	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	*	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 5	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 6	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 7	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 8	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 9	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 10	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 11	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	XXXX	*	XXXX	XX%	*	
Банк 12	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 13	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	
Банк 14	XXXX	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
Банк 15	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 16	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 17	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	*	XXXX	XX%	*	
Банк 18	XXXX	*	*	*	*	*	*	*	*	*	
Банк 19	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 20	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 21	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 22	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 23	XXXX	XX%	*	XX%	XXXX	*	XX%	XXXX	XX%	*	
Банк 24	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%	XXXX	

T – траты, O – остаток на СКС

Источник: Frank RG, публичные тарифы банков на 01.07.2020

Снятие наличных по зарплатным картам

Банк	Льготное снятие наличных в стороннем банкомате		Лимиты на снятие наличных	Комиссия на снятие наличных средств в стороннем банкомате	Партнерская банкоматная сеть	
	Кол-во	Сумма снятия			Банки	Кол-во
Банк 1	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 2	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 3	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 4	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 5	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 6	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 7	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 8	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 9	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 10	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 11	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 12	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 13	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 14	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 15	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 16	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 17	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 18	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 19	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 20	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 21	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 22	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 23	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 24	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX
Банк 1	XXXX	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX

Внешние переводы через ДБО, стягивание, донорство

Банк	Карта	Внешние переводы			Пополнение карты с карт других банков (С2С)		Пополнение карт других банков с карты банка (С2С)	
		Лимиты в мес.	Комиссия	Льготы (бесплатные переводы)	Лимиты в мес.	Комиссия	Лимиты в мес.	Комиссия
Банк 1	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 2	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 3	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 4	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 5	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 6	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 7	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 8	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 9	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 10	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 11	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 12	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 13	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 14	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 15	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 16	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 17	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 18	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 19	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 20	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 21	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 22	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 23	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 24	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XXXX	XX%
Банк 25	XXXX	XXXX	XX%	*	XXXX	XX%	XXXX	XX%

*Тинькофф – стягивание до 100 000 р. – 0%, свыше 2%

Источник: Frank RG, публичные тарифы банков на 01.07.2020

Привилегии для зарплатных клиентов (кредитные продукты)

Банк	Продукт	Кредитные карты					Кредит наличными					Ипотека			Рефинансирование				
		Продвижение	% ставка	Δ% ставка	Лимит, млн руб.	Δ Лимит, млн руб.	Продвижение	% ставка	Δ% ставка	Сумма, млн руб.	Δ Сумма, млн руб.	Продвижение	% ставка	Δ% ставка	Продвижение	% ставка	Δ% ставка	Сумма, млн руб.	Δ Сумма, млн руб.
Банк 1	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	—	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 2	XXXX	*	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 3	XXXX	*	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 4	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 5	XXXX	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 6	XXXX	*	XX%	—	XXXX	—	*	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 7	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 8	XXXX	*	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 9	XXXX	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%	✓	XX%	—	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 10	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 11	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 12	XXXX	*	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 13	XXXX	*	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 14	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 15	XXXX	*	XX%	XX%	XXXX	—	*	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 16	XXXX	*	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 17	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 18	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	*	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 19	XXXX	*	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 20	XXXX	*	XX%	XX%	XXXX	XX%	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 21	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 22	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 23	XXXX	✓	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%
Банк 24	XXXX	*	XX%	—	XXXX	—	✓	XX%	XX%	XXXX	—	✓	XX%	XX%	✓	XX%	XX%	XXXX	XX%

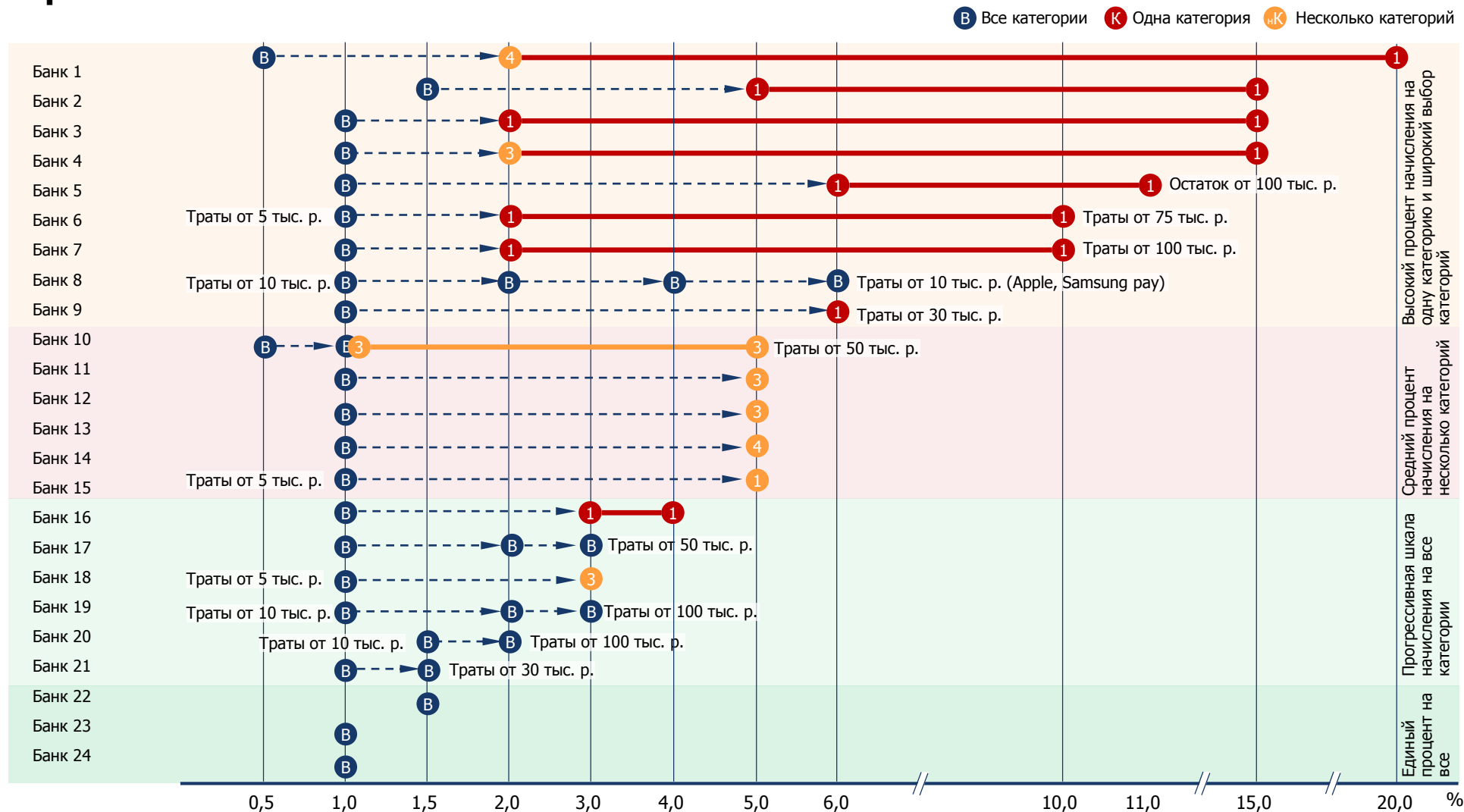
Привилегии для зарплатных клиентов (пассивные продукты)

Банк	СКС			Продвижение	Накопительные/сберегательные счета					Способ расчета	Продвижение	Депозиты	
	Min % ставка	Max % ставка	Условие для max % ставки		Min % ставка	Max % ставка	Δ% min ставка	Δ% max ставка	Условие для max % ставки			% ставка	Δ% ставка
Банк 1	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 2	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 3	XX%	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 4	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 5	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%
Банк 6	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 7	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 8	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 9	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%
Банк 10	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%
Банк 11	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 12	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 13	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 14	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%
Банк 15	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 16	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%
Банк 17	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%
Банк 18	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 19	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 20	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 21	XX%	XX%	XXXX	XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 22	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%
Банк 23	XX%	XX%	XXXX	*	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	*	XX%	XX%
Банк 24	XX%	XX%	XXXX	✓	XX%	XX%	XX%	XX%	XXXX	XXXX	✓	XX%	XX%

*Инвестиционный вклад Т – траты, О – остаток средств, П - пополнение

Источник: Frank RG, публичные тарифы банков на 01.07.2020

Программы лояльности по флагманским картам, предлагаемым индивидуальным зарплатным клиентам



Ситибанк – отсутствует ПЛ по карте

Источник: Frank RG, публичные тарифы банков на 01.07.2020

4 группы механик программ лояльности по зарплатным картам

● В Все категории
 ● К Одна категория
 ● нК Несколько категорий

#	Схема начисления вознаграждения	Банки	Описание
1	<p>0,5-1% 2% 20%</p>	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> вознаграждение на все покупки — 0,5-1% повышенное вознаграждение на одну специализированную категорию (авто, рестораны) — 2-5% (до 20% узкоспециализированную категорию)
2	<p>0,5-1% 3% 5%</p>	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> вознаграждение на все покупки — 0,5-1% повышенное вознаграждение на несколько специализированных категорий (авто, рестораны и т.д.) — 3-5%
3	<p>1% 2% 4% 6%</p>	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> прогрессивная шкала начисления вознаграждения на все траты, при выполнении условий по оборотам или остаткам по СКС — до 4-6%
4	<p>0,5-1,5%</p>	XXXX	<ul style="list-style-type: none"> Единая шкала начисления вознаграждения на все траты — 0,5-1,5%

Источник: Frank RG, публичные тарифы банков на 01.07.2020

5 **Обобщение результатов бенчмарк-исследования**

Показатели транзакционной активности

1. Уникальность исследования

Впервые на рынке менеджеры зарплатных проектов получают доступ к полным данным и аналитике по зарплатным картам банков-участников исследования.

- Детализация. Данные покрывают весь спектр расходных транзакций по картам*.
 - Снятие наличных (в т.ч. детализация по снятию в собственных банкоматах / банкоматах других банков);
 - Операции оплаты в торгово-сервисных предприятиях – POS-транзакции (в т.ч. детализация на физическую сеть эквайринга и интернет-эквайринг);
 - Операции переводов на другие счета клиентов внутри банка;
 - Операции переводов на другие счета вне банка;
 - Внесение наличных.
- Репрезентативность выборки (зарплатные клиенты представляют «львиную долю» экономически активного населения страны и целевую базу банков) позволяет применять выявленные модели и поведенческие паттерны на всех клиентов в соответствии с их доходной сегментацией.

2. Стандартные показатели

Стандартные показатели для бенчмарк-исследований:

- Динамика;
- Частота по отдельным видам операций;
- Средние чеки по отдельным видам операций.

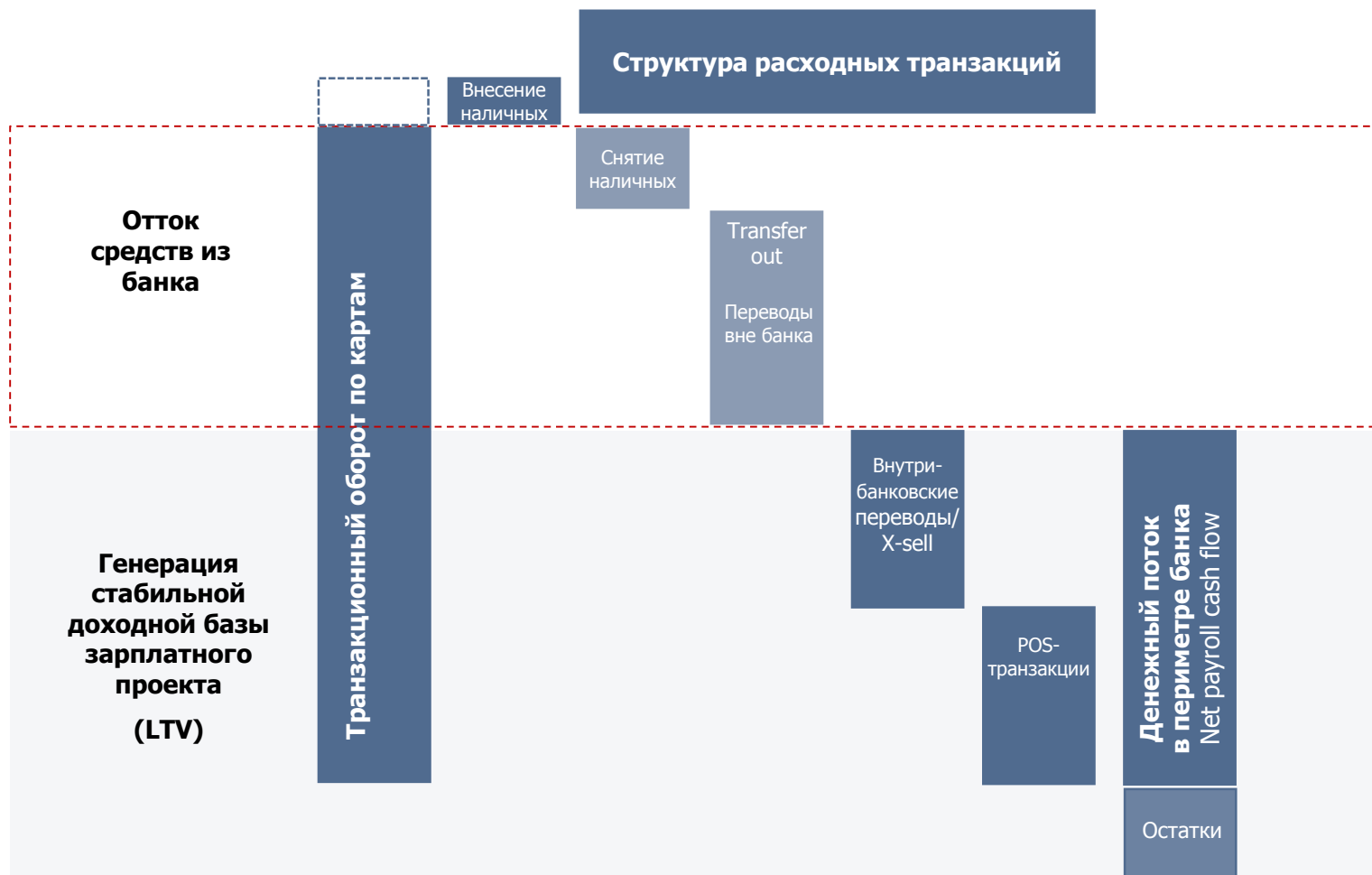
3. Новые показатели объема

Новые показатели для бенчмарк-исследований:

- Структура дебетового оборота. Показатель позволяет выявить и сравнить различные бизнес-модели банковских зарплатных проектов, элиминируя влияние номинальных величин.
- Транзакционный оборот. Показатель показывает эффективность бизнес-модели банковского зарплатного проекта в отношении взаимодействия с целевой клиентской базой, в т.ч. в сравнении с другими банками и средним значением по пулу участников, также показатель может использоваться как первичный индикатор уровня кросс-продаж.
- Денежный поток зарплатных проектов. Впервые банки дали данные по структуре переводов – разделение на внутрибанковские переводы и внешние переводы в другие банки, что позволяет рассчитать величину денежных потоков и объем кросс-продаж. Показатель позволяет прогнозировать уровень оседаемости остатков.

* Все транзакции, которые генерируют доходы и на которые банк может влиять тарифной политикой

Структура транзакций по зарплатным картам: оборот, денежный поток, доходная база



Пул доходов, % от ФОТ

Комиссии за зачисление ФОТ
(корпоративные клиенты)

XX%

Комиссии за снятие наличных

XX%

Комиссии за переводы

XX%

Непрямые доходы зарплатных проектов:

Доходы от кросс-селл

XX%

Транзакционные доходы

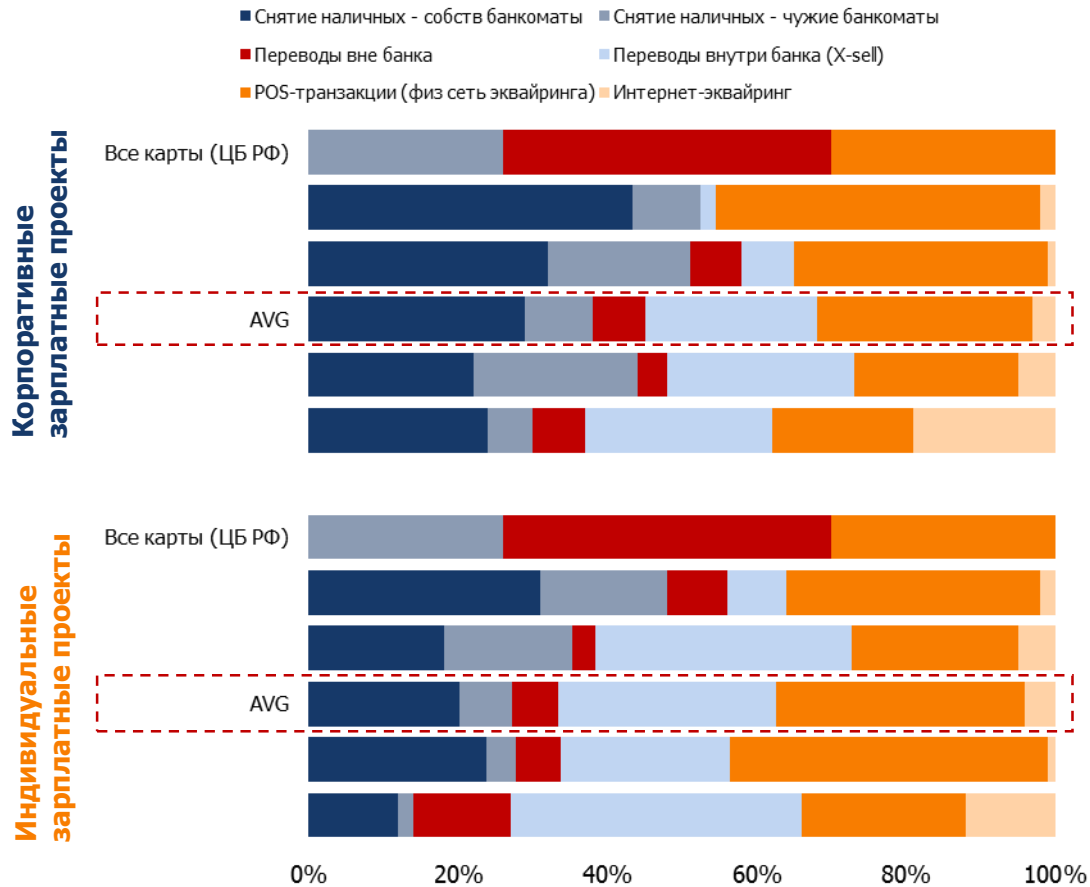
XX%

Депозитная маржа

XX%

Структура транзакций по корпоративным vs. индивидуальным зарплатным картам

Структура транзакций (в % к общему дебетовому обороту) позволяет сравнить между собой банковские модели зарплатных проектов, элиминируя влияние номинальных величин.

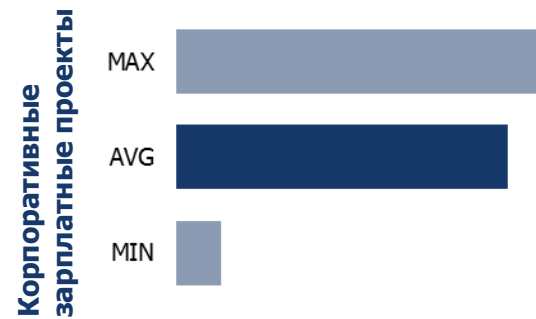


Источник: ЦБ РФ, данные банков на 01.07.2020

Оборачиваемость зарплат снижается

Показатель оборачиваемости ФОТ – отношение совокупного оборота по карте к заработной плате – является индикатором активности использования зарплатных карт и одним из критериев эффективности управления зарплатными проектами.

Транзакционный оборот по зарплатным картам, % от ФОТ



Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG



Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

Клиенты корпоративных зарплатных проектов не являются активными транзакторами.

Индивидуальные зарплатные клиенты в 1,2 раза активней.

Денежный поток зарплатных проектов – индикатор клиентской лояльности

Величина денежного потока – база генерации стабильных доходов зарплатного проекта, индикатор уровня клиентской лояльности к банку. Расчет относительного показателя денежного потока (в % от ФОТ) позволяет сравнить эффективность банковских моделей, элиминируя влияние номинальных величин (размеры ФОТ и доли рынка).

$$\text{Денежный поток} = (\text{ФОТ} - \text{снятие наличных} + \text{внесение наличных} - \text{переводы вне банка}) / \text{ФОТ}$$

Денежный поток зарплатных проектов, % от ФОТ



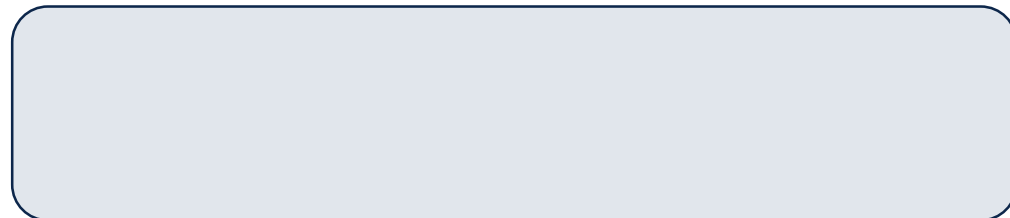
Корпоративные зарплатные проекты

Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG



Индивидуальные зарплатные проекты

Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG



Снятие наличных по зарплатным картам: общий тренд ... (1/4)

Снятие наличных по зарплатным картам, в % от ФОТ



Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG



Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

Объем снятия наличных с карт корпоративных зарплатных клиентов последовательно...

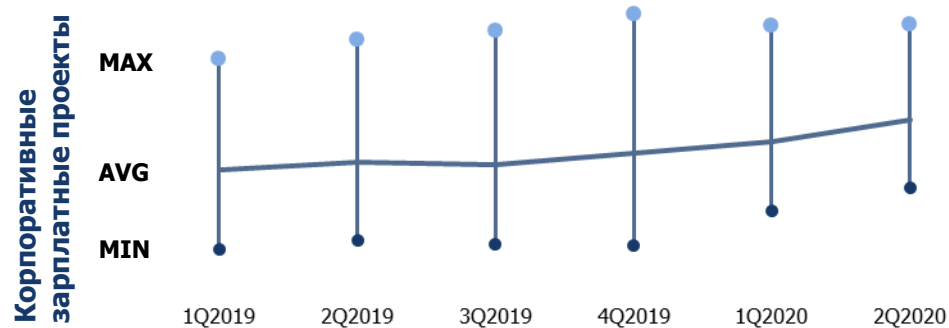
Корпоративные зарплатные проекты

По индивидуальным зарплатным картам наличный оборот соответствует...

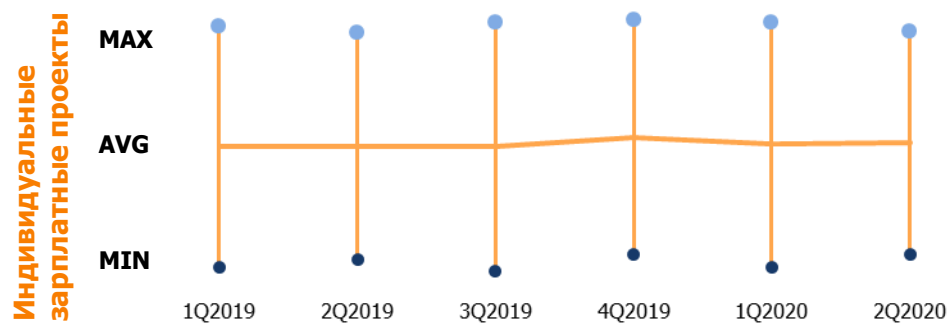
Индивидуальные зарплатные проекты

Снятие наличных с зарплатных карт: средние чеки ... (3/4)

Динамика средних чеков снятия наличных с зарплатных карт



Источник: данные банков, расчеты Frank RG



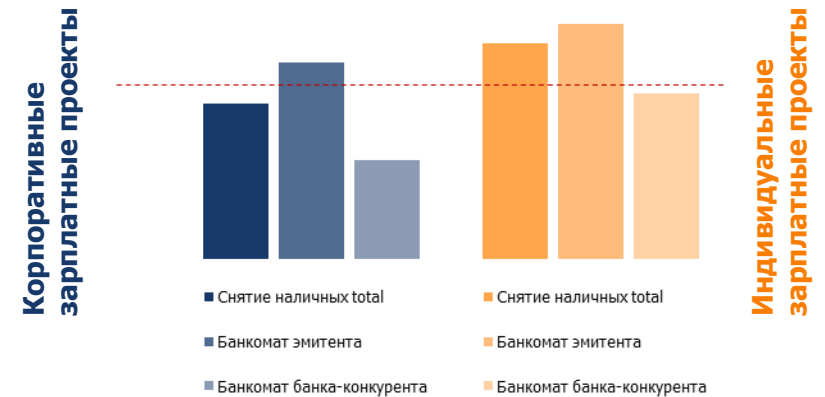
Источник: данные банков, расчеты Frank RG

Снятие наличных с зарплатных карт: свои и чужие банкоматы (4/4)

Средний чек снятия наличных в банкоматах других банков ...

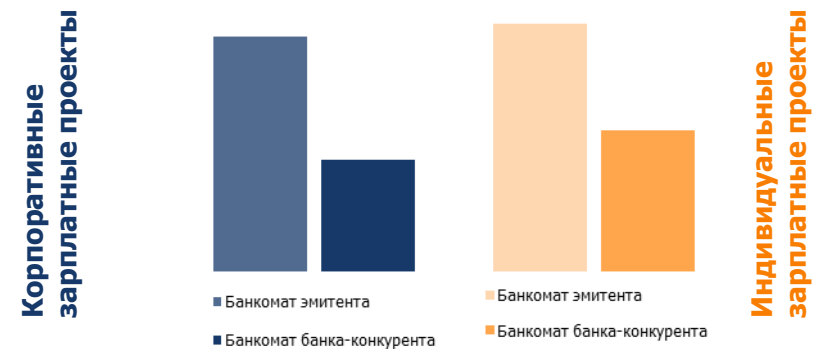
Объемы среднемесячного снятия наличных в банкоматах других банков ...

Средние чеки снятия наличных по зарплатным картам, руб.



Источник: Frank RG, данные банков

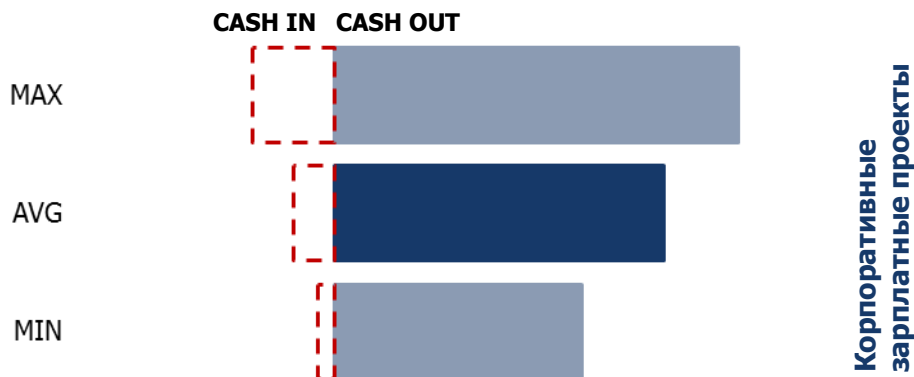
Объем среднемесячного снятия наличных по зарплатным картам, руб.



Источник: Frank RG, данные банков

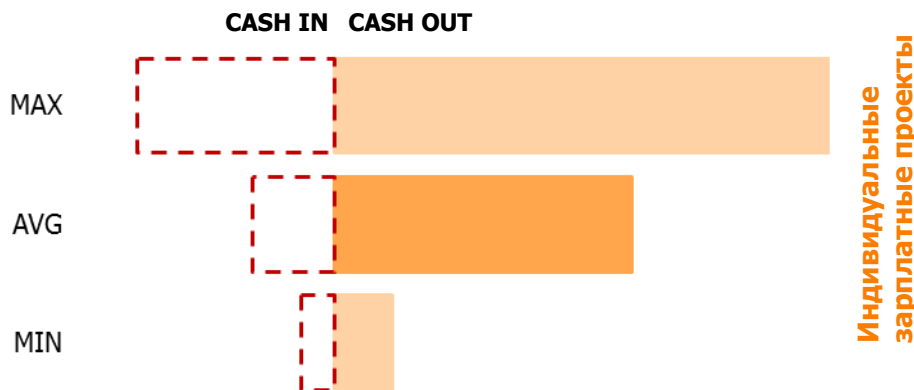
До XX% ... вносится клиентами на карты наличными

Наличный оборот по зарплатным картам, % от ФОТ



Структура наличных транзакций по КЗП картам соответствует среднерыночной.

Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG



ИЗП карты: чистый отток наличности – XX%

Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

POS-обороты по зарплатным картам (1/3)

POS-транзакции по зарплатным картам, % от ФОТ

Карты корпоративных зарплатных проектов – полноценный платежный инструмент



Корпоративные зарплатные проекты

Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

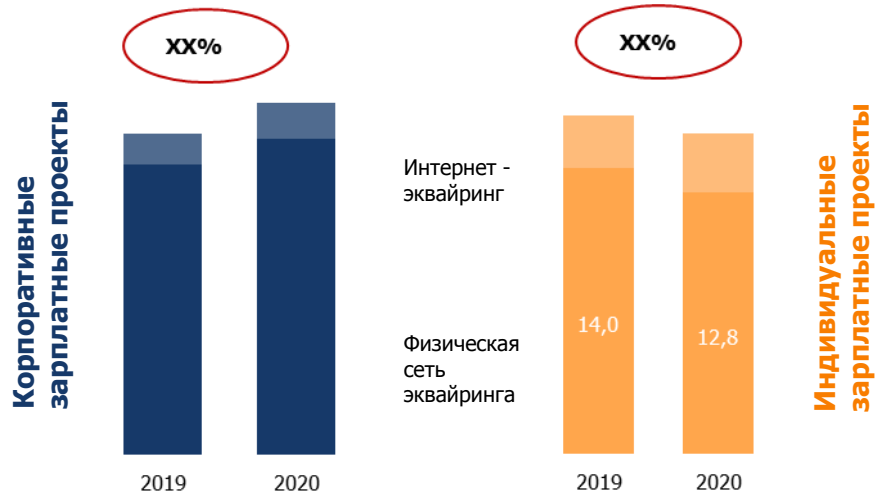


Индивидуальные зарплатные проекты

Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

POS-транзакции: частота и динамика транзакций (2/3)

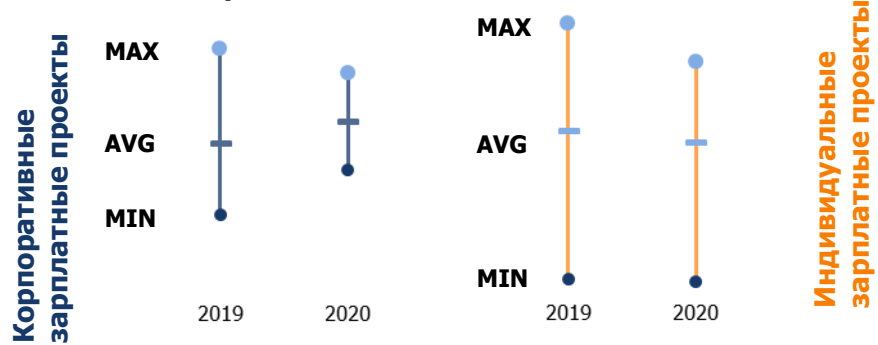
Динамика частоты POS-транзакций по зарплатным картам



POS-транзакции (физическая сеть/ интернет-эквайринг)

Источник: Frank RG, данные банков

Средние, максимальные и минимальные значения частоты POS-транзакций

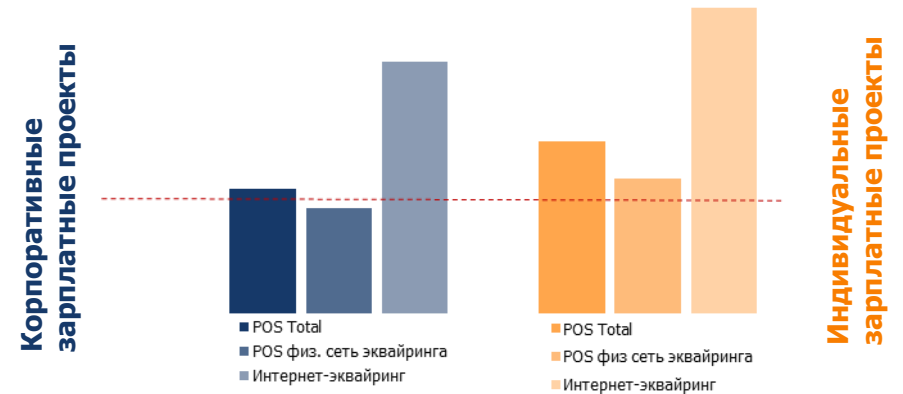


Источник: Frank RG, данные банков

POS-транзакции: динамика средних чеков ... (3/3)

Средний чек POS-транзакций по зарплатным картам ...

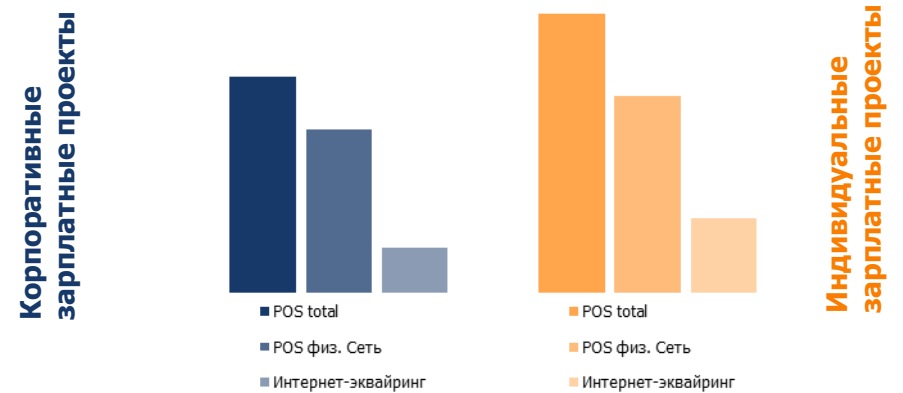
Средние чеки POS-транзакций по зарплатным картам, руб.



Источник: Frank RG, данные банков

Среднемесячный клиентский POS-оборот на XX% выше ...

Среднемесячный POS-оборот по 1 зарплатной карте, руб.



Источник: Frank RG, данные банков

Переводы вне банка vs. внутри банка

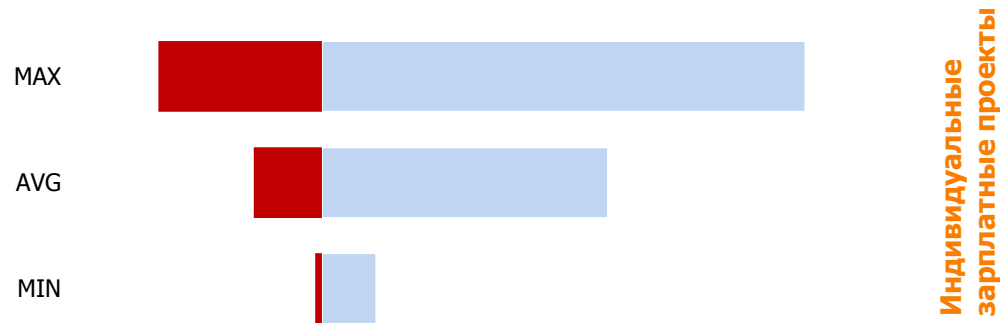
Бенчмарк-показатели внешних и внутренних переводов по зарплатным картам могут служить ориентирами по всему карточному рынку.

Переводы вне и внутри банка, 2020, % от ФОТ



Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

По корпоративным зарплатным проектам наблюдается ...

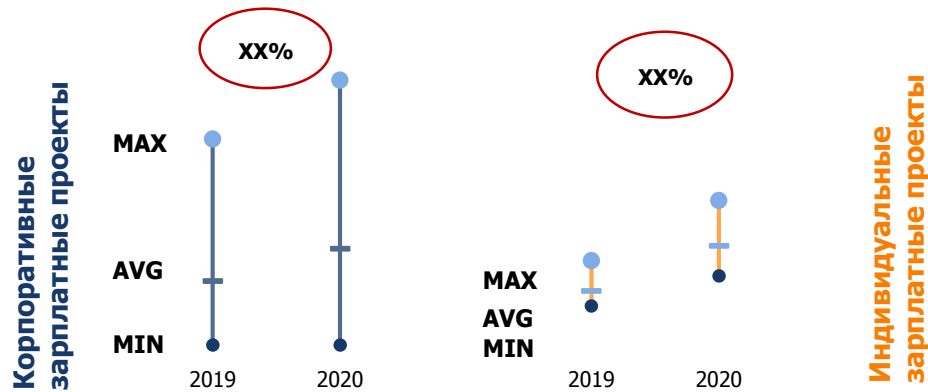


Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

Клиенты индивидуальных зарплатных проектов более ...

Переводы вне банка: частота и средние чеки

Частота переводов ...

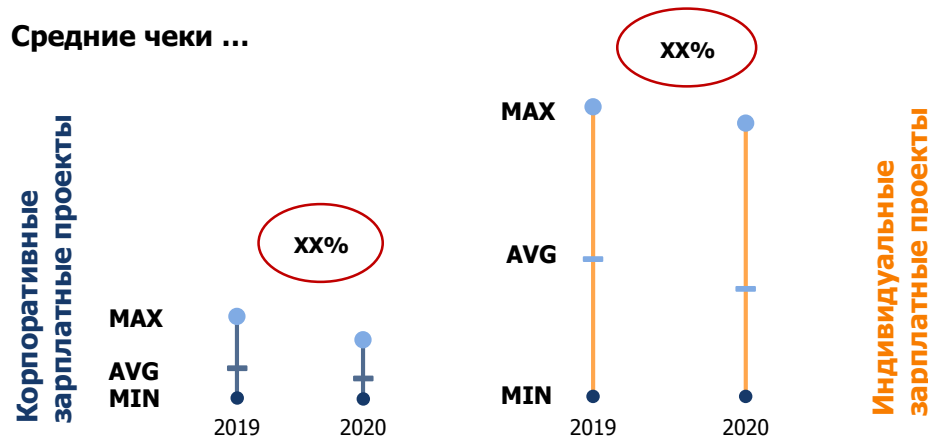


Частота внешних переводов по зарплатным картам в XXXX раз...

Средние чеки внешних переводов ...

Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

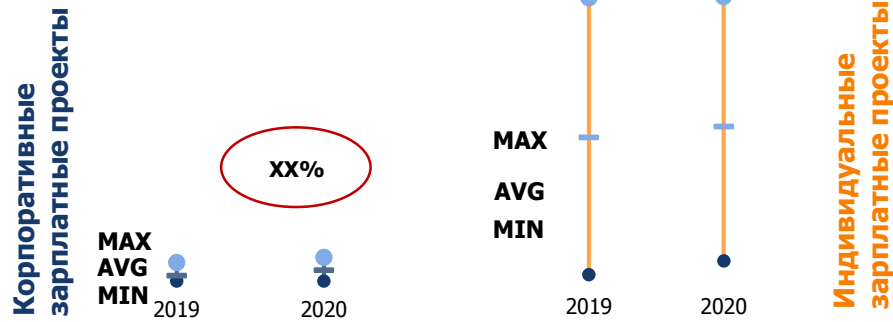
Средние чеки ...



Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

Переводы внутри банка: частота и средние чеки

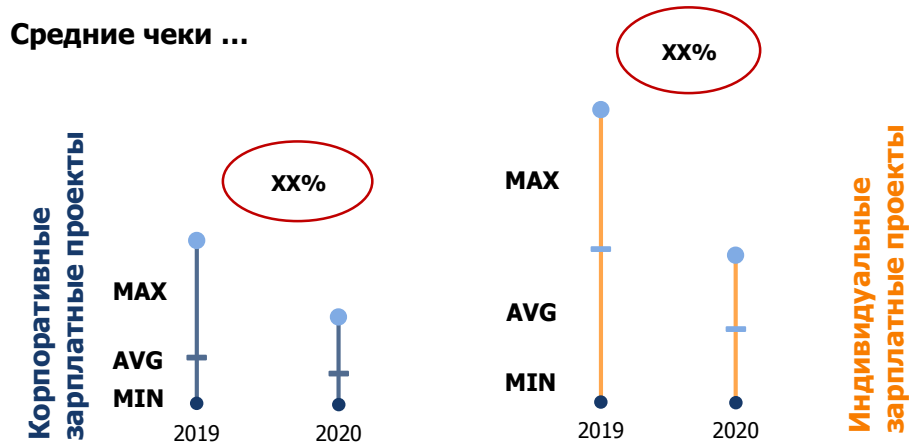
Частота переводов ...



Источник: Frank RG, данные банков

Динамика внутренних переводов с зарплатных карт на иные собственные счета в банке – ...

Средние чеки внутренних переводов ...

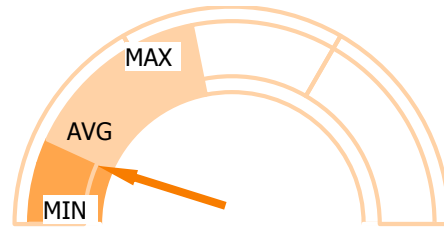
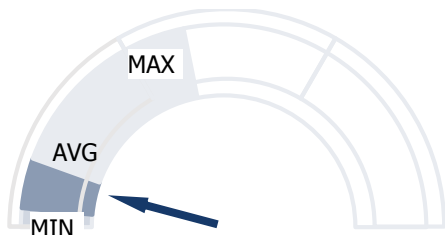


Источник: Frank RG, данные банков

Кросс-продажи: ...

Среднее количество кредитных продуктов ...

Корпоративные зарплатные проекты

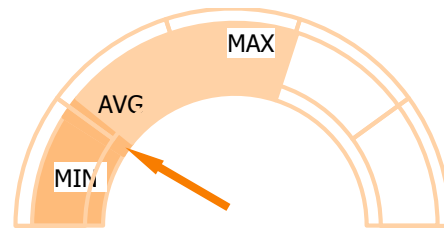
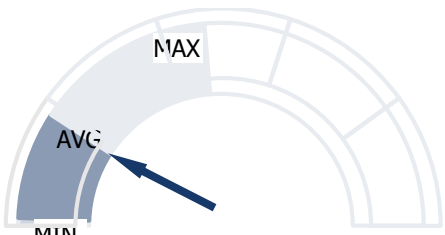


Индивидуальные зарплатные проекты

Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

Среднее количество банковских продуктов ...

Корпоративные зарплатные проекты

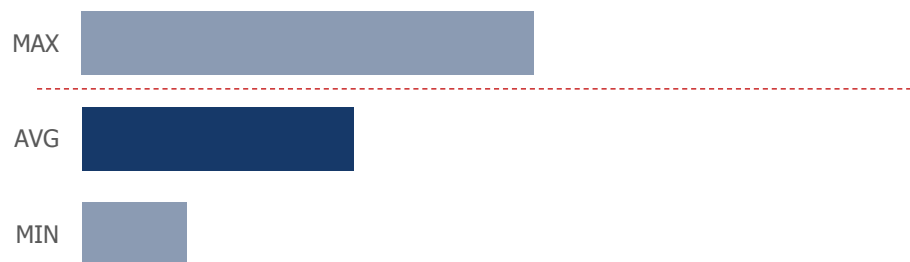


Индивидуальные зарплатные проекты

Источник: данные банков на 01.07.2020, расчеты Frank RG

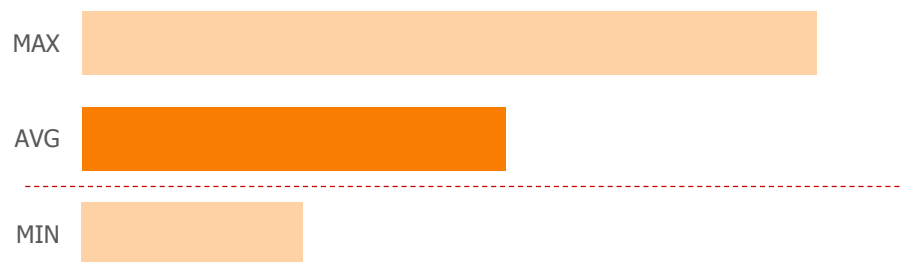
Средний размер ... зарплатных проектов

... клиентов корпоративных зарплатных проектов, 01.07.2020, руб.



Источник: данные банков на 01.07.2020, Росстат, расчеты Frank RG

... клиентов индивидуальных зарплатных проектов, 01.07.2020, руб.

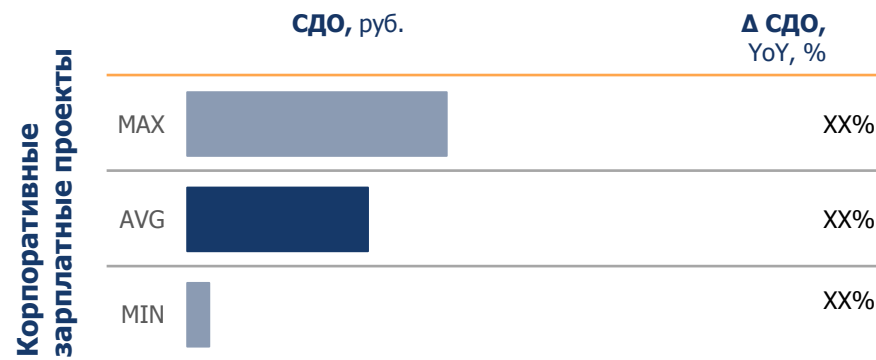


Источник: данные банков на 01.07.2020, Росстат, расчеты Frank RG

Остатки по счетам зарплатных карт, итоги 2019 г.

Размер остатков по зарплатным картам зависит ...

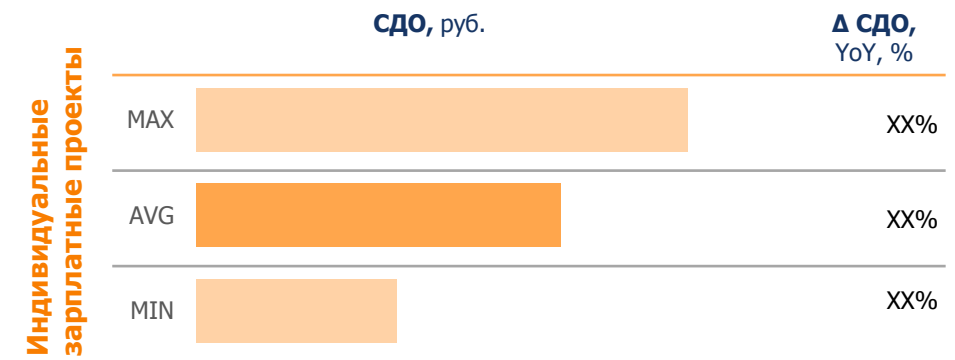
Среднедневные остатки и их динамика по корпоративным зарплатным картам, 01.01.2020



Источник: Frank RG, ЦБ РФ, данные банков на 01.01.2020

Остатки ... по счетам карт корпоративных зарплатных проектов ...

Среднедневные остатки и их динамика по индивидуальным зарплатным картам, 01.01.2020



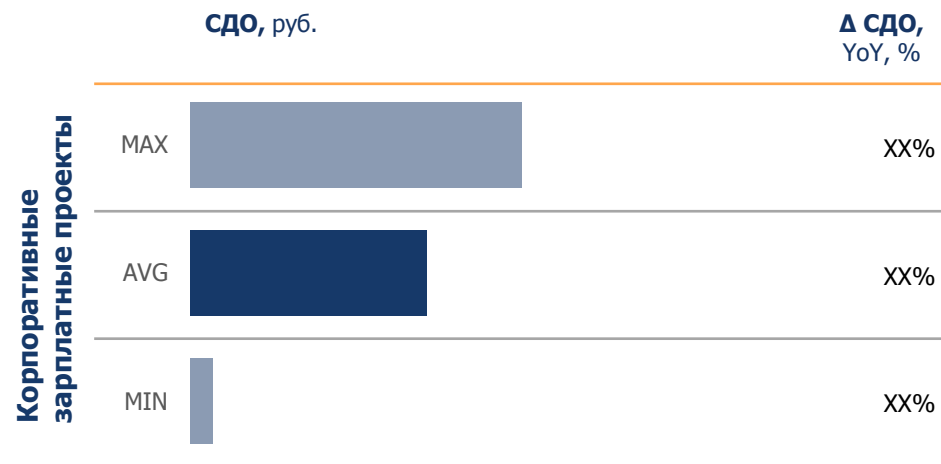
Источник: Frank RG, ЦБ РФ, данные банков на 01.01.2020

По картам индивидуальных зарплатных проектов ежедневные остатки ...

Остатки по счетам зарплатных карт в 1H2020 ... на XX%

Размер остатков по зарплатным картам зависит ...

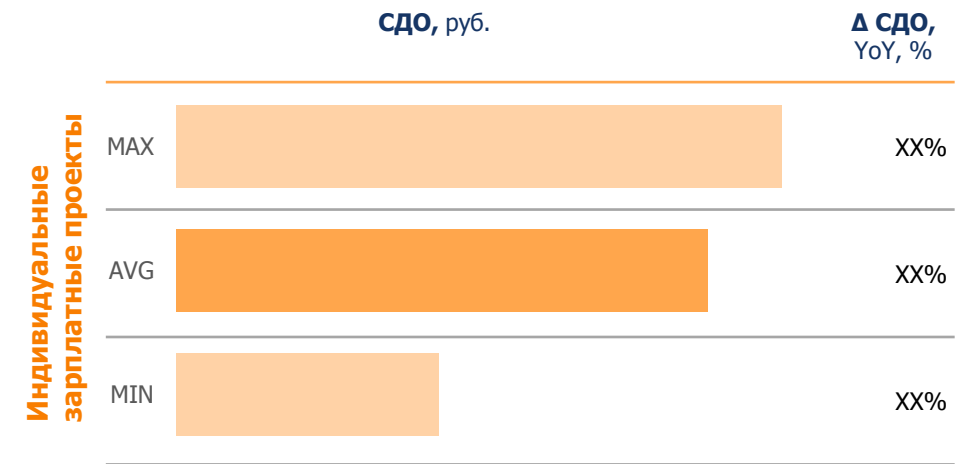
Среднедневные остатки и их динамика по корпоративным зарплатным картам, 01.07.2020



Источник: Frank RG, данные банков

Остатки ... по счетам карт корпоративных зарплатных проектов ...

Среднедневные остатки и их динамика по индивидуальным зарплатным картам, 01.07.2020



Источник: Frank RG, данные банков

... среднедневные остатки по картам индивидуальных зарплатных ...

6 Оценка функционала ПО банковских зарплатных проектов

6.1 Анализ функционала ПО для корпоративных клиентов зарплатных проектов

Сайт банка. Продвижение корпоративного зарплатного проекта

XXXX	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Номер раздела по горизонтали	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
• Кол-во кликов до предложения	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
• Примерное время на поиск (мин)	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX

Преимущества для сотрудников

XXXX	○	○	○	●	○	●	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	●	○	○	○	○
XXXX	●	●	●	○	●	○	●	●	○	○	●	●	○	●	○	●	○	○	○	●	○
XXXX	●	●	○	○	○	○	●	○	○	○	●	●	○	○	○	○	○	○	○	●	○
XXXX	●	●	○	○	●	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	●	○
XXXX	○	○	●	●	○	○	○	●	●	●	●	●	○	●	●	○	●	●	○	○	●
XXXX	○	●	○	●	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	●	○	○	○	○	●	●	○	○	○	○	○	○	●	○	●	○	○	○	●	○
XXXX	●	●	○	●	●	○	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●	●	●	○	○	●

Источник: Frank RG, 2020 г.

● Включенное преимущество







































































○ Опционное преимущество

Количество кликов:

+1 — переход на след. страницу

+0,5 — скролл больше, чем на одну высоту экрана

Интернет-банк. Только три банка из десяти...

										
XXXX										
XXXX										
XXXX										
XXXX										
XXXX										
XXXX										

Источник: Frank RG, 2020 г., по данным из открытых ресурсов

6.3 Анализ функционала для индивидуальных зарплатных клиентов

Сайт банка. Подключение индивидуального зарплатного проекта

XXXX	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	○	●	●	●	○	○	○	●	○
Номер раздела подменю	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
• Кол-во кликов до предложения	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
• Примерное время на поиск (мин)	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
XXXX	●	●	●	●	○	●	●	●	○	○	○	○	●	●	●	○	○	○	●	○
XXXX	●	●	●	●	●	●	●	○	●	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	○
XXXX	○	●	●	●	○	●	●	●	○	○	○	○	●	○	●	○	○	○	●	○
XXXX	○	●	●	●	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○
XXXX	●	●	●	○	○	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	○	○	●	○	●	●	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	○	●	●	●	○	○	○	●	○

Источник: Frank RG, 2020 г.

Банки ... эффективно используют мобильный банк для ...

Зарплатный проект в мобильном приложении

Персональные предложения и банковские продукты

Количество банков, предлагающих следующие услуги в мобильном приложении

Банки с количеством продуктов ≥ 6	
Банки с количеством продуктов ≥ 4	
Банки с количеством продуктов ≥ 2	
Банки с количеством продуктов < 2	

Источник: Frank RG, 2020 г.





















Мобильный-банк. О льготах клиентов информируют ... (2/3)

Мобильный-банк. Позиционирование преимуществ для зарплатных клиентов

XXXX	₽	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	%	%	○	○	○	○	○	○	📄	○	○	%	%	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	○	%	○	○	○	○	○	○	○	○	○	₽	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	%	○	%	○	○	○	○	○	○	○	○	%	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	○	○	○	○	○	○	○	%	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	○	📄	○	○	○	○	○	○	📄	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	○	%	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

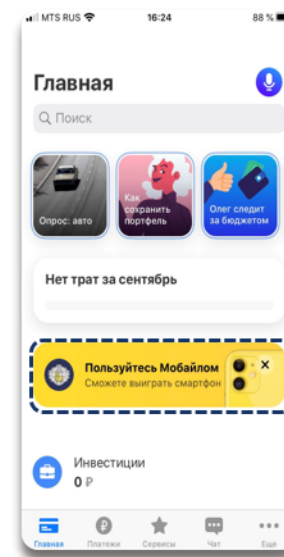
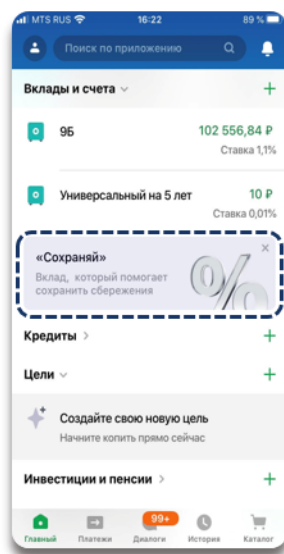
Источник: Frank RG, 2020 г.

Мобильный-банк. Персональные предложения ... (3/3)

																					
XXXX	●	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○
XXXX	●	●	●	●	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Позиционирование продуктов в приложении*	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
XXXX	◐	◐	◐	◐	◐	◐	○	◐	◐	○	◐	◐	◐	◐	◐	○	◐	◐	○	◐	◐
XXXX	●	○	◐	●	○	◐	○	○	○	◐	◐	◐	◐	◐	◐	○	○	○	○	○	○
XXXX	◐	◐	○	○	○	◐	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	○	◐	○	◐	◐	○	◐	◐	◐	◐	◐	○	○	◐	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	●	◐	◐	◐	◐	◐	◐	◐	◐	◐	◐	○	◐	◐	◐	○	○	○	○	◐	◐
XXXX	◐	○	◐	◐	○	◐	○	○	○	○	◐	○	◐	◐	○	○	○	○	○	○	○
XXXX	●	◐	◐	○	◐	◐	◐	◐	◐	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

Мобильный-банк. Персональные предложения банков (1/2)

Банки используют два подхода к тому, чтобы ...



7 Опрос розничных зарплатных клиентов (Voice of Customer)

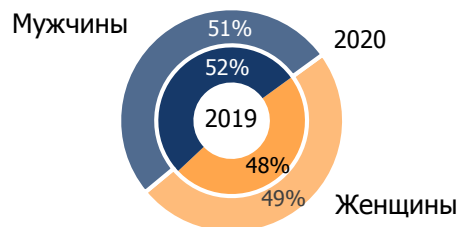
Онлайн-опрос розничных зарплатных клиентов: методология

- Исследование проводилось в два этапа в ноябре-декабре 2019 и 2020 г. путем онлайн-анкетирования свыше 1000 активных клиентов банков, в т.ч. держателей зарплатных банковских карт.
 - Ноябрь-декабрь 2019 г.: онлайн-опрос активных клиентов банков-участников исследования. Общее количество полностью заполненных анкет составило 2 644 шт.
 - Ноябрь-декабрь 2020 г.: онлайн-анкетирование держателей банковских карт (онлайн-панель). Общее количество полностью заполненных анкет составило 1 003 шт.
- Опрос проводился по единой анкете и методике (одинаковые вопросы, одинаковые критерии выборки, соответствующие генеральной).
- Выборка имеет определенное смещение по возрастной структуре (меньшее представительство групп старше 50 лет, большее представительство офисных работников по структуре занятости) и смещение в сторону более высокодоходных групп населения. С другой стороны, именно эти группы активно пользуются многими банковскими продуктами и являются основной доходной группой зарплатных клиентов для банков.
- Более сильное смещение выборки 2020 г. по сегментам по доходам относительно генеральной совокупности, чем выборка 2019 г., не позволяет достоверно оценить динамику изменений в платежном поведении и кросс-продажах в разрезе доходных сегментов. Для сегментного анализа по доходам в отчете используются данные 2019 г.

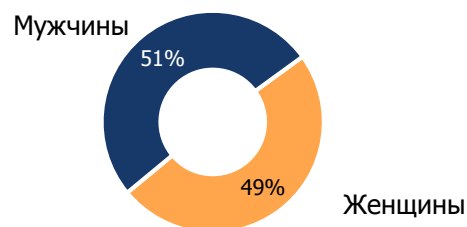
Социально-демографические характеристики выборки (1/3)

Распределение по полу

Участники опроса

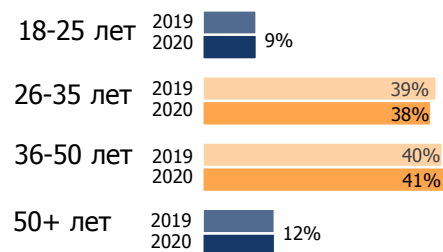


Генеральная выборка (Росстат)

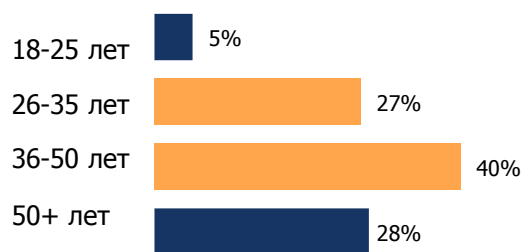


Распределение по возрасту

Участники опроса

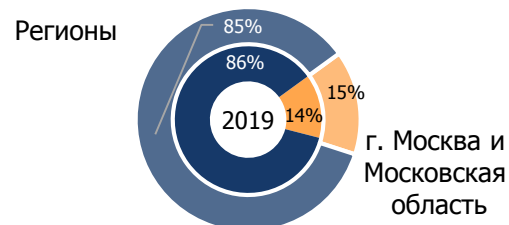


Генеральная выборка (Росстат)

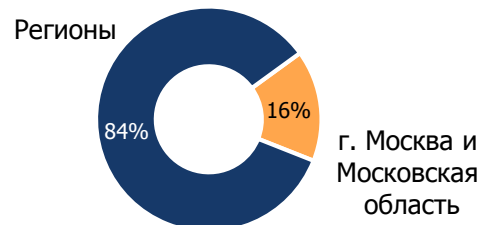


Географическое распределение

Участники опроса



Генеральная выборка (Росстат)



- Опрос проводился по единой анкете и методике (одинаковые вопросы, одинаковые критерии выборки, соответствующие генеральной).
- Количество полностью заполненных анкет в 2019 и в 2020 г. превысило 1000 шт.
- В целом, по социально-демографическим характеристикам выборка соответствует генеральной совокупности - экономически активному населению РФ в возрасте от 15 до 72 лет по данным Росстат.
- В региональной и гендерной структуре клиентов зарплатных карт смещение выборки не превышает 1-2%.
- По возрастному распределению выборка зарплатных клиентов имеет самые значительные отличия от генеральной выборки занятого населения России. Значительное смещение наблюдается в сегментах 26-35 лет и свыше 50 лет за счет перераспределения долей в пользу более молодого и наиболее активного с точки зрения потребления банковских услуг сегмента.
- По мнению Frank RG, это не уменьшает представительности полученных данных, так как население в возрасте свыше 50 лет (особенно старше 60-65 лет) в меньшей степени является потребителем финансовых услуг.

Источник: Росстат, Frank RG, результаты онлайн-опроса 1000+ держателей банковских карт, 2019-2020 гг.

Социально-демографические характеристики выборки (2/3)

Распределение по уровню дохода

Участники опроса

Денег достаточно, чтобы вообще ни в чем себе не отказывать

2019
2020



Покупка большинства товаров длительного пользования не вызывает трудностей, однако купить квартиру мы не можем

2019
2020



Денег достаточно на приобретение продуктов и одежды, для более крупных покупок приходится откладывать/занимать

2019
2020



Денег хватает только на приобретение продуктов питания

2019
2020



Денег не хватает даже на приобретение продуктов питания

2019
2020



Генеральная выборка (Росстат)

Свыше 250 000₽

75 001 – 250 000₽

17 001 – 75 000₽

10 601 – 17 000₽

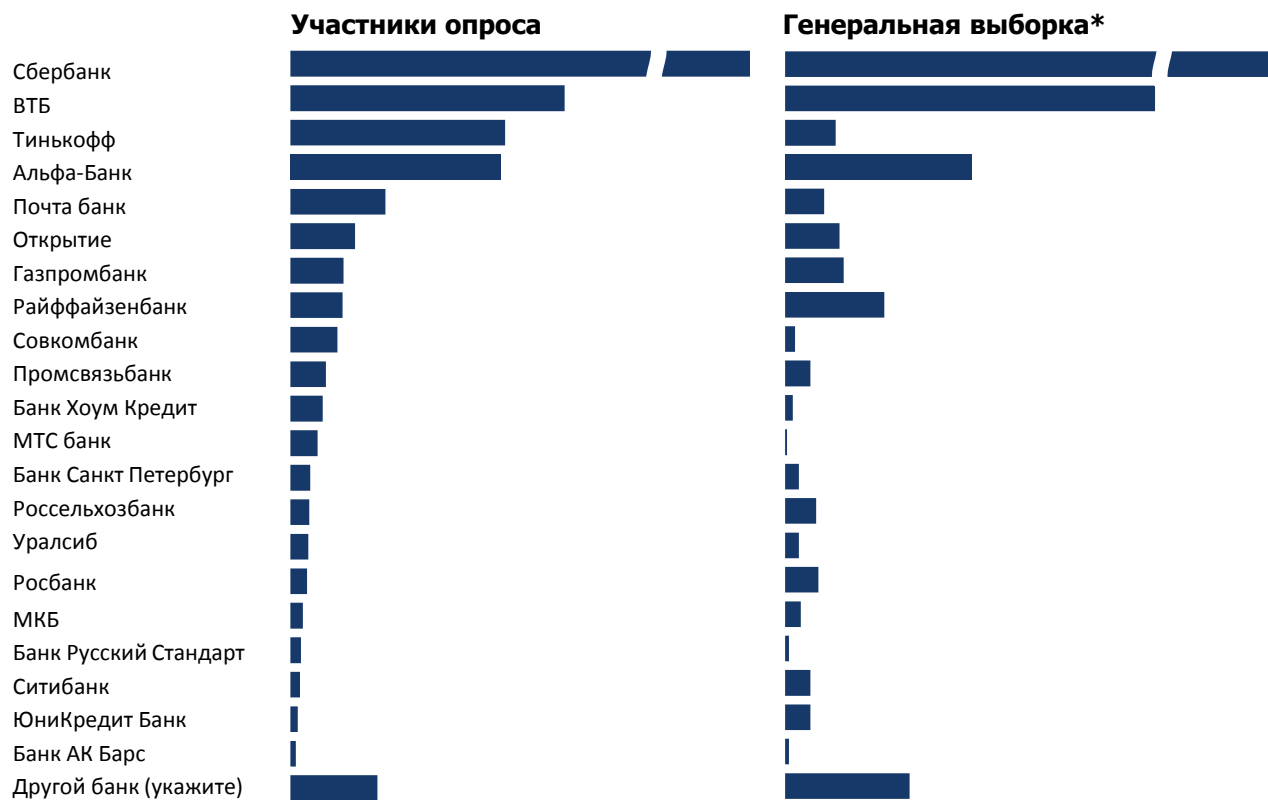
Менее 10 600₽

Источник: Росстат, Frank RG, результаты онлайн-опроса 1000+ держателей банковских карт, 2019-2020 гг.

- В распределении клиентов по сегментам по доходам выборка исследования имеет смещения в сторону слабой представленности низкодоходных клиентов и, наоборот, более высокой долей высокодоходного сегмента.
- С другой стороны, именно более высокодоходные клиенты составляют основу клиентской базы банков, формируя основной источник баланса и доходных статей.
- Подобные отклонения могут быть вызваны также спецификой опроса, в котором респонденты характеризовали свое материальное положение, не называя цифровых значений дохода.

Социально-демографические характеристики выборки (3/3)

Распределение по банкам, количество упоминаний



- Участники опроса называли все банки, в которых у них есть банковские карты, в том числе и зарплатные карты.
- В целом, по распределению клиентов по банкам выборка соответствует генеральной совокупности (доли банков на рынке текущих счетов и дебетовых карт).
- Некоторое смещение выборки в распределении клиентов по банкам объясняется тем, что все банки в ней учитываются с одинаковым весом (по количеству упоминаний), в то время как в генеральной выборке доли банков рассчитываются в соответствии с объемами размещенных клиентами средств:
 - ✓ в сторону меньшей представленности крупных банков;
 - ✓ в сторону большей представленности активных транзакционных банков;
 - ✓ В сторону большей представленности банков с преобладанием клиентов низкодогодного сегмента.

*Доля банка на рынке дебетовых карт и текущих счетов, Frank RG, 01.11.2020 г.

Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1000+ держателей банковских зарплатных карт, 2020 г.

Основные характеристики розничных зарплатных клиентов



Сравнительные показатели активности зарплатных и незарплатных клиентов

Показатель	Зарплатный клиент	Незарплатный клиент
Среднее количество банков на 1 клиента	XX	XX
Среднее количество продуктов на 1 клиента	XX	XX
Среднее количество кредитных продуктов на 1 клиента	XX	XX
ДБО: DAU	XX%	XX%
ДБО: MAU	XX%	XX%

Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1000+ держателей банковских карт, 2019-2020 г.

Основные итоги исследования:

-
-
-
-
-

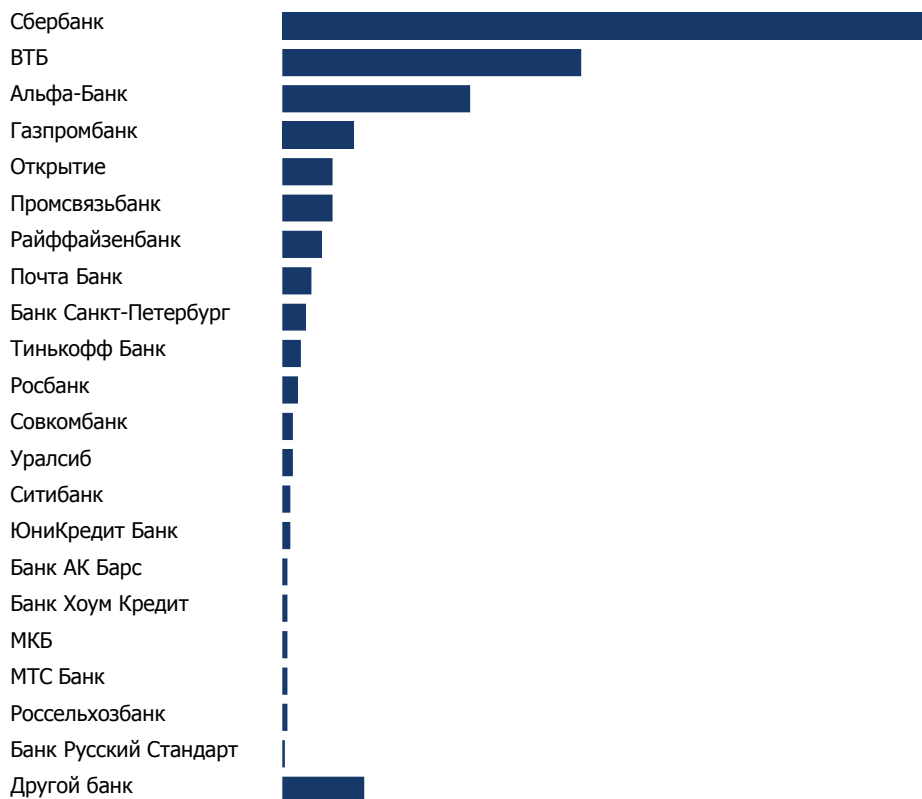
Структура рынка розничных клиентов банковских зарплатных проектов

В опросе 2019 г. активные клиенты банков, отвечая на вопрос о наличии зарплатной карты, лишь указывали наличие такой карты, а в качестве зарплатного банка, называли либо банк, отправивший запрос на прохождение опроса, либо «другой банк».

В панельном онлайн-опросе держателей банковских карт вопрос о зарплатном банке был конкретизирован, что позволило получить структуру рынка по основным участникам.

Ограничения выборки в 1000 респондентов не позволяют утверждать, что процентные значения долей точны, однако совпадают с рангом зарплатных банков в оценке рынка и долей его участников, представленной Frank RG в предыдущих разделах.

Распределение зарплатных клиентов по банкам, 2020

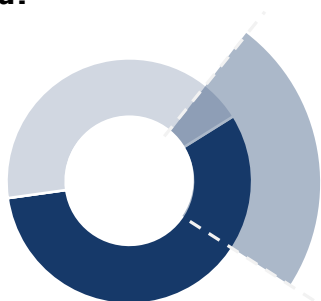


Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1000+ держателей банковских карт, 2020 г.

Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1000+ держателей банковских карт, 2020 г.

Сбербанк: монополия или социальная ответственность?

В каком банке у вас открыта зарплатная карта?



Как у вас появилась зарплатная карта?

Доля держателей зарплатных карт, %

Выдал работодатель без выбора



Работодатель предложил выбор из 2 банков



Выбрал сам



Банк предложил оформить зарплатную карту

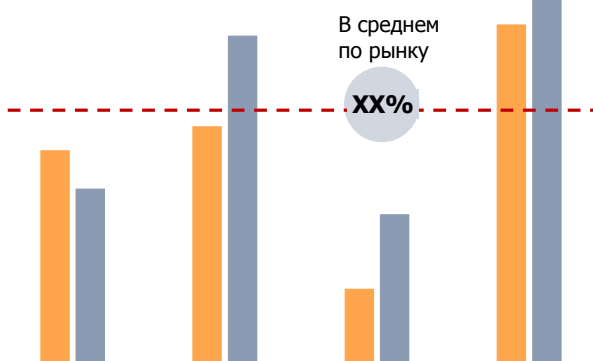


На работе сказали принести реквизиты карты



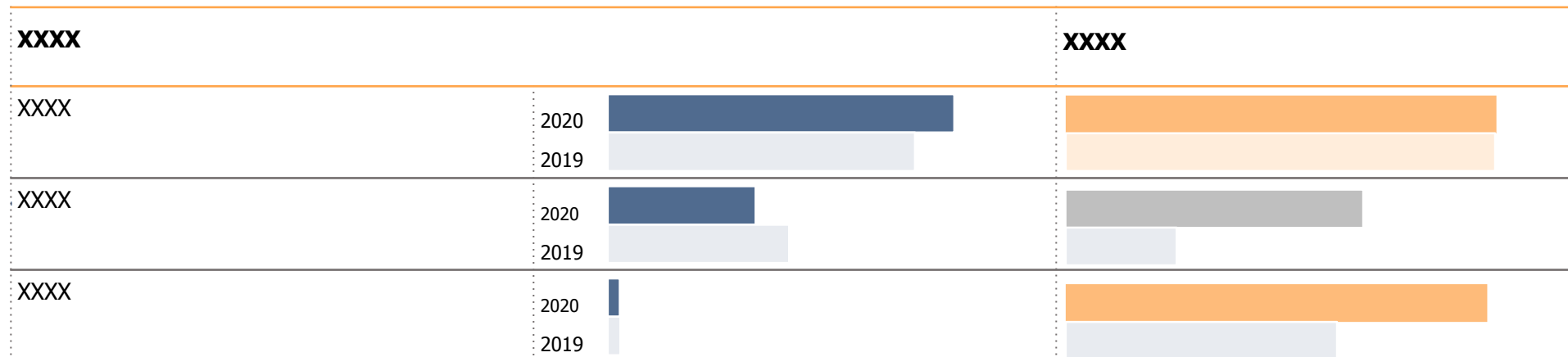
Хотели бы вы поменять зарплатный банк?

Москва, МО, СПб
Регионы



-
-
-

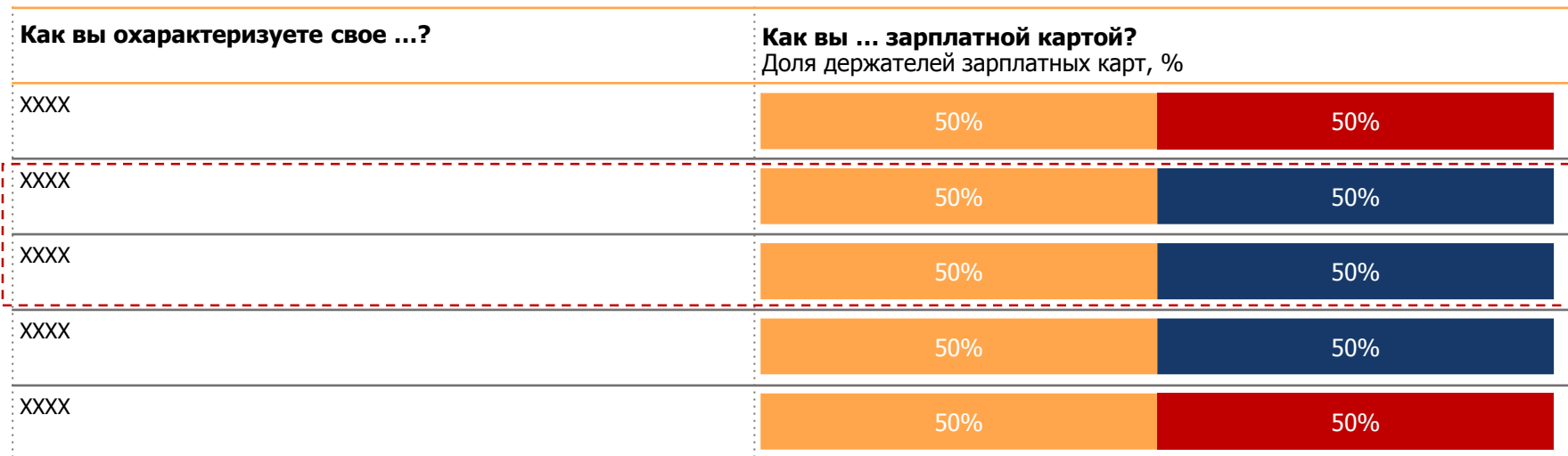
Две трети зарплатных клиентов используют карту ...



Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1000+ держателей банковских зарплатных карт, 2019-2020 г.

-
-
-
-

Влияние ... на пользование зарплатной картой



Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 2 000+ держателей банковских зарплатных карт, 2019 г.

XXXX

XXXX

-
-
-

DAU зарплатных клиентов ...

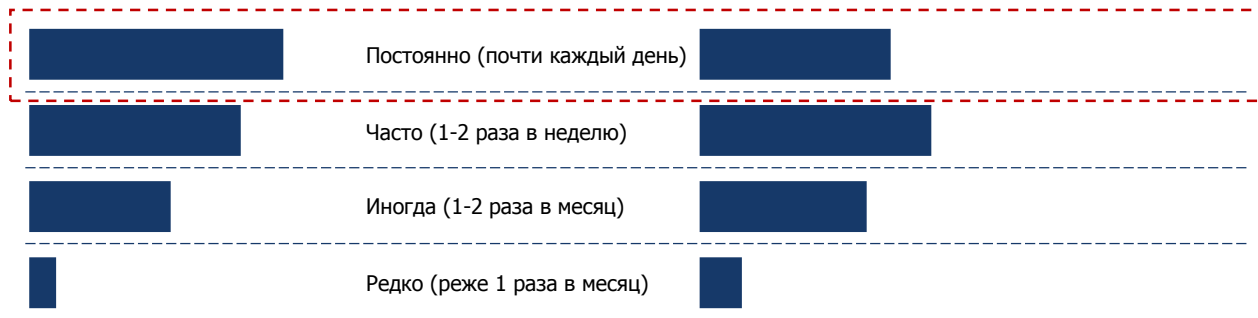
Доля активных клиентов, пользующихся онлайн-банком:

Зарплатные клиенты

Держатели дебетовых карт



Частота пользования онлайн-банком



	Зарплатные клиенты	Держатели дебетовых карт
DAU	XX%	XX%
MAU	XX%	XX%

Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1000+ держателей банковских карт, 2019 г.

Стоимость – один из важнейших критериев выбора зарплатной карты

Розничные клиенты предъявляют к зарплатным картам более высокие требования, чем к обычным дебетовым картам. В 2020 г. средние оценки важности повысились по всем критериям.

Приоритетность критериев выбора зарплатной карты, 2020, оценка по шкале от 1 до 10		Δ оценки, 2020/2019 (приоритет), 2019	
		XXXX —	•
2	Стоимость обслуживания карты	XXXX ▲	•
		XXXX —	•
4		XXXX ▼	•
		XXXX ▲	•
		XXXX ▲	•
		XXXX ▲	•
		XXXX ▼	•
9	Специальные условия для зарплатных клиентов	XXXX ▼	•
		XXXX —	•

Источник: данные опроса 1000+ зарплатных клиентов банков, 2019-2020.

Удовлетворенность ДБО выросла у зарплатных клиентов

В 2020 г. зарплатные клиенты демонстрировали больший уровень удовлетворенности по всем критериям выбора карт по сравнению с 2019 г.



Источник: данные опроса 1000+ зарплатных клиентов банков, 2019-2020.

Критерии выбора зарплатной карты в разрезе сегментов по доходам

ТОП3 критерия выбора зарплатной карты ...

Оценка важности по шкале от 1 до 10

Сегмент по доходам*	XXXX	Стоимость обслуживания карты	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	Специальные условия для зарплатных клиентов	XXXX
1. Low Mass	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
2. Mass	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
3. Upper Mass	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
4. Pre Affluent	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
5. Affluent	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Среднее значение	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Ранг важности критериев выбора (по убыванию средней оценки)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Снижение важности

Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1 000+ держателей банковских зарплатных карт, 2020 г.

Удовлетворенность критериями выбора зарплатной карты в разрезе сегментов по доходам

... уровень удовлетворенности по критериям дополнительного дохода по карте (% на остаток и бонусная программа) вполне ...

Оценка удовлетворенности по шкале от 1 до 10

Сегмент по доходам*	XXXX	Стоимость обслуживания карты	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	Специальные условия для зарплатных клиентов	XXXX
1. Low Mass	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
2. Mass	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
3. Upper Mass	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
4. Pre Affluent	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
5. Affluent	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Среднее значение	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Ранг удовлетворенности (по убыванию средней оценки)

1

5

4

2

7

6

9

10

8

3

Снижение важности



Разрыв между оценками важности и удовлетворенности зарплатной картой (1/2)

Снижение важности



Оценка по шкале от 1 до 10

Сегмент по доходам*	XXXX	Стоимость обслуживания карты	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	Специальные условия для зарплатных клиентов	XXXX
1. Low Mass	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
2. Mass	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
3. Upper Mass	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
4. Pre Affluent	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
5. Affluent	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Среднее значение	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
	5	6	4	2	7	3	9	10	8	1	

Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1 000+ держателей банковских зарплатных карт, 2020 г.

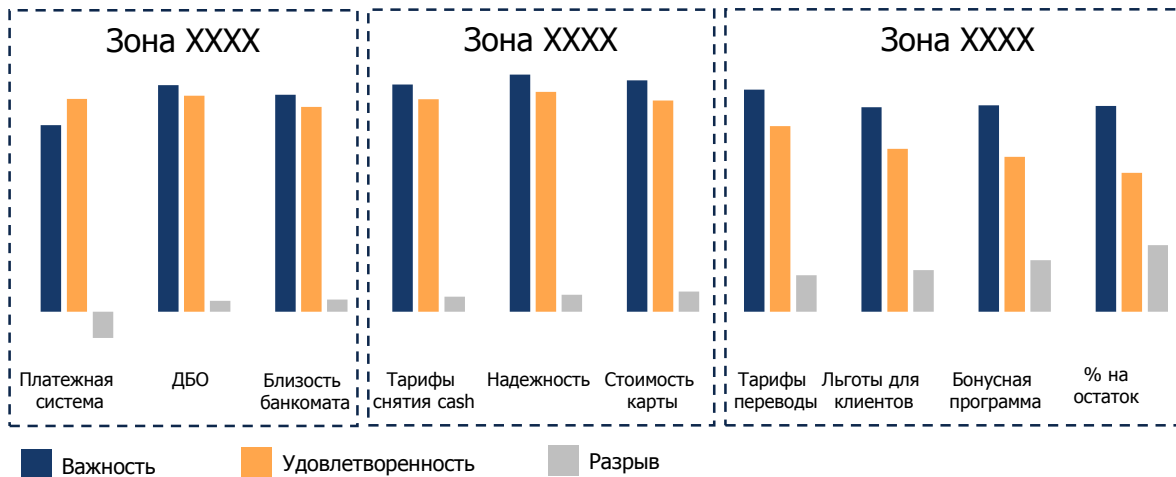
Разрыв между оценками важности и удовлетворенности зарплатной карты (2/2)

Усредненное ранжирование факторов выбора



Основные выводы

-
-
-
-
-



Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1 000+ держателей банковских зарплатных карт, 2020 г.

Программы лояльности добавляют ...

Подключена ли к вашей зарплатной карте программа привилегий? Доля держателей зарплатных карт, %	Удовлетворенность зарплатной картой Оценка по 10-балльной шкале
Подключена программа лояльности	
Не подключена программа лояльности	
Клиент не знает подключена ли программа лояльности	

Источник: Frank RG, данные опроса 1000+ зарплатных клиентов банков, 2020.

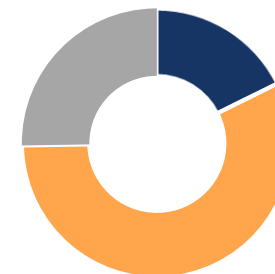
Хотели бы вы поменять зарплатную карту?

Хотели бы вы сменить зарплатный банк?	Средняя оценка удовлетворенности картой по картам с подключенной программой лояльности	Средняя оценка удовлетворенности картой по картам без программ лояльности
XXXX		
XXXX		

Источник: Frank RG, данные опроса 1000+ зарплатных клиентов банков, 2020.

Хотели бы вы сменить зарплатный банк?

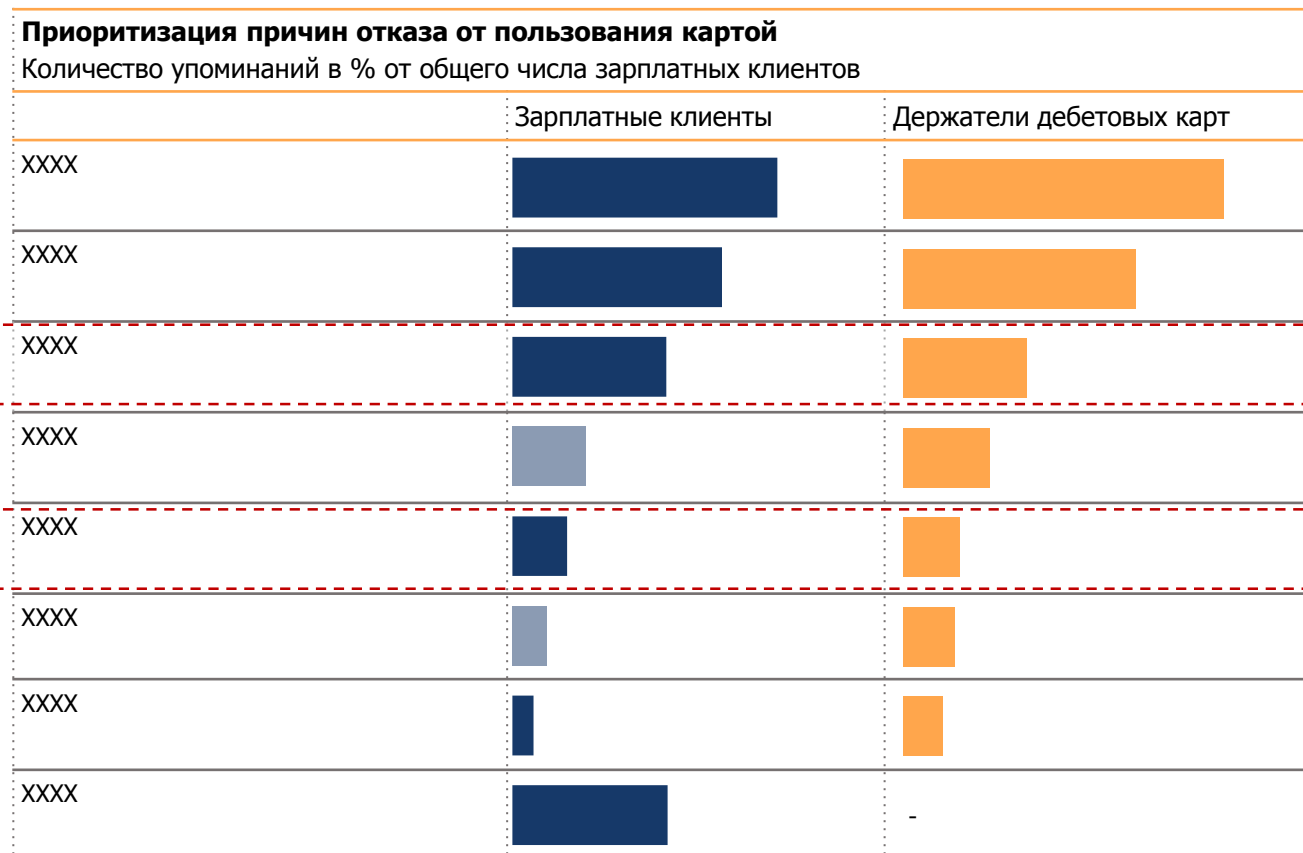
Доля зарплатных клиентов с подключенной программой лояльности, %



Источник: Frank RG, данные опроса 1000+ зарплатных клиентов банков, 2020.

Зарплатные клиенты оценивают ... выше, чем незарплатные клиенты

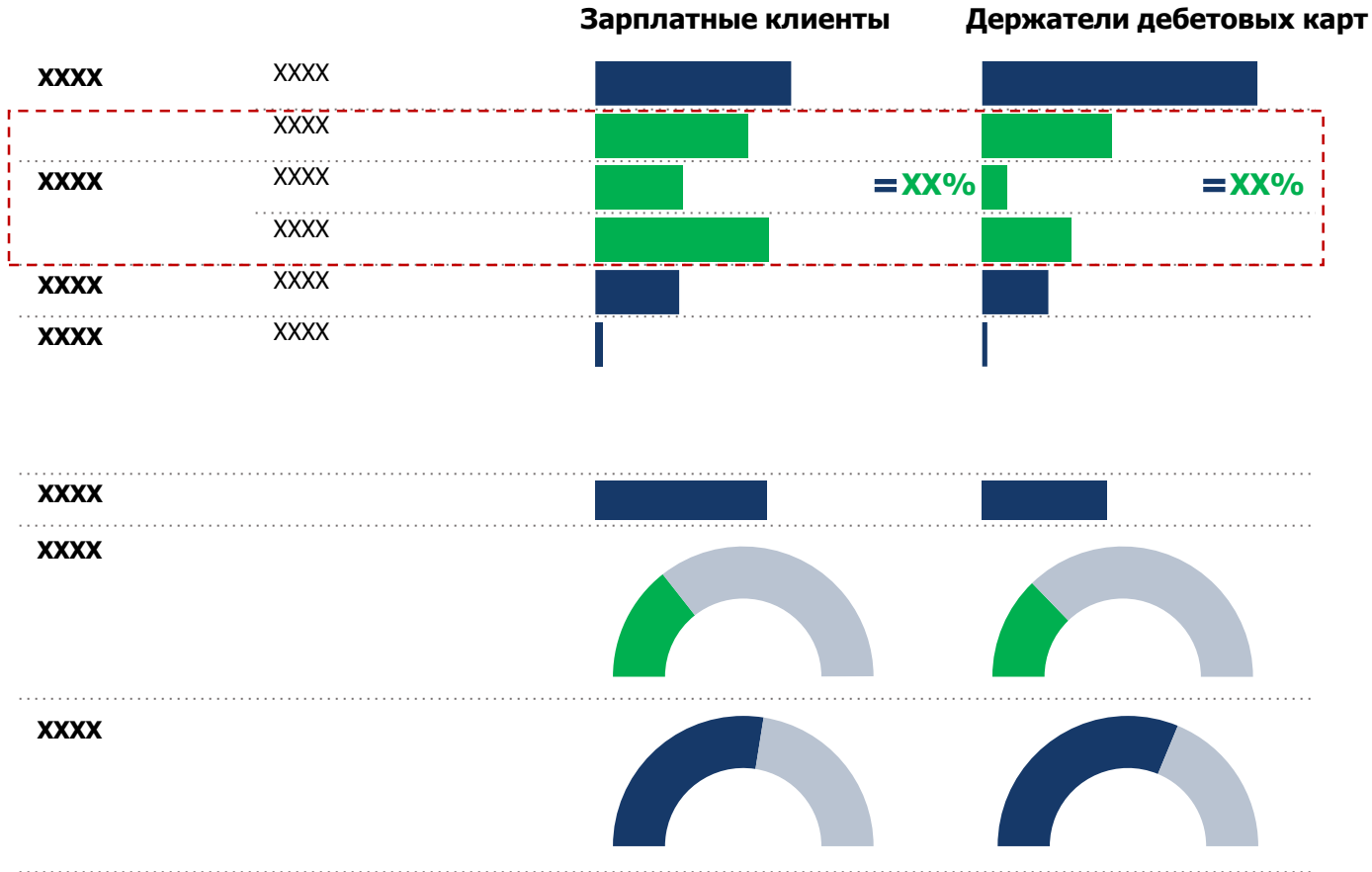
Респондентам задавали вопрос «Что могло бы привести к отказу от пользования зарплатной картой вашего Банка? Выберите не более 3 ответов»



Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 9 000+ активных держателей банковских карт, 2019 г.

Кросс-селл. Зарплатные клиенты оформляют ...

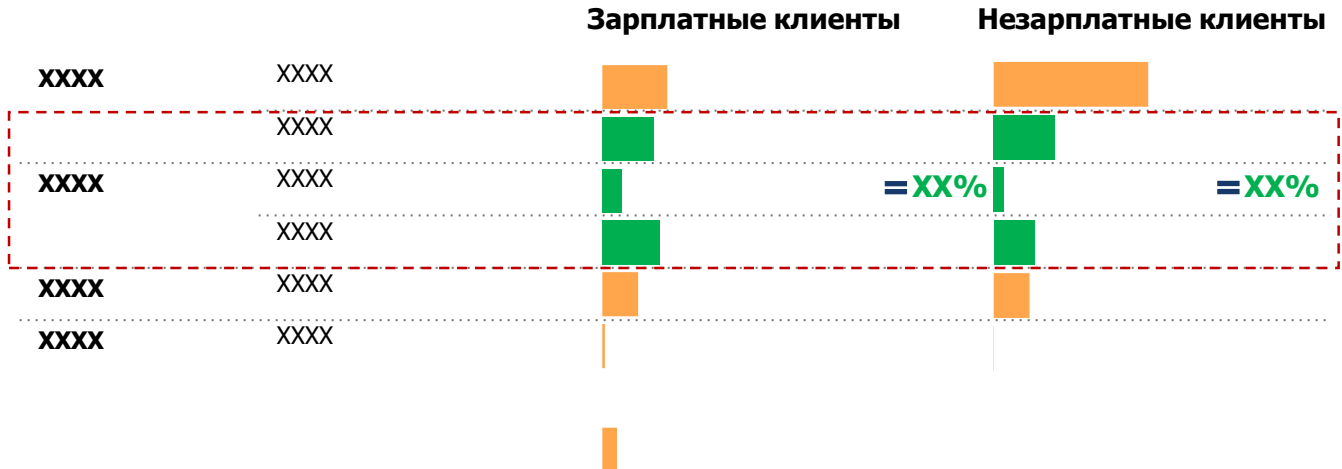
Продукты банка, приобретенные держателями карт за последние XX года,
% от общего количества клиентов



Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1 000+ держателей банковских карт, 2020 г.

Кросс-селл: XX% зарплатных клиентов используют ...

Продукты банка, приобретенные держателями карт за последние XX года через ...



Среднее кол-во кредитных продуктов на 1 клиента ...



Среднее кол-во продуктов на 1 клиента ...



Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 1 000+ держателей банковских карт, 2019-2020 г.

Кросс-селл. Оформление кредитных продуктов держателями зарплатных карт в разрезе доходных сегментов

-
-
-

Зарплатные клиенты

Сегмент	Ипотека	Потребительский кредит	Кредитная карта	Не оформляли кредитные продукты
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
В среднем по всем сегментам	XX%	XX%	XX%	XX%

Держатели дебетовых карт

Сегмент	Ипотека	Потребительский кредит	Кредитная карта	Не оформляли кредитные продукты
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
XXXX	XX%	XX%	XX%	XX%
В среднем по всем сегментам	XX%	XX%	XX%	XX%

Источник: Frank RG, результаты онлайн-опроса 2 000+ держателей банковских зарплатных карт, 2019 г.

8 Анализ экспертных интервью с банками

Банки, принявшие участие в экспертных интервью

1. ВТБ
2. Альфа-Банк
3. Газпромбанк
4. Райффайзенбанк
5. Росбанк
6. Открытие
7. ЮниКредит Банк
8. Банк Санкт-Петербург
9. МТС Банк
10. Банк Хоум Кредит
11. Ситибанк
12. Тинькофф Банк
13. УБРиР
14. АТБ
15. Почта Банк
16. Модульбанк

Тренды рынка зарплатных проектов

XXXX

Сотрудники стали чаще ...

Зарплатному клиенту стали ...



... и это не будет проблемой для работодателя, как сегодня является.

... уже там начинается конкуренция, а не в кэшбеке. Есть уже какие-то общие стандарты и все стремятся к ним.

С точки зрения ..., я считаю, что для зарплатных клиентов сейчас случится ...

Эксперты банков-участников исследования

XXXX

... в корпоративном и ...

... банка

XXXX

Усиление ...

... продукты ...

... и клиентов

Источник: Frank RG, 2020

Новые перспективные направления развития зарплатных проектов

- ...воспринимается банковским сообществом, как ... на зарплатные проекты.



... всё равно рынок ... находится в стадии рождения.

XX% опрошенных экспертов банков отметили, что ...

- Для банков ... важным направлением является ...

... дала возможность очень серьезно ... подход к ...

- Эксперты технологичных банков отметили ...

Причины

... в этом плане наша позиция совпадает с позицией налоговой [службы], они тоже не любят, когда ...

Эксперты банков-участников исследования

-
-
-



Результат

-
-
-

Приоритеты зарплатных проектов – ...



Сейчас основной посыл зарплатников – ...

... для нас, в первую очередь, это все-таки продукт, который ...

... – это, наверное, ... для корпоративных клиентов, то ...

Эксперты банков-участников исследования

Цели зарплатных проектов в банках по числу упоминаний

Пересчитано в баллы в зависимости от названного экспертом приоритета

XXXX

1



В качестве уточнения цели эксперты называли:

- XXXX
- XXXX
- XXXX

XXXX

2



XXXX

3



Розничный блок ... зарплатных проектов в банках

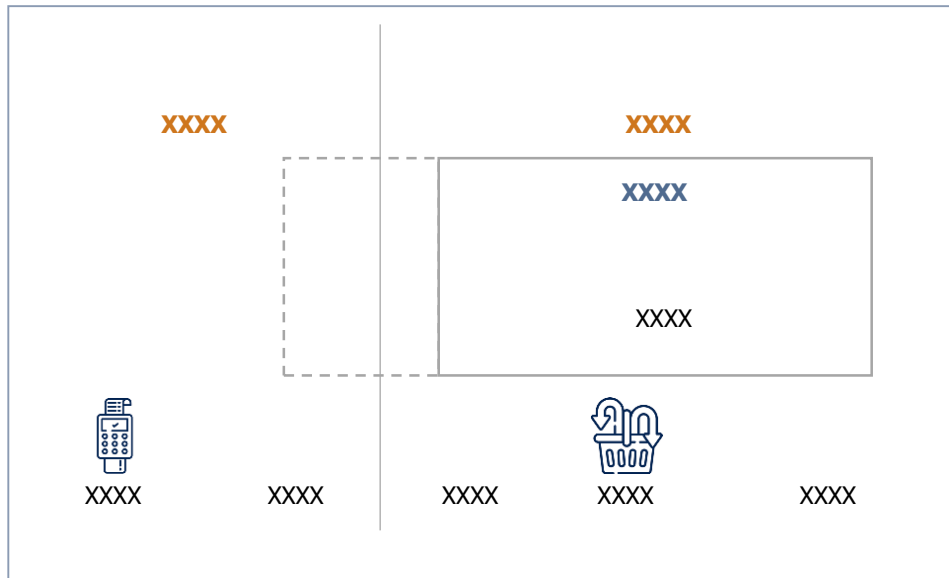
- Зарплатные проекты ... одновременно двумя ...
- Розничный блок отвечает за ...
- При подготовке ... находится в розничном блоке. Также часто создаются ...



... исходит изнутри банка, ... каждый клиент – это возможность ..., возможность ..., делать ...

... главный в построении продуктов, ... остается ...

... при управлении зарплатными проектами



... и, естественно, мы их привлекаем к оценке необходимых изменений по продуктом, мы учитываем ...

... что очень много ..., они очень противоречивые...

Эксперты банков-участников исследования

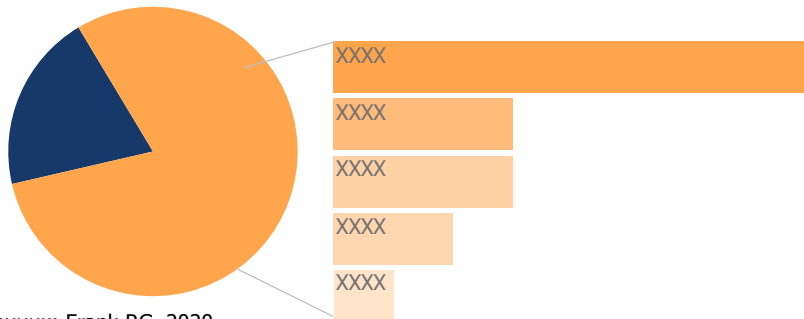
Зарплатное рабство и банки

Большинство опрошенных банков заметили ...

Главными итогами принятия закона, по мнению банковских экспертов, стало:

-
-
-
-
-
-
-

Заметили ли вы изменения на рынке зарплатных проектов после принятия закона об отмене зарплатного рабства?



Источник: Frank RG, 2020



... но наличие договора между банком и юрлицом вовсе не ...

Эксперт розничного банка

Крупные предприятия знают об этом, знают, что ...

Эксперт федерального универсального банка

... пусть качает в другом месте ...

Эксперт регионального банка

... чем только строить отношения с ...

Эксперт крупного иностранного банка

Сам продукт ... в самые ближайшие годы ... будет ...

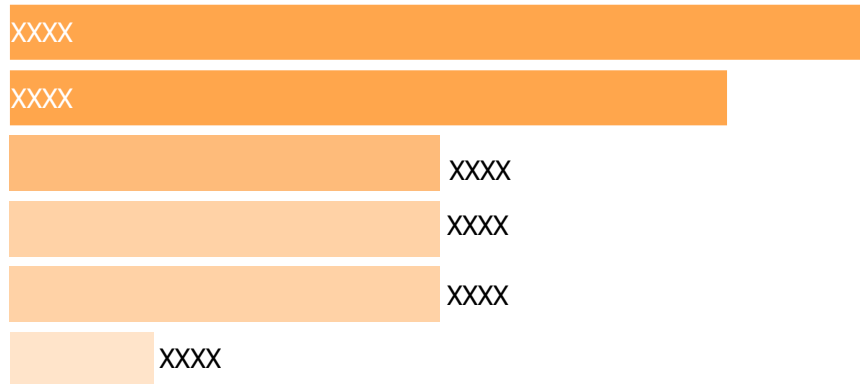
Эксперт федерального универсального банка

... такая возможность есть и сотрудники этого не стесняются.

Эксперт федерального универсального банка

Удачные кейсы, инновации и точки роста зарплатных проектов в банках

Удачные решения, кол-во упоминаний



Я бы тоже, наверное, выделил ...

Если вы откроете мобильное приложение ..., вы увидите, что ...

...очень много слышим от клиентов про...

Эксперты банков-участников исследования

Точки роста, кол-во упоминаний



... в рамках физических B2C историй мне не нравится, и всё, что с этим связано, там точно нужны...

Я, честно говоря, намучился и с .., и со ...

В этой части можно поругать ..., что с их карты ...

...но мы видим, что достаточно большое количество клиентов переводят свою зарплату ... и пользуются.

Эксперты банков-участников исследования

Фокус корпоративной клиентской базы зарплатных проектов

- Почти все опрошенные банки подчеркнули ...
- Ключевыми параметрами с точки зрения ...
 -
 -
 -
 -
- Банки используют следующие подходы ...:
 -
 -
 -
 -










Самые привлекательные корпоративные зарплатные клиенты

-
-
-

Неперспективные отрасли корпоративных зарплатных клиентов

-
-

Приоритеты клиентской работы по зарплатным проектам*

	xxxx	xxxx	xxxx
1	 Бюджетные организации	 Малые и микро-предприятия	 Крупные предприятия
2	 Средние предприятия	 Средние предприятия	 Бюджетные организации
3	 Малые и микро предприятия	 Крупные предприятия	 Средние предприятия

Источник: Frank RG, 2020

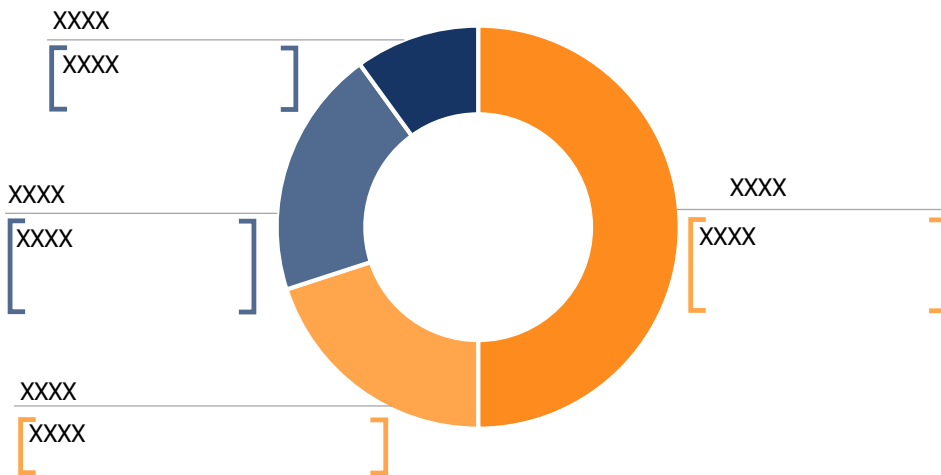
Мотивация корпоративных клиентов к зарплатным проектам (1/3)

XXXX

... по старым кредитным договорам они все еще используются в региональных банках. Треть опрошенных банков изредка используют ...

... вместо обязательных условий, банки используют ...

Используете ли вы ...



...мы на сегодняшний день не ставим себе супер амбициозных целей по наращиванию корпоративного портфеля, <...>, поэтому такую систему ... мы используем, но довольно редко.

Административный ресурс, который загоняет людей [на зарплатные карты в определенном банке] – это история максимум еще на пару лет.

Эксперты банков-участников исследования

Мотивация корпоративных клиентов к зарплатным проектам (2/3)

XXXX / XXXX

... как явление, на рынке распространено. Отношение банков к нему неоднозначное ...

Отношение банков

Банки в большинстве своем имеют нейтральное отношение ...

Отношение банков к ...



Это паразитирующее такое свойство, когда мы начинаем бороться не из-за ...

... не дает сделать физическому лицу ...

... но мы вынуждены играть по правилам ...

Применение в банках

Банки в вопросе применения ... распределились поровну. Большинство банков, применяющих ...



XXXX
XXXX
XXXX
XXXX

... мы ее применяем, но не очень широко ...

Она никогда не была какой-то очень движимой силой...

Эксперты банков-участников исследования

Мотивация корпоративных клиентов к зарплатным проектам (3/3)

... для розничных клиентов

- Помимо ... на работодателей:

-
-
-

Важным способом мотивации компаний к заключению зарплатного договора становится ...

- Приоритетными направлениями ... чаще всего назывались:

-
-
-
-



Смещение акцента ... в сторону каждого конкретного физического лица.

... сейчас это особенно все оценили, кто уехал из городов на самоизоляцию... там очень хорошие предложения приравненные к клиентам этих банков.

... то есть люди тянутся к этому, приходят новая совершенно категория

...

... пластик в принципе не нужен. Поэтому здесь нужно быть максимально гибким. Это главный вызов, который стоит даже не перед рынком зарплатных клиентов...

Эксперты банков-участников исследования

Отток клиентов: ...

- Формально срок оттока клиента ...
- По мнению экспертов банка, работу по удержанию следует начинать ...
-
- Основные методы удержания ...:
 -
 -
- Самыми эффективными методами борьбы с оттоком клиентов является ...:
 -
 -
 -



... что если это не делать три месяца подряд, то конечно потом уже поздно ...

Важная задача стратегическая лежит на personal relationship менеджерах...

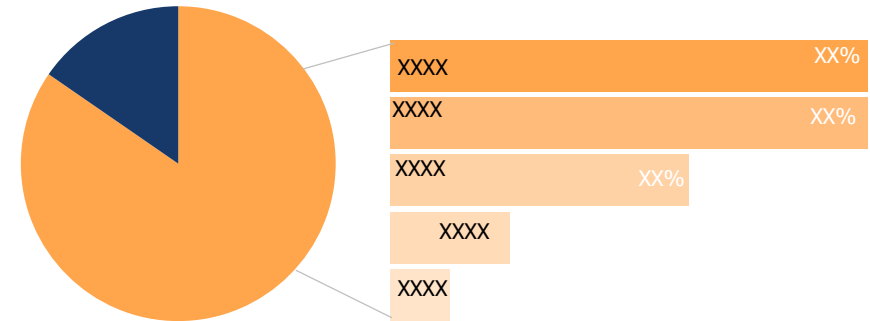
... – это один из фокусов нашей работы, с юрицом прежде всего – ...

... это модификация продукта для сотрудников и развитие технологий для взаимодействия с банком, это уже, наверное, больше относится к ...

Эксперты банков-участников исследования

Зарплатные карты становятся полноценным карточным продуктом

-
-



... и ей пользоваться, ничто тебя в этом не останавливает.

... если у тебя на счете есть XX тысяч, то это дифференциация по уровню дохода и по ставкам, более обеспеченные получают лучший кэшбек.

У нас есть возможность со стороны клиента выбрать и тип карты, и также есть отдельные предложения для руководителей, здесь уже есть определенные представления по продуктам.

Источник: Frank RG, экспертные интервью банков, 2020

... они вроде как привязаны.

... по умолчанию всем сотрудникам выпускаем нашу стандартную бесплатную карту ...

... это обязательная история, если ты хочешь быть в тренде.

Эксперты банков-участников исследования

Банки готовы переводить зарплату ... (1/2)

Банки в большинстве своем готовы к ...



... эта система пока еще только проходит ... этап становления ...

Как вы оцениваете инициативу ...

Эксперт розничного банка



... только в сроках и самой технологии.

Эксперт регионального банка

• Основные проблемы, озвученные экспертами:

... все-таки данные инициативы вызывают опасения...

Эксперт крупного федерального банка

Сами компании не представляют, как будут ...

Эксперт крупного универсального банка

...это сейчас основное, что тормозит развитие этого проекта, дальше там все уже понятно.

• Вероятные сроки внедрения ограничиваются ...

В какие сроки, по вашему мнению, будет реализована инициатива?

Эксперт розничного банка



... нужно более полно подходить к вопросу и говорить о создании ...

Эксперт розничного банка

Использование ... изменит ландшафт рынка (2/2)

По мнению большинства экспертов, реализация инициативы ... позитивно повлияет на рынок зарплатных проектов.

Эксперты отмечают два аспекта влияния:

-
-



... если банк не лоялен к клиенту, то клиент все равно уйдет.

... он связан с тем, что у него [корпоративного клиента] есть обязательства перед...

Повлияет ли выплата зарплат через СБП на структуру и доли участников рынка зарплатных проектов?



... здесь уже придется бороться каждому банку за каждое конкретное физическое лицо, клиента...

История интересная и она, в любом случае, должна оказать влияние на рынок...

Интерес может быть сразу не возникнет у массового рынка, но в Москве и Петербурге он точно сразу появится.

Эксперты банков-участников исследования

9 Анализ глубинных интервью с корпоративными клиентами зарплатных проектов

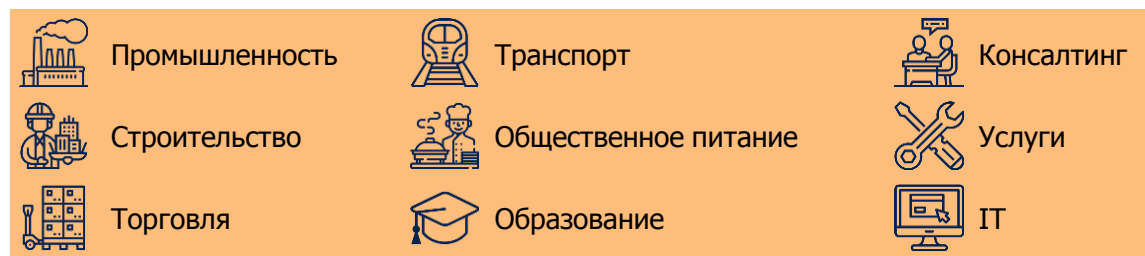
Компании участвовавшие в глубинных интервью

В ходе исследования аналитики Frank RG провели 15 глубинных интервью с компаниями – клиентами банков по зарплатным проектам из различных регионов, отраслей, форм собственности и размера бизнеса.

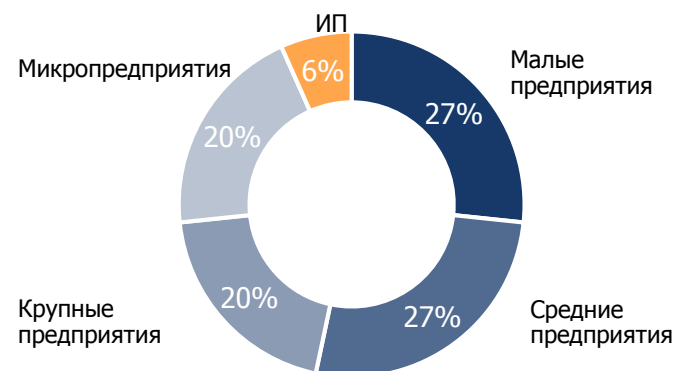
Регионы, в которых работают опрошенные компании



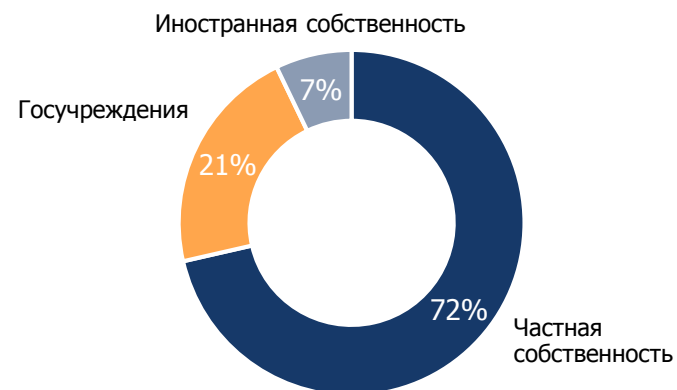
Отраслевая принадлежность компаний



Размер опрошенных компаний



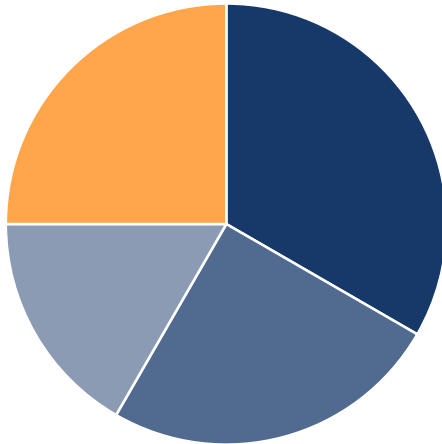
Форма собственности опрошенных компаний



Выбор зарплатного банка: критерии выбора (1/3)

- Компаниям удобно обслуживаться в **одном** банке, у большинства компаний ...
- Зарплатный проект – лишь незначительная и неосновная часть бизнеса. Банк выбирают по ...
- Больше половины опрошенных компаний называли зарплатный банк ...

Количество зарплатных банков у компаний



Все компании [группы] заинтересованы, ... чтобы никто «не смотрел на сторону», не было потребности искать альтернативу ...

... и уже дальше от этих банков у нас были зарплатные проекты...

... поэтому банк должен максимально содействовать своему клиенту в проведении расчетов любых, ...

... технически при таком большом количестве сотрудников неудобно иметь зарплатные проекты в разных банках.

... по нему тоже комиссия, может она не самая низкая, не самая высокая, и это все в едином комплексе работает...

Опрошенные компании

Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.

Выбор зарплатного банка: причины (2/3)

Как у вас появился зарплатный банк?



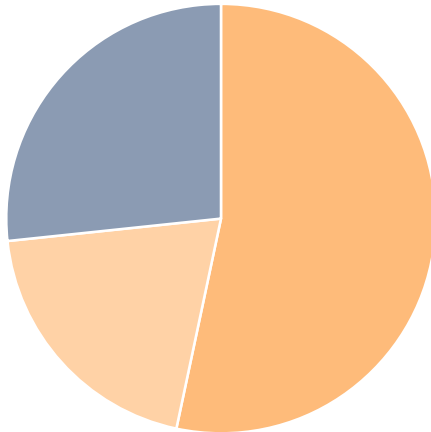
... с течением времени зарплатный проект развивался с этим банком, потом заключили договор, были выгодные условия. Потом был другой банк, и потом, в хронологии начал набирать обороты и активы третий банк. Таким образом, у нас просто сохранились три зарплатных проекта.

Опрошенные компании

Мнение сотрудников важно при выборе зарплатного банка (3/3)

- Мнение сотрудников все чаще является причиной открытия дополнительного зарплатного проекта и даже смены зарплатного банка
-
-

Учитывалось ли мнение сотрудников при выборе зарплатного банка?



... нам не нужно куда-то ехать, снимать наличные средства. ..., они пришли, предложили и объяснили, что у нас здесь будет в поселке, мы сможем снять наличные и удобно нам будет. Все нам объяснили, и мы коллективом решили ...

У нас сейчас запускается второй зарплатный проект ..., просто у нас так повелось, что все сотрудникам было удобно ..., сейчас пошло такое веяние, что некоторые хотят ..., мы пошли им на встречу и заключаем сейчас второй зарплатный проект.

... это даже не связано с доступом к банкоматам, поскольку условия такие, что можно в любых банкоматах любых банков снимать и комиссии не будет... но почему-то это чисто психологически, наверное...

Мы не заводили отдельные зарплатные карты сотрудникам, т.к. у каждого есть карта ..., мы просто прикрепили их к зарплатному проекту, поскольку у нас ... Всех все устроило, потому что у всех был

Опрошенные компании

Низкодоходный сегмент предпочитает ...

Самыми частыми преимуществами, упомянутыми компаниями при выборе зарплатного проекта, являются ...

Преимущества для сотрудников, на которые ориентируется компания при выборе зарплатного проекта, кол-во упоминаний



Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.



По опыту достаточно большому я знаю, что в большинстве случаев люди, когда получают деньги на карту, сразу же идут и ...

*... это достаточно обыденная ситуация, когда процентов **95** людей, сотрудников получают зарплату наличными.*

У нас были уникальные случаи. У нас есть рабочие – вахтовики, которые улетают работать на 6 месяцев на острова, им зарплата начисляется по возвращении. Так вот мы договаривались...

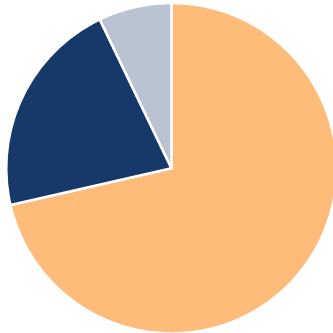
Для меня критерием является количество банкоматов ...

Популярность банка, количество банкоматов, его надежность являются решающими факторами... Стоимость тоже, конечно, бесплатно.

Опрошенные компании

Расходы компаний на обслуживание зарплатного проекта

Платите ли вы ...



... мы прекращали сотрудничество из-за того, что платили комиссию и были недовольны этим.

Из интервью с представителем средней компании

У нас комиссия 0%. Последние лет 8 так стало. В начале была какая-то минимальная комиссия.

Из интервью с представителем крупной компании

У нас все бесплатно. Это было главное условие открытия зарплатного проекта.

Из интервью с представителем малого бизнеса

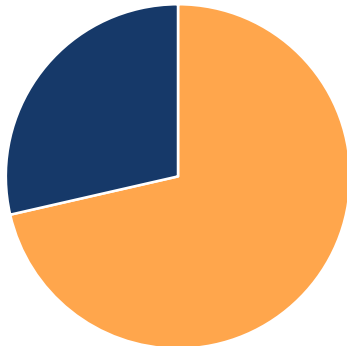
0,5% [комиссия за зарплатный проект], и по-моему не менялась. Как в начале они ее поставили, так и держится.

**Из интервью с представителем крупной региональной компании
(ковенантный зарплатный проект)**

... но там символическая комиссия до 1000 руб., просто у нас там нет расчетного счета, есть банк-клиент, вот за него мы платим.

Из интервью с представителем средней компании

Предлагали ли вам банки ...



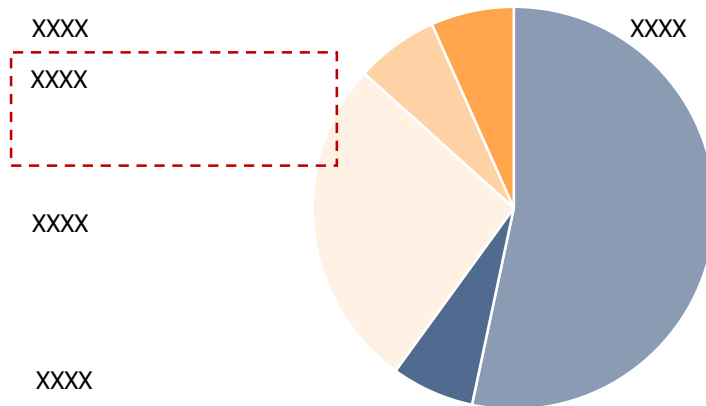
Из тех банков, с кем мы работаем, нет. Другие банки, которые звонили, предлагали [обратную комиссию], мне это было не очень интересно из-за того, что их филиальная сеть в том районе, где мы работаем, слабо развита.

Из интервью с представителем средней компании

Mass payment

- XX% опрошенных компаний перечисляют зарплату сотрудникам на карты других банков отдельными платежными поручениями.
- Предложение сервиса реестра внешних платежей ...

Как вы выплачиваете зарплату сотрудникам?



Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.



... не знаю, кто первый из банков сделает это, нам это ...

Если бесплатно, интересно.

[Сотрудники] меняют карты [на которые перечисляется зарплата]. У нас вообще все это [разрешено], потому что у нас маленькая компания, 4 человека, и я могу выполнять любые их просьбы. Я не думаю, что если бы у меня было 100 человек, я так лояльно бы ко всем относилась.

Опрошенные компании

Банковский интерфейс для выплаты зарплаты: ...

- Компании отмечают наличие ...
- В целом, компании ...



... хотелось бы универсального какого-то, чтобы было удобно...

Как вы выгружаете платежную ведомость в банк?



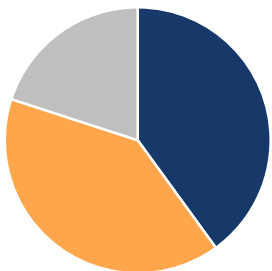
...на мой взгляд у ... крайне удобный удаленный сервис, дистанционный сервис. <...> Одновременно с этим сервис по зарплатному проекту - он интуитивно вообще не понятен...

... мне намного проще брать уже условно готовую ведомость прошлого месяца...

Я делаю сразу в Интернет-банке, мне так удобнее...

... привыкли, и у нас вообще нет затруднений...

Испытываете ли вы проблемы с обменом реестрами с банками?

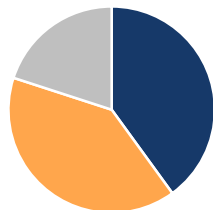


Из бухгалтерской системы это можно делать, но мы это технически не дорабатываем, мы это не делаем. Там есть ряд моментов, почему...

Опрошенные компании

Обзор практик использования банковского ПО в зарплатных проектах

Испытываете ли вы проблемы с обменом реестрами с банками?



Доля банков-участников, подключившихся к 1C DirectBank



Комментарий Frank RG:

Несмотря на то, что XX% банков-участников исследования поддерживают обмен платежными поручениями через ...

Как можно загрузить зарплатную ведомость в банк?

XXXX

XXXX

XXXX



Источник: 1C, Frank RG, 2020 г.



... намного проще брать уже условно готовую ... вот такой копипаст делать.

Если честно сказать, привыкли, и у нас вообще нет затруднений...

Опрошенные компании



... ресурсы можно потратить на гораздо более интересные вещи...

... чтобы пользоваться DirectBank нужно, в том числе иметь определенную версию, во-первых. Во-вторых, не сильно ее дорабатывать, клиенты любят ее дорабатывать, 1С.

Эксперт банка-участника исследования



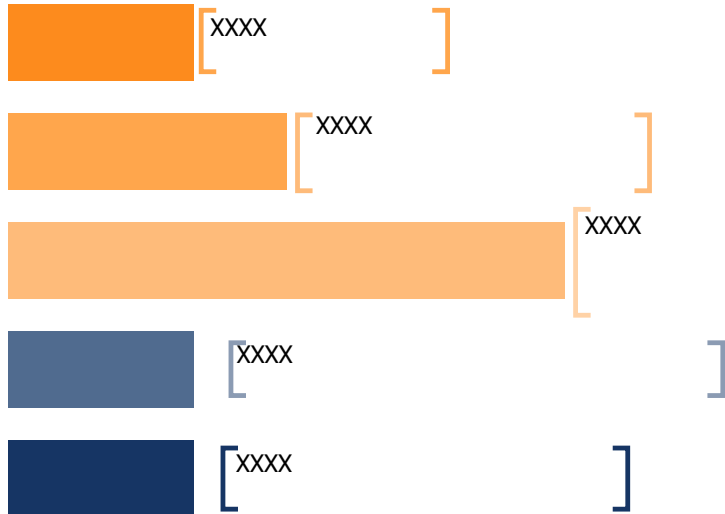
... бухгалтер ее набрал, сохранил и видит суммы фактических начислений. Компании численностью от 50 человек, практически у всех уже есть 1С и вопросов не возникает почти никогда.

Эксперт банка-участника исследования

Текучка кадров

Какая у вас текучка кадров?

Диапазон текучки



Источник: Frank RG, глубинные интервью с компаниями, 2020 г.

- Уровень текучки кадров зависит от ...
- Самая маленькая текучка в сфере ... Самая большая – ...
- В целом, уровень текучки ...



... поселок маленький, за работу все держатся.

... но усредненно где-то 10-15%.

...у нас работают по многу лет, меньше 5%.

... текучка, наверное, 20-25% в год у нас есть... уходят в места, где лучше.

Опрошенные компании

10 Рейтинг зарплатных банков

10.1 Рейтинг по выгодности зарплатных карт

Методология расчета рейтинга (1/2)

Общие положения

Расчет производился на основе расчетной модели «Калькулятор выгоды», в которой учитываются все стоимостные параметры и ограничения доходов/расходов клиента по картам.

Для целей расчета размер и структура доходов и трат зарплатного клиента однородны в течение всего срока расчета и определяются профилем клиента. Расчет проводился на основе специально разработанных профилей трат и транзакционной активности клиента в сегментах по доходам low mass, mass и upper mass.

Расчеты производятся на временном горизонте 2 года. Данный срок позволяет более корректно учитывать и сравнивать между собой карты, содержащие специальные условия, включая длительные промо-кампании банков, предполагающие льготные условия обслуживания и бонусирования операций в первый год / первые несколько месяцев действия карты.

Результатом расчета является выгода, исчисленная в рублях и получаемая зарплатным клиентом за два года пользования картой с учетом расходов на обслуживание карты (стоимость выпуска, комиссии за обслуживание карты и смс-информирование) и комиссий за операции daily banking.

Стоимость обслуживания

В стоимости обслуживания **учитываются**:



- Стоимость выпуска карты;
- Стоимость обслуживания карты в первый и последующие годы;
- Стоимость пакета услуг в первый и последующий годы (если карту нельзя подключить без пакета услуг);
- Стоимость смс-уведомлений;
- Плата за участие в программе вознаграждений и плата за подключение/переключение опций программы;
- Комиссии за внешние переводы и платежи (ЖКХ) – в соответствии с объемами, определенными профилем транзакционной активности клиента;
- Комиссии за снятие наличных в сторонних банкоматах – в соответствии с объемами, определенными профилем транзакционной активности клиента.

В стоимости обслуживания **не учитываются**:



- Расходы по другим продуктам банка (% по кредитам, штрафы и пр.).



По многим картам банки предлагают **бесплатное обслуживание** при соблюдении определенных критериев. Платность и бесплатность обслуживания определяется профилем клиента и **учитывается** при расчете выгоды.

Методология расчета рейтинга (2/2)

Начисление выгоды

При расчете выгоды учитываются все специальные условия и ограничения:

- Проценты, начисляемые на остаток собственных средств на карточном счете;
- Проценты, начисляемые на остаток на накопительном счете;
- Все виды регулярного начисления вознаграждения: собственное (начисляется за счет банка) и партнерское (начисляется за счет партнеров)*;
- Периодичность и срок действия категорий повышенного начисления бонусов;
- Все виды ограничений начисляемых бонусов (ограничения общей суммы начисленных бонусов за период, ограничение суммы начисленных бонусов в категориях повышенного начисления, ограничения общей суммы покупок, за которые начисляются бонусы и пр.);
- Все безусловные дополнительные бонусы (приветственные, начисляемые при активации карты, ежегодные, начисляемые в день рождения / по праздникам);
- Начисление бонусов, обусловленных минимальной суммой покупок или остатком на карточном счете, определяется в соответствии с профилем клиента;
- Начисление дополнительных бонусов, обусловленных минимальной суммой покупок за определенный период, определяется в соответствии с профилем клиента.

Рациональное поведение

При расчете выгоды принималась гипотеза о рациональном поведении зарплатного клиента, что подразумевает:

- Использование клиентом карты как основной (карты первого выбора), совершая с ее помощью все ежедневные покупки;
- Пользование всеми преимуществами карты, которые могут увеличить выгоду клиента (например, если за бронирование отелей и авиабилетов на портале банка начисляются повышенные бонусы, клиент будет покупать авиабилеты и бронировать гостиницы только на портале банка).

По ко-брендовым картам зарплатный клиент совершает все покупки в соответствующих категориях только у партнера (например, владелец карты «Лукойл» будет заправляться на АЗС только этой сети, а владелец карты «Пятерочка» будет покупать продукты только в данной сети магазинов).

* По начислению вознаграждения – учитываются только начисления, носящие регулярный и публичный характер (не учитываются краткосрочные (до 3 месяцев) акции, в т.ч. партнерские, а также специальные таргетированные предложения для отдельных групп клиентов).

Профили клиентов

Структура транзакций клиента по зарплатным картам по сегментам по доходам

Название профиля	Low Mass	Mass	Upper Mass
Доход в мес., руб.	XXXX	XXXX	XXXX
Доля безналичных операций, %	XX%	XX%	XX%
Покупки по карте (ТСП), руб./мес.	XXXX	XXXX	XXXX
Снятие наличных, руб., в том числе:	XXXX	XXXX	XXXX
внутренний банкомат, руб.	XXXX	XXXX	XXXX
внешний банкомат, руб.	XXXX	XXXX	XXXX
Внешние переводы, руб., в том числе:	XXXX	XXXX	XXXX
внешние переводы Р2Р, руб.	XXXX	XXXX	XXXX
внешние переводы по реквизитам, руб.	XXXX	XXXX	XXXX
Оплата ЖКХ, руб.	XXXX	XXXX	XXXX
Остаток по карте, руб.			

Структура ежемесячных трат по карте



Сравнительная доходность по зарплатным картам (1/3)

Таблица. Доход клиента (Low Mass)

Параметр/ Банк	СБЕР	ВТБ	Альфа Банк	Райффайзен БАНК	ГАЗПРОМБАНК	открытие	Тинькофф	ПОЧТА БАНК	РОСБАНК	ПСБ	РоссельхозБанк	citibank	Юникредит Банк	БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	МКБ	УРАЛСИБ БАНК	СОВКОМБАНК	HOME CREDIT BANK	ВОЗРОЖДЕНИЕ БАНК	ВОСТОЧНЫЙ БАНК	Уральский Банк реконструкции и развития	АК Восток Банк	СВБ	МТС Банк	АТБ	
B2C																											
Стоимость обслуживания, р.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Комиссия за СМС, р.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Комиссия за снятие наличных	%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
	Р	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
р	Входящие	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
	Исходящие	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Начисление % на СКС, %	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Cross																											
Начисление % на нак. счет, %	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Выгода																											
Доход клиента, р. за два года	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Топ-5 рейтинга																											

Источник: Frank RG, на основании тарифов на 01.07.2020 г.

Сравнительная доходность по зарплатным картам (2/3)

Таблица. Доход клиента (Mass)

Параметр/ Банк	СБЕР	ВТБ	Альфа Банк	Райффайзен БАНК	ГАЗПРОМБАНК	открытие	Тинькофф	ПОЧТА БАНК	РОСБАНК	ПСБ	РоссельхозБанк	citibank	Юникредит Банк	БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	МКБ	УРАЛСИБ БАНК	СОВКОМБАНК	HOME CREDIT BANK	ВОЗРОЖДЕНИЕ БАНК	ВОСТОЧНЫЙ БАНК	Уральский Банк реконструкция и развитие	АК Восток Банк	МТС Банк	АТБ	
B2C																										
Стоимость обслуживания, р.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Комиссия за SMS, р.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Комиссия за снятие наличных	%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
	Р	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
р	Входящие	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
	Исходящие	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Начисление % на СКС, %	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Cross																										
Начисление % на нак. счет, %	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Выгода																										
Доход клиента, р. за два года	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Топ-5 рейтинга			●			●											●	●		●		●				

Источник: Frank RG, на основании тарифов на 01.07.2020 г.

Сравнительная доходность по зарплатным картам (3/3)

Таблица. Доход клиента (Upper Mass)

Параметр/ Банк	СБЕР	ВТБ	Альфа Банк	Райффайзен БАНК	ГАЗПРОМБАНК	открытие	Тинькофф	ПОЧТА БАНК	РОСБАНК	ПСБ	РоссельхозБанк	citibank	Юникредит Банк	БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	МКБ	УРАЛСИБ БАНК	СОВКОМБАНК	HOME CREDIT BANK	ВОЗРОЖДЕНИЕ БАНК	ВОСТОЧНЫЙ БАНК	Уральский Банк реконструкция и развитие	АК ВАРС Банк	СВБ	МТС Банк	АТБ	
B2C																											
Стоимость обслуживания, р.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Комиссия за SMS, р.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Комиссия за снятие наличных	%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
	Р	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
р	Входящие	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
	Исходящие	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Начисление % на СКС, %	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Cross																											
Начисление % на нак. счет, %	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Выгода																											
Доход клиента, р. за два года	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Топ-5 рейтинга																											

Источник: Frank RG, на основании тарифов на 01.07.2020 г.

Приложение 1

Методология оценки рынка зарплатных проектов

Методология оценки рынка банковских зарплатных проектов (1/4)

- Оценка рынка банковских зарплатных проектов производится на основании данных Росстат и ФНС о количестве занятых в экономике и структуре занятости (по организационно-правовой форме) и величине заработной платы за вычетом «небанковских зарплатных клиентов» - лиц, получающих заработную плату наличными.
- В качестве дополнительных методов верификации оценки рынка используются данные по сумме уплаченного НДФЛ и частично пенсионных отчислений (ФОМС).
- В период пандемии оценки на основе занятости по данным Росстат и на основе уплаты НДФЛ стали значительно различаться. По мнению Frank RG, это связано с появлением в период самоизоляции и пандемии временно неактивных зарплатных клиентов, т.е. сотрудников, числящихся официально занятыми, но не получающими зарплату или получающими зарплату не в полном объеме – в неоплачиваемых отпусках, переведенные на неполную ставку и т.п.
- Для прогнозной оценки рынка в 2020 г. Frank RG скорректировал оценку рынка зарплатных проектов на количество временно неактивных зарплатных клиентов – XX млн чел. (XX% занятых в МСБ и ИП) .

Оценка рынка банковских зарплатных проектов в 2020 г.

Сравнительная оценка рынка банковских зарплатных проектов на основании данных о занятости, уплаты НДФЛ и отчислений в ФОМС, тыс. чел.



XXXX

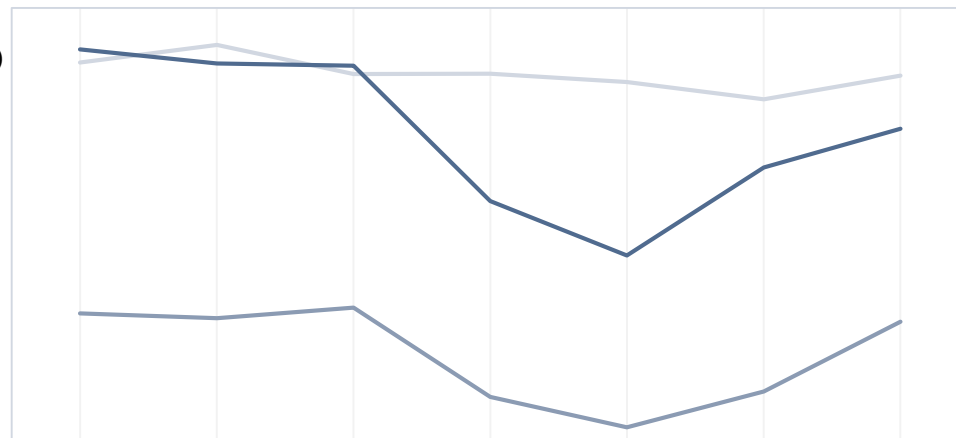
Среднемесячная номинальная зарплата (Росстат)



Оценка по числу занятых (Росстат)

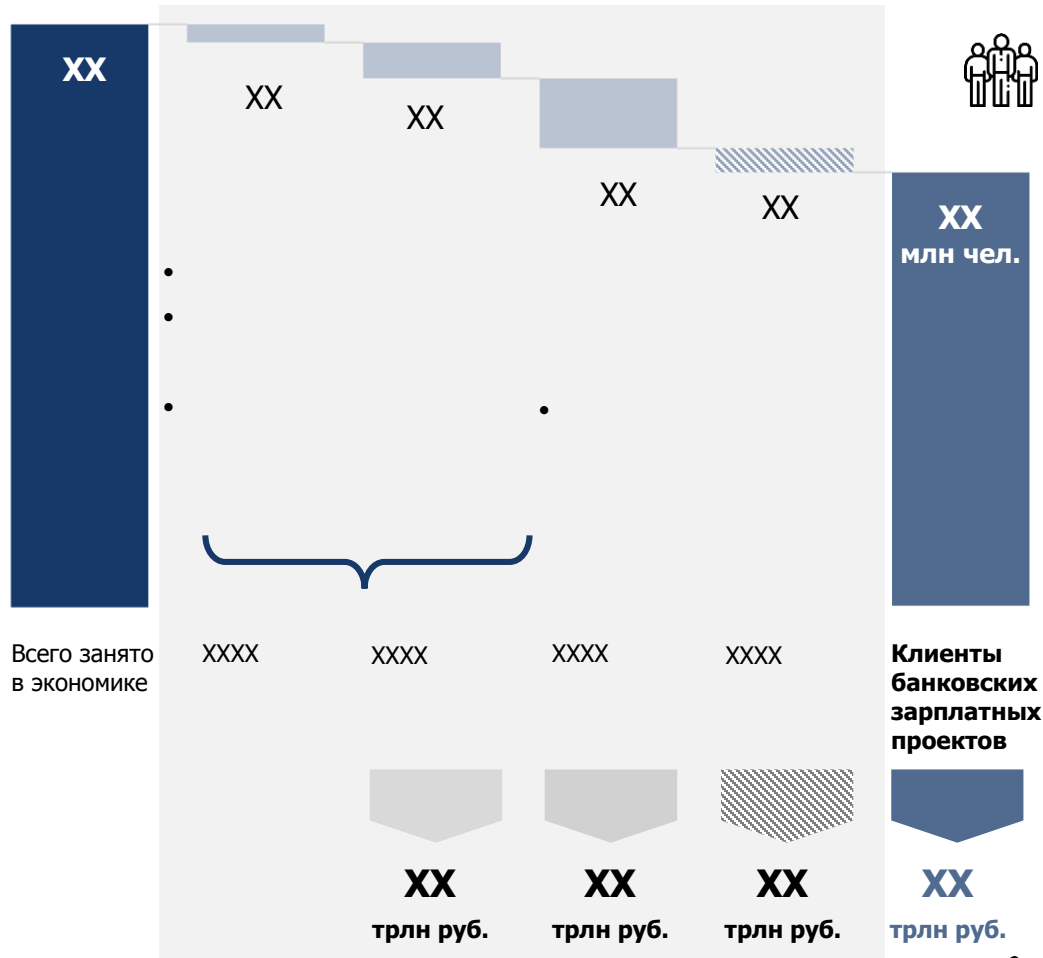
Оценка по уплате НДФЛ

Оценка по взносам в ФОМС



Банковские зарплатные проекты: потенциал роста (2/4)

Оценка рынка банковских зарплатных проектов, 2020 г., млн чел.



Оценка ФОТ банковских зарплатных проектов, 2020 г., трлн руб.

Источник: Росстат, ФНС, расчеты Frank RG, 2020



Методология оценки рынка банковских зарплатных проектов (3/4)

Оценка на основе статистики занятости

К банковским зарплатным клиентам Frank RG относит занятых на крупных и средних предприятиях в полном объеме, занятых на малых и микропредприятиях (с XX% дисконтом), занятые в неформальном секторе учитываются только в части занятых в ИП (с XX% дисконтом).

		2017	2018	2019	1Q2020	2Q2020	3Q2020	2020F
1.	Всего занятых, тыс. чел.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
2.	• На предприятиях со статусом юрлица	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
3.	– Крупные и средние предприятия XX%	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>
4.	– Малые и микропредприятия XX%	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>
5.	• В неформальном секторе	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
6.	– Предпринимательство без образования юридического лица	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
7.	✓ ИП XX%	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>
8.	✓ Самозанятые	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
9.	– По найму у физлиц и ИП	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
10.	✓ В ИП XX%	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>	<u>XXXX</u>
11.	✓ Занятых у физлиц и в фермерских хозяйствах	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
12.	Количество клиентов зарплатных проектов, тыс. чел.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
13.	Среднегодовая номинальная заработная плата, руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
14.	Совокупный ФОТ (к выплате), млрд руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Источник: Росстат, ФНС (ИП и МП)

** Расчеты Frank RG.

Методология оценки рынка банковских зарплатных проектов (4/4)

Оценка на основе налоговой статистики

Дополнительным способом верификации официальной занятости является налоговая статистика (на основании суммы уплаченного НДФЛ).

	2017	2018	2019	1Q2020	2Q2020	3Q2020F
1. Сумма уплаченного НДФЛ*, млрд руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
2. Совокупный ФОТ (номинальный), млрд. руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX**	XXXX**	XXXX**
3. Среднегодовая номинальная заработная плата***, руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
4. Количество плательщиков НДФЛ, тыс. чел.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
5. Совокупный ФОТ (к выплате, за вычетом НДФЛ), млрд руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Источник: *ФНС, ***Росстат, ** расчеты Frank RG

Оценка на основе статистики перечислений в ПФР

В качестве инструмента оценки используются суммы уплаченных взносов в ФОМС в связи с единой ставкой начисления в 5,1% вне зависимости от дохода (без вычетов и льгот).

	2017	2018	2019	1Q2020	2Q2020	3Q2020F
1. Сумма уплаченных взносов в ФОМС*, млрд руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
2. Совокупный ФОТ (номинальный), млрд. руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX**	XXXX**	XXXX**
3. Среднегодовая номинальная заработная плата***, руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
4. Количество плательщиков взносов в ПФР, тыс. чел.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
5. Совокупный ФОТ (к выплате, за вычетом НДФЛ), млрд руб.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Источник: *ФНС, ***Росстат, **расчеты Frank RG

Комментарий Frank RG:



FRANK RG

125167, Москва, Ленинградский проспект,
дом 37, корп. 3, офис 406

+7 (499) 922 4518
info@frankrg.com

www.frankrg.com