

Рынок банковских услуг в России: итоги 2023 и прогнозы

Февраль 2024

Команда проекта



**Станислав
Сухов**

Старший
проектный лидер



**Артем
Мосин**

Старший
проектный лидер



**Анастасия
Кудрякова**

Старший
проектный лидер



**Анна
Стогниенко**

Старший
проектный лидер



**Ольга
Филиппова**

Старший
проектный лидер



**Анна
Дасаева**

Ведущий аналитик



**Александра
Терешкина**

Аналитик

Содержание

1. Обзор российского банковского рынка [\[4\]](#)
2. Рынок банковской розницы [\[8\]](#)
 - 2.1 Кредиты наличными [\[12\]](#)
 - 2.2 POS-кредиты [\[16\]](#)
 - 2.3 Банковские карты [\[19\]](#)
 - 2.3.1 Кредитные карты [\[21\]](#)
 - 2.3.2 Дебетовые карты [\[29\]](#)
 - 2.4 Ипотека [\[34\]](#)
 - 2.5 Автокредиты [\[42\]](#)
 - 2.6 BNPL [\[46\]](#)
 - 2.7 Срочные вклады и текущие счета [\[51\]](#)
3. Корпоративное кредитование и МСБ [\[55\]](#)

1 Обзор российского банковского рынка

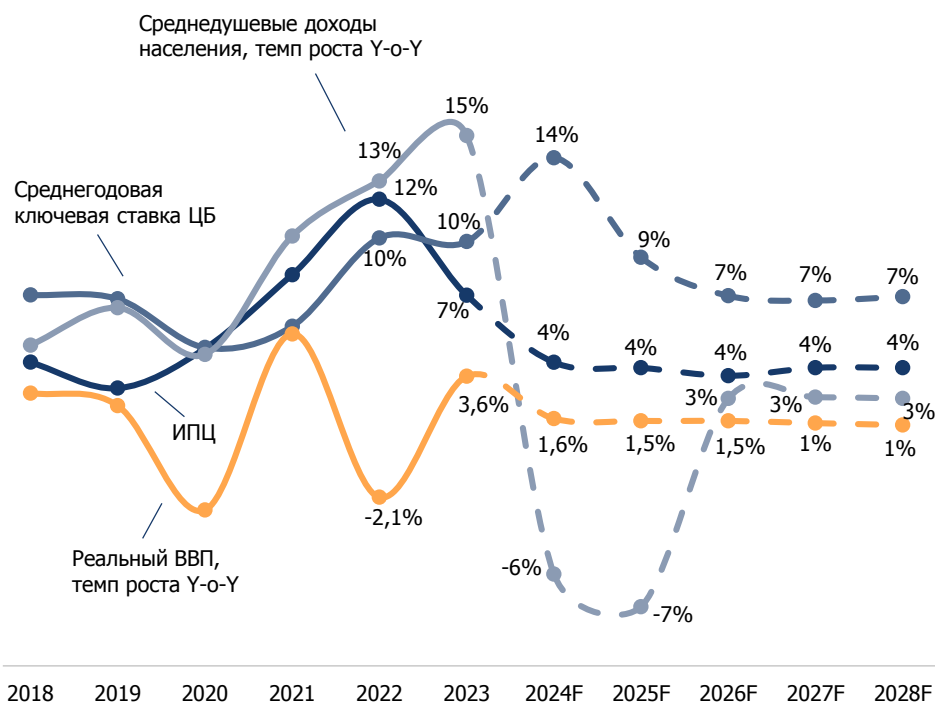
В 2023 году **рост кредитования** заставил Банк России ужесточить свою политику, но рынок по-прежнему далек от перегрева

Российская экономика восстанавливается после кризиса 2022 года быстрее, чем ожидалось: темп роста ВВП по итогам 2023 года составил 3,6%. Всемирный банк, например, еще в июне прогнозировал рост на 0,2%, в октябре – улучшил прогноз до 1,6%, в январе – до 2,6%.

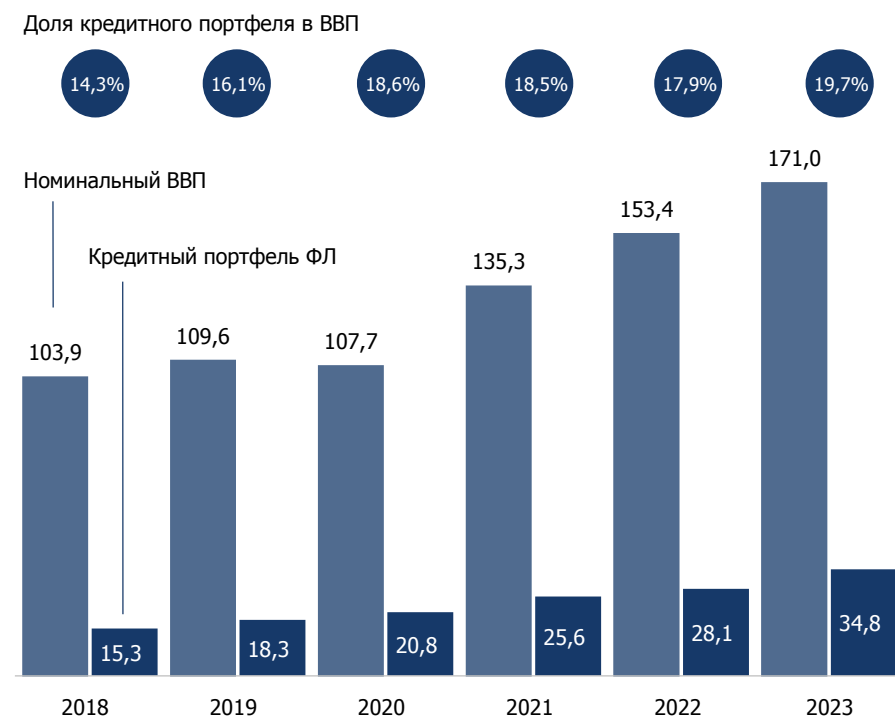
Рынок кредитования при этом фундаментально не показывает признаков «перегрева»: уровень просроченной задолженности, а также показатель закредитованности не увеличиваются, а отношение розничного кредитного портфеля к ВВП составляет чуть больше 30%, тогда как в развитых экономиках этот показатель может превышать 100%.

Тем не менее, в отдельных продуктовых сегментах ЦБ отметил риски «перегрева» и отреагировал на них (ужесточение макропруденциальных лимитов в необеспеченном кредитовании, новые требования к первоначальному взносу в ипотеке). С 3 квартала 2023 года ЦБ также постепенно повышал ключевую ставку, которая к концу года составила 16%, на фоне проинфляционных рисков. Инфляционные ожидания населения остаются высокими, что заставляет ЦБ сохранять жесткую ДКП. Однако, в базовом сценарии ЦБ стоит ожидать, что с середины года регулятор перейдет к циклу снижения ставки.

Динамика ключевых индикаторов для банковского рынка, %



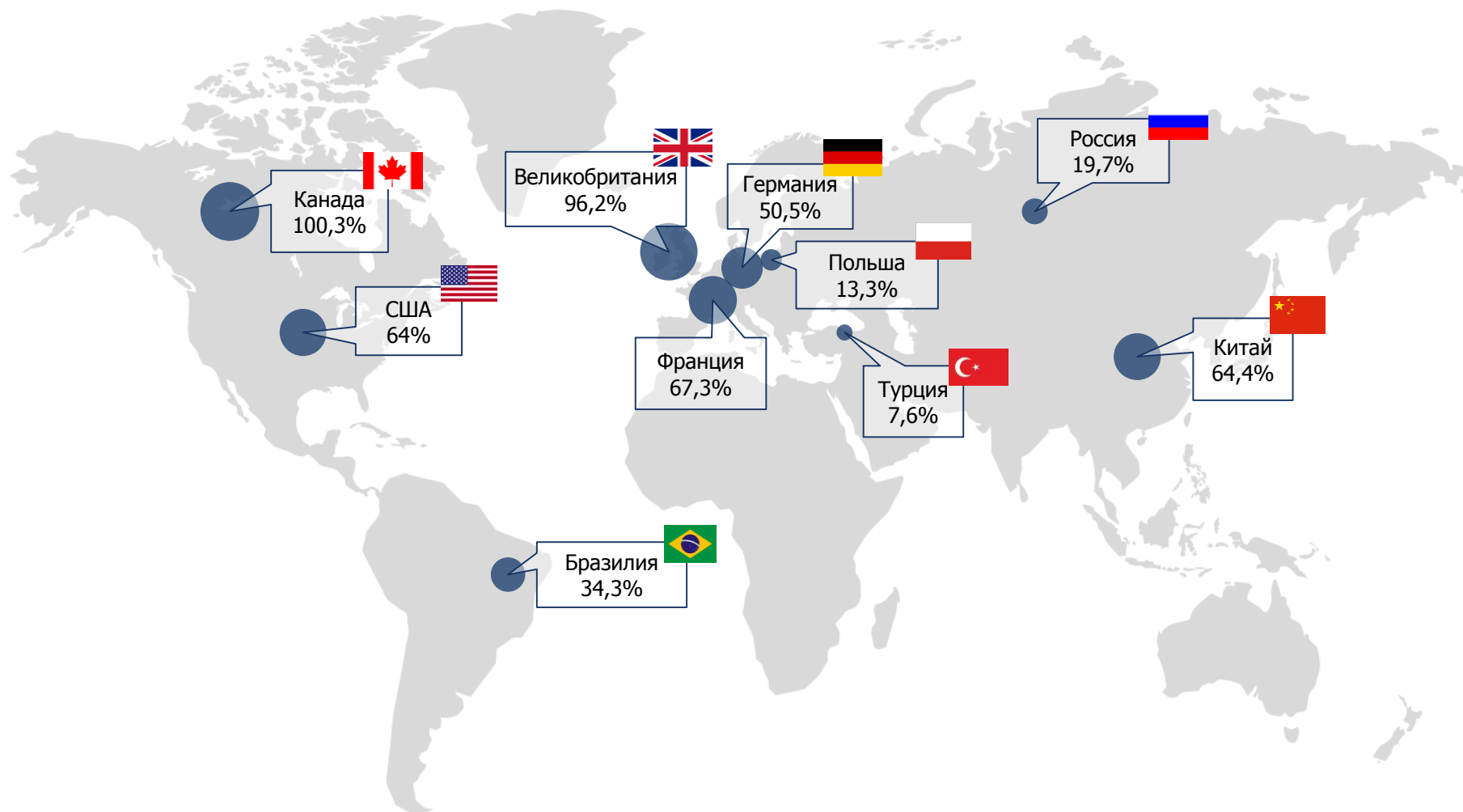
Доля кредитного портфеля физических лиц в ВВП, трлн руб., %



* Величина кредитного портфеля в 2023 году представлена на 01.12.2023 г.
Источник: ЦБ РФ, Росстат, оценка Frank RG, 2024 г.

Отношение кредитного портфеля домохозяйств к ВВП в России еще далек от международных бенчмарков ведущих экономик

Кредитный портфель домохозяйств в ВВП по странам, %



Прибыль банковского сектора в 2024 году, как и в 2023 году, превысит средние значения четырех докризисных лет

Прибыль банковского сектора, трлн руб., структура чистого операционного дохода



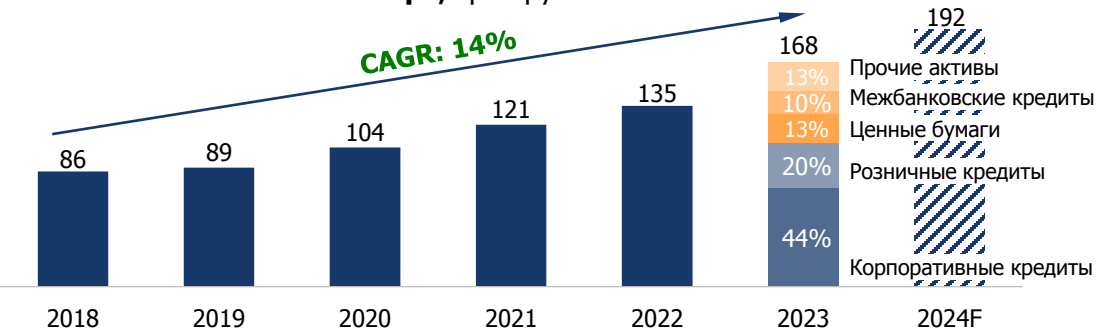
Прибыль банковского сектора по итогам 2023 года составила 3,3 трлн руб. (с корректировкой на дивиденды), увеличившись в 16 раз с 2022 г. Показатель превысил среднее значение последних 4 лет.

Улучшению финансовых показателей банков способствовало восстановление основных видов доходов банков: чистого процентного дохода (ЧПД), чистого комиссионного дохода (ЧКД), чистого дохода от операций с иностранной валютой. Были снижены расходы на резервы, а на фоне ослабления рубля был получен положительный эффект от валютной переоценки активов. 90% банков были прибыльными в 2023 г., а их доля в активах составила 99%.

Процентный доход остается основным источником дохода для банков: с 2018 по 2023 год он вырос в абсолютном выражении с 3,2 до 6,0 трлн руб., при этом его доля вернулась к значениям 2018-2019 гг. – 67%. С 2022 г. соотношение ЧКД/ЧПД снизилось на 7 п.п. до 32%. В условиях высоких процентных ставок ЧПД рос быстрее комиссионных доходов, таким образом доля последних в структуре дохода снизилась.

Активы банковского сектора неуклонно растут на протяжении последних 5 лет, включая кризисные периоды 2020 и 2022 годов. На конец 2023 года показатель достиг 167,9 трлн руб.

Активы банковского сектора, трлн руб.



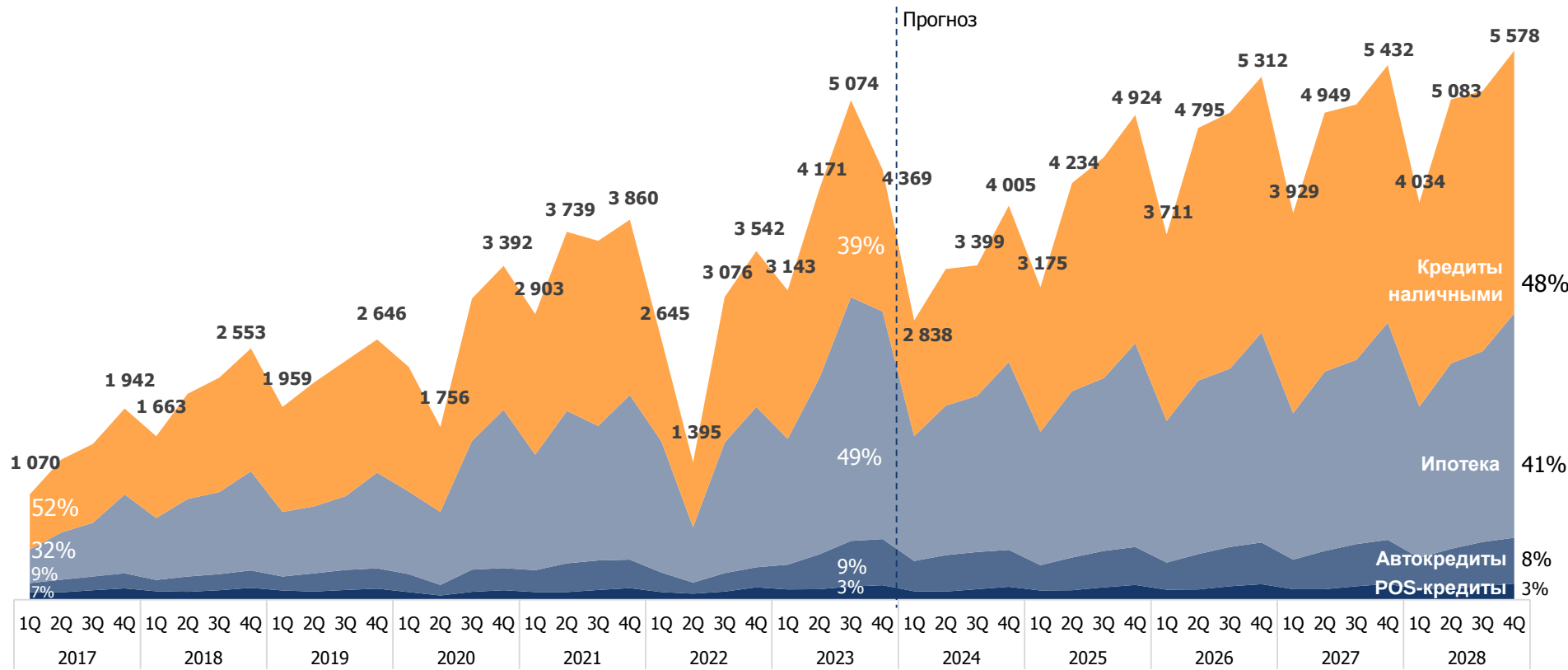
2 Рынок банковской розницы

На сегменты ипотеки и кредитов наличными приходится почти 90% в структуре розничного кредитования

После значительного падения объемов розничного кредитования во 2 квартале 2022 года (-64%), объемы быстро восстановились уже во второй половине года и продолжили рост в 2023 году.

В структуре выданных кредитов около 50% исторически занимали кредиты наличными. Доля ипотеки возросла с 32% в 2017 году до 49% в 2023 году, что соответствует бенчмаркам рынков розничного кредитования развитых стран. Доля автокредитов несущественно сократилась на 1 п.п., а POS-кредитов снизилась более чем вдвое – с 7 до 3%.

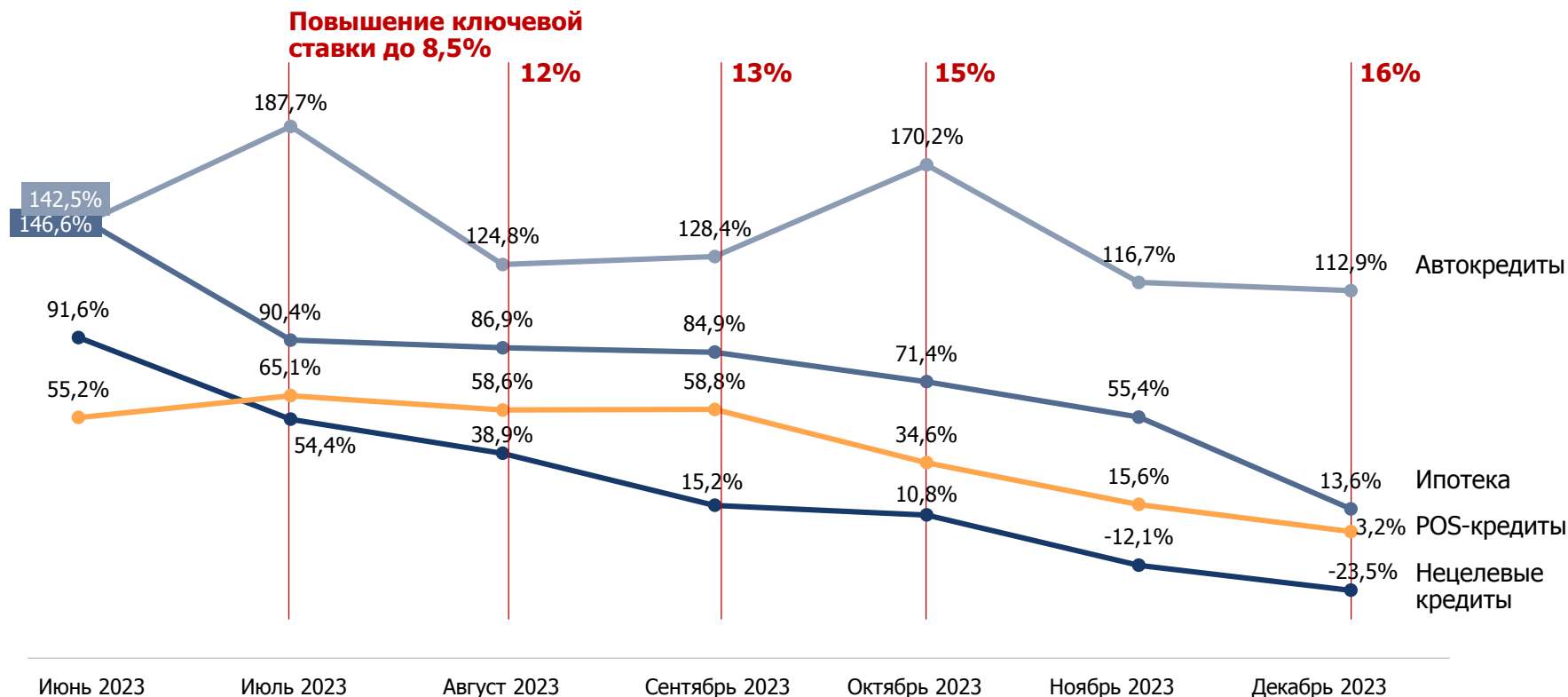
Объем и структура выданных розничных кредитов, млрд руб.



Источник: Frank RG, Мониторинг рынка розничных банковских услуг, 2024 г.

С повышением ключевой ставки ЦБ в 2023 году темп роста выданных кредитов замедлился

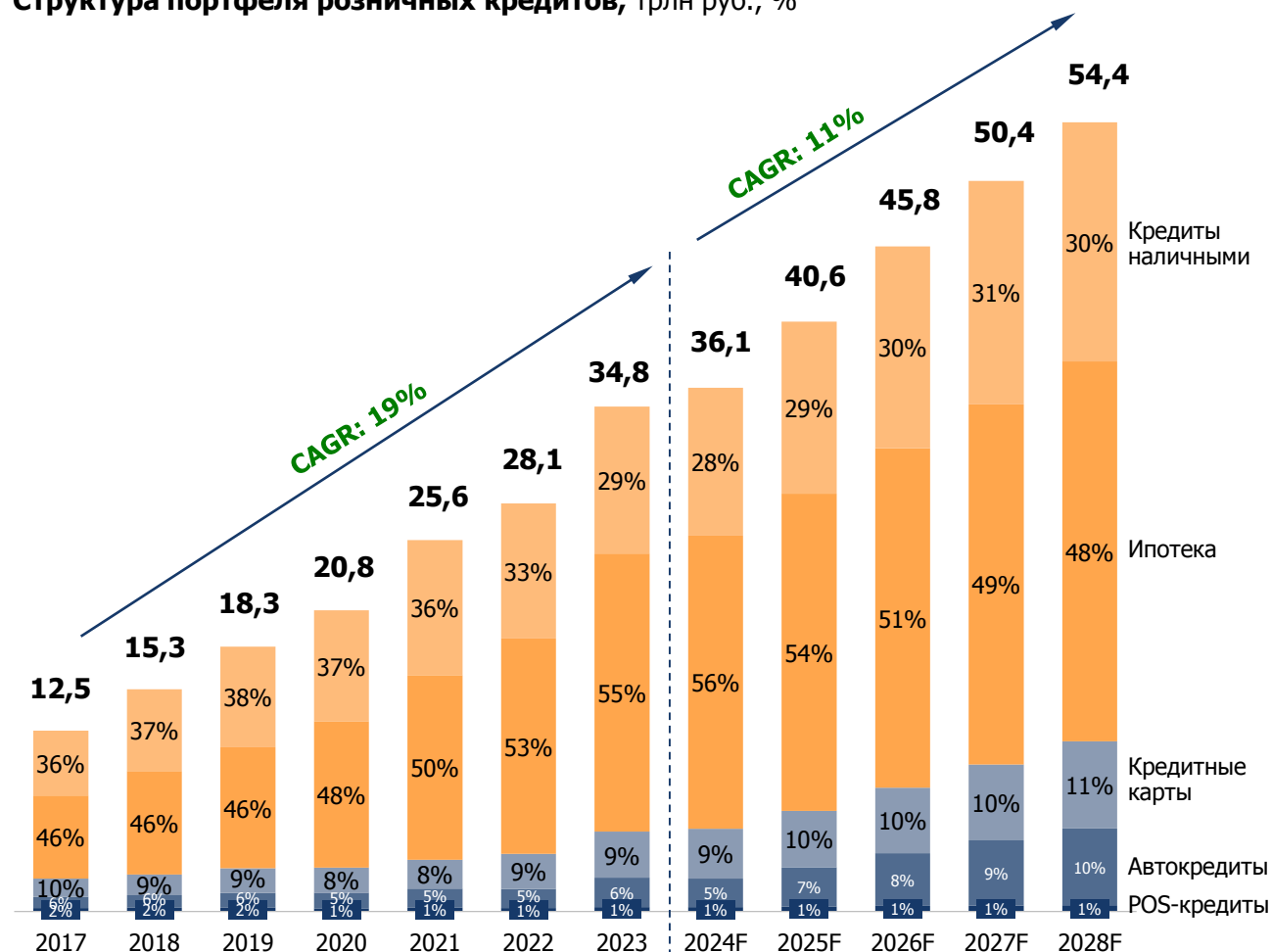
Темп роста выданных кредитов, Y-o-Y



В июле 2023 года ЦБ начал ужесточение ДКП, повысив ключевую ставку до 8,5%. До конца год произошло еще четыре повышения, ключевая ставка достигла 16%. На фоне этого, темпы роста выдач по всем видам розничных кредитов начали замедляться. На сегмент нецелевых кредитов дополнительное повлияло ужесточение макроprudенциальных лимитов, а на сегмент ипотеки – новые требования к первоначальному взносу.

Кредиты наличными и кредитные карты продолжают активно расти, забирая долю у ипотеки в структуре портфеля розничных кредитов

Структура портфеля розничных кредитов, трлн руб., %



С 2017 года доля кредитов наличными в портфеле розничных кредитов постепенно снижается и по итогам 2023 года составляет 29% (- 7 п.п. по отношению к 2017 году). По оценке Frank RG, в ближайшие 5 лет, их доля вырастет незначительно – до 30-31%.

На конец 2023 года доля кредитных карт в портфеле составила 9%. В данном сегменте продолжится постепенный рост, несмотря на ужесточение банковского регулирования. К 2028 году доля кредитных карт может достигнуть 11%.

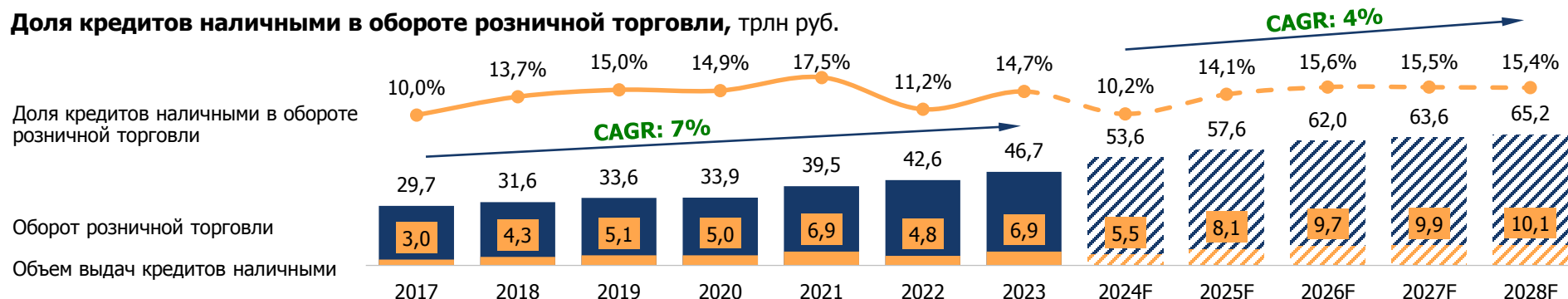
Ипотека занимает основную долю в портфеле розничных кредитов. По итогам 2023 года ее доля достигла максимума в 55% от всего портфеля, чему способствовал ряд факторов.

Доля автокредитов останется на уровне 5% в 2024 году, в перспективе 5 лет прогнозируется рост до 10%. Доля POS-кредитов существенно не изменится и останется на уровне в 1%.

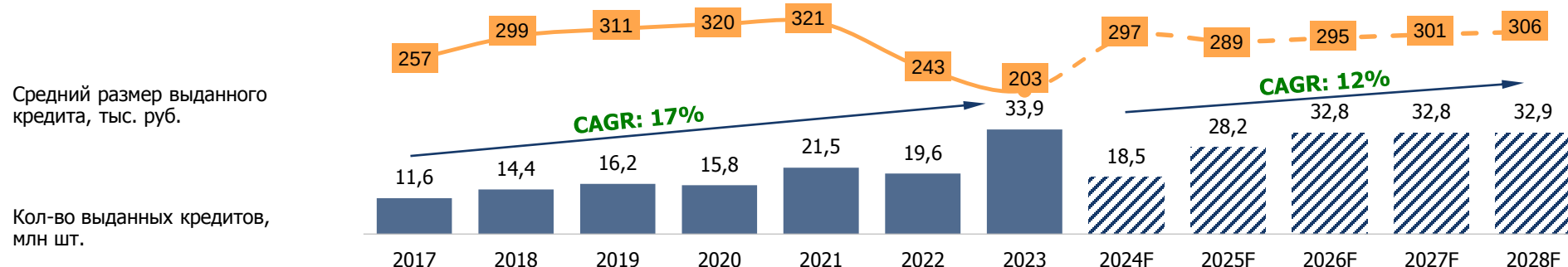
2.1 Кредиты наличными

В 2023 году доля кредитов наличными в обороте розничной торговли **увеличилась на 44% до 6,9 трлн руб.**

Доля кредитов наличными в обороте розничной торговли, трлн руб.



Средний размер выданного кредита, тыс. руб.



В 2023 году физические лица оформили потребительские кредиты на сумму 6,9 трлн руб. – это на 44% больше, чем в 2022 году. Объем розничной торговли увеличился в 2023 году на 9,6%, до 46,7 трлн руб. Доля кредитов наличными в обороте розничной торговли также выросла и достигла 14,7% (+3,5 п.п. к 2022 году).

По оценке Frank RG выдачи кредитов наличными по итогам 2024 года снизятся в связи с поднятием ключевой ставки Банком России в декабре 2023 года и ужесточением макропруденциальных лимитов по кредитам наличными и кредитным картам для заемщиков с высоким показателем долговой нагрузки. При этом, начиная с 2025 года выдачи кредитов наличными будут активно расти и к 2028 году их объем достигнет 10,1 трлн руб.

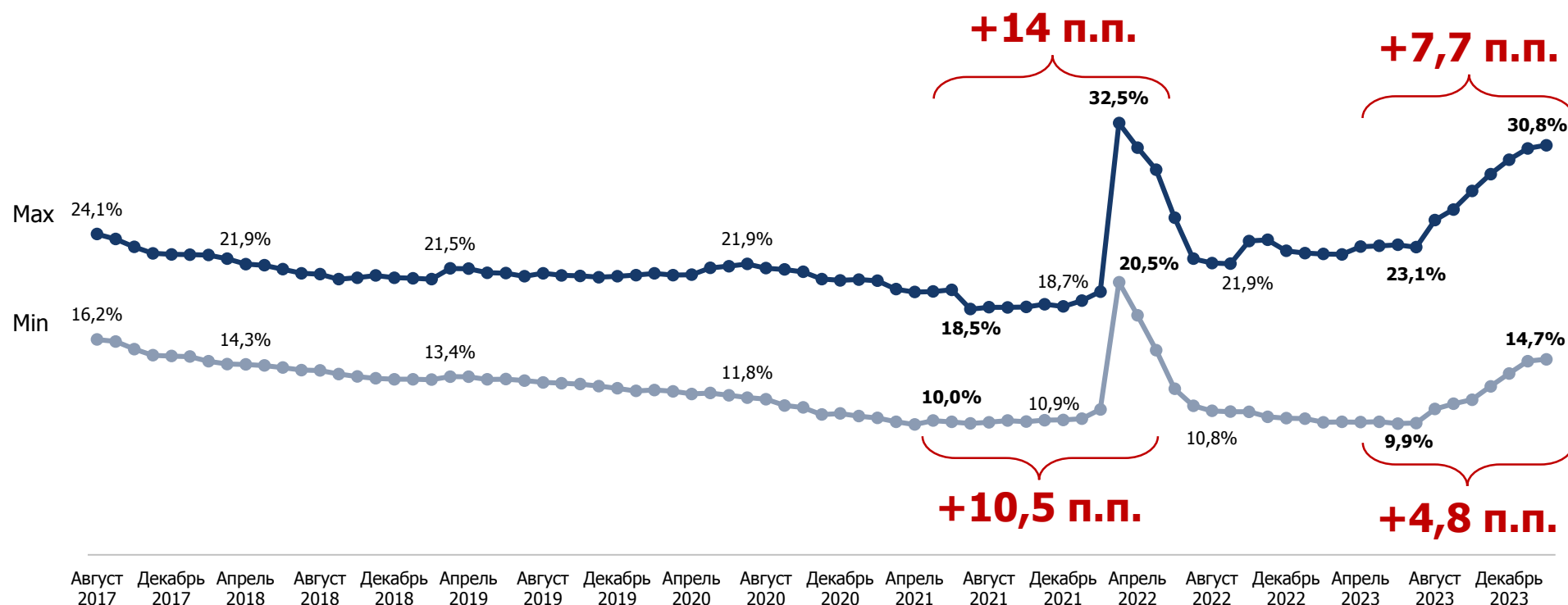
По итогам 2023 года было оформлено рекордное количество кредитов – 33,9 млн шт., что на 73% больше, чем в 2022 году. При этом, средний размер выдаваемого кредита сократился с 243 до 203 тыс. руб. Снижение связано как и с изменением поведения потребителя, так и со специальными мерами со стороны регулятора. ЦБ обеспокоен темпами роста необеспеченного кредитования и стремится охладить рынок, ужесточая требования к банкам в их подходах к оценке факторов риска. По прогнозу Frank RG, в 2024 году количество выданных кредитов снизится до 18,5 млн шт. на фоне высоких процентных ставок и ужесточения макропруденциальных лимитов. Однако, уже в 2025 г. рынок вернется к росту.

После продолжительного периода снижения средняя минимальная ставка по кредитам наличными вернулась к росту в 3 квартале 2023 года

К 2021 году ставки предложения банков по кредитам наличными достигли рекордно низких уровней: индекс средних минимальных ставок Frank RG достиг 10%, а средних максимальных – 18,5%. После всплеска, вызванного повышением ключевой ставки до 20% в феврале 2023 года, индекс минимальных ставок вернулся к прежнему уровню.

Повышения ключевой ставки ЦБ РФ в 3-4 кварталах 2023 года снова подтолкнули средние ставки по кредитам наличными вверх. В начале февраля 2024 года индекс минимальных ставок превысил 14%, а индекс максимальных ставок приблизился к 31%.

Динамика индексов процентных ставок по кредитам наличными, открытый рынок, %



Средний темп роста портфеля кредитов наличными за 7 лет среди топ-10 банков варьируется от 8% до 104%

Прирост портфелей кредитов наличными по топ-10 игрокам к аналогичному периоду предыдущего года, Y-o-Y, млрд руб., ранжирование по CAGR

№	Банк	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	CAGR 7 лет	CAGR 5 лет
1	Банк 1	241%	439%	137%	14%	76%	12%	52%	104%	52%
2	Банк 2	-19%	108%	128%	46%	109%	16%	38%	52%	62%
3	Банк 3	43%	67%	49%	24%	40%	17%	32%	38%	32%
4	Банк 4	1%	3%	32%	18%	104%	12%	30%	25%	36%
5	Банк 5	26%	28%	56%	60%	19%	-5%	6%	25%	25%
6	Банк 6	2%	21%	32%	28%	66%	19%	14%	25%	31%
7	Банк 7	74%	47%	35%	11%	1%	4%	4%	23%	10%
8	Банк 8	6%	30%	26%	14%	24%	1%	12%	16%	15%
9	Банк 9	14%	29%	14%	8%	23%	-5%	7%	12%	9%
10	Банк 10	18%	26%	3%	-11%	33%	-2%	-2%	8%	3%
	Рынок	5%	26%	23%	11%	22%	0%	9%	13%	12%

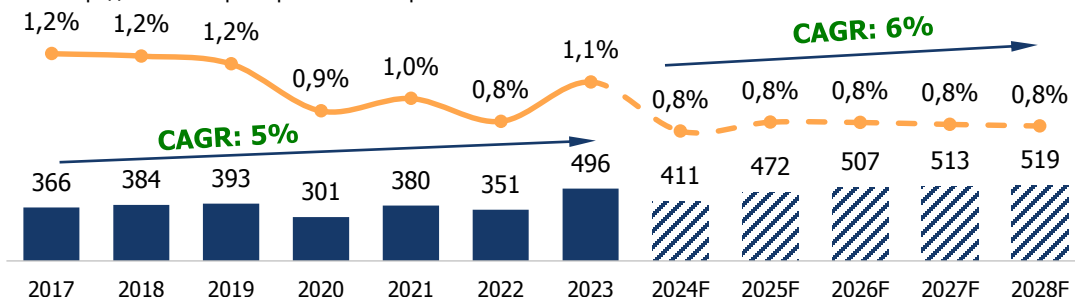
По итогам 2023 года портфель наличных кредитов вырос по всем топ-10 банкам. Наибольший прирост составил 52% к 2022 году. Прирост портфелей кредитов наличными у остальных банков не превышал 40%.
Максимальное значение CAGR за 7 лет – 104%.

2.2 POS-кредиты

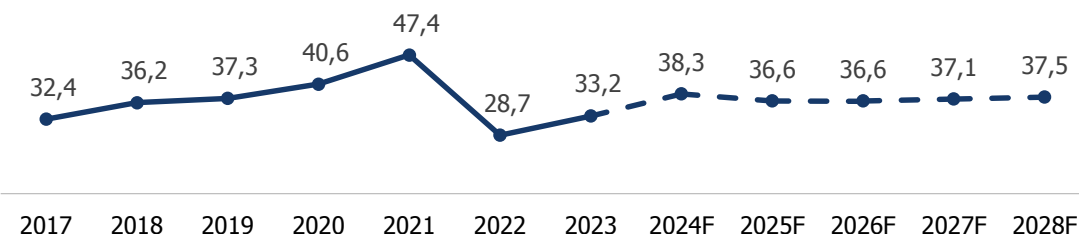
Объем выданных POS-кредитов в 2023 году достиг рекордных значений, приблизившись к 500 млрд рублей

Выдачи POS-кредитов, млрд руб.

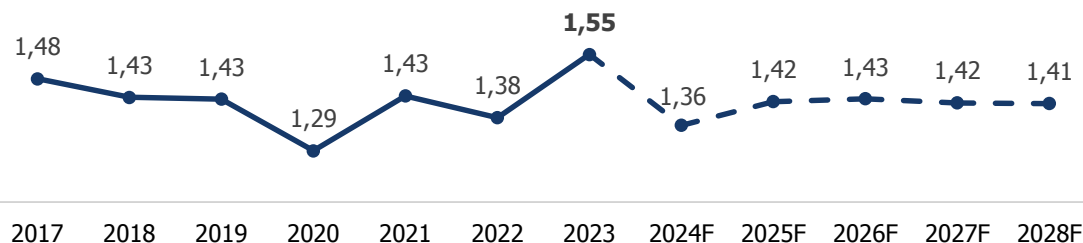
Доля POS-кредитов в обороте розничной торговли



Средний чек, тыс. руб.



Коэффициент оборачиваемости* портфеля POS-кредитов, ед.



* Коэффициент оборачиваемости – отношение объема выданных за год кредитов к портфелю кредитов.

Источник: Frank RG, Мониторинг рынка розничных банковских услуг, 2024 г.

Объем выдаваемых POS-кредитов стабилен на протяжении периода с 2017 по 2022 год: показатель варьировался в диапазоне 350-390 млрд руб. за исключением пандемийного 2020 года, когда объем выдач сократился до 301 млрд руб.

2023 год стал рекордным: выдачи POS-кредитов достигли 496 млрд руб., что на 41% выше показателя по итогам 2022 года.

Из-за сильного роста количества выданных POS-кредитов начиная с 2022 года средний чек сократился на 39% до 29 тыс. руб. Рост обусловлен влиянием одного из игроков, который начал развивать продукты с низким чеком. Если оставить за скобками этого игрока, то чек в среднем по рынку остается стабильным.

Возрастает спрос на POS-кредиты в сегменте онлайн, где средний чек традиционно ниже офлайн-сегмента. Доля онлайн-сегмента в POS-кредитовании превысила 50% по итогам 2023 года.

Доля онлайн в общем объеме выданных POS-кредитов

43% → **52%**
За 2022 г. За 2023 г.

Портфель POS-кредитов по итогам 2023 года превысил допандемийный уровень в 265 млрд руб. и составил 320,6 млрд руб. При этом он оборачивается в среднем 1,4-1,5 раза за год – показатель стабилен на горизонте 6 лет, максимум достигнут в 2023 году – 1,55.

В среднем за 7 лет портфель POS-кредитов вырос у 7 игроков из топ-10

Прирост портфелей POS-кредитов по топ-10 игрокам к аналогичному периоду предыдущего года, Y-o-Y, млрд руб., ранжирование по CAGR

№	Банк	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	CAGR 7 лет	CAGR 5 лет
1	Банк 1	0%	0%	0%	575%	355%	29%	59%	182%	182%
2	Банк 2	576%	251%	60%	-11%	74%	-3%	9%	80%	21%
3	Банк 3	-35%	-9%	5%	-74%	3764%	70%	39%	47%	90%
4	Банк 4	156%	67%	51%	6%	43%	8%	29%	45%	26%
5	Банк 5	56%	42%	25%	4%	-9%	-27%	47%	16%	5%
6	Банк 6	28%	132%	0%	-28%	-10%	8%	-2%	11%	-7%
7	Банк 7	5%	11%	-3%	-12%	5%	15%	-1%	3%	0%
8	Банк 8	12%	0%	24%	-1%	29%	-35%	-12%	0%	-2%
9	Банк 9	12%	-9%	8%	-35%	-19%	1%	60%	-1%	-1%
10	Банк 10	73%	4%	-46%	-35%	-26%	-15%	48%	-7%	-20%
	Рынок	17%	9%	3%	-15%	13%	-4%	26%	6%	4%

В 2023 году отрицательный прирост портфелей POS-кредитов был отмечен у 3 игроков. Максимальный прирост портфелей к 2022 году составил 59% и 60% соответственно. Прирост портфелей кредитов наличными у остальных банков не превышал 55%.

Наибольшее значение CAGR за 7 лет зафиксировано на уровне 182%, наименьшее – -7%, CAGR по рынку составил 6%.

2.3 Банковские карты

Общий объем транзакций **ежегодно растет**: самым быстрорастущим сегментом является СБП

При четырехкратном росте суммарного оборота транзакций за последние 7 лет, объем операций с наличными почти не изменился, хотя и сократил свою долю. Начиная с 2022 года 80% платежей физических лиц теперь осуществляются с помощью банковских карт. И рост продолжится, но уже с более медленными темпами. Согласно оценке Frank RG, в 2028 году доля карточных операций в обороте торговли составит 90%. Доля переводов по СБП с 2019 г. достигла 16% в структуре транзакций, решив для клиента проблему с наличными и закрыв потребность в платежах P2P.

QR – молодой быстрорастущий сегмент, который пока не беспокоит банки, но может стать для них проблемой в вопросе доходности от interchange и эквайринга.

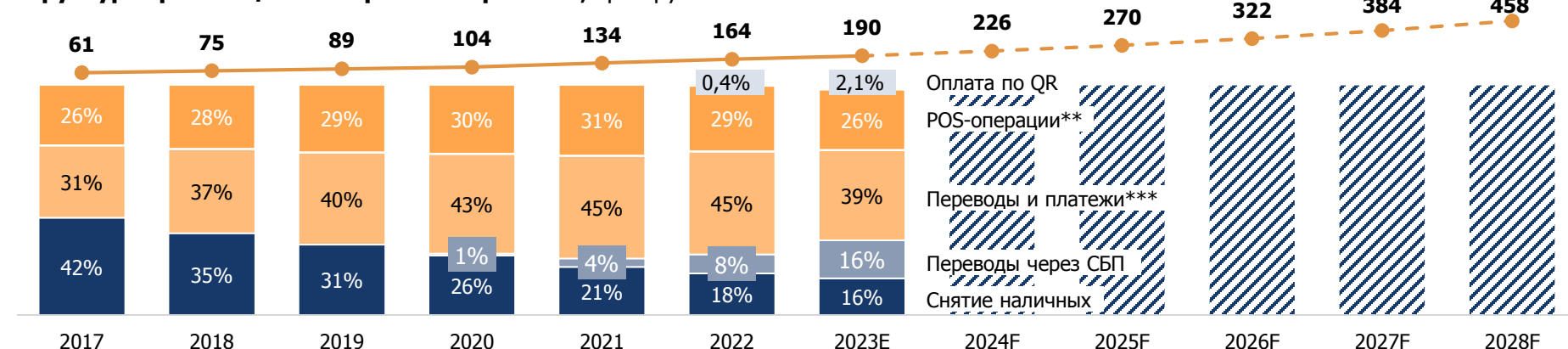
В дальнейшей перспективе на рынке вероятно появление новых лидеров рынка из числа альтернативных систем расчетов без помощи карт, так называемых, Pay-решений.

В ближайшие 5 лет общий объем транзакций продолжит рост и к 2028 году превысит 400 трлн руб.

Доля карточных POS-операций в общем обороте розничной торговли*, %



Структура транзакций по картам и через СБП, трлн руб.



* Помимо оборота розничной торговли учитывает платные услуги населению и оборот общественного питания

** POS-операции - все операции непосредственно проходящие через терминалы оплаты.

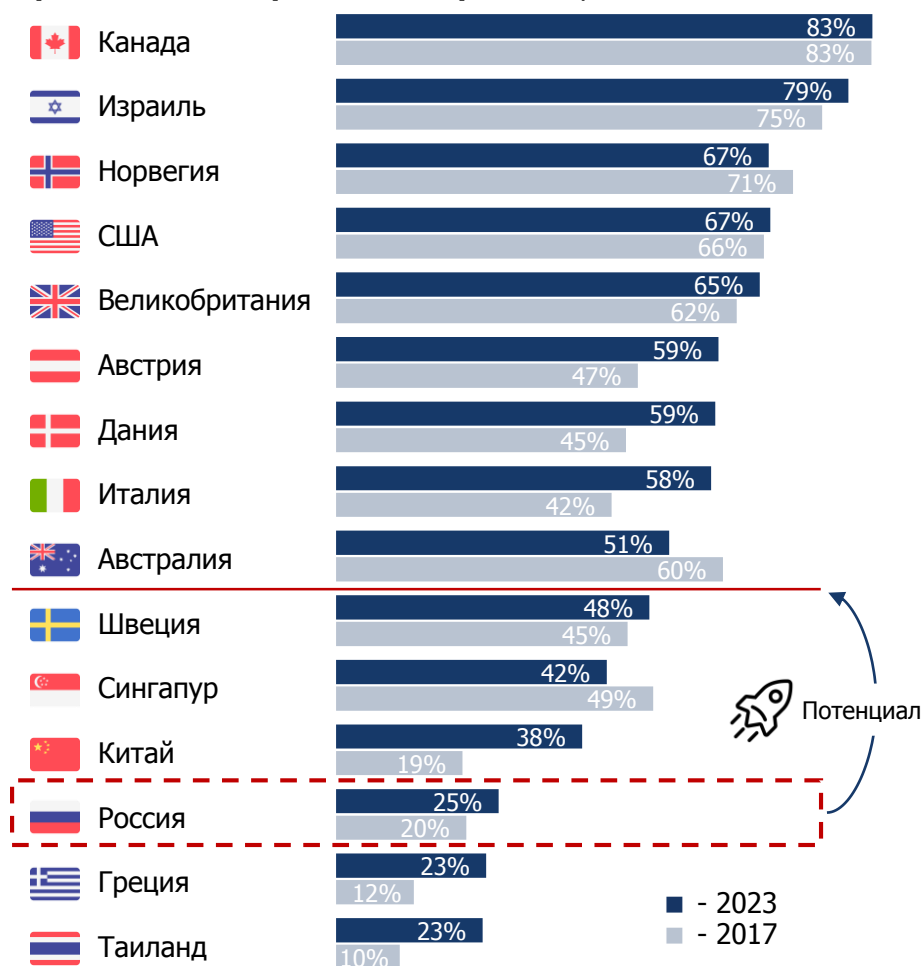
*** Переводы и платежи – все операции, проходящие по онлайн каналу: платежи через мобильный или онлайн банк (напр. платежи ЖКХ, налоги, штрафы и др.)

Источник: ЦБ РФ, расчеты Frank RG, 2023 г.

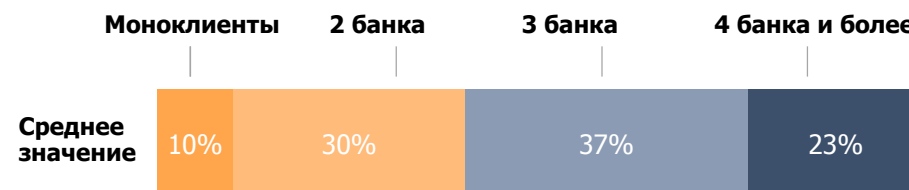
2.3.1 Кредитные карты

Российский рынок сохраняет высокий потенциал для роста **проникновения кредитных карт** среди населения

Проникновение кредитных карт, % от респондентов



В каких еще банках у вас есть карты (кредитные, дебетовые, зарплатные)?, % от общего количества ответов



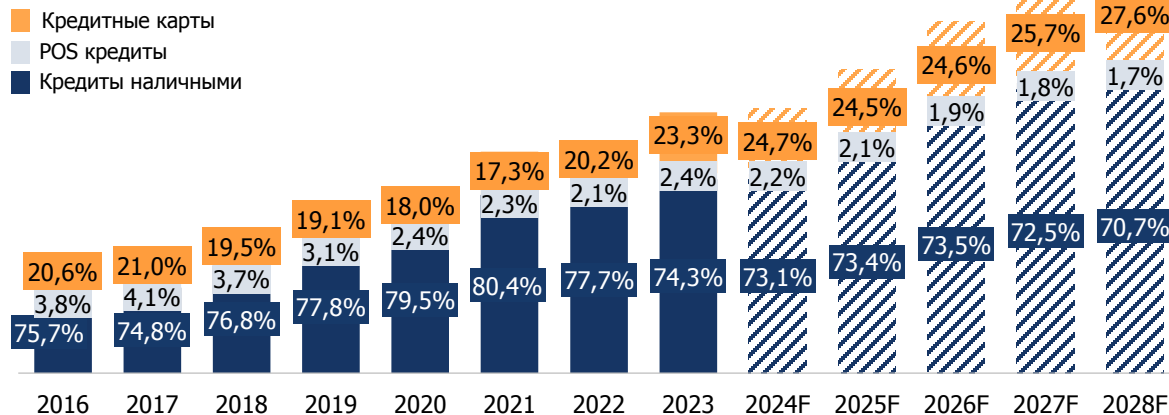
Согласно результатам опроса, проведенного Всемирным банком, уровень проникновения кредитных карт среди населения России составляет 25%. Рынок РФ сохраняет высокий потенциал роста и может достичь показателя в 50% на фоне развитых экономик, в которых уровень проникновения достигает 60-80%.

Преградой для роста проникновения кредитных карт могут стать BNPL-сервисы, как это наблюдается в Австралии и Сингапуре: здесь рост популярности таких сервисов стал одной из причин снижения карточного проникновения.

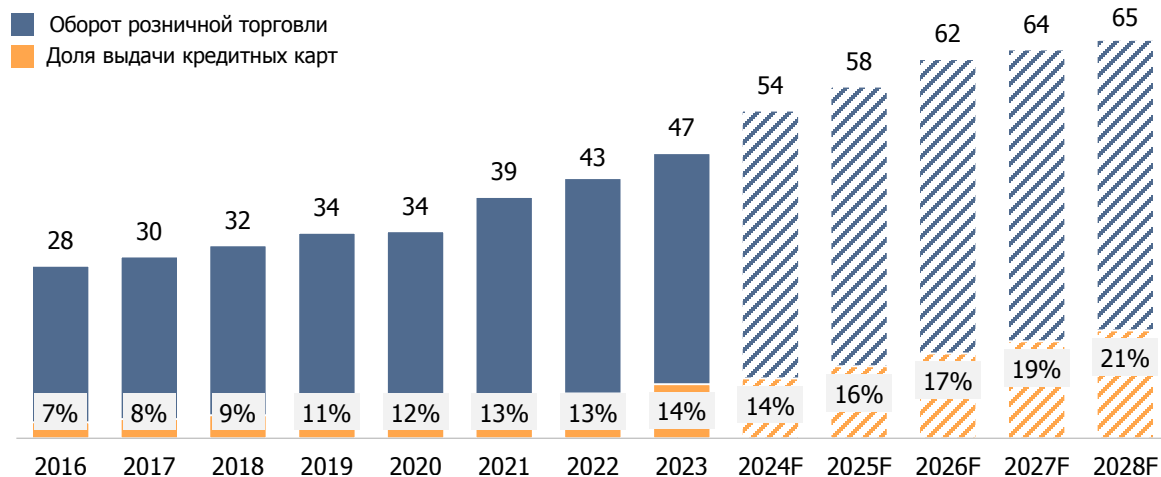
Для игроков российского рынка потенциал сохраняется не только в привлечении новых клиентов, у которых еще нет кредитной карты, но и в борьбе за клиентов, у которых уже имеется кредитная карта. Кошелек таких клиентов может насчитывать более четырех карт и банки конкурируют за то, чтобы их карта стала картой первого выбора.

Роль кредитных карт в стимулировании потребления **растет**

Объем и структура рынка розничных потребительских кредитных продуктов в России, млрд руб.



Оборот розничной торговли и платных услуг населению в России, трлн руб., доля выданных кредитов по кредитным картам, %



Источник: Росстат, Frank RG, «Мониторинг рынка розничных банковских услуг», 2016-2023 гг.

Длительный льготный период позволяет кредитной карте успешно конкурировать с другими кредитными продуктами в кошельке клиента.

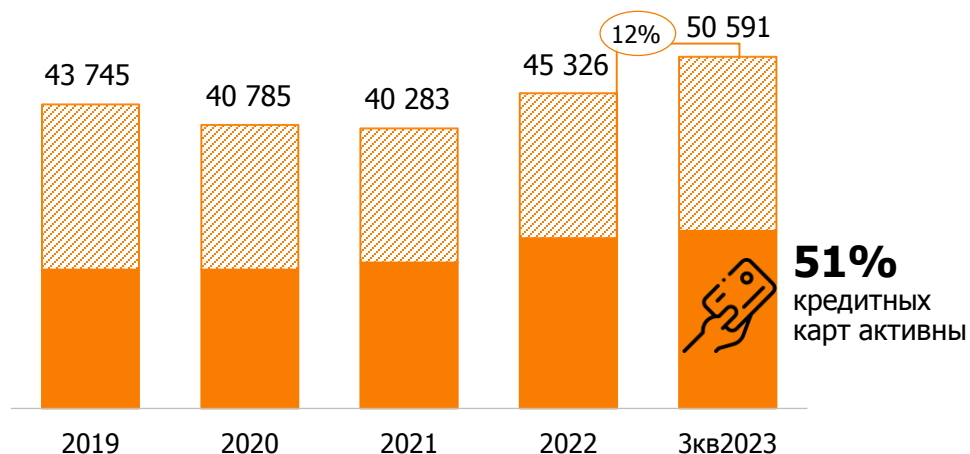
Кредитные карты стали единственным драйвером роста рынка потребительских кредитных продуктов в 2022 году, что позволило сегменту увеличить свою долю до 20%, и в 2023 году превысить исторические максимумы 2016-2017 гг. – 23%.

POS-кредиты занимают значительно низкую долю в объеме и структуре рынка розничных потребительских кредитных продуктов. С 2016 года их доля снизилась на 1,4 п.п. (с 3,8% до 2,4%).

Доля кредитов, выданных по кредитным картам, в обороте розничной торговли с 2016 года выросла почти вдвое, что подтверждает развитие кредитных карт как транзакционного инструмента. По итогам 2023 года доля выдачи кредитных карт достигла 14%.

Лишь половина выданных кредитных карт является активной

Выданные кредитные карты, тыс. шт.



Несмотря на рост количества выданных карт и восстановление рынка на уровень выше допандемийных показателей, доля активных кредитных карт в среднем составляет только 51%.

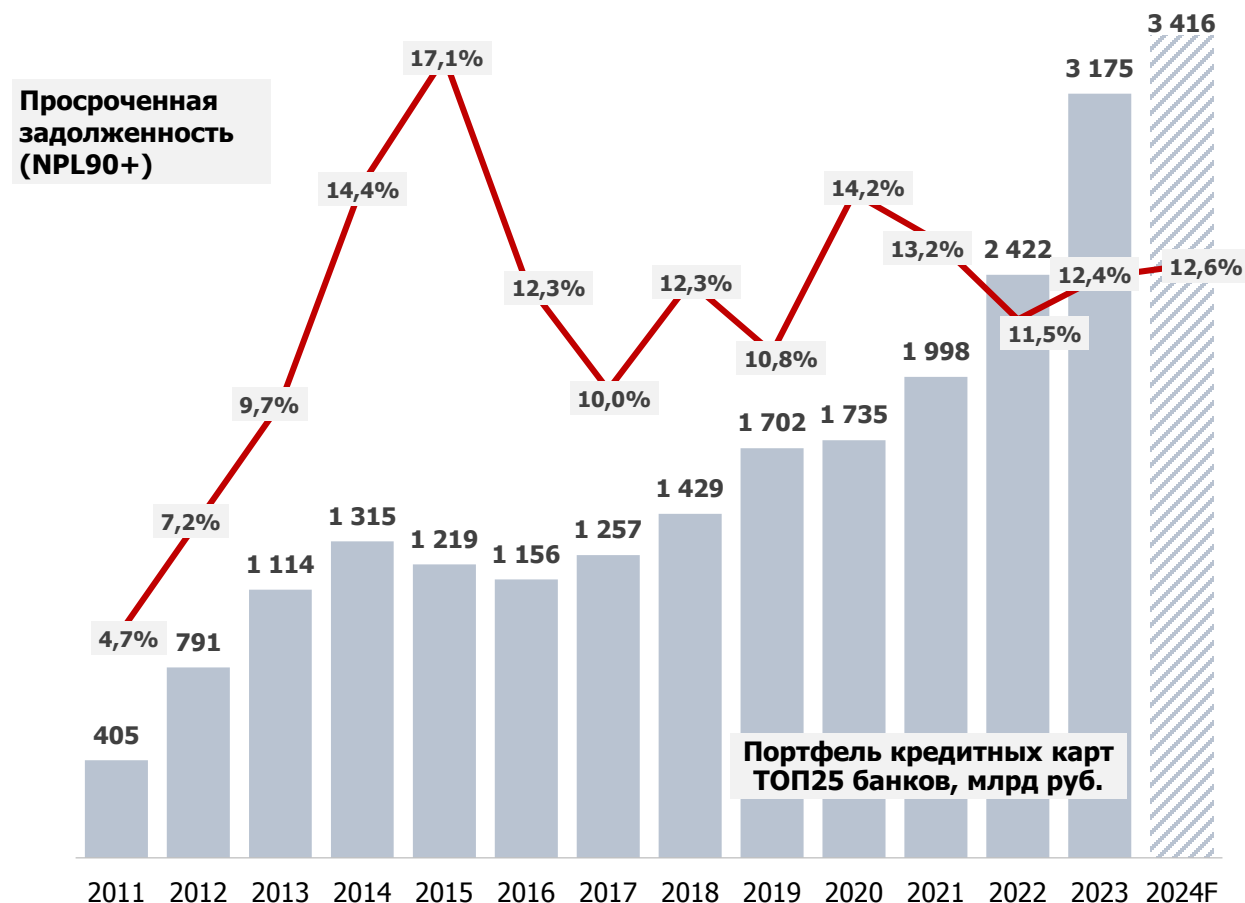
Причины низкой активности частично находятся в изначальном позиционировании кредитных карт как «запасного кошелька» при их продаже клиенту: среди активных клиентов только 37% карт были оформлены с целью регулярного использования, и почти половина (46%) оформили кредитную карту на случай непредвиденных расходов, что означает вероятное эпизодическое использование.

Цели оформления кредитной карты, % от общего количества ответов



Риски портфеля кредитных карт **снижаются**, качество портфеля не вызывает опасений

Просроченная задолженность (NPL90+), % от портфеля, портфель кредитных карт, млрд руб. ТОП25 банков



Несмотря на быстрый рост кредитного портфеля в 2022-2023 гг., банкам удалось удержать риски (уровень просроченной задолженности NPL 90+) на приемлемом уровне.

По мнению Frank RG, ужесточение требований регулятора и кредитной политики банков «выдавило» самых рискованных заемщиков в сегмент микрокредитования. При росте портфеля на 9%, просроченная задолженность по микрозаймам значительно выросла – с 30 до 43% в 2022 году.

Качество кредитного портфеля не находится в списке топ-приоритетов банков на ближайший год.

У 2 банков из топ-10 портфель кредитных карт **снизился** по отношению к 2022 году

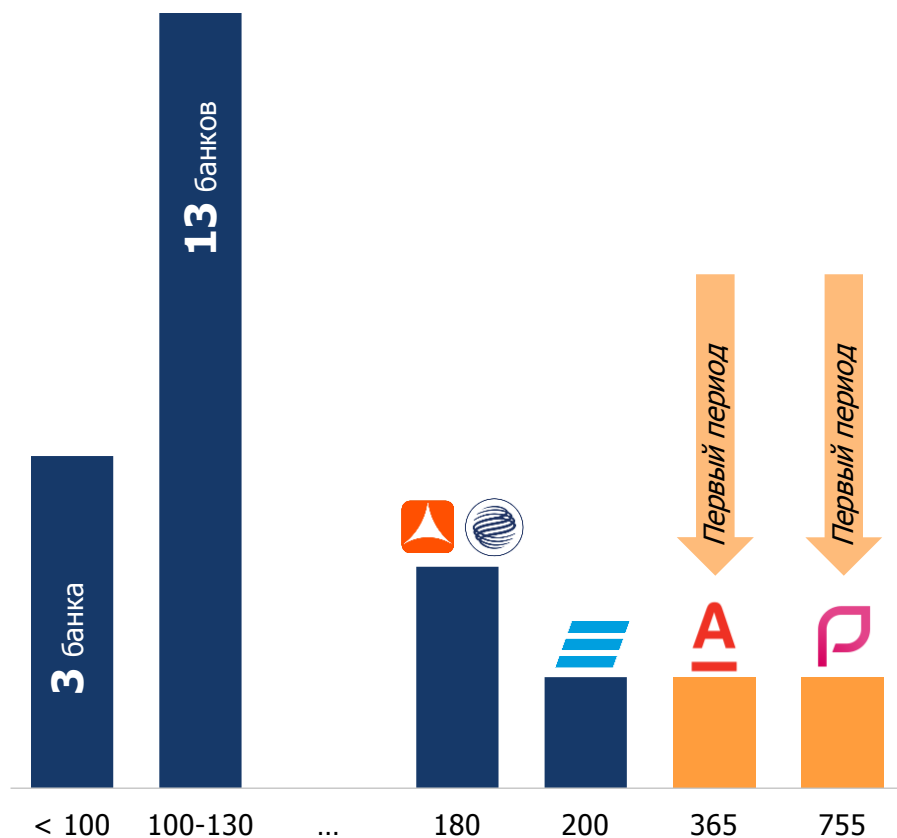
Прирост портфелей кредитных карт по топ-10 игрокам к аналогичному периоду предыдущего года, Y-o-Y, млрд руб., ранжирование по CAGR

№	Банк	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	CAGR 7 лет	CAGR 5 лет
1	Банк 1	49%	129%	109%	44%	68%	14%	10%	55%	45%
2	Банк 2	-7%	9%	53%	38%	68%	58%	37%	34%	50%
3	Банк 3	-8%	3%	21%	30%	86%	55%	68%	32%	50%
4	Банк 4	31%	23%	38%	10%	25%	20%	38%	26%	26%
5	Банк 5	20%	43%	14%	9%	23%	14%	25%	20%	17%
6	Банк 6	61%	38%	43%	8%	8%	-6%	-0,2%	19%	9%
7	Банк 7	18%	15%	20%	4%	11%	27%	43%	19%	20%
8	Банк 8	-5%	2%	8%	-8%	17%	9%	23%	6%	10%
9	Банк 9	-9%	11%	1%	-10%	4%	-3%	-3%	-2%	-2%
10	Банк 10	-19%	-36%	-24%	15%	4%	26%	16%	-5%	6%
	Рынок	9%	14%	19%	2%	15%	21%	31%	16%	17%

По итогам 2023 года максимальный прирост составил 68%, минимальный – -3%.
Значение показателя CAGR за 7 лет не превышало 55% у топ-10 банков. Максимальный уровень показателя – 55%, минимальное – -5%.

Гонка грейсов продолжается... Грейс 120 дней остается стандартом рынка

Длительность грейс-периода по кредитным картам крупнейших российских банков, кол-во дней



Длительность льготного периода стала самым важным фактором выбора кредитной карты для всех сегментов клиентов по доходам.

Самым часто встречающимся значением льготного периода в январе 2024 года стал срок 120 дней.

По итогам 2023 года гонка грейсов продолжается, ряд игроков предложил клиентам (как аквизиционную маркетинговую акцию) супердлинный срок первого льготного периода - свыше 180 дней и даже 2 года.

Изменения в клиентских предпочтениях повлияли на подходы к формированию продуктовой линейки банков и позиционированию кредитных карт для клиентов:

- Для клиентов массового сегмента длительный грейс-период представляется альтернативой рассрочке – возможностью не откладывать крупные траты на будущее и расплачиваться в комфортный срок без уплаты процентов;
- Для affluent сегмента карты с длительным льготным периодом позиционируются как способ получения дополнительной выгоды от размещения собственных средств в доходные инструменты рынка на срок льготного периода, совершая ежедневные покупки за счет кредитного лимита.

Новая формула идеального продукта – совмещение длинного грейс-периода и reward-программы в одной карте

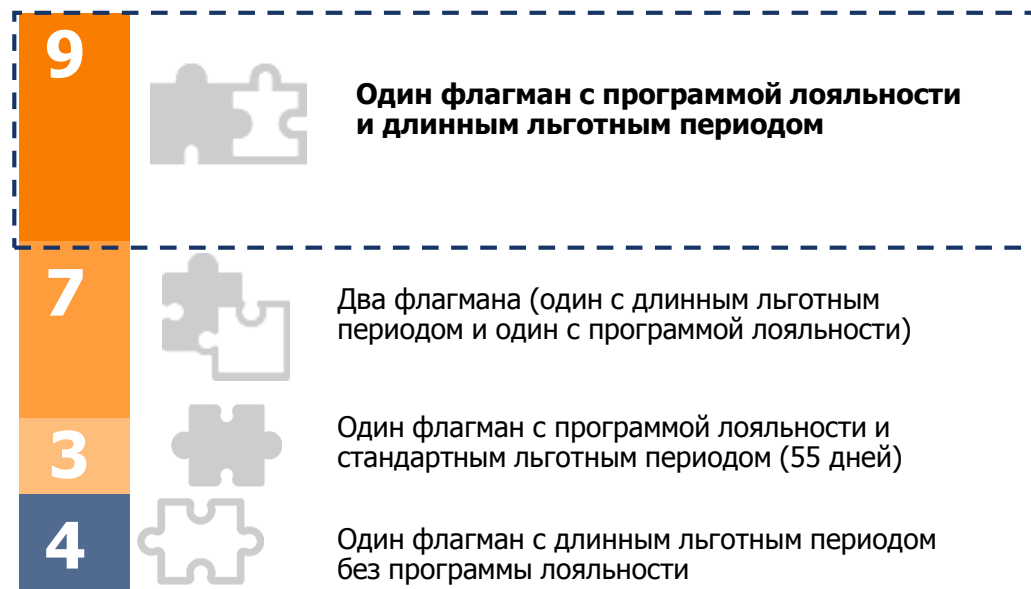


Помимо грейс-периода, кэшбэк – еще один дополнительный плюс, за который клиенты цепляются при оформлении продуктов. Это может быть не огромная сумма, но это дополнительный приятный бонус.

Если резюмировать, карта должна быть бесплатной, с большим грейсом, с бесплатным кэшбэком, и главное ее еще и получить: клиент подает заявку в несколько банков, и, кто быстрее к нему вернулся и предложил самый большой лимит, тот и выигрывает.

Из интервью с экспертами банков

Структура линейки флагманских кредитных карт, 2022, кол-во банков



Источник: Frank RG, 2022 г.



Комментарий Frank RG:

Объединение в одном продукте длительного льготного периода и reward-программы является следствием смещения приоритетов выбора карты клиентами всех доходных сегментов в сторону длительного льготного периода.

Совмещение в ценностном предложении двух ключевых для клиентов условий является логичным продолжением тренда на упрощение продуктовой линейки кредитных карт, а также подтверждением высокого уровня конкуренции за клиента, вынуждающего банки предлагать клиентам все более выгодные карты с точки зрения обслуживания и наличия вознаграждений.

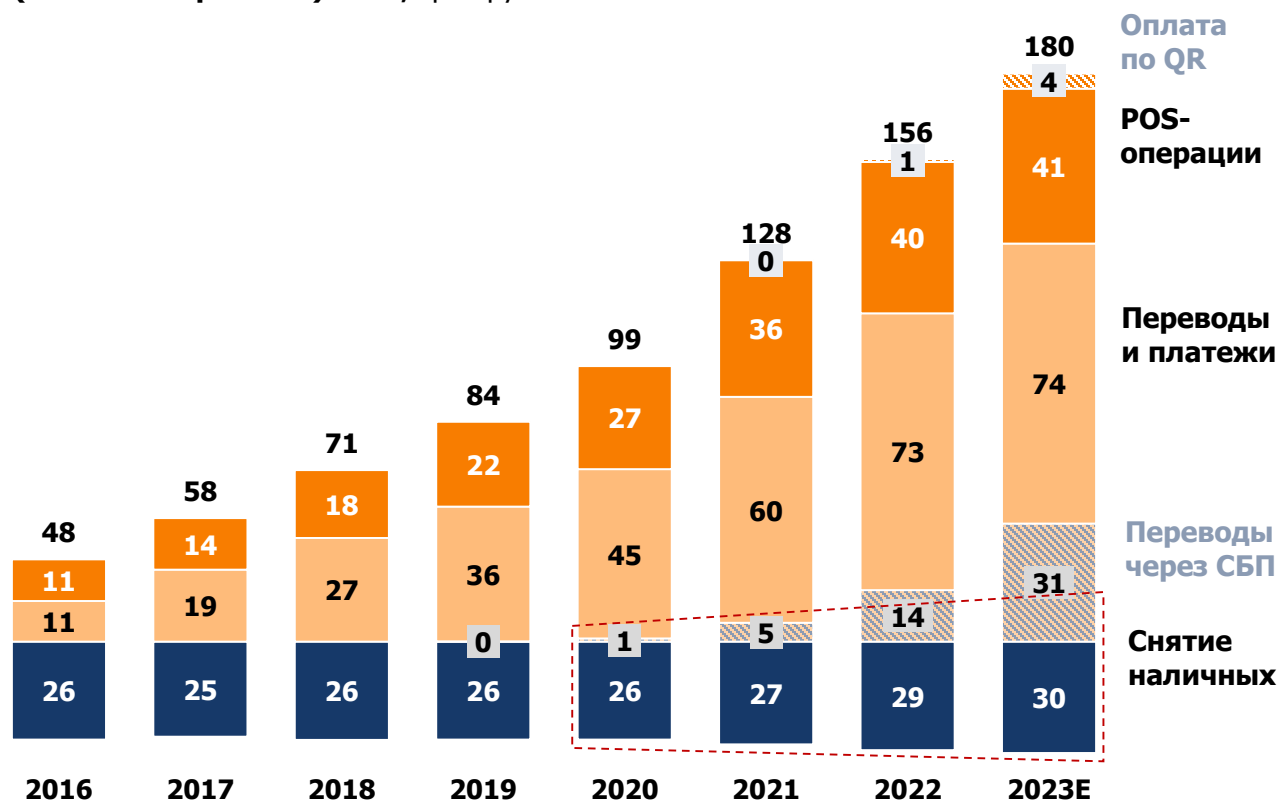
2.3.2 Дебетовые карты

Роль карточных продуктов в развитии платежного рынка РФ **снижается**

Банковские дебетовые карты были локомотивом развития безналичного платежного рынка в период 2016–2022 гг., 95% всего платежного оборота розничных клиентов приходится на счета дебетовых карт, однако развитие системы быстрых платежей угрожает динамике бизнеса дебетовых карт.

Банки меняют концепцию продукта «дебетовая карта»: ценностное предложение банков выходит за пределы чисто карточных транзакций, включая все операции ежедневного банкинга.

Структура транзакций розничных клиентов по дебетовым картам и счетам (платежи через СБП) в РФ, трлн руб.



Развитие СБП меняет ландшафт платежного рынка по картам:

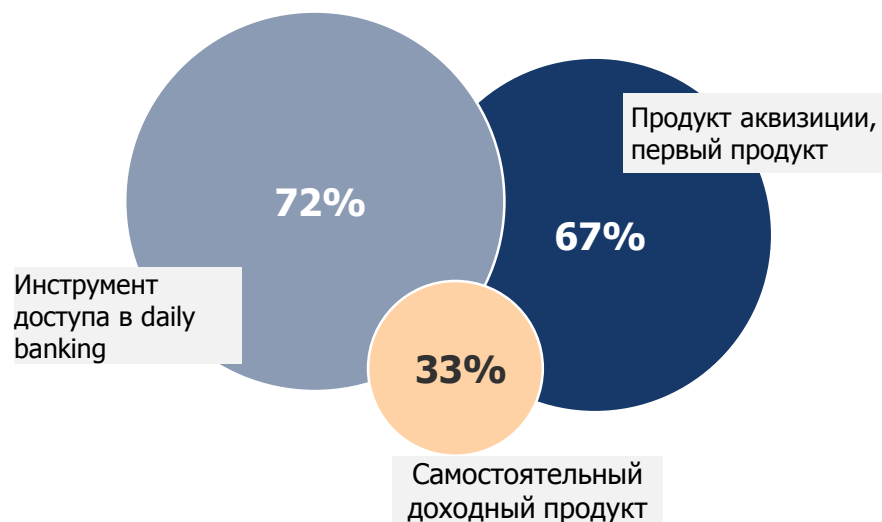
- по оценкам Frank RG, платежи по QR достигли в 2023 году 9% от общего объема безналичной оплаты покупок, снизив динамику карточных **POS-транзакций** до уровня ниже темпов инфляции (3%);
- если в 2020–2022 гг. переводы по СБП замещали по большей части наличный оборот, переводя в безналичные расчеты часть традиционных бытовых **наличных платежей** р2р, то в 2023 году переводы по СБП забрали на себя до 30% безналичного оборота межбанковских платежей **card-to-card**, снижая комиссионные доходы банков;
- темпы роста **переводов с карты на карту** снизились, соответственно, с 30% в 2021 и 20% в 2022 гг. до 1,5% в 2023 г.

Тем не менее, в сознании клиентов вся транзакционная активность daily banking относится к банковским картам.

Задачи активизации клиента, рост совокупного оборота по всем текущим счетам и кросс-продаж относятся к первоочередным задачам подразделений дебетовых карт.

Выдавая дебетовую карту, банки **продают daily banking**

Функция, выполняемая дебетовыми картами в банке,
% упоминаний экспертов



Дебетовая карта – идеальный продукт для продажи клиентам ежедневного банкинга

1. Артефакт принадлежности к банку

- Карта – единственный банковский продукт, который легко маркировать, благодаря «товарному виду» (физическая форма, удобный размер – помещается в кошелек, несет на себе отличительные признаки бренда банка: цвет, лого и название)

2. Идентификатор клиента и ключ доступа к другим продуктам и услугам банка в цифровых каналах

3. Возможность предлагать **дополнительное вознаграждение** за активное пользование бесплатными сервисами банка (приложение, карта)



Дебетовая карта – это, по сути, платформа, на которой дальше строится daily banking. Как театр начинается с вешалки, банк начинается с дебетовой карты, за чем бы клиент не пришел.

... дебетовая карта это просто нейминг, но речь идет как раз про ежедневные сервисы клиента.

Из интервью с экспертами банков

Дебетовая карта давно перестала быть собственно средством безналичных расчетов, объединяя в себе доступ к функционалу нескольких продуктов и сервисов.

Продуктовая линейка банков-лидеров сузилась до 1 (флагманской) карты, название карты часто дублирует название банка (СберКарта, Альфа-Карта, Ак Барс карта).

Стандартный договор, заключаемый с клиентом при выдаче карты – **договор комплексного банковского обслуживания.**

Ценностное предложение по дебетовой карте, транслируемое клиентам, включает преимущества некарточных операций:

- бесплатные переводы,
- удобство платежей,
- % по накопительным счетам и т.п.

Доступ к ДБО, включая загрузку мобильного приложения на телефон клиента – обязательный этап онбординга клиента.

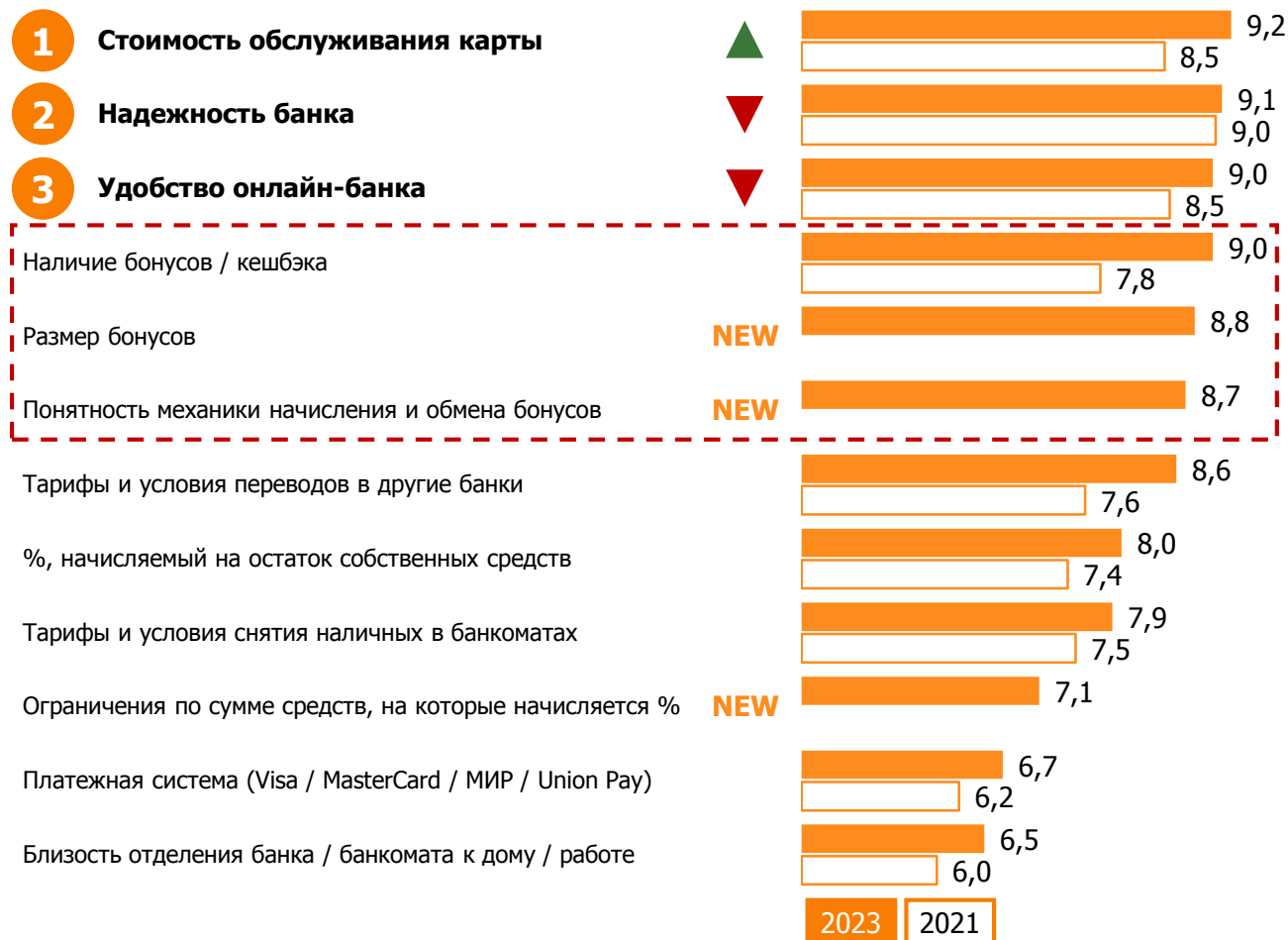
Все традиционно карточные операции можно осуществлять без карты в мобильном приложении и с помощью токенов.

Банки предлагают новую концепцию продукта «Дебетовая карта» как доступ к сервису ежедневного банкинга.

Факторы выбора карты – изменение приоритетов в сторону **стоимости и rewards**

Приоритетность критериев выбора дебетовой карты

Оценка важности по шкале от 1 до 10



Приоритеты критериев выбора дебетовой карты сменились в сравнении с 2021 годом.

Стоимость обслуживания стала определяющим фактором выбора дебетовой карты. Клиенты стали выбирать более выгодные условия, что в том числе обусловлено новым стандартом рынка – бесплатностью карты.

Надежность банка сместилась на второй план. Банковская система за последние годы зарекомендовала себя как стабильный институт, устойчивым к внешним воздействиям, что укрепило доверие со стороны клиентов.

Третьим по значимости критерием выбора дебетовой карты является удобство ДБО, хотя оценка его важности по сравнению с 2021 годом возросла. Это показывает, что данный фактор остается решающим, хотя лидеры рынка в плане функциональности онлайн-банка уже практически сравнялись.

В клиентском опросе 2023 года были уточнены дополнительными вопросами критерии важности условий reward-программ при выборе карты. Параметры reward-программ находятся примерно на одном уровне и занимают четвертую позицию, что говорит о сохранении значимости программ лояльности.

Несмотря на насыщение рынка, **41% клиентов** готовы изучать предложения и выбирать наиболее **выгодные условия** по карте

Доля подвижных клиентов, как и доля лояльных, увеличилась за счет снижения доли нейтральных, что свидетельствует о повышении активности клиентской базы.

Более трети клиентов готовы сменить банк не из-за негативного опыта, а в погоне за более выгодными условиями, что косвенно подтверждается долей клиентов, рассматривающих карту не как платежный инструмент, а как источник дохода (39%).

Хотя эксперты банков не отметили увеличение подвижности клиентской базы как тренд и следствие гонки приветственных бонусов, результаты опроса свидетельствуют о высоких рисках для банков.

Представьте, что вам необходимо выбрать новую карту. Как вы будете выбирать банк?, % респондентов



Я не сторонник привлечения клиентов в банк за счет приветственных бонусов, повышенных ставок по вкладам и накопительным счетам. Мы тоже готовы что-то давать, но лучше, чтобы клиент осознанно тебя выбирал, не приходил за каким-то подарком, а приходил за сервисом, за обслуживанием.

Из интервью с экспертами банков

Активные держатели дебетовых карт:



39%

считают карту доходным инструментом



71%

клиентов готовы уйти ради лучших условий

В т.ч.



54%

При ухудшении условий по карте



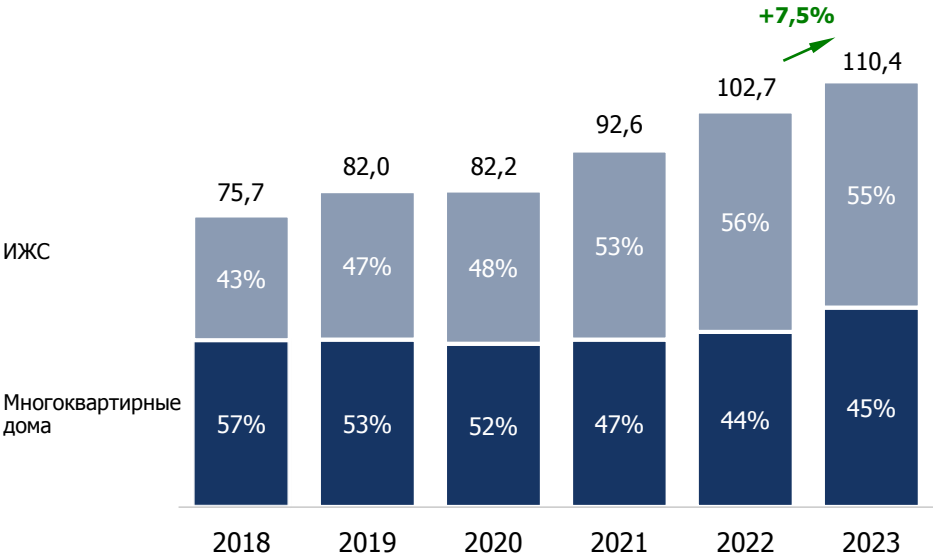
33%

Если другой банк предложит условия лучше

2.4 Ипотека

Объем ввода жилья в России за год увеличился на 7,5% и составил 110 млн кв. м на конец 2023 года

Динамика ввода жилья в России, млн кв. м., %

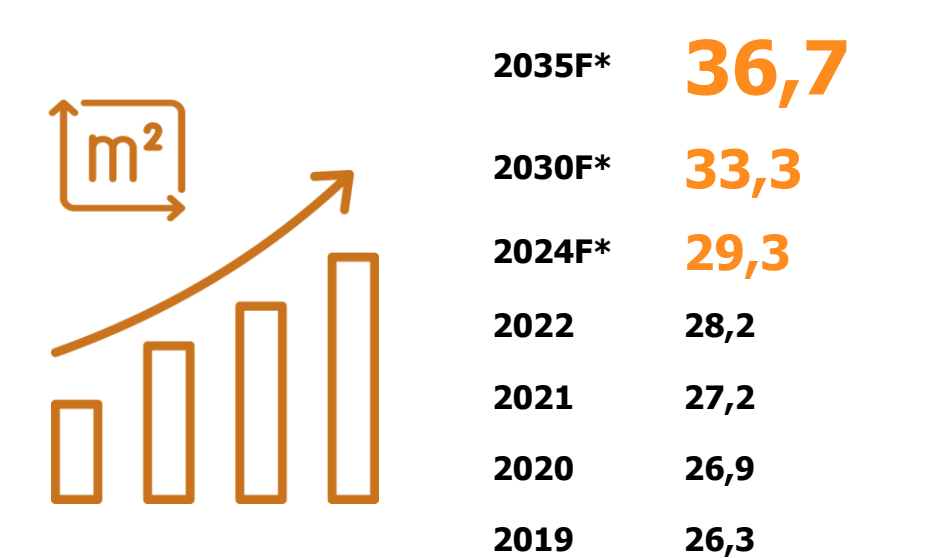


Объем ввода жилья в России на конец 2023 года составил 110,4 млн кв. м. Большая часть введенного жилья приходится на индивидуальное жилищное строительство – 53,1% или 58,7 млн кв. м, с 2022 года объем ввода в сегменте вырос на 3%.

Сохранение доли ИЖС на уровне более 50% в структуре ввода жилья с 2021 года связано с повышенным спросом на ипотечные кредиты ввиду улучшения доступности кредитования, распространения льготной ипотеки на данный сегмент.

Объем ввода многоквартирных домов достиг 51,8 млн кв. м, что на 14% больше объема в 2022 году.

Динамика обеспеченности жильем в России, кв. м/чел.



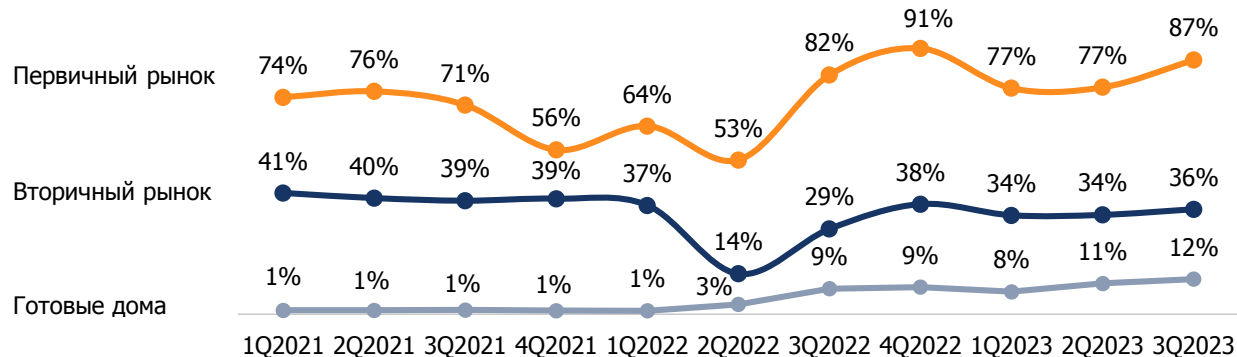
Рекорды по вводу жилой недвижимости в России способствуют повышению обеспеченности жильем на человека, покрывая при этом естественную убыль старого жилого фонда. Согласно данным Росстата, по итогам 2022 года обеспеченность жильем на человека составила 28,2 кв. м, увеличившись на 1 кв. м. с 2021 года, что значительно меньше, чем в других странах ЕС, где на одного жителя приходится не менее 40 кв. м.

Согласно плану Минстроя обеспеченность жилья на человека по итогам 2024 года должна увеличиться до 29,3 кв.м, 33,3 к 2030 году и 36,7 к 2035 году по базовому сценарию развития рынка жилья.

В октябре 2023 года ДОМ.РФ спрогнозировал достижение 40 кв. м на человека приблизительно через 10 лет – к 2033 году.

На первичном рынке 87% покупок проводится в ипотеку, при этом на вторичном рынке показатель в 2,5 раза ниже

Доля сделок с ипотекой, %



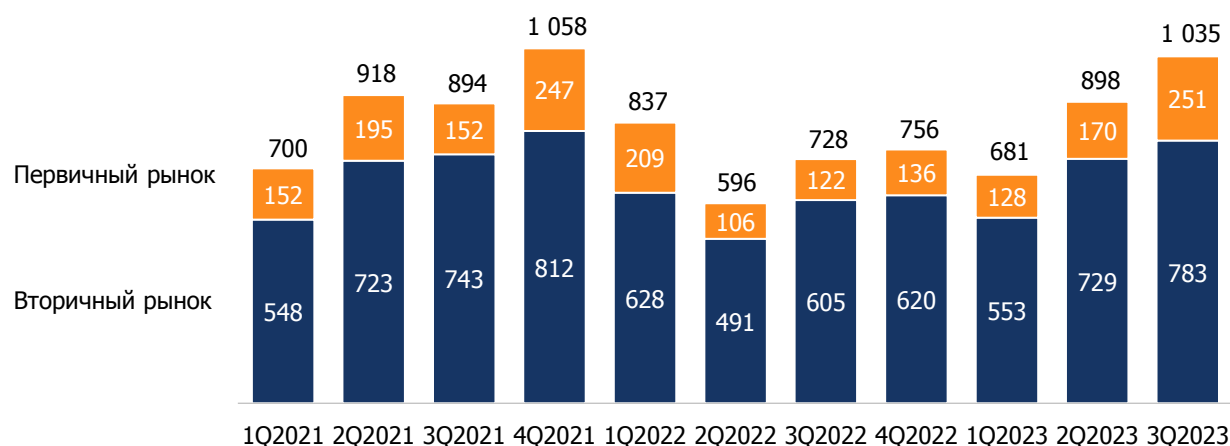
За 1-3 кварталы 2023 года общее количество сделок с жилой недвижимостью составило 2,6 млн шт., что на 453 тыс. шт. или на 21% больше величины показателя за аналогичный период предыдущего года. В 3 квартале 2023 года достигнут максимум по количеству сделок с конца 2021 года в 1 035 тыс. шт.

Увеличение числа сделок во 2 квартале 2023 года произошло в большей степени за счет роста количества покупок недвижимости на вторичном рынке. К 3 кварталу интерес покупателей сместился со вторичного жилья в сторону новостроек.

В 3 квартале 2023 года 87% покупок жилья на первичном рынке проведены с использованием ипотечного кредитования (+10 п.п. к 1-2 кв. 2023 г.), на вторичном рынке доля сделок в ипотеку нормализовалась на уровне 34-36%.

Рост продаж первичной недвижимости и увеличение доли сделок с ипотекой в данном сегменте вызваны желанием заемщиков взять ипотечный кредит на прежних условиях при ужесточении требований со стороны регулятора. Возросшую до 12% долю сделок в ипотеку на готовые дома аналитики объясняют ценовой доступностью частного жилого дома по сравнению с лотами на первичном и вторичном рынках и возможностью оформить ипотеку на льготных условиях.

Количество сделок с недвижимостью (жилые помещения), тыс. шт.

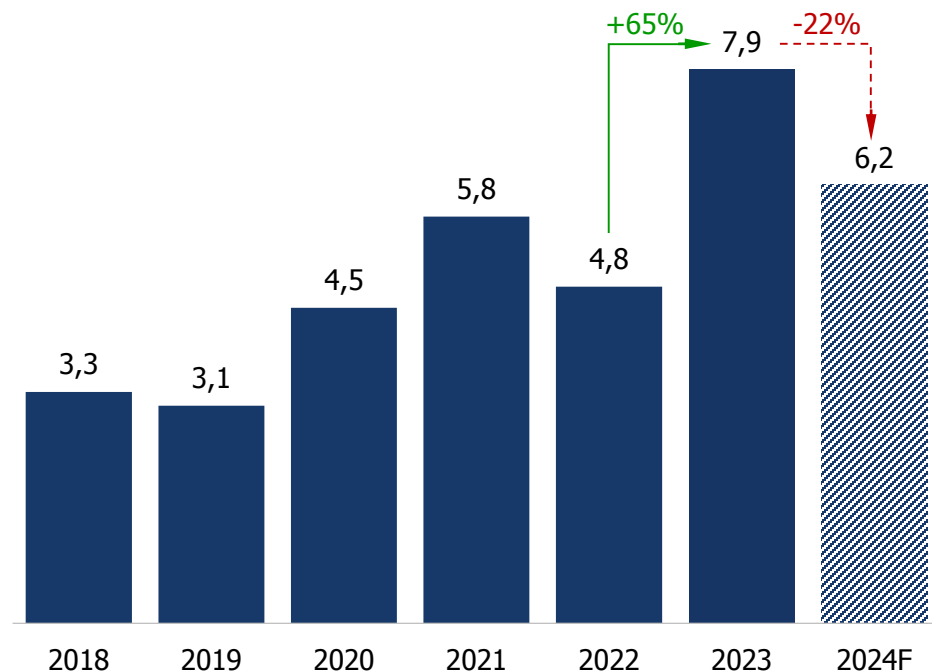


Источник: Росреестр, ДОМ.РФ, Frank RG, 2023 г

Примечание: для расчета доли сделок с ипотекой на первичном рынке была взята статистика Росреестра по количеству ДДУ (жилые помещения), на вторичном рынке – количество ДКП (жилые помещения)/коэффициент 1,5 и данные банков по количеству сделок с ипотекой на вторичном рынке

По итогам 2023 года объем выдачи ипотечных кредитов в России достиг исторического максимума в **7,9 трлн рублей**

Выдачи ипотечных кредитов, трлн руб.



Источник: ЦБ РФ, Frank RG, 2024 г.

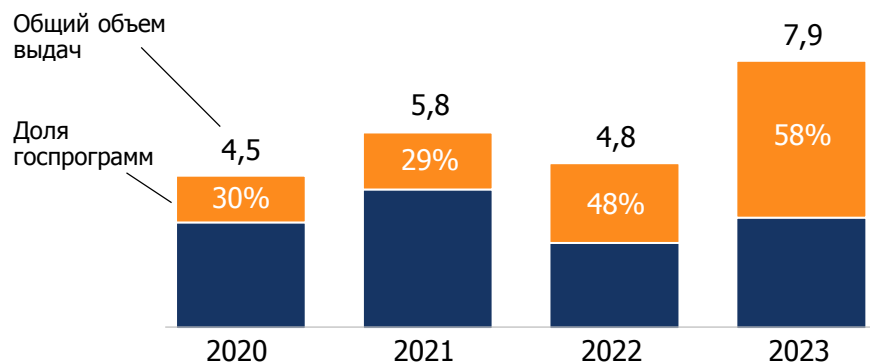
Объем выданных ипотечных кредитов по итогам 2023 года достиг 7,9 трлн руб., увеличившись на 65% с 2022 года. В 2024 году планируется снижение объема выдач ипотечных кредитов на 22% до 6,2 трлн руб.

Продление льготных программ, планы регулятора по увеличению размера первоначального взноса и сокращению субсидий банкам по ипотеке с господдержкой, повышение ключевой ставки подстегнули всплеск активности ипотечных клиентов в 2023 году. Заемщики стремились быстрее оформить ипотеку по уже одобренным заявкам с более низкими процентными ставками. Кроме того, с развитием цифровизации упростился процесс одобрения ипотеки, что ускорило выдачу кредитов.

По данным экспертных интервью, банки также ожидают снижение объема выдач ипотеки на 15-30% в конце 2023 – начале 2024 года. Эксперты прогнозируют уменьшение выдач по итогам 2024 года: по разным оценкам общий объем выданных ипотечных кредитов составит от 4 до 6,3 трлн руб.

Доля «Семейной ипотеки» **превысила** долю «Льготной ипотеки на новостройки» в структуре выдачи ипотечных кредитов по госпрограммам

Доля госпрограмм в общем объеме выдачи, трлн руб. и %



Структура госпрограмм в общем объеме выдачи, 2023 г., % и трлн руб.



Ключевым драйвером развития рынка ипотеки в 2023 году остались госпрограммы. По итогам 2023 года доля госпрограмм в общем объеме выдачи составила 58%, увеличившись за год на 10 п.п.

В структуре выдачи госпрограмм доля «Семейной ипотеки» превзошла долю «Льготной ипотеки на новостройки». Доля выдачи по программе «Семейная ипотека» составила 45% (+11 п.п. к 2022 году), а доля «Льготной ипотеки на новостройки» снизилась на 14 п.п. до 42%.

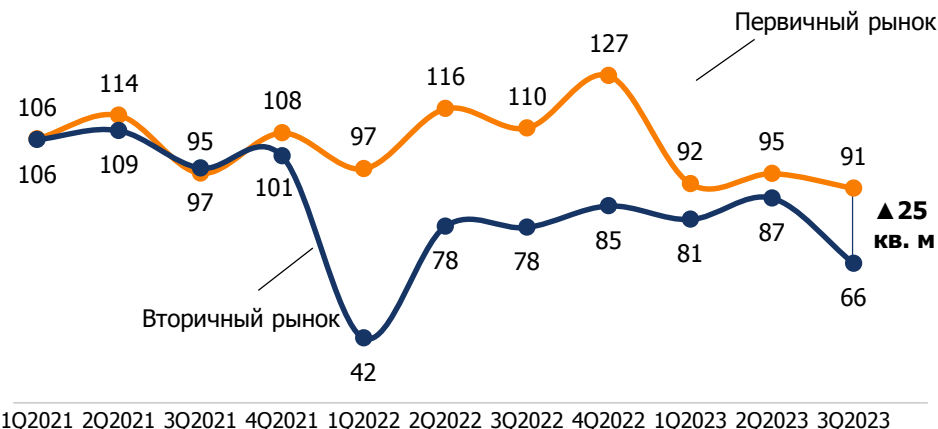
Рост объемов по «Семейной ипотеке» связан с расширением условий получения жилищного кредита по программе: с декабря 2022 года программа доступна для семей, в которых есть два ребенка младше 18 лет, год рождения больше не имеет значения.

Среди прочих программ наблюдается усиление позиции «ИТ-ипотеки»: доля достигла 7% (+5 п.п. к 2022 г.). Рост выдач по программе связан со смягчением условий и, как следствие, увеличением спроса со стороны заемщиков. Теперь «ИТ-ипотеку» могут взять заемщики с 18 до 50 лет (ранее с 22 до 44 лет), требования к доходу снижены со 150 до 120 тыс. руб. в городах-миллионниках, со 100 до 70 тыс. руб. в других регионах, а для ипотечных клиентов моложе 35 лет доход больше не учитывается. Для сохранения условий необходим срок работы не менее 5 лет, при увольнении раньше этого срока период сохранения ставки увеличен с 3 до 6 месяцев.

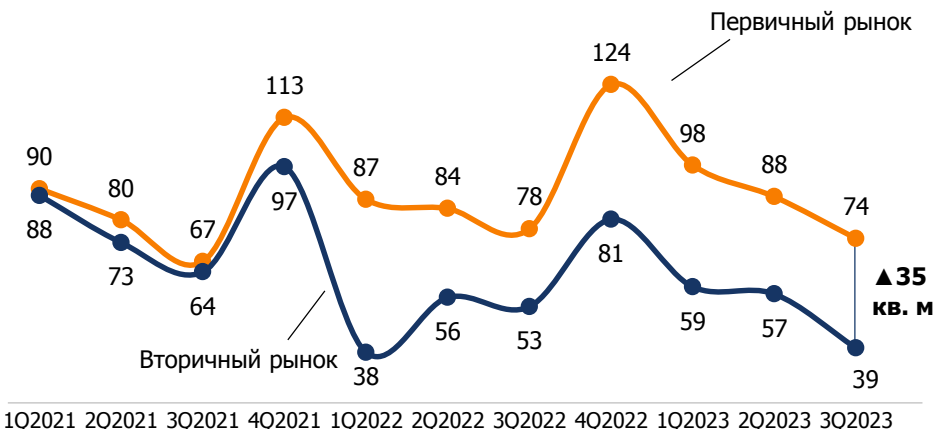
Доля «Сельской ипотеки» снизилась на 0,1 п.п. Выдачи кредитов по данной программе были приостановлены в августе 2023 года в связи с превышением установленного лимита и возобновлены в октябре 2023 года. Доли выдачи «Дальневосточной ипотеки»* и «Военной ипотеки» снизились на 1 п.п.

Доступность жилья в России упала на 28% на первичном рынке и на 22% на вторичном рынке за 3 квартала 2023 года

Индекс доступности покупки жилья в ипотеку в России, 2021-2023 гг., кв. м



Индекс доступности покупки жилья в ипотеку в Москве, 2021-2023 гг., кв. м



В 3 квартале 2023 года индекс доступности жилья в России снизился: семья из двух человек со средним уровнем дохода может позволить себе первичное жилье на 36 кв. м меньше, а вторичное жилье — на 19 кв. м меньше, чем в конце 2022 года.

Снижение доступности жилья на первичном рынке в России вызвано отменой регулятором околонулевой ипотеки в начале 2023 года, в результате чего вырос ежемесячный платеж ипотечных заемщиков. Это изменение привело к снижению дисбаланса между первичным и вторичным рынком в первой половине 2023 года.

На вторичном рынке доступность жилья в ипотеку оставалась на уровне 85-87 кв. м с 4 квартала 2022 года до 3 квартала 2023 года. Увеличение процентных ставок в 3 квартале привело к снижению доступности вторичной недвижимости: теперь семья из двух человек может позволить себе жилье площадью 66 кв. м. В результате изменений усилился разрыв между первичным и вторичным рынком и достиг 25%.

В Москве снижение доступности жилья в 2023 году прослеживается более явно: с конца 2022 года доступность снизилась на 50 кв. м или 40% на первичном рынке и на 42 кв. м или в 2 раза на вторичном рынке. При этом разница доступности между первичным и вторичным жильем превысила среднее значение по России на 10 кв. м и составила 35 кв. м.

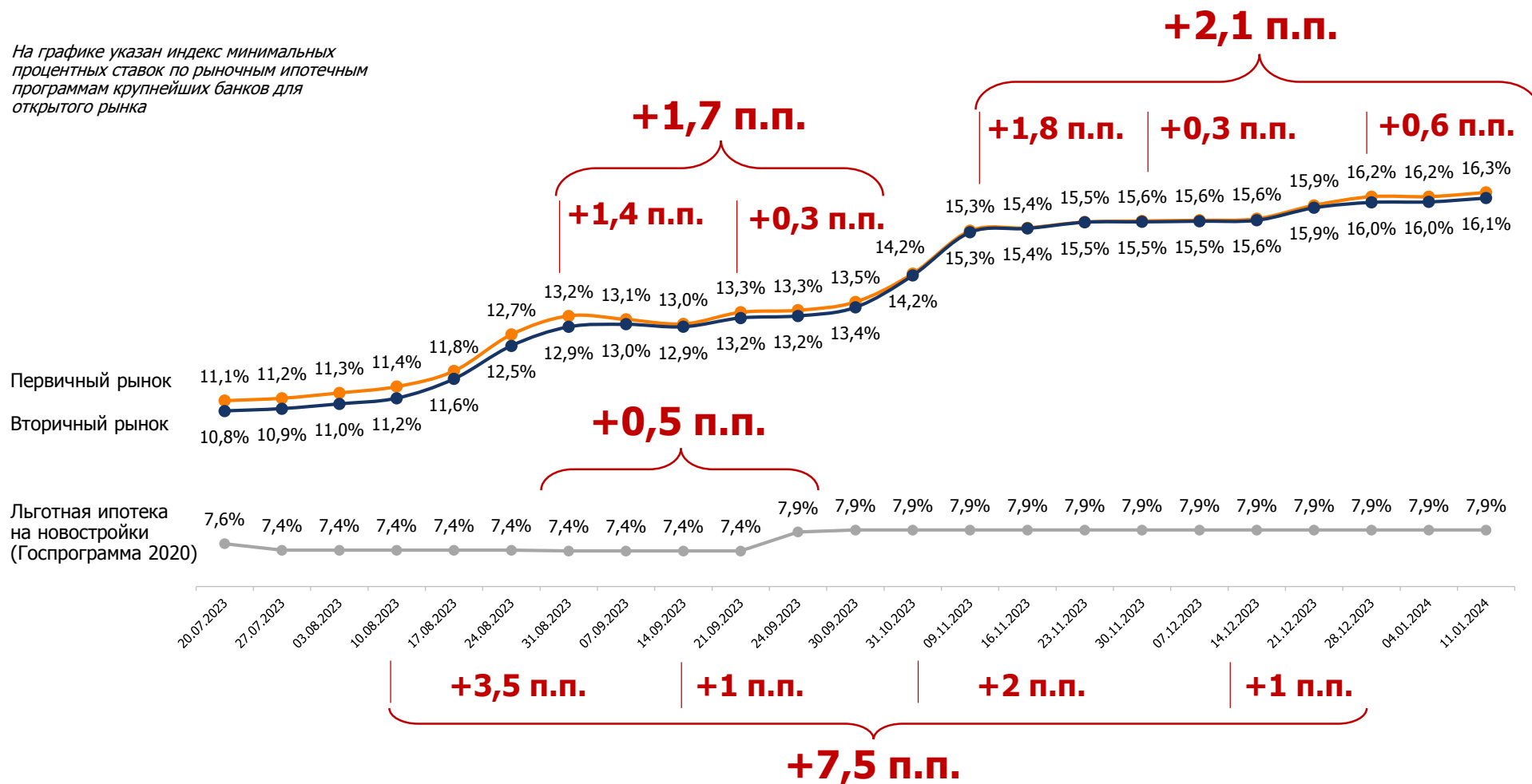
Методика: индекс рассчитывался как количество квадратных метров, которые может купить в ипотеку семья из двух человек. Размер ипотечного кредита рассчитывался с учетом средней стоимости одного кв. метра жилья, средневзвешенной ипотечной ставки и условий кредитования: первоначальный взнос — 20%, срок кредита — 25 лет. ПДН на семью — 50%.

Источник: ЦБ РФ, Росстат, оценка Frank RG, 2024 г.

Высокая доля рыночных программ в линейке банков делает объем их выдачи более чувствительным к изменениям ключевой ставки

Динамика рыночных ставок предложения и ставки по льготной ипотеке, июль 2023-январь 2024 г., %

На графике указан индекс минимальных процентных ставок по рыночным ипотечным программам крупнейших банков для открытого рынка



Ипотечный портфель по всем банкам топ-10 растет с 2018 года

Прирост ипотечных портфелей по топ-10 игрокам к аналогичному периоду предыдущего года, Y-o-Y, млрд руб., ранжирование по CAGR

№	Банк	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	CAGR 7 лет	CAGR 5 лет
1	Банк 1	3%	398%	212%	104%	84%	30%	49%	97%	87%
2	Банк 2	735%	85%	16%	21%	74%	42%	30%	83%	35%
3	Банк 3	168%	79%	194%	51%	23%	39%	54%	78%	64%
4	Банк 4	-8%	10%	91%	52%	35%	12%	25%	28%	40%
5	Банк 5	17%	25%	12%	21%	29%	18%	35%	22%	23%
6	Банк 6	13%	26%	20%	19%	31%	17%	27%	22%	23%
7	Банк 7	11%	19%	32%	33%	19%	22%	12%	21%	23%
8	Банк 8	25%	34%	13%	33%	8%	4%	4%	17%	12%
9	Банк 9	5%	6%	14%	15%	15%	11%	22%	13%	15%
10	Банк 10	16%	33%	12%	4%	0%	6%	11%	11%	6%
	Рынок	16%	25%	17%	21%	26%	17%	29%	21%	22%

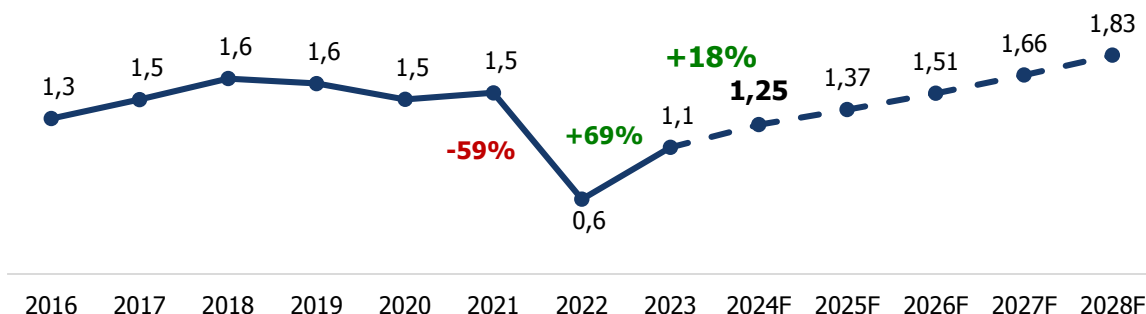
Начиная с 2018 года ипотечный портфель по топ-10 игрокам ежегодно растет. По итогам 2023 году наибольший прирост зафиксирован на уровне 54%, наименьший – 4%. Прирост рынка в целом составил 29%.

Максимальный показатель CAGR за 7 лет – 97%, минимальный – 17%.

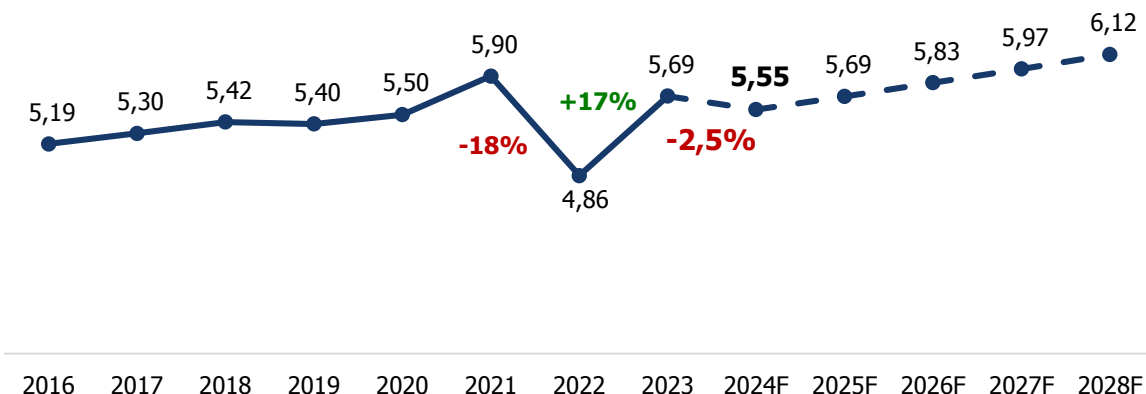
2.5 Автокредиты

По итогам 2023 года российский рынок легковых автомобилей **восстановился**, но пока не достиг докризисного уровня

Рынок новых легковых автомобилей, млн шт.



Рынок легковых автомобилей с пробегом, млн шт.



Рынок новых автомобилей в 2022 году испытал рекордное падение – почти на 60%. Рынок авто с пробегом снизился только на 19%: поддержку ему оказала переориентация дилеров и банков, которые при дефиците новых автомобилей вынуждены были наращивать свой бизнес в сегменте АСП.

На фоне санкционного давления рынок вошел в идеальный шторм:

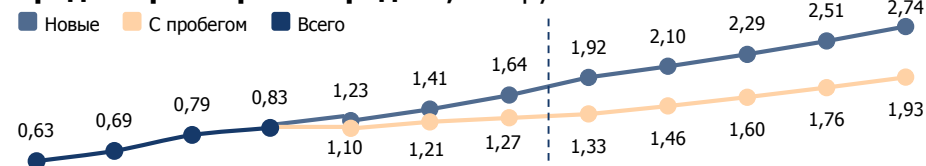
- западные автобренды покинули рынок;
- внутреннее производство авто остановилось из-за нехватки компонентов;
- цены на автомобили резко выросли на фоне ослабления рубля;
- автокредитование – ключевой фактор для поддержания продаж новых авто – в ряде банков остановилось, либо его объемы снизились из-за заградительных процентных ставок на фоне роста ключевой ставки ЦБ.

По итогам 2023 года рынок новых легковых автомобилей превысил 1 млн шт., чего нельзя было ожидать еще в марте. Восстановление было обеспечено за счет насыщения рынка китайскими автобрендами (суммарно их доля на рынке превысила 50%), а также быстрого возобновления внутреннего производства.

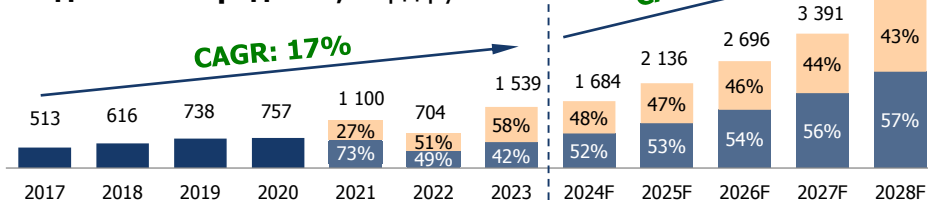
Рынок авто с пробегом традиционно менее волатилен – он испытал меньшее падение в 2022 году и медленнее восстанавливался в 2023 году. По итогам 2024 года сегмент ждет снижение: его обновление сильно зависит от сегмента новых авто, который, в свою очередь, еще не достиг докризисных уровней.

На фоне высоких процентных ставок в 2024 году автокредитование **поддержат** **субсидируемые программы** автопроизводителей

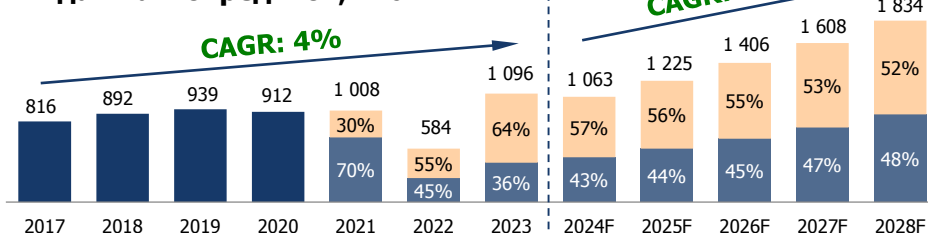
Средний размер автокредита, млн руб.



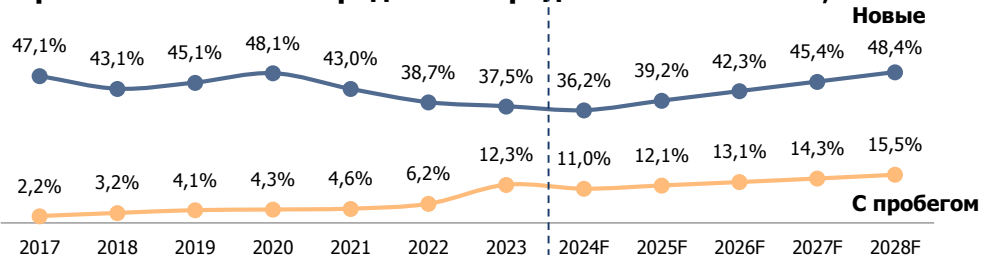
Выдачи автокредитов, млрд руб.



Выдачи автокредитов, тыс. шт.



Проникновение автокредитов в продажи автомобилей, %



Рынок автокредитования вернулся к восстановлению и уже по итогам 2023 года превысил показатель 2021 года в количестве выданных кредитов и в рублевом выражении.

Доля сегмента авто с пробегом в 2023 году достигла 64% в количественном выражении. Это обусловлено как переориентацией банков на данный сегмент, что значительно увеличило проникновение автокредитования в нем (до 12% в 2023 году), так и снижением выделенных лимитов в рамках льготного автокредитования новых авто – с почти 10 млрд руб. в 2022 году до 6,3 млрд руб. в 2023 году.

Показатель проникновения автокредитов в продажи новых авто исторически находился на высоких уровнях 43-48%, но с 2022 года начал снижаться. В 2024 году на фоне высоких процентных ставок тенденция продолжится. Поддержку автокредитованию в период жесткой ДКП Банка России окажут субсидируемые программы автопроизводителей.

В 2023 году был зафиксирован **прирост портфеля по автокредитам во всех анализируемых банках**

Прирост портфелей по автокредитам по топ-10 игрокам к аналогичному периоду предыдущего года, Y-o-Y, млрд руб., ранжирование по CAGR

№	Банк	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	CAGR 7 лет	CAGR 5 лет
1	Банк 1	-	-	609%	69%	136%	-1%	81%	119%	119%
2	Банк 2	2415%	31%	37%	3%	26%	8%	61%	94%	25%
3	Банк 3	160%	468%	82%	12%	65%	15%	17%	83%	36%
4	Банк 4	1%	-20%	-35%	-21%	-35%	4677%	337%	78%	134%
5	Банк 5	-2%	-33%	167%	549%	134%	24%	43%	74%	135%
6	Банк 6	16%	57%	13%	0%	57%	12%	18%	23%	18%
7	Банк 7	17%	14%	5%	-4%	9%	-8%	117%	16%	17%
8	Банк 8	0%	0%	8%	2%	24%	17%	69%	15%	22%
9	Банк 9	5%	1%	19%	6%	-1%	-2%	84%	13%	18%
10	Банк 10	10%	5%	18%	15%	11%	-24%	-5%	3%	2%
	Рынок	14%	11%	16%	6%	23%	0%	53%	17%	18%

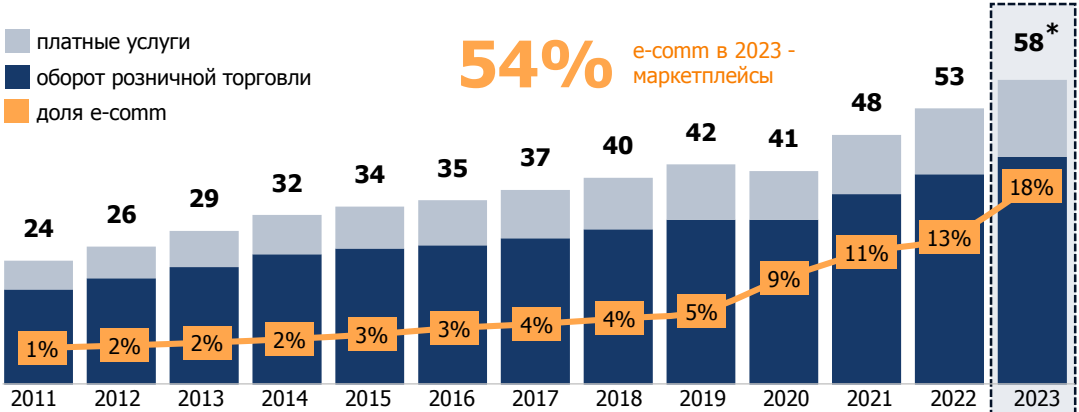
Максимальный прирост портфеля автокредитов в 2023 году составил 337%, минимальный – -5%. Прирост по рынку в целом зафиксирован на уровне 53%.

Наибольшее значение CAGR за 7 лет – 119%, минимальное – 3%.

2.6 BNPL

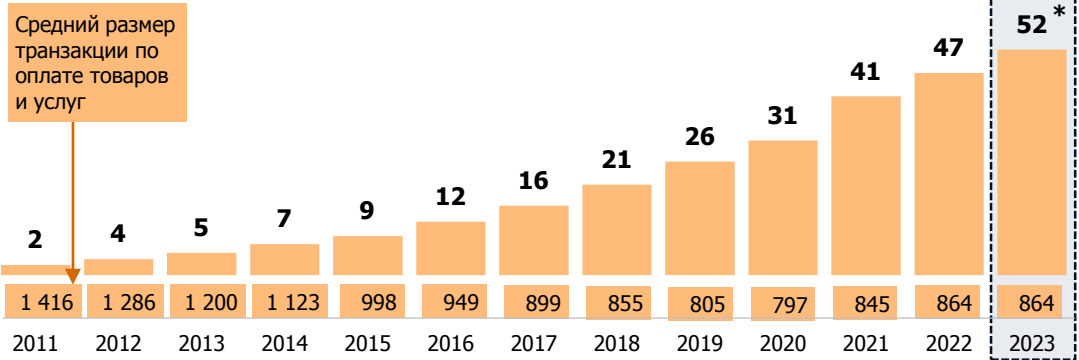
В 2021 году 84% товаров и услуг оплачивались с помощью банковских карт

Траты населения на товары и услуги, трлн руб.



Источник: Росстат, оборот розничной торговли за исключением покупки авто- и мототранспорта, объем платных услуг населению; прогноз e-commerce за три квартала 2023 года – TADVISER, январь 2024.

... в том числе с использованием карт, трлн руб.
36 млн кредитных карт + 197 млн дебетовых карт
по которым была хотя бы одна операция в июле-сентябре 2023 года



Источник: ЦБ РФ, операции физических лиц по оплате товаров и услуг с использованием карт, трлн руб.
*Предварительная оценка по итогам данных за 3 квартала 2023 г. **ЦБ РФ.

Клиенты с разными банковскими продуктами

	Доля клиентов с действующим продуктом	Средний размер транзакции в месяц / выданного кредита
Транзакционные инструменты		
Дебетовые карты	97%	31 175 руб.
Кредитные карты	31%	15 175 руб.
POS-кредиты	6%	48 150 руб.
Кредиты наличными	23%	196 051 руб.

Кредитные инструменты

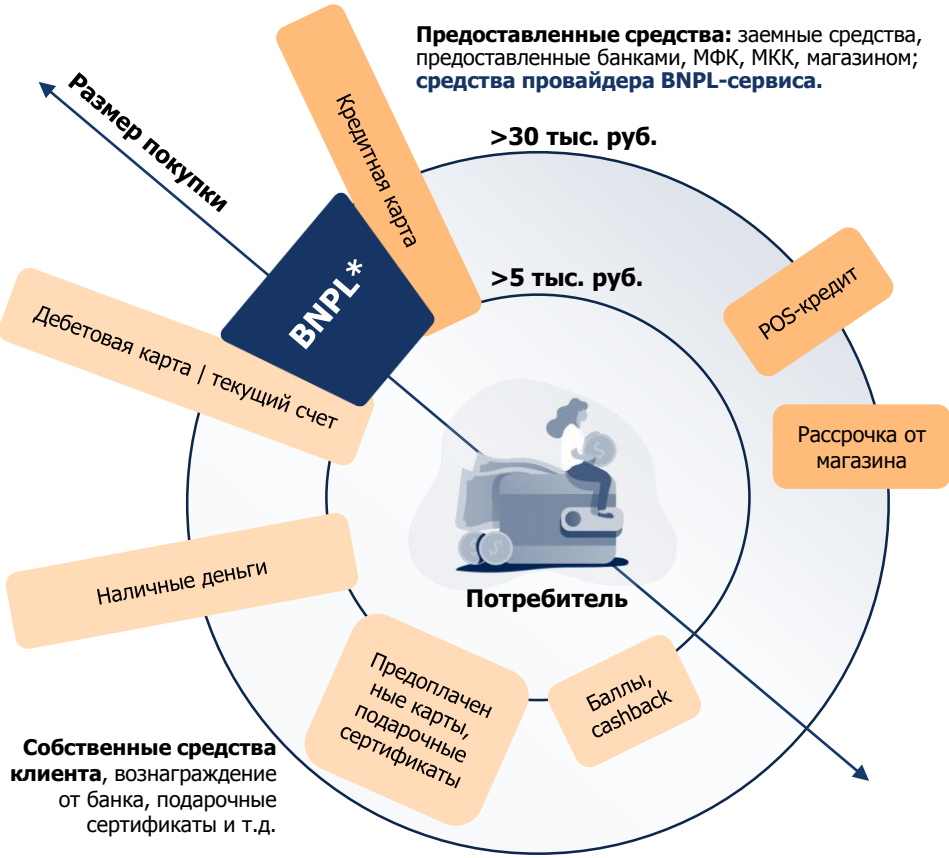
Источник: Frank RG, бенчмарк-исследование «Детализация банковской розницы по клиентским сегментам». Данные на сентябрь 2023 года.

Клиенты оплачивают товары и услуги в основном банковскими картами – кредитными и дебетовыми. Согласно статистике Росстат и ЦБ РФ, более 80% товаров и услуг оплачивается картами. Однако, «серой» зоной остается наличное обращение денег – объем наличных денег в составе денежной массы на сентябрь 2023 года составил 17,4 трлн руб.**

Доля e-commerce в 2023 году составляет 1/5 от всех трат населения на товары и услуги, тем самым маркетплейсы начинают играть все более важную роль, формируя более половины данного рынка. Самые крупные игроки среди маркетплейсов могут диктовать свои условия и определять практики и тренды для остальных участников e-comm.

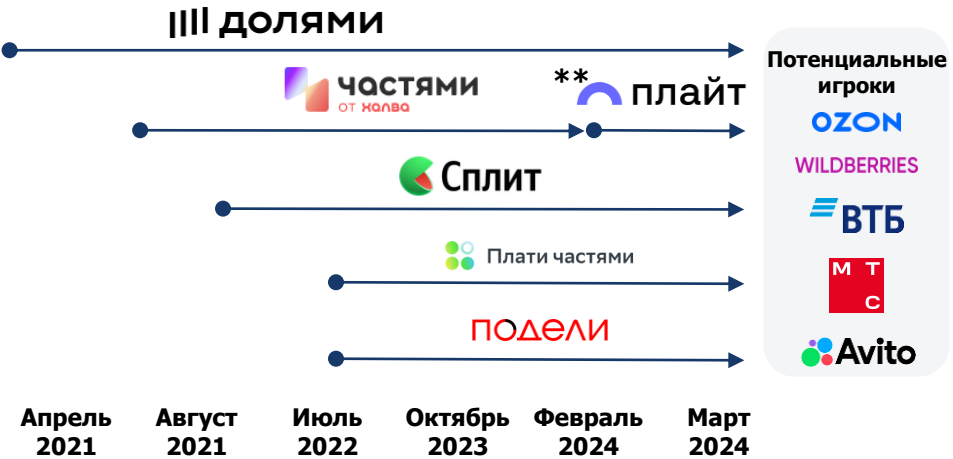
BNPL встроился в схему покупок российских потребителей, заняв **свою нишу**

Карта способов оплаты покупок для потребителя в России



* При оплате покупки с помощью BNPL для списания регулярных платежей клиенту необходимо привязать данные карты или счета.

Основные BNPL-провайдеры в России на 2024 год



** С 17 февраля 2024 г. сервис «Частями» перешел на платформу-агрегатор «Плати».

Для небольших покупок с помощью привлеченных средств долгое время российским клиентам была доступна только кредитная карта. При этом доля клиентов с активной кредитной картой составляет 31%, тогда как с дебетовой картой – 97%.

В 2021 году на российском рынке появился новый продукт – способ оплаты покупки равными частями «Купи сейчас – плати потом» (Buy Now Pay Later, сокращенно – BNPL). BNPL решения представлены 5 крупными провайдерами, 3 игрока («Долями», «Подели», «Частями» от Халвы) заявляли о возможности оформить покупку этим методом и офлайн, и в магазинах партнеров.

Новый продукт не конкурирует напрямую с кредитными картами, POS-кредитами, картами рассрочки, поскольку встраивается в ценовой диапазон недорогих покупок (средний размер покупки составляет 7 тысяч руб.). При этом позитивный опыт покупки может повлиять на лояльность клиента к другим предложениям от BNPL-провайдеров или их материнских компаний.

Название BNPL иногда используется для описания клиенту механики платежей, однако BNPL-сервис как продукт уже имеет свои **обязательные составляющие**

Основные компоненты базового* BNPL-сервиса для клиента



Компоненты BNPL-сервиса в его классическом определении включают в себя:

1. Срок до 1,5 месяцев
2. Наиболее частый чек покупки в диапазоне 10 тыс. руб.
3. Минимум данных от клиента: ФИО, телефон, реквизиты платежного инструмента (карта/счет)
4. Не является кредитом/займом, поэтому при оформлении не требуются паспортные данные, подтверждение доходов и нет взаимодействия с БКИ
5. Отсутствие переплат и процентов в случае соблюдения базовых* условий
6. Равные платежи
7. Сервис предоставляется отдельным BNPL-провайдером, с которым клиент заключает договор

Понятие BNPL на российском рынке может использоваться в качестве описания любых схожих по механике продуктов. Некоторые МФК и МКК используют понятие BNPL и для своих продуктов, которые не охватывают все основные компоненты BNPL-сервиса.

Такой подход помогает потребителю понять формат списания будущих платежей, однако клиент сервиса все равно будет оформлять краткосрочный займ.

*Базовый BNPL-сервис – сервис, при котором платежи клиента списываются согласно графику, клиент не продляет срок и имеет необходимые средства на карте/счете в момент списания очередного платежа, тем самым обеспечивая принцип отсутствия переплаты.

Регулятором и BNPL-сервисами обсуждается статус BNPL и возможности **защиты потребителя**



20% тех, кто слышал о BNPL и заявлял о возможности использования продукта, в результате становились пользователями сервиса и совершали покупку.

По оценкам Frank RG доля покупок с помощью BNPL в общем объеме электронной коммерции составляет не более 2%. По сравнению с международным бенчмарком в странах, где рынок уже вошел в стадию зрелости и где доля BNPL от e-commerce может составлять до четверти покупок онлайн, эта доля достаточно низкая.

Прогноз емкости рынка BNPL-сервисов в России, доля от e-commerce, %



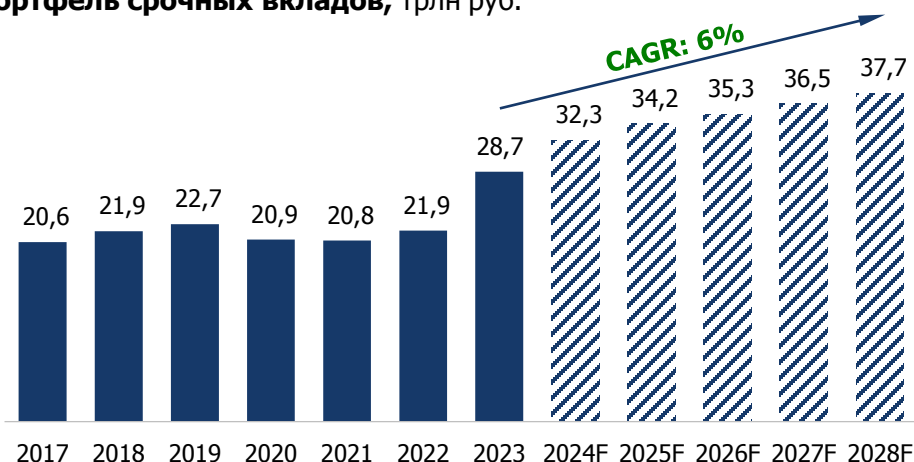
*Целевая клиентская база BNPL-сервисов уже, чем по кредитным картам, где уровень проникновения продукта составляет 20-30%.

Источник: оценки Frank RG, Росстат, 2023 г.

2.7 Срочные вклады и текущие счета

Объем портфеля вкладов и сберегательных счетов по итогам 2023 года суммарно составил 45 трлн руб.

Портфель срочных вкладов, трлн руб.

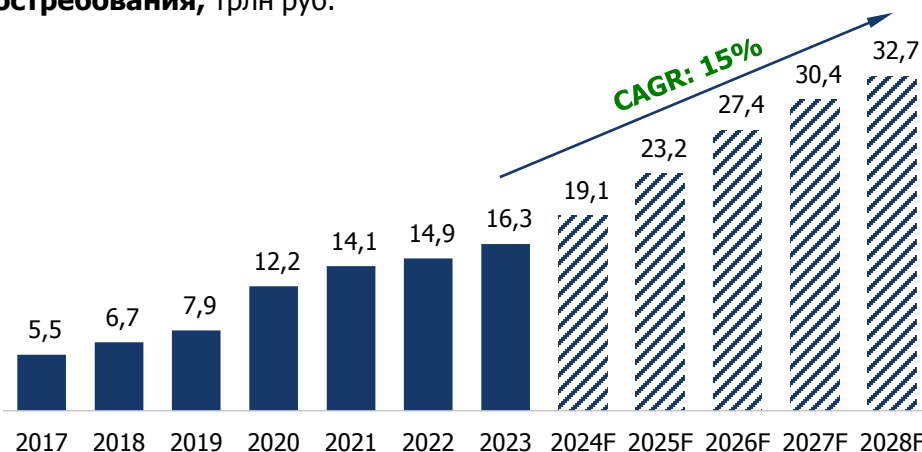


По итогам 2023 года портфель срочных вкладов достиг 28,8 трлн руб. (+31% к 2022 году). Данный рост связан с повышением процентных ставок. В ближайшие 5 лет будет наблюдаться тренд на рост сбережений: по прогнозу Frank RG, объем портфеля срочных вкладов к 2028 году увеличится на 31% до 37,7 трлн руб.

Остатки на текущих счетах и вкладах до востребования в 2023 году выросли на 10% год к году, превысив 16 трлн руб. По итогам 2024 года ожидается, что объем средств на счетах и вкладах до востребования превысит 19 трлн руб.

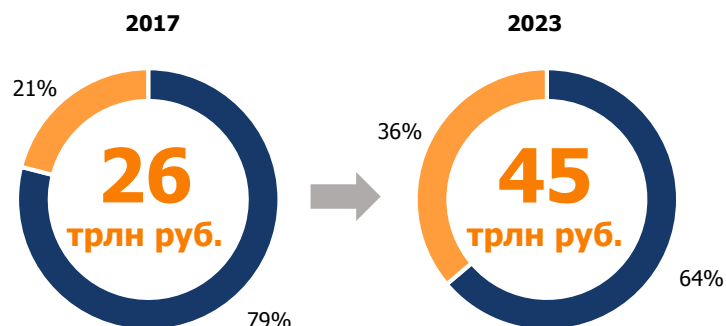
С 2017 года соотношение средств между срочными вкладами и текущими счетами значительно перераспределилось в пользу последних – их доля в структуре пассивов выросла с 21% до 36%. Эта динамика обусловлена длительным периодом низких процентных ставок, когда спред между ставкой по вкладу и ставкой на остаток по карте для клиента нивелируется.

Остатки средств на текущих счетах и вкладах до востребования, трлн руб.



Процентное соотношение портфеля срочных вкладов и портфеля текущих и сберегательных счетов

■ Срочные вклады ■ Текущие и сберегательные счета

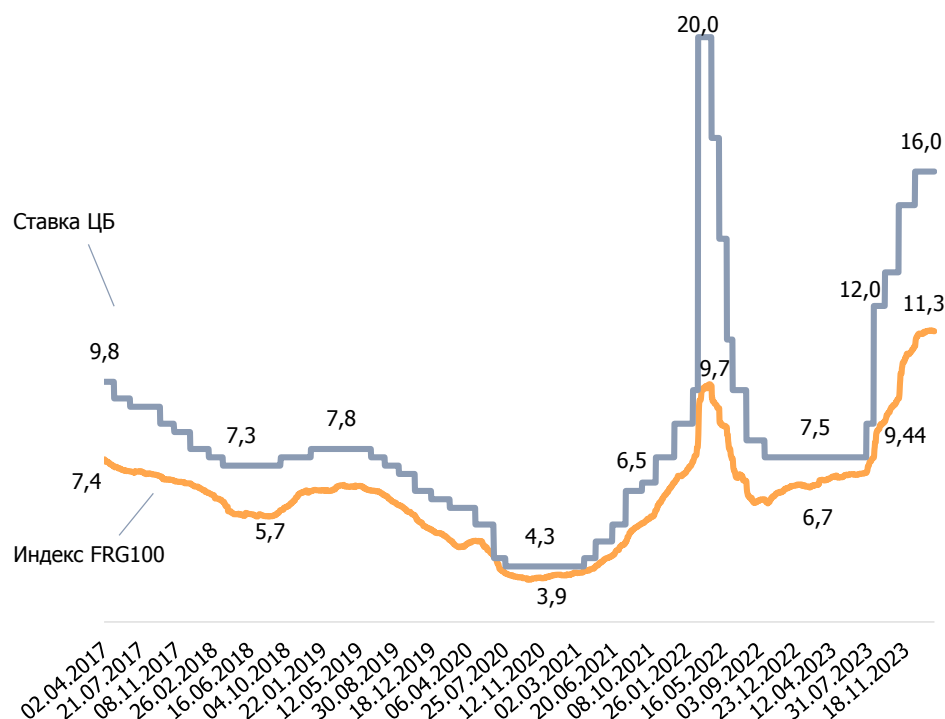


Ставки по вкладам становятся **более чувствительны** к изменениям ключевой ставки

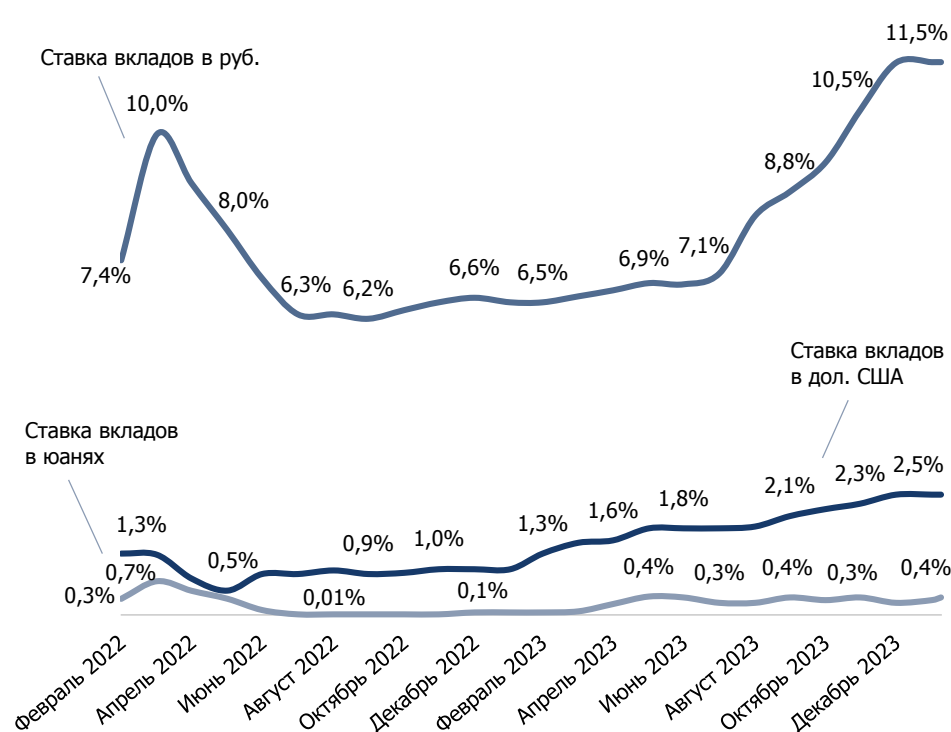
С 2017 года спред между процентом по вкладу и ключевой ставкой составлял около 2%, до 2020 года спред постепенно сокращался. В последние 1,5 года чувствительность ставок по вкладам к изменению ключевой ставки выросла. Многие банки, особенно из топ-20, стремятся быстрее обновлять процентные ставки по вкладам в борьбе за клиента. В такой борьбе преимущество имеют банки с госучастием, которые могут в определенной степени демпинговать рынок.

Процентные ставки по вкладам в долларах увеличились с 0,5 до 2,5% с апреля 2022 года: банки привлекают валюту, так как ее активно закупают импортеры. Со стороны физических лиц спрос на валютные вклады объясняется тем, что доллар США остается доступным инструментом диверсификации рисков. Ставки по вкладам в юанях в 2023 году остаются на уровне 0,3-0,4% после снижения годом ранее.

Динамика процентных ставок по вкладам и ключевой ставки ЦБ, 2017-2024 гг., %



Динамика медианных процентных ставок по вкладам в руб., дол. США, юань, 2022-2024 гг., %



Индекс FRG100 отслеживает изменение ставок по годовым вкладам банков на сумму 100 тыс. руб. Рассчитывается ежедневно по вкладам более чем 80 банков.

Источник: ЦБ РФ, Frank RG, 2024 г.

В среднем за 7 лет портфель срочных вкладов снизился только у одного игрока из топ-10

Прирост портфелей срочных вкладов по топ-10 игрокам к аналогичному периоду предыдущего года, Y-o-Y, млрд руб., ранжирование по CAGR

№	Банк	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	CAGR 7 лет	CAGR 5 лет
1	Банк 1	7%	29%	37%	-1%	8%	71%	74%	29%	34%
2	Банк 2	21%	19%	7%	-41%	18%	124%	135%	28%	31%
3	Банк 3	31%	19%	21%	4%	-10%	41%	33%	19%	16%
4	Банк 4	22%	16%	10%	-1%	10%	21%	28%	15%	13%
5	Банк 5	41%	22%	14%	2%	7%	2%	9%	13%	7%
6	Банк 6	17%	27%	19%	-6%	3%	4%	26%	12%	8%
7	Банк 7	13%	21%	7%	-25%	17%	18%	46%	12%	10%
8	Банк 8	-4%	9%	2%	-13%	5%	16%	34%	6%	8%
9	Банк 9	4%	7%	2%	0%	-4%	-2%	25%	4%	4%
10	Банк 10	-15%	-13%	-12%	-13%	-11%	-2%	16%	-8%	-5%
	Рынок	4%	6%	4%	-8%	-1%	5%	31%	5%	6%

В 2023 году наблюдался прирост портфелей срочных вкладов у всех анализируемых банков. Наибольший прирост зафиксирован на уровне 135% к 2022 году 9%.

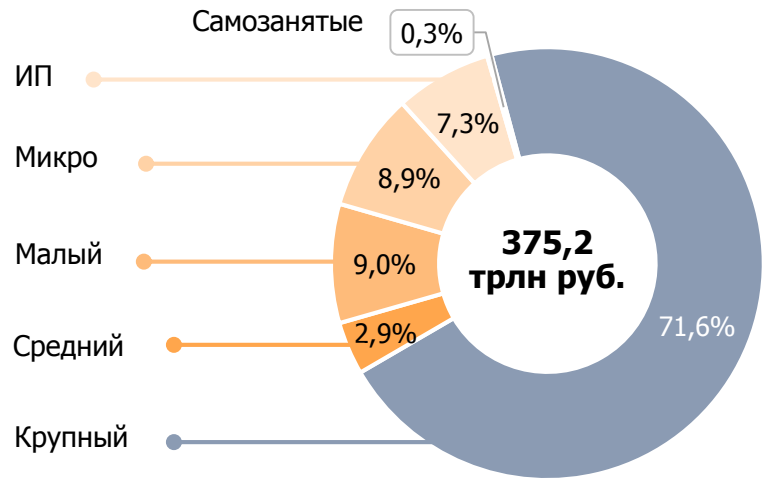
Значение показателя CAGR за 7 лет не превышало 30%. Максимальный CAGR составил 29%, минимальный – -8%.

3 Корпоративное кредитование и МСБ

30% выручки российского бизнеса приходится на МСБ

Совокупно юридические лица сегмента МСБ и индивидуальные предприниматели сформируют в 2023 году, по данным Росстата, 105 трлн. руб. выручки, не включая финансовый сектор экономики.

Выручка российского бизнеса в 2023 году, %



Доля МСБ в ВВП, %

~ 20%

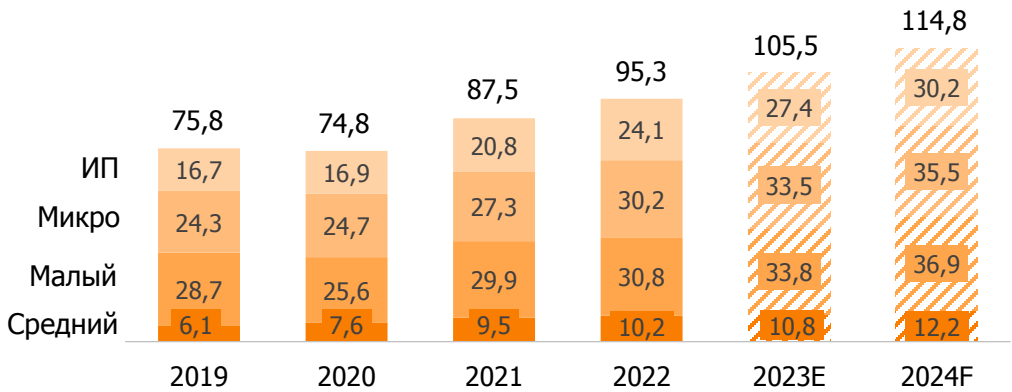
Доля МСБ в выручке российского бизнеса, %

~ 30,6%

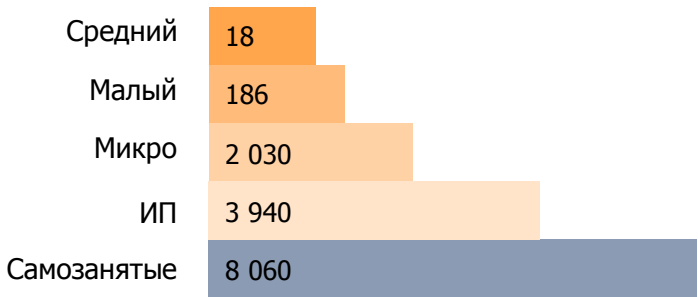
Доля МСБ в прибыли российских банков, %

~ 15 %

Выручка МСБ, трлн руб.



Количество субъектов российского бизнеса, тыс. единиц



Источник: Росстат, ФНС, ЕМИСС, Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, оценка Frank RG, 2023 г.

Выручка МСБ выросла в 1,3 раза за 5 лет

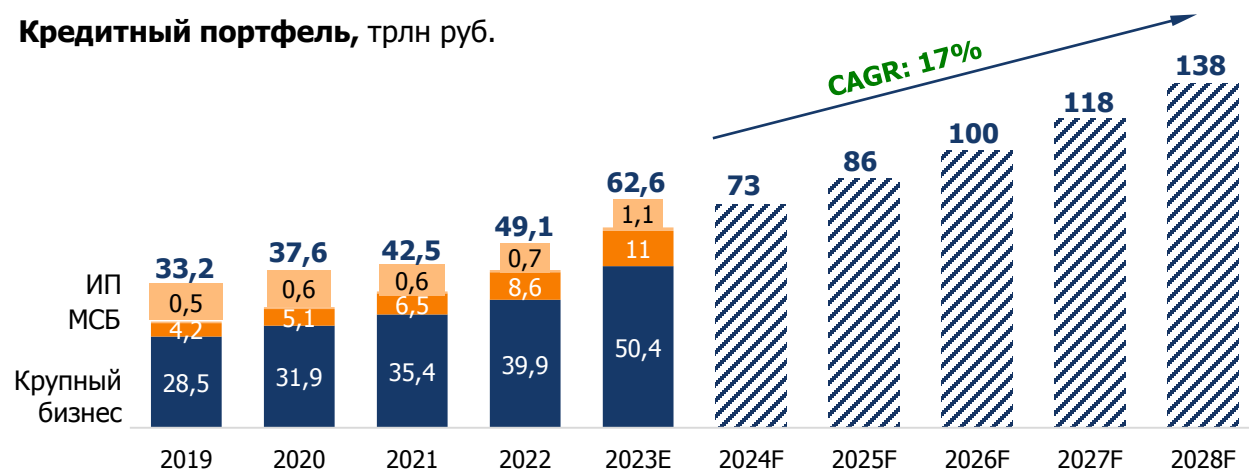
Выручка российского бизнеса, трлн руб.



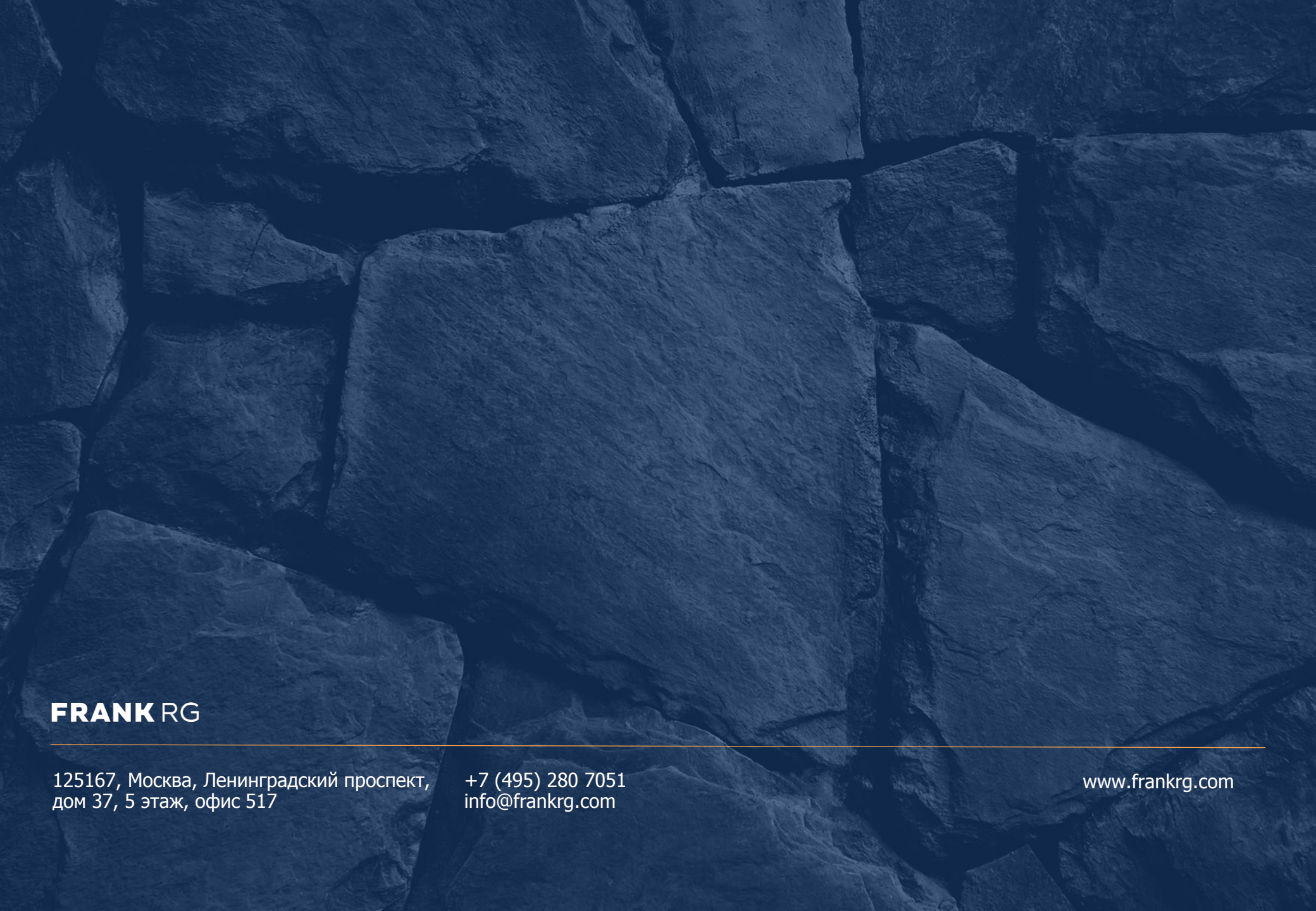
Среднегодовой темп роста выручки ИП и крупного корпоративного бизнеса был быстрее темпа роста МСБ на протяжении 2019-2023 гг. По итогам 2023 года доля выручки крупного бизнеса выросла и составила 72% (+3,1 п.п. с 2019 г.), ИП – 7% (+0,4 п.п. с 2019 г.). Единственным сегментом, снизившим долю в структуре выручки, оказался МСБ – на 3,5 п.п. до 21%.

Кредитный портфель в МСБ, напротив, рос активнее корпоративного с 2019 года. Если корпоративный бизнес достиг высокого проникновения кредитования в сегмент, то микро- и малый бизнес по-прежнему остаются недокредитованными и имеют потенциал для дальнейшего роста.

Кредитный портфель, трлн руб.



Доля кредитного портфеля крупного корпоративного бизнеса снизилась на 5,3 п.п. и составила 81% в то время, как доля МСБ и ИП выросла до 1,7% и 17,5% соответственно.



FRANK RG

125167, Москва, Ленинградский проспект,
дом 37, 5 этаж, офис 517

+7 (495) 280 7051
info@frankrg.com

www.frankrg.com