

Кузина О.

Рынок кредитных карт в России

Первая пластиковая карта была изготовлена в России в 1990 году, однако на протяжении 10 последующих лет банковские пластиковые карточки в России воспринимались как экзотика: в конце 2001 г. было эмитировано чуть более 10 млн. карт. Пять лет спустя они стали наиболее растущим сегментом рынка банковских услуг для населения.

Начало бурного роста рынка банковских карт датируется 2001-2004 гг., когда дебетовые банковские карты превратились в массовый продукт благодаря зарплатным проектам банков¹. За период с 2001 по 2005 гг. количество банковских карт на руках физических лиц увеличилось более чем в 5 раз² и превысило 54 млн. штук, достигнув 0,4 карты на душу населения. По прогнозам банковских экспертов, в 2006 год рынок продолжит расти теми же темпами и к концу 2006 года вполне вероятно, что по количеству банковских пластиковых карт на душу населения Россия догонит некоторые Европейские страны, например, Францию, где среднее количество карт на человека составляет 0,7.

Банковские пластиковые карты в России принято называть «кредитками», хотя настоящих кредитных карт в том нарастающем потоке, о котором идет речь, не так много: кредитные карты на рынке появились в 2005 г. По оценкам VISA в первом квартале 2005 г. количество кредитных составляло не более 4% от всего объема выпущенных пластиковых банковских карт. И хотя в 2005-2006 гг. темпы роста количества выпущенных кредитных карт выше темпов роста дебетовых, их доля продолжает оставаться низкой. Для сравнения, доля кредитных карт в общем объеме банковских пластиковых карт в Великобритании составляет 93%, в Испании – 80%, в Египте – 62%, во Франции – 57%, в Румынии – 11%³.

Доля кредитования с помощью банковских кредитных карт в общем объеме потребительского кредитования также невелика. По данным исследований GE Consumer Finance и VISA на начало 2005 г. она составляла всего 0,2 процента⁴. Многие банки, специализирующиеся на потребительском кредитовании, в 2005-2006 гг. стали переходить от практики выдачи разовых потребительских кредитов к выпуску кредитных карт. Поэтому перспективы рынка кредитных карт выглядят более чем радужно, учитывая то, что рынок потребительского кредитования также развивается ускоренными темпами.

Таким образом, рынок кредитных карт возник на пересечении двух растущих рынков рынка банковских карт и потребительского кредитования. Рассмотрим более подробно макроэкономические условия становления рынка кредитных карт в России.

Макроэкономические и институциональные условия становления рынка кредитных карт в России

¹ это услуга банка по автоматизированному перечислению и выплате заработной платы сотрудникам предприятий с использованием банковских карт.

² По данным Центрального Банка России
<http://www.cbr.ru/regions/Cards.asp?m=1&RGN=&more=yes&Year=2005>

³ Рынок кредитных карт – перспективы развития, Журнал Банковское дело в Москве, 3(135) 2006,
<http://www.bdm.ru/arhiv/2006/03/24-25.htm>

⁴ <http://finansmag.ru/enews/16306>

В 2000-2005 гг. макроэкономические условия были благоприятными: рост реального ВВП составил в среднем почти 7% в год, инфляция снизилась с 20,2% в 2000 г. до 10, 9% в 2005 г., рост реальных доходов населения достиг в среднем 10,7% в год, инвестиции в основной капитал увеличивались на 10,7% в год, объем розничных кредитов в начале 2006 г. превысил 1 трлн. руб. и составил почти 20% в общем объеме кредитования банками.

Макроэкономическая стабилизация сопровождалась реформированием банковского сектора. Во-первых, произошло укрепление финансовой прочности банковской системы: по состоянию на начало 2006 года соотношение активов банковского сектора с валовым внутренним продуктом составило 45% (против 32,3% на 1 января 2001 г.), капитала — 5,7% (против 3,9%), кредитов, предоставленных нефинансовым предприятиям и организациям, — 25,2% (против 11,0%).⁵ Правительство и Министерство финансов разработало и одобрило Стратегию развития банковского сектора в России на период до 2008 г. При успешном осуществлении предусмотренных в Стратегии мероприятий к 2009 г. активы банковского сектора вырастут до 56% - 60% ВВП, капитал – до 7%-8%; ВВП, а кредиты – до 26%-28%ВВП.

Во-вторых, была сформирована и введена в действие система страхования вкладов (ССВ), которая привела к укреплению доверия населения России к банкам. Она гарантировала в случае прекращения работы банка и отзыва лицензии на осуществление банковских операций выплатить его вкладчикам возмещение по вкладам в размере 100% суммы вкладов в банке, но не более 100 000 рублей (около \$3700⁶). Сумма компенсации не может превышать этой суммы, даже если вкладчик хранит деньги в одном банке на нескольких счетах. Однако если он имеет вклады в разных банках, в каждом из них ему гарантируются равные выплаты. Максимальную сумму возмещения планируется увеличить в 2-3 раза - соответствующие поправки в закон уже внесены в Госдуму комитетом по кредитным организациям и финансовым рынкам.

К началу 2006 г. завершился первый этап формирования ССВ, за полтора года Центральный банк провел проверку около 1200 банков, по результатам этой проверки более 800 банков⁷ вошли в систему страхования вкладов. По состоянию на 1 января 2006 г. в реестр банков-участников системы страхования вкладов был включен 931 банк. Объем их обязательств перед вкладчиками составляет 2,8 трлн. рублей – более 99% сбережений населения, размещенных в банковской системе страны в целом.⁸ Введение в действие ССВ положительно сказалось на динамике рынка банковских вкладов: в 2005 г. средства населения в банках выросли на 39% до 2 817 млрд. рублей (в 2004 г. на 30%). В 2005 г. продолжилось снижение доли Сбербанка на рынке вкладов физических лиц. По сравнению с началом 2005 г. она уменьшилась на 5,5 процентных пункта и на 1 января 2006 г. составила 54,1%.

В-третьих, были приняты законы, целью которых было обеспечение возможностей по дальнейшему развитию рынка кредитования. Отметим два наиболее значимых изменения в законодательстве: закон о кредитных историях, и поправки в налоговый кодекс. Поправки в Налоговый кодекс, вступившие в силу с января 2005 года, освободили физические лица от уплаты подоходного налога от операций с

⁵ Обзор банковского сектора Российской Федерации, №42 апрель 2006 года, таблица 1, http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_060301.pdf

⁶ по курсу 1\$= 27 рублям

⁷ 827 банков вошли в ССВ по состоянию на 1 июля 2005г.

⁸ Обзор рынка вкладов граждан за 2005 год, Государственная корпорация Агентство по страхованию вкладов, 2005 г., с. 4, <http://www.asv.org.ru/insurance/analytics/obzor/>

кредитными картами в беспроцентный период⁹. Таким образом, в 2005 году у банков в России появилось право выпускать полноценную кредитную карту.

Важным этапом становления рынка потребительского кредитования и кредитных карт стало принятие в декабре 2004 г. закона "О кредитных историях", который предполагал, что с 1 сентября 2005 г. кредитные организации должны будут предоставлять хотя бы в одно из созданных кредитных бюро содержание текущих кредитных историй заемщиков, давших согласие на раскрытие информации о своем долге данному банку и его будущем исполнении в момент заключения кредитного договора. Однако процесс формирования работающей системы кредитных бюро затянулся и только с 1 марта 2006 года все банки, согласно закону "О кредитных историях", в обязательном порядке стали передавать сведения о своих заемщиках кредитным бюро.

В соответствии с принятым федеральным законом "О кредитных историях", бюро кредитных историй в России могут существовать только в форме коммерческих организаций, которые заключают с банками договора о предоставлении информации о кредитных историях их клиентов. При Центральном банке создан "Центральный каталог кредитных историй", в котором хранится информация о том, в каком кредитном бюро есть сведения о кредитной истории конкретного банковского заемщика. Банк, который хочет получить информацию о своем потенциальном заемщике, обращается в Центральный каталог, а затем в те бюро, в которых есть информация о кредитной истории заемщика.

Закон подразумевает хранение кредитных историй заемщика в течение 15 лет с момента последнего изменения его кредитной истории и дает заемщику право требовать раз в год бесплатно и любое число раз за плату предоставления кредитного отчета. Кроме того, закон разрешает заемщику оспорить содержащиеся в кредитном бюро сведения целиком или частично. При этом банк не может передать информацию о заемщике без согласия самого заемщика. Впрочем, банки, могут повысить процентные ставки для тех граждан, которые не хотят добавления своей информации в базу данных кредитного бюро, или при несогласии заемщику будут просто отказывать в кредите.

Регулятором этого рынка была назначена Федеральная служба по финансовым рынкам, которая уже зарегистрировала в государственном реестре 14 бюро кредитных историй¹⁰, успевших сформировать и передать в Центральный каталог кредитных историй порядка 1 млн записей о заемщиках. В марте 2006 г., по словам заместителя начальника управления регулирования деятельности участников фондового рынка ФСФР Алексея Волкова, в России насчитывалось около 100 структур, которые так или иначе позиционировали себя в качестве бюро кредитных историй. Однако Волков считает, что в конечном итоге получают аккредитацию немногим более 20 БКИ¹¹.

Наконец, важной тенденцией в банковском секторе России в 2004-2005 гг. стало то, что иностранные банки, действующие в России через свои дочерние структуры, вышли на рынок банковских услуг для населения. С точки зрения директора Департамента банковского надзора и регулирования Банка России Алексея Симановского, текущая ситуация в России существенно отличается от ситуации 6-ти и даже 3-х летней давности: ее можно определить как вращение иностранного

⁹ До конца 2004 года согласно российскому законодательству, заимствование у банка денежных средства без уплаты банку процентов в размере меньшем, чем 9% для случая кредитования в иностранной валюте или трёх четвёртых ставки рефинансирования Центрального банка для рублевых кредитов, приводило к возникновению материальной выгоды у клиента, с которой он должен был уплатить подоходный налог. Данное ограничение распространялось и на электронные расчётные средства.

¹⁰ на март 2006 г. http://www.fesm.ru/catalog.asp?ob_no=24284

¹¹ <http://www.rg.ru/2006/03/07/kredit.html>

банковского капитала корнями в российскую экономику, что подтверждают цифры и сопоставления¹².

Так, несмотря на то, что Россия пока остается страной, в которой иностранные банки играют весьма незначительную роль в банковском секторе, в 2005 г. банки с иностранным участием обнаружили положительную динамику: количество банков со 100% иностранным участием выросло с 34 банков на 1 апреля 2005 г. до 43 банков на 1 апреля 2006 г. Большинство из них вышли на рынок услуг для физических лиц. По официальным данным Банка России, доля иностранного капитала на российском банковском рынке на 1 января 2006 года составила 11,15%. А к 1 января 2007 года по прогнозам она должна увеличиться более чем в два раза и достичь показателя в 25%. Банки с иностранным участием активно и успешно работают в 30 регионах российской Федерации.

Изменилась не только число, но и деятельность банков с зарубежным капиталом. В 1990-ые гг. она состояла в основном в проведении межбанковских посреднических операций. Теперь, по сведениям президента Ассоциации региональных банков России Александр Мурычева, на российских иностранцев приходится 22,9% кредитов, депозитов и иных размещенных средств в банках. Они концентрируют в своих руках 10% средств, привлеченных всей банковской системой страны от предприятий и организаций. А с учетом трансграничных операций доля иностранных банков на рынке кредитования корпоративных клиентов составляет в России не менее 50%. Несмотря на небольшой удельный вес потребительских ссуд в кредитных портфелях и вкладов граждан в пассивах иностранных банков (3,2% привлеченных средств населения) ритейловый бизнес уже достаточно активно осваивается рядом банков, контролируемых нерезидентами.¹³ Растет объем и относительная доля кредитов, предоставленных физическим лицам. Если говорить о данных на 1 января 2003 года, то доля кредитов, выданных иностранными банками физическим лицам, составила 3,8% в банковском секторе России, а на 1 января 2006 года она выросла до 8,5%.

По мнению Алексея Симановского, банки с иностранным капиталом привносят на российскую территорию, прежде всего капитал, а с ним и возможности, связанные с предоставлением банковских услуг: это и новые технологии, и новое представление о той правовой среде и (в более широком смысле) той регулятивной среде, которая должна быть создана, чтобы кредитные организации работали наиболее эффективно и с точки зрения потребителей услуг, и с точки зрения самого банковского бизнеса.

Актуальность темы присутствия иностранных банков на российском рынке вызвана, прежде всего, завершением переговоров по присоединению России к ВТО, в ходе которых США в качестве условия вступления России в ВТО требуют открыть в России филиалы иностранных банков, тогда как российская сторона настаивает на форме дочерних предприятий. Основной аргумент российской стороны состоит в том, что в настоящее время дочерние предприятия иностранных банков по размеру активов и капитала не сильно отличаются от своих российских конкурентов, что обеспечивает более или менее равные условия конкурентной борьбы, тогда как с филиалами мировых банковских гигантов российские банки конкурировать не смогут. Ведь по уровню капитализации и технологиям они серьезно отстают от банков США или западной Европы. Из-за высокой по сравнению с заграницей доходности банковского бизнеса в страну могут прийти большие объемы спекулятивного капитала, который может дезорганизовать местные финансовые рынки и повысить риски банковской деятельности. К тому же деятельность филиалов не будет подконтрольна Центральному банку РФ, филиалы не формируют обязательные резервы, у них больше возможности оптимизации налогообложения, т. к. они не предоставляют в полном объеме отчетность налоговым и надзорным органам страны их пребывания.

¹² www.asros.ru/html/documents/acfi11.04.htm

¹³ <http://www.bankir.ru/news/newsline/12.04.2006/50487>

2. The structure of the market for retail banking in the country

Российский банковский рынок за последние 20 лет сильно изменился. В конце 80-х гг. банковская система России состояла из четырех государственных банков: Госбанка, дававшего краткосрочные кредиты предприятиям, Сбербанка, привлекавшего сбережения населения для финансирования госбюджета, Стройбанка, предоставлявшего долгосрочные инвестиционные кредиты предприятиям и Внешторгбанка, осуществлявшего операции в иностранной валюте от имени государства, управлявшего валютными резервами и предоставлявшего кредиты предприятиям-экспортерам.

С началом рыночных преобразований появились негосударственные банковские учреждения, быстрый рост которых привел к тому, что уже в 1994 году лицензии получили почти 3000 новых банков. Однако эффективный контроль качества учреждений, получивших банковские лицензии, отсутствовал. Совершенствование правовой базы и усиление контроля в банковском секторе после финансового кризиса 1998 г., привело к сокращению числа кредитных организаций, так, например, на 1 марта 2006 г. в стране действовали 1197 банков и 47 небанковских кредитных организаций¹⁴.

Банк России оценивает сокращение численности российских банков как желательный и положительный процесс. Дело в том, что размеры большинства банков очень малы, а степень концентрации банковской системы России очень высока: на 5 крупнейших банков приходится 44% совокупных активов¹⁵. Так, например, на долю Сбербанка и Внешторгбанка приходится более 30% всех работающих банковских активов, более 60% вкладов населения и до 30-40% банковской прибыли. Больше половины банков находится в Москве: количество региональных банков на 1 января 2006 г. составило 641, а их доля в общем объеме активов - 16%¹⁶. Такая высокая концентрация и наличие большого количества мелких банков является особенностью банковского сектора России, не имеющей аналогов в мире.

В целом российская банковская система остается малоразвитой. Если сравнить вес банковской системы в экономике в странах с тем же уровнем развития, то окажется, что целый ряд стран, имеющих схожий показатель среднедушевых доходов, имеют гораздо больший вес банковского сектора в экономике. Так, суммарные банковские активы в Бразилии, Турции и Чили составляют 60-70% ВВП, в Таиланде и Малайзии - 120% ВВП¹⁷, в России на начало 2006 года соотношение активов банковского сектора с валовым внутренним продуктом составило 45%. Средняя величина активов российского коммерческого банка (без учета Сбербанка) составляет 100 млн долларов, а в Южной Корее - 4 млрд долларов, в Великобритании - 5 млрд долларов, в Японии - 45 млрд долларов. В результате, по оценкам специалистов Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 93% российских банков не способны выдать ни одного кредита объемом 10 млн долларов (исходя из норматива риска на одного заемщика).¹⁸

¹⁴ Бюллетень банковской статистики, ЦБ РФ, 2006, №3(154), с.82.

¹⁵ на 1 04.06 ОБЗОР БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ №43, май 2006, табл.6

¹⁶ Рейтинг региональных банков в 2005 г. <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2006/03/28/11004120>

¹⁷ А.Ивантер, Эксперт №38 (484) от 10 октября 2005 <http://old.expert.ru/expert/ratings/exp200/exp2005/38-banki.shtml>

¹⁸ А.Ивантер, Эксперт №38 (484) от 10 октября 2005 <http://old.expert.ru/expert/ratings/banki/05-36-82/36-bank-2.htm>

С точки зрения обеспеченности банковскими услугами населения банковская система России находится на низком уровне, но в условиях роста уровня жизни и благосостояния населения имеет большой потенциал роста.

Степень вовлеченности населения в пользование банковскими услугами очень низкая. По данным опроса ВЦИОМ, проведенного в ноябре 2005 г. по заказу Агентства по страхованию вкладов¹⁹, всего треть россиян (32%) в возрасте старше 18 лет имеют текущий счет или сберегательный вклад в банке. Остальные 68% ни счетов, ни вкладов не имеют. Почти половина из них (27%) пользуются другими банковскими услугами - оплатой коммунальных услуг, потребительскими кредитами и денежными переводами. Оставшиеся 41% опрошенных никакими банковскими услугами не пользуются.

Большее половины российских домохозяйств не делает текущих сбережений, ни положительных, ни отрицательных, полностью тратит весь полученный доход на потребление. По данным ВЦИОМ свободные средства после всех ежемесячных расходов регулярно остаются у 42% опрошенных. Оставшиеся после всех расходов в текущем месяце свободные средства большинство потребляет в следующем месяце (26%) или хранит дома в рублях (24,2%). По результатам опроса, доверие к банкам остается на невысоком уровне – лишь около четверти россиян считают счет в банке самым выгодным и безопасным способом сохранить деньги. Из тех же, кто готов доверить свои сбережения кредитной организации, 90% вложились бы только в Сбербанк. Населению достаточно сложно разобраться в предлагаемых услугах (60%), а вложение денег в банк 52% респондентов расценивается как рискованное предприятие.

При этом банковский вклад рассматривается преимущественно как наиболее известный, доступный и приемлемый способ накопления для потребления в краткосрочной перспективе, а не как инструмент для создания сбережений.

Все большую популярность приобретают потребительские кредиты. И хотя потребительское кредитование в России пока составляет не более 5 % от ВВП, темпы роста данного сектора очень высоки. За 2005 год объем кредитов, выданных российскими банками физическим лицам, вырос в 1,8 раза — с 616,5 до 1092,8 млрд руб. Это намного превышает темпы роста за соответствующий период как активов российских банков (36%), так и их кредитных портфелей (40%).

Сберегательные стратегии российских потребителей начинают уступать место кредитным. Так, динамика оборота розничной торговли за последние 3 года все в большей степени стала определяться ростом потребительского кредитования. Доля потребительских кредитов в финансировании прироста розничной торговли относительно предыдущего года в 2005 г. оценивается в 37%, тогда как в 2000 г. эта доля была менее 5%. С середины 2005 г. население стало ежемесячно занимать у банков примерно столько же, сколько размещать на депозитах. Склонность населения к сбережению в 2005 г. продолжала снижаться, составив всего 11,6% доходов населения.²⁰

Возможность получить кредит в банке способствует росту покупок потребительских товаров. Так, например, доля розничных продаж сотовых телефонов на российском рынке через потребительское кредитование по итогам 2005 года составила 17%²¹. По сравнению с 2004 годом доля кредитных покупок увеличилась в 2,8 раза. При этом эффективная ставка кредитования в большинстве случаев превышала 28% годовых и в некоторых кредитных программах достигала уровня в 55-60% годовых. По статистике крупной розничной сети «Мир», в конце 2000 года доля покупок в

¹⁹ 18.04.2006 Личные Деньги <http://www.personalmoney.ru/txt.asp?rbr=199&id=479835>

²⁰ Обозрение российской экономики, 2005 год, Центр развития, с.17

²¹ По материалам исследования компании «Евросеть»

рассрочку составляла от силы 20%. Сейчас в кредит продается без малого половина всех товаров «Мира».²²

Так, по данным исследования ВЦИОМ в течение 2003-2005 гг. хотя бы однажды брали кредит в банке 33% населения. В основном это кредиты на приобретение бытовой аудио- и видео-техники (16%). Ипотека, как свидетельствует опрос, по-прежнему остается малодоступной - ей воспользовался всего 1% опрошенных.

Финансовая грамотность и пользование банковскими продуктами характерно для образа жизни и поведения представителей среднего класса. И хотя оценки размера среднего класса в России сильно варьируют, поскольку зависят от подхода к определению того, что такое средний класс в России, его доля пока невысока. Так, по оценкам Независимого института социальной политики к среднему классу в 2003 можно было отнести всего 20% населения. В данном исследовании для определения среднего класса использовались три главных критерия - материально-имущественное положение, социально-профессиональный статус, как правило, базирующийся на образовании, и самоидентификации, самоощущении людей. В 20% попали те, у кого обнаружили не менее двух из указанных признаков. В том случае, если в качестве критерия брать только самоидентификацию респондентов со средним классом, то размер среднего класса увеличивается до 45% населения, причем данные 2001-2005 гг. свидетельствуют о положительной динамике данного показателя.

О росте благосостояния россиян свидетельствует также динамика официального показателя уровня бедности: число россиян, живущих за чертой бедности в 2000-2004 гг. по данным Федеральной службы государственной статистики, снизилось с 29 до 18 процентов населения²³. И хотя субъективные оценки бедности в России намного выше, они также имеют тенденцию к снижению. Субъективные оценки уровня бедности рассчитываются в Левада-Центре: для этого оценивается доля населения, имеющего, согласно данным опросов, текущие денежные доходы ниже их собственных оценок уровня бедности. Согласно таким субъективным оценкам в 2005 г. 43% населения России относили себя к бедным. Тогда как пять лет назад, в 2000 г., бедными себя считали 65% населения²⁴.

По данным Банка России на 1 января 2006 года банками было выпущено 54,5 млн. банковских пластиковых карт. Общий объем операций, произведенных физическими лицами с помощью банковских карт, в 2005 г. составил 2,8 триллиона рублей, из них операции по снятию наличных составляют 94% против 6% операций по оплате покупок товаров и услуг. В расчете на душу населения Россия количество карт пока мало: всего 0,4 банковской карты. По экспертным оценкам, в 2005 г. около 20% россиян являлись пользователями банковских карт.

Основная часть пластиковых карт в России приходится на дебетовые карты, на 1 октября 2005 г. дебетовые карты составляли 95,5% всех выпущенных карт, 4,4% - кредитные и 0,1% - предоплаченные карты²⁵. Большая часть дебетовых карт была выдана их пользователям в ходе реализации «зарплатных» проектов, то есть практики перевода выплат заработных плат работникам на предприятиях из наличной в безналичную форму. Именно за счет таких проектов рос российский карточный рынок в 2000-2004 гг. Например, во Внешторгбанке на «зарплатные» карты приходится 80% эмиссии²⁶.

²² http://www.ip-online.ru/articles/a_4152.shtml

²³ http://www.gks.ru/free_doc/2005/b05_13/06-01.htm

²⁴ <http://www.levada.ru/dynamicabed.html>

²⁵ из выступления Начальника Управления развития розничных платежей Департамента платежных систем и расчетов Банка России О.В. Перестенко на восьмом московском международном форуме по платежным картам <http://www.sbercard.com/press/research/>

²⁶ сообщил в интервью начальник управления развития розничных услуг и расчетных операций Внешторгбанка Александр Курятников <http://www.prime-tass.ru/news/print.asp?id=356&ct=interviews>

В 1990-ые гг. выпуск кредитных карт, в основном в виде овердрафтовых, производился только для привилегированных клиентов банков. В 2000 г. положение изменилось, и российские банки стали выпускать кредитные карты для массового клиента. В течение первых двух–трех лет их выпускали менее десятка российских банков. В 2004 г. резко возросло количество банков, которые ввели кредитные карты в свой продуктовый набор. К концу 2004 г. кредитные карты выпускали уже около 40 банков, а количество кредитных карт за год выросло более чем в 6 раз.

Особенно быстро ситуация с кредитными картами начала меняться в 2005 г., когда у российских банков появилась возможность предоставлять льготный период (grace period). Многие банки завели в своей продуктовой линейке револьверные кредитные карты, а «зарплатные» проекты пополнились возможностями овердрафта. Уже в феврале 2005 года Ситибанк выпустил первую в России кредитную карту со льготным периодом. Вслед за ним такие карты появились и в Авангарде, Национальном банке развития (НБР), Русском банке развития (РБР) и Импэксбанке.

В результате, по оценкам банковских экспертов, доля «кредитных» карт в совокупном объеме эмиссии значительно увеличилась, темпы роста данного показателя в 2005 г. были наивысшими по сравнению в предшествующими годами. Так, например, у Росбанка в общем объеме эмиссии карт за 9 месяцев 2005 года доля «зарплатных» карт составила всего 27%. У Международного московского банка, эмитировавшего по результатам года порядка 114 тыс. карт, этот показатель составил около 50%, а оставшиеся 50% пришлось на долю «кредиток».²⁷ По прогнозам экспертов, кредитные карты в 2006 г. станут приоритетным направлением для российских банков и вытеснят потребительские кредиты. Число кредитных карт к 2008 году может составить 15–20 млн. единиц, что на порядок выше нынешних 1.8 млн. единиц.

Основными эмитентами кредитных карточек в России сегодня являются банки, причем все большее количество банков вводит данный продукт в предлагаемый набор услуг. Многие банки, имеющие развитую сеть потребительского кредитования, переходят от практики выдачи разовых потребительских кредитов к выпуску кредитных карт. Так, например, один из лидеров потребительского кредитования банк «Русский стандарт» в настоящее время выдает кредитные карты всем своим клиентам, успешно погасившим потребительские кредиты.

Хотя рынок дебетных и рынок кредитных карт развиваются параллельно, но не всегда те розничные банки, которые являются основными игроками на рынке дебетных карт, остаются таковыми и на рынке кредитных карт. Пример – Сбербанк России, лидер как карточного рынка, так и рынка потребительского кредитования, не имеет на сегодняшний день в своем продуктовом наборе кредитной карты револьверного типа. работал в Госбанке СССР, в Московском ГТУ Банка России,

На продвижение кредитных револьверных карт упор делают банки, активно продвигающие потребительское кредитование, тогда как овердрафтные чаще используют банки с зарплатными проектами. Револьверные карты на сегодняшний день выпускают Абсолют, Авангард, Альфа-банк Экспресс, БИН-Банк, Возрождение, Дельта-банк, МДМ-банк, Русский банк развития, Русский стандарт, Ситибанк, Хоум Кредит энд Финанс Банк и другие. Карты с разрешенным овердрафтом предоставляют такие банки как, например, Внешторгбанк, Банк Москвы, Возрождение, Газпромбанк, Гута-банк, Еврофинанс, Импэксбанк, Мастер-банк, Росбанк, СДМ, Райффайзенбанк Австрия, Юниаструм и другие.

В настоящее время рынок кредитных карт находится на этапе становления и характеризуется острой конкуренцией. Лидеры данного рынка еще не определены, поскольку объемы выпуска кредитных карт пока не могут свидетельствовать о том,

²⁷ <http://bankir.ru/analytics/cards/cards/4/51314>

каким образом будут развиваться карточные кредитные программы банков, поскольку большие объемы могут обернуться высоким уровнем невозвратов. По мнению экспертов данного рынка, наилучшим потенциалом обладают иностранные банки, поскольку им данный продукт хорошо известен, однако это предположение может и не оправдаться, если своеобразие переходных рынков в значительной степени снизит эффективность применяемых ими систем оценки кредитоспособности заемщиков.

В настоящее время большинство российских банков входят в международные платежные системы VISA и MasterCard и успешно выпускают карты этих систем. Наряду с международными платежными системами, такими как Visa International, EuroCard/MasterCard, American Express, действуют такие национальные системы как «Золотая Корона», «Сберкарт», «Union Card» и другие. Соотношение использования в России карт международных и отечественных платежных систем – 67% к 33% в пользу международных систем²⁸.

Однако это не всегда было так. В 2001-2002 гг. по количеству выпущенных карт доля отечественных систем на рынке была выше, и только начиная с первого полугодия 2003 г., количество эмитированных карт международных платежных систем превысило количество российских. Лидером рынка в 2005 г. является Visa International, выпустившая 41% карт, затем идет MasterCard/EuroCard, у данной платежной системы 20% рынка, отечественные Сберкарт (9%), «Золотая Корона» (6%), STB-card (5%) и Union Card (8%), VISA и MasterCard также лидируют и по количеству банкоматов, обслуживающих пластиковые карты этих систем. В общей сложности в прошлом году на их долю в нашей стране пришлось 60,2 процента совершенных операций и 59,8 процента всех эмитированных карт.

Несмотря на то, что в настоящее время международные платежные системы лидируют, у отечественных систем есть основания для того, чтобы оспорить это лидерство. Во-первых, для россиян владение карточкой, принадлежащей отечественной платежной системе, обходится в среднем в два-три раза дешевле, чем международной, к тому же основная масса платежей по картам совершается на территории России, число тех, кто использует карту за рубежом ничтожно мало. Во-вторых, расходы по картам отечественных систем ниже и для банков.

Эксперты убеждены, что Сбербанк способен создать национальную платежную систему на основе своей собственной системы СБЕРКАРТ. В то время как большинство карт международных систем используют технологию магнитной полосы, карты системы СБЕРКАРТ имеют встроенную микросхему, где хранится информация о держателе карты, сроке ее действия, периоде обслуживания, сумме денежных средств и последних операциях, совершенных с ее помощью. Обслуживание карт с магнитной полосой в российских условиях дорого, поскольку уровень телекоммуникационной инфраструктуры низок, тогда как карта со встроенным микропроцессором работает в системе off-line, что позволит ей составить конкуренцию наличным деньгам на рынке повседневных платежей, составляющих 85% всех платежей населения. "СБЕРКАРТА" работает на базе терминала размером с карманный калькулятор. Такому терминалу не требуются линии связи и внешнее питание - он может принимать карту СБЕРКАРТ в палатке, ларьке, магазине и т.д.

Число действующих карт Сбербанка России с 2000 по 2004 год выросло в 6,9 раза - с 1,5 миллиона до 10,3 миллиона, количество банкоматов увеличилось в 8,8 раза. Сегодня четверть всех карт на территории нашей страны выпускает Сбербанк. Каждый 3-й рубль, потраченный российскими держателями банковских карт, потрачен по карте Сбербанка. Банк располагает крупнейшей отечественной сетью обслуживания операций по картам, развернутой более чем в 2,5 тысячи населенных

²⁸ Обзор рынка банковских пластиковых карт РФ http://research.rbc.ru/rev_full.shtml?97/6604097

пунктов 79 регионов. У Сбербанка самое большое в Восточной Европе количество общедоступных банкоматов - более 5 тысяч.²⁹ Если такой банк создаст и начнет продвигать на рынке свою платежную систему, обладающую такими преимуществами, это приведет к тому, что доминирование международных платежных систем будет подорвано.

Динамика инфраструктуры, обеспечивающей использование платежных карт свидетельствует об опережающем росте терминалов, обеспечивающих проведение операций по безналичной оплате товаров и услуг с использованием карт: рост с октября 2004 по октябрь 2005 составил 37,4%, тогда как число пунктов выдачи наличных выросло за тот же период только на 14,4%. Вместе с тем темпы развития платежной карточной инфраструктуры отстают от темпов прироста эмиссии платежных карт (рост эмиссии - более 52%, инфраструктуры - около 37%). Но, если говорить об абсолютных значениях и тем более о количестве банкоматов, электронных терминалов в расчете на одного жителя страны, то в сравнении со странами зоны евро или со странами, входящими в Евросоюз, мы отстаем примерно на порядок. А с некоторыми странами - даже более чем на порядок.³⁰

В региональном аспекте развитие карточного рынка весьма неоднородно. Лидирует Москва и Московская область, где количество карт уже превысило число жителей (1,043 карты на человека на 1 октября 2005 г.), тогда как в Санкт-Петербурге и Тюменской области, регионах, занимающих второе и третье место после Московского региона, этот показатель в 1.6 раза меньше: 0,660 и 0,614 соответственно. Если сравнить Московский регион с Приморским краем, занимающим 15 место по количеству карт на человека, то разрыв составит 3 раза.

За последние годы развитие карточного бизнеса в России шло ускоренными темпами, на первом этапе становления рынка, когда основной прирост давали зарплатные проекты, а основным видом операции по карте было снятие наличных в банкомате, потребительские свойства карт были не так важны. В настоящее время пластик перестал выполнять только эту функцию, а карточки стали предоставлять дополнительный сервис: с их помощью можно оплачивать различного рода услуги, получать скидки и бонусы.

На основе кредитных карт банки разрабатывают и внедряют новые кобрендинговые продукты, программы лояльности, различные бонусные программы, причем данная тенденция носит массовый характер. Так, например, Ситибанк выпустил кредитную карту MasterCard МегаФон-Ситибанк в мае 2005. Эта совместная кредитная карта платежной системы MasterCard объединяет все возможности настоящей кредитной карты и бонусы, доступные только абонентам сети МегаФон. Банк Русский стандарт выпускает кредитные карты, дающие скидки при покупках в магазинах сети Арбат-престиж, Мир, и накопление баллов при оплате услуг компании Аэрофлот. У Русского банка развития есть карта Diners Club Vip Sport Russian Week - она позволяет пользоваться льготными услугами и vip-сервисами на горнолыжных курортах. По картам МДМ-банка можно получить скидки в магазинах сети «Седьмой континент», а также при покупке квартиры в агентстве МИАН и ремонте машин и приобретении запчастей в компании «БорисХоф». Карты банка «Авангард» дают скидки в магазинах «Спорт-сити» и спорт-барах «Лига чемпионов» и «Якитория».

Существуют также кобрендинговые программы банков и благотворительных организаций. Так, например, филиал Славянского Банка в Санкт-Петербурге приступил к эмиссии кобрендовой карты Diners Club International - WWF. Владелец карты с логотипом WWF (Всемирного фонда дикой природы) не только пользуется в полном объеме сервисным пакетом международного клуба Diners Club, но и вносит посильный вклад в программу WWF по спасению амурских тигров и

²⁹ Российская бизнес-газета, от 19 июля 2005 г., статья «Добро пожаловать в платежный пул» М. Дуброва <http://www.rg.ru/2005/07/19/sberkart.html>

³⁰ <http://www.sbercard.com/press/research/cardmarket.php>

дальневосточных леопардов от истребления. 0,5 % от суммы каждой покупки, совершенной с помощью карты Diners Club International - WWF, перечисляются непосредственно в фонд благотворительной программы.

Обычно выпуск карты занимает от 3 до 5 дней, однако если клиенту карта требуется срочно, то он может обратиться за анонимной картой мгновенного выпуска Visa Instant Issue и Maestro Prepaid, которые выпускают Альфа-банк, Международный московский банк, «Внешторгбанк-розничные услуги», Банк Москвы, Импэксбанк, МДМ-банк, Дельта-банк. Данные электронные карты выдаются сразу при открытии счета.

Важным новшеством российского карточного рынка является появление карт со встроенным микропроцессором. Платежная система Visa разрешила выпуск смарт-карт 22 кредитным организациям, а обслуживать их в торговой сети могут 14 банков. MasterCard сертифицировала на эмиссию и эквайринг 12 финансовых институтов. Международные чиповые карты выпускают Сбербанк, банк «Возрождение», Внешторгбанк, Московский кредитный банк, СДМ-банк, «Зенит», Банк Москвы.

Для подтверждения прохождения платежей некоторые банки посылают SMS-сообщение на мобильный телефон клиента, в котором указывается сумма операции, время и место ее совершения. Такую услугу предоставляет, например, Сбербанк, Абсолют-банк, Зенит и другие.

Использование самих сотовых телефонов для оплаты услуг гораздо менее распространено. В Москве совершать оплату услуг с помощью мобильного телефона могут клиенты Альфа-банка, Московского Банка реконструкции и развития. Существует система мобильных платежей SimMP, работающая через систему «Город», которая действует в 54 городах России, за исключением Москвы и Санкт-Петербурга, а также «Мобильный банк» Сбербанка, который позволяет расплачиваться при помощи сотового за услуги компаний «Билайн», «Мегафон», МТС, а также за спутниковое телевидение (НТВ+, «Космос ТВ»). Возможности системы «Город» значительно шире: она принимает платежи за коммунальные услуги, междугородную и международную связь, городской и сотовый телефоны, позволяет оформлять подписку на печатные издания и страховые полисы, приобретать паи ПИФов.

В России есть и Интернет-банкинг, в 2002 г. насчитывалось всего 12 банков, предоставляющих услуги Интернет-банкинга для физических лиц в той или иной степени, среди них Автобанк, Гута-банк, Первое общество взаимного кредита, СДМ-банк и другие. В 2006 г. количество таких банков увеличилось: данную услугу стали предоставлять Альфа-банк, МДМ-банк, Международный московский банк, Промсвязьбанк, Ситибанк и других. По утверждению представителей Ситибанка, свыше 80% его новых клиентов в течение первых двух месяцев после открытия счета или получения кредита интересуются через банковский сайт состоянием своих финансов, а впоследствии более 60% становятся активными клиентами интернет-банкинга.³¹ Официальной статистики пользователей интернет-банкинга в России пока нет, но, по оценкам экспертов, этой услугой пользуются всего несколько десятков тысяч граждан, России сильно отстает в этом отношении от США, Западной и Восточной Европы, Китая, Индии.

3. Information sharing among banks

Оказавшись на пересечении двух растущих рынков: потребительских кредитов и банковских карт, рынок кредитных карт обладает огромным потенциалом роста. Тем не менее, распространение кредитных карт в России не застраховано от неудач. У

³¹ http://www.expert.ru/economy/2006/04/internet_banking/print

банков растут объемы просроченной задолженности по розничным кредитам - за 2005 год объем просроченной задолженности вырос в 2.77 раза и превысил 20 млрд. руб.³²

Рост рынка потребительских кредитов в последние годы был настолько большим, что международное рейтинговое агентство Fitch в начале февраля 2006 г. в докладе об оценке рисков банковских систем понизило банковский рейтинг России. По данным агентства, объем кредитов частному сектору в России в 2004—2005 годах вырос на 19,7%, тогда как Fitch считает фактором риска увеличение объемов кредитных портфелей банков более чем на 15% в год.

Вывод рейтингового агентства Fitch об увеличении риска в данном секторе согласуется с данными об увеличении просроченной задолженности по кредитам физическим лицам. По данным банка России, темп роста просроченной задолженности по кредитам физическим лицам в течение всего 2005 г. (за исключением декабря) опережал темп роста объема таких кредитов. В январе 2006 г. было зафиксировано максимальное значение этого показателя — 113,5%. В результате отношение просроченной задолженности по кредитам физическим лицам к объему этих кредитов по состоянию на февраль 2006 г. возросло до 2,1%. А если учесть те кредиты, по которым выплаты были пролонгированы, то показатель по оценкам экспертов достиг уже 3,5%.

Впрочем, даже с учетом пролонгированных кредитов официальные данные не отражают реальной картины с "плохими долгами". По мнению создателя коллекторского агентства "Секвойя" Евгения Бернштама, в России нет банка, у которого объем "плохих долгов" частных лиц составлял бы меньше 5-6%. При этом наибольшие проблемы у тех банков, которые специализируются на экспресс-кредитах³³. В этих банках, как считают некоторые эксперты, количество "плохих" долгов может достигать до 10%³⁴. Кредитные организации слишком смело используют упрощенные схемы предоставления кредитов, надеясь на то, что высокая планка процента по кредиту позволит им компенсировать невозвраты плохих клиентов за счет хороших.

В развитых рыночных экономиках такая уверенность рождается на основе имеющихся скоринговых моделей, которые позволяют банку оценить платежеспособность конкретного клиента, оценив размер его накопленных обязательств перед другими банками и сопоставив его характеристики с характеристиками людей, данные о реальном поведении которых собраны в кредитном бюро, своеобразном хранилище информации о всех или почти всех заемщиках на рынке. Однако в России с относительно молодой банковской системой и без длительного опыта потребительского кредитования, в отсутствие работающих кредитных бюро невозможно создать скоринговые модели из-за недостатка данных о реальном поведении клиентов.

Невозможно также напрямую применять скоринговые модели, разработанные на данных о поведении американцев или европейцев, поскольку характеристики надежных заемщиков в России и странах с развитой рыночной системой в значительной степени различаются. Так, в России из-за широкого распространения теневых заработков сведения о доходах, отражаемые в бухгалтерских документах, неполны, уровень дохода в меньшей степени зависит от образования, и поэтому образование не может быть инструментом для оценки дохода, отсутствует пространственная сегрегация населения, поэтому место проживания также не отражает уровня материальной обеспеченности индивида.

³² «Российские банки в розничном бизнесе» обзор рейтингового агентства «РусРейтинг», октябрь 2005

³³ экспресс-кредиты – это кредиты на покупку потребительских товаров, выдаваемые банками в точках продаж данных товаров: таких магазинах, как М-Видео, Мир, ИКЕА и т.п. Время на принятие решения о кредитоспособности клиента при экспресс кредитовании не превышает 20-30 минут.

³⁴ <http://www.personalmoney.ru/txt.asp?id=463018&rbr=199>

Начало кредитным бюро в России положило создание Ассоциацией российских банков в 2003 году некоммерческого партнерства, объединившего несколько десятков российских банков. Кредитные портфели членов партнерства к осени 2004 года в сумме составляли 60 процентов от совокупного кредитного портфеля российской банковской системы. Затем в марте 2005 г. некоммерческое партнерство было преобразовано в ОАО "Национальное бюро кредитных историй". В октябре 2004 года было учреждено Бюро кредитных историй "Экспириан-Интерфакс", его акционерами на паритетных началах выступают Международная информационная Группа "Интерфакс" (Interfax Information Services Group), поставщик информации и услуг для финансового рынка, и компания Experian, мировой лидер в сфере информационных решений для бизнеса, создавшая кредитные бюро в 12 странах, включая США и Великобританию.

Кредитные бюро могут создавать частные лица, организации, а также банки. При этом доля одного лица или группы аффилированных лиц в капитале кредитных бюро не должна превышать 50%. Первоначально барьер предполагался в 10%, однако затем он был пересмотрен, и это привело к тому, что теперь крупные банки имеют возможность создавать бюро под себя. Так, например, уже созданы собственные кредитные бюро лидерами потребительского кредитования: Сбербанком и банком «Русский стандарт». Сбербанк также подписал соглашение об обмене информацией с Национальным бюро кредитных историй (НБКИ), однако он будет давать НБКИ только информацию о недобросовестных заемщиках. Поскольку под недобросовестными заемщиками в Сбербанке понимают тех клиентов, в отношении которых есть постановление суда. Если принять во внимание то, что размер просроченной задолженности от ссудного портфеля по частным кредитам составляет всего 0,3% и большая часть этого показателя возвращается заемщиками в досудебном порядке, то реально НБКИ получит в свое распоряжение очень скудную информацию. Делиться же информацией о добросовестных клиентах, а также о тех, кто задерживает с выплатой кредитов, Сбербанк не намерен. По словам главы Сбербанка Казьмина, положительные кредитные истории будут храниться только в "Инфокредите", в бюро, которое создал сам "Сбербанк" в начале 2005 года. Банки лидеры потребительского кредитования не заинтересованы в том, чтобы накопленная ими информация о добросовестных вкладчиках была передана другим банкам, поэтому они создают свои карманные бюро и назначают высокие цены за предоставление данных о кредитных историях их клиентов, делающие обращение к ним для остальных банков крайне невыгодными.

В отсутствие системы работающих кредитных бюро обмен информацией о кредитных историях осуществляется банками в рамках неформальных сетей, созданных службами безопасности, отвечающими за проверку тех данных, которые клиент предоставляет в заявлениях. Как правило, в этих сетях банки обмениваются информацией о случаях мошенничества и негативных кредитных историях. Существует «черный список» паспортов, которые использовались для получения кредитов мошенниками, банки обмениваются информацией о мошеннических схемах.

Кооперация между банками на уровне процессинга также невелика. В 2003-2005 гг. года многие российские банки открыли собственные процессинговые центры, обслуживающие операции по пластиковым картам. И хотя мировые тенденции свидетельствуют о переходе банков на услуги "сторонних" процессинговых центров, а также то, что в настоящее время в России достаточно легко найти банк или независимый процессинговый центр, который предоставляет свои услуги по выпуску и обслуживанию карт, даже не входящие в число лидеров по объему эмиссии карт банки стремятся обслуживать их самостоятельно. Причины подобного поведения, с одной стороны, кроются в существующем взаимном недоверии банковских структур, а с другой, в желании многих банков расширить свой карточный бизнес и спектр сопутствующих ему услуг.

4. Правила и условия выдачи кредитных карт банками

На основании изучения рекламным материалам банков и их аппликационных форм в 2005 г. можно сделать вывод о существующих правилах и условиях выдачи кредитных карт банками.

Формально, в соответствии с Гражданским кодексом гражданин России может самостоятельно отвечать по всем своим финансовым обязательствам, начиная с 18 лет, а значит, с этого момента он может и претендовать на получение кредитной карты. Так, если вам больше 18-ти лет, подавать заявление на кредитную карту можно в Альфа-банке. Однако большинство российских банков выдают свои кредитные карты только людям старше 21-22 лет (Банк Москвы, БИН Банк, Дельтабанк, Импэксбанк, Райффайзенбанк, Ситибанк, Собинбанк, Финансбанк, Юниаструм), а некоторые доводят эту планку до 23 (Русский стандарт), и до 25 лет (Абсолют банк, МДМ). Однако проблемы при получении кредитной карты есть не только у молодежи, но и у тех, кто достиг пенсионного возраста. Иногда банки используют формальную границу выхода на пенсию, при этом женщины в некоторых банках теряют право на обращение за кредитной картой раньше, чем мужчины, поскольку выходят на пенсию в 55 лет, тогда как мужчины в 60. Ситибанк ограничивает возраст 60 годами, банк Русский кредит - 65, а Росбанк готов выдавать карты с возможностью овердрафта пенсионерам в том случае, если они работают.

Помимо возраста существуют ограничения по доходу. В среднем, для того чтобы получить кредитную карту, необходимо иметь постоянный источник дохода и зарабатывать не менее 300 долл. в месяц. Альфа-банк, ориентирующийся на более молодых клиентов, и Юниаструм банк, целевой группой которого являются нижние слои среднего класса, имеют более низкую планку – 200 долл. Абсолют банк отсекает всех, чей доход менее 700 долл. в месяц. При этом практически все банки требуют, чтобы на последнем месте работы занятость составляла не менее 3-6 месяцев. В Абсолют банке – не менее года.

В качестве подтверждающих документов аппликанты должны предоставить паспорт и еще один документ, удостоверяющий личность. Причем в некоторых банках кредитную карту можно получить и только по паспорту, однако размер такого кредита будет маленьким.

Во многих банках требуется предоставить справку о месте работы и получаемых доходах (форма 2НДФЛ) или справку из бухгалтерии, написанной по определенной банком форме, и заверенной печатью организации. В Ситибанке в качестве подтверждения серого дохода принимают счета об оплате мобильного телефона. В качестве подтверждения занятости некоторые банки просят копию трудовой книжки, заверенную работодателем.

Ни в одном из банков при выдаче кредитной карты нет требования о поручительстве, однако многие из банков выдают кредиты только при наличии клиентской истории в банке, или зарплатной карты. Улучшить впечатление о своей кредитоспособности можно также предоставив свидетельства о собственности на автомобиль или недвижимость.

Жестким требованием абсолютно всех банков является требование о том, чтобы аппликант имел постоянную регистрацию и постоянную занятость в той области, на территории которой он получает кредит.

Срок рассмотрения кредитной заявки и выпуск карты, как правило, занимает от 7 до 10 дней. При этом подача заявки на кредитную карту может производиться самыми различными способами. Заполнить заявление можно в офисах банка, у консультанта в торговой точке, по телефону и через Интернет, а получить карту — в офисах и торговой точке.

Кредитный лимит банк определяет сам, хотя в некоторых случаях, как, например, в Импэксбанке, аппликant может указать сумму, на которую он хотел бы получить кредит. Кредитные лимиты, заявленные самими банками в рекламных акциях, доходят до 750 тысяч рублей (25 000 долл.), как в случае с Ситибанком. Такие банки, как Банк Москвы, БИН Банк, МДМ-банк, Альфа-банк, Импэксбанк, Райффайзенбанк, Росбанк, готовы выдавать до 10 000 долларов или евро, Дельтабанк, Zenit – до 90 000 рублей, Мастер банк – до 5000 долл. Однако на практике получить максимальный кредитный лимит сложно. Практически все банки ставят кредитный лимит карты в зависимость от дохода заемщика. Например, там, где идет речь о револьверном кредите, например, в МДМ-банке и Альфа-банке величина лимита равна 200% ежемесячного дохода. При оформлении овердрафта на дебетовую карту кредитный лимит не превышает месячного размера дохода (90% - в Райффайзенбанке, 50% - в СДМ).

Что касается кредитной ставки, в отличие от большинства американских и западноевропейских банков, ставки которых установлены на уровне 15–20%, в России проценты за пользование кредитом могут превышать 50% в годовом исчислении. При этом эффективная кредитная ставка, то есть учитывающая все начисления и комиссии банка, не всегда явно прописывается в материалах рекламных акций банка. Например, Хоум Кредит энд Финанс Банк, который вышел на российский рынок потребительского кредитования в 2002 году, и согласно РБК по итогам 7 месяцев 2005 г. занимал третье место в рейтинге лидеров российского рынка потребительского кредитования, при объявленной годовой ставке за кредит по кредитной карте 28%³⁵ банк начисляет комиссию 1,8% в месяц за ведение ссудного счета, что в результате приводит к тому, что на деле заемщик платит 40% годовых. Причем к недобросовестной рекламе прибегает немало число банков, например, по формуле 29% плюс 1,9% работает банк Русский стандарт. Именно эти два банка на сегодняшний день занимают вторую и третью строчки в рейтинге банков по объемам выданных кредитов населению. Росбанк, который за 2005 показал наивысшие темпы роста объема выданных кредитов, работает по схеме 24% годовых плюс 1% за ведение операций по ссудному счету и еще 30 рублей ежемесячно в качестве комиссии за ведение ссудного счета³⁶.

Наконец, следует отметить тот факт, что для стимулирования операций оплаты товаров и услуг по сравнению с операциями по получению наличных средств, как правило, использование карты в безналичных платежах для клиента бесплатно, тогда как за обналичивание кредита он платит в зависимости от банка от 0,5 до 2%. Русский стандарт и здесь побил рекорд, введя 7,9% за снятие наличных с кредитной карты в своих банкоматах, теперь этот процент несколько ниже – «всего» 4,9%. Хотя есть исключения из правил, так, например, бесплатное обналичивание кредита по карте предусмотрено во Внешторгбанке.

5. Стратегии российских банков по оценке кредитоспособности клиентов

Основная проблема развивающихся рынков кредитных карточек с позиции банков – это неопределенность. Кому давать карточки, и на каких условиях? Как отличить добропорядочных и ответственных клиентов от мошенников или тех, кто по каким-то причинам не сможет выплатить кредит?

Во-первых, можно выдавать кредитные карты только тем вкладчикам банка, которые зарекомендовали себя с наилучшей стороны: например, имеют на счетах банка значительные суммы денег, брали и успешно вернули потребительский кредит. Однако если давать кредитные карты только клиентам с кредитной историей, то круг пользователей кредитными картами будет неизбежно узок: в условиях растущего

³⁵ с 1 августа 2005г.

³⁶ <http://www.rosbank.ru/ru/services/persons/credit/consumer/?id411=1103&i411=1>

рынка кредитных карт при такой стратегии банк будет терять потенциальных клиентов, которые уйдут к менее требовательному в этом отношении конкуренту.

Во-вторых, банк может потребовать гарантий, например залога, что становится популярно на многих развивающихся рынках кредитных карточек. Причем там банки готовы брать в залог не только средства на депозитных счетах, но и недвижимость, ценные бумаги. Этот вариант экономически не выгоден для заемщиков, поскольку им приходится замораживать средства на депозите, обычно большие, чем размер лимита кредита. Более того, брать деньги в долг под 30-40% годовых, в то время как ставки по депозитным вкладам не превышают 10-13%, не имеет никакого смысла. В случае залога имущества это становится более привлекательным для клиента, но неудобным для банка, ведь банки не хотят выполнять несвойственную им функцию ломбардов. Принимая во внимание тот факт, что приток новых клиентов в частный российский банк в значительной степени ограничен низким уровнем доверия клиентов таким банкам, частный банк при выборе данной стратегии также теряет возможность конкурировать за долю растущего рынка. Таким образом, если банк выставляет такие условия выдачи кредитной карты, то это означает, что на деле данное направление в банке считается неперспективным, поскольку у банка отсутствуют возможности или желание организовать систему оценки кредитоспособности клиента.

В-третьих, можно попытаться компенсировать возможные потери за счет добропорядочных вкладчиков, перенося бремя выплаты долгов с неплательщиков на добропорядочных клиентов. Данная стратегия дает возможность банку быстро нарастить впуск кредитных карт, однако в долгосрочном плане завышение процентной ставки рано или поздно приводит к проблеме «неблагоприятного отбора» (adverse selection). Это проявляется в том, что легкодоступные кредиты по завышенной ставке привлекают либо тех, кто занимается высокорисковой деятельностью, либо тех, кто изначально вообще не собирается ничего выплачивать, в то время как добропорядочные заемщики в таком случае отказываются от кредитов, так как по их представлению они слишком дороги. Рано или поздно происходит вымывание добропорядочных клиентов и тогда никакое завышение кредитной ставки уже не может компенсировать потери от невозвратов кредита банку.

В-четвертых, можно действовать путем введения всевозможных ограничений: например, ограничить размер кредитной линии, или времени выплаты долга. Однако, такие ограничения, если они не имеют под собой системы оценки кредитоспособности клиентов, не столь действенны. Более того, они экономически неэффективны: ведение большого количества мелких ссудных счетов повышает издержки банка.

Таким образом, ни один из перечисленных методов не может служить прочной базой для долгосрочной успешной деятельности банка на рынке кредитных карт. Для этого требуется введение в действие системы оценки кредитоспособности клиента, позволяющей на основе информации о различных характеристиках клиента и его текущем кредитном портфеле принимать решения о выдаче кредитной карты и условиях кредитования.

Собранные нами данные свидетельствуют о большом разнообразии применяемых банками стратегий по выдаче кредитных карт и оценке кредитоспособности заемщиков в России. В период проведения интервью (июль 2004- март 2005 гг) банки сообщили, что использовали самые различные методы, включая экспертные оценки, правила, балльные системы. Скоринговые системы в том виде, как они разрабатываются и применяются в западных странах, в России не использовались. Встречались случаи обращения к компаниям-продавцам скоринговых моделей, которые предлагали российским банкам скоринг, основанный на данных, собранных в Восточной Европе, однако прямого переноса не было, поскольку банки адаптировали такие системы с учетом собственных экспертных представлений о характеристиках клиентов из целевых групп, на которых были рассчитаны

программы кредитных карт. Таким образом, в результате на деле получалась версия балльной системы с использованием опыта банков, работающих на рынках Восточной Европы.

С точки зрения цели, которую банки хотели бы достичь, применяя различные методы оценки кредитоспособности, банки проявили гораздо большее единодушие: все высказались за идею снижения процента дефолтов. При обсуждении причин такого выбора банки объясняли свою стратегию тем, что данный рынок только зарождается и пока многое остается неясным, риски даже при такой консервативной стратегии достаточно высоки, поэтому экспериментировать пока нет возможности. Часто в том случае, если беседа шла с руководителями департамента по оценке риска, то указывалось на то, что иные стратегии пока не находят никакой поддержки на уровне правления банка. Перед отделами по оценке риска ставится задача минимизировать процент дефолта, только это, хотя сами специалисты понимают, что это одновременно создают проблему недостатка информации о том, какими характеристиками обладают «плохие» клиенты. Пока в России нет работающих кредитных бюро, и только недавно появились специализированные агентства по сбору долгов, и даже нет единой системы учёта паспортов, банки вынуждены быть очень осторожными.

Одновременно с разработкой системы оценки кредитоспособности клиентов, направленной на отсеечение тех, кто имеет высокую вероятность дефолта, банки также стараются застраховаться от потерь, связанных с невозвратом, с помощью высоких ставок по кредиту, дающих им возможность долги «плохих» клиентов покрывать за счет добросовестных. Однако чем выше конкуренция на этом рынке, тем меньше возможностей у банка применять данную систему.

Стандартной процедурой, которая используется банками, является ситуация, при которой заявитель встречается с сотрудником банка, заполняет анкету о себе, показывает оригиналы требуемых документов. Затем анкета передается в службу безопасности и в отдел оценки кредитного риска. Служба безопасности проверяет подлинность документов и предоставленной информации, а отдел кредитного риска – рассчитывает размер кредитной линии, который будет доступен клиенту, если служба безопасности подтвердит подлинность документов и информации о себе. Поскольку кредитные карты оформляются за 7-10 дней, банки имеют достаточно времени для того, чтобы проверить особенно важную информацию в 100% случаев. Обычно проверяются паспорт, место работы, место жительства, документы о собственности на машину или недвижимость. Если обнаруживается, что заявитель предъявил поддельный паспорт, указал неверное место жительства или работы, или допустил какие-либо другие неточности в предоставлении информации о себе, в кредите ему откажут. Так, например, в одном из банков для того, чтобы было принято положительное решение о выдаче кредитной карты, необходимо, чтобы сотрудник банка смог дозвониться до него по одному из указанных в заявлении стационарных телефонов. Если дозвониться не удалось, то независимо от уровня его дохода в карте ему откажут.

Только получив одобрение службы безопасности, заявитель может рассчитывать на получение карты, кредитный лимит который в основном зависит от уровня доходов. Причем оценка этого уровня является наиболее сложной задачей, по мнению всех банков, участвовавших в опросе. Основная проблема заключается в том, что размер реально получаемых доходов может быть больше, чем тот, который указывается в стандартной форме 2-НДФЛ. Поэтому банкам требуется выработать механизм, с помощью которого будет произведен досчет доходов. И здесь существует достаточно большое разнообразие методов.

- Во многих банках в качестве подтверждения используются справки с места работы, заверенные бухгалтерией предприятия, о ежемесячной величине заработка.

- Практикуется также дооценка дохода на основании сведений о величине имеющейся собственности (недвижимости, автомобилей). Причем в расчет принимается только та недвижимость, которая была куплена заявителем, а не приватизирована в ходе бесплатной приватизации.
- Может использоваться также информация о величине расходов заявителей, например, на услуги мобильной связи.
- В некоторых банках для досчета используется информация о доходах других членов семьи. И хотя для открытия кредитных карт ни один из банков не использует систему поручительства, тем не менее, досчет на основании информации о доходах семьи основан на предположении, что в семье существует взаимная поддержка, поэтому в случае нехватки личных средств, он сможет воспользоваться деньгами других членов семьи.
- Но в таком случае верно и обратное: если в семье много иждивенцев, живущих за счет дохода заявителя, то оценка уровня дохода понижается, поскольку снижается размер свободного остатка дохода, который заявитель может тратить на крупные покупки. В некоторых банках именно этот остаток и является тем показателем, от которого зависит величина кредитного лимита. Поэтому заявителя просят рассказать не только о своих ежемесячных доходах, но и о необходимых расходах, например, по выплате алиментов, оплате снимаемого жилья или выплате ранее взятых кредитов.
- Банки могут также сами рассчитать получаемый заявителем доход, основываясь на сведениях о его образовании, должности и сфере деятельности. Поскольку известно, сколько в среднем может получать человек на том месте, где он работает. И если этот размер не сильно отличается от того, который заявитель указал сам, то именно его и берут в расчет.
- Наконец, в том случае, если банки выдают кредитную карту только своим клиентам, то в расчет принимается информация о движении средств на счетах клиента.

Однако банки интересуются не только возможностью платить, которая увязывается ими с величиной дохода, но и пытаются оценить желание заявителя вовремя платить по своим счетам. Поскольку желание платить довольно трудно измерить напрямую, так как ни один аппликant не скажет банку, что он довольно необязательный человек и может вовремя не вернуть взятый им долг, банки вынуждены прибегать к косвенным доказательствам исправности их будущих должников. Для этого они самостоятельно делают запросы, например, в службы коммунальных услуг, выясняя насколько регулярно заявитель платит за квартиру, городской телефон и коммунальные услуги. По мере возможностей проверяется кредитная история заявителя: между группами банков существуют связи на уровне отделов службы безопасности, которые делятся информацией о плохих заемщиках.

В одном из банков нам рассказали о том, что их балльная система рассчитана на то, чтобы предсказывать поведение заемщика в случае наступления у него финансовых трудностей, так, например, рассчитывается вероятность того, насколько быстро аппликant способен в случае потери работы найти себе новое место. Соответственно, предпочтение отдается клиентам с квалификацией, спрос на которую высок, тем, кто прошел на настоящее место работы по конкурсу, и т.п. Тем не менее, решающим фактором признается желание человека платить по долгам, поскольку если заявитель платить не хочет, то заставить его это сделать банк, к сожалению, не может.

На вопрос о размере невозврата кредитов, банки в большинстве случаев отвечали, что доля невозвратов невысока. Подавляющее большинство клиентов платит и даже в отсутствие эффективной системы сбора долгов, неплательщиков очень мало. Все представители банков сошлись на том, что сегодня решение дела о неуплате долга через суд не является эффективным в силу того, что исполнение судебного решения довольно трудно добиться, хотя подготовка документов и проведение дела в суде не

представляет особую сложностей. Поэтому все банки заявили о том, что предпочитают судебному разбирательству личную договоренность с клиентом о реструктуризации долгов. Если клиент попал в сложную ситуацию и не может вовремя погасить долг, то наиболее эффективно договориться с ним о новых сроках, чем нежели пускать дело по формальным судебным каналам.

Таким образом, можно в целом говорить о нескольких типах стратегий банков на рынке кредитных карт. Первая, консервативная - банки вводят кредитную карту для полноты своего продуктового ряда и выдают ее клиентам своего банка, используя экспертные оценки и балльную систему для оценки кредитоспособности заемщиков. Представители данной стратегии не ставят перед собой целью захват растущего рынка, а больше ориентируются на обеспечение своих постоянных клиентов нужной им услугой, за которой они иначе будут вынуждены обратиться в другой банк.

Вторая стратегия, умеренная, основывается на попытке получить долю на рынке и через кредитную карту привлечь в банк новых клиентов. В этом случае банки практикуют системы балльных оценок кредитоспособности, и ставят перед собой цель перехода к скоринговой системе как можно в более короткой перспективе, для этого предпринимают шаги в направлении создания кредитных бюро и баз данных по клиентам.

Третья стратегия, рискованная, упор в основном делается на то, чтобы, отсекая явных мошенников, развивать не столько системы оценки кредитоспособности клиентов, сколько устанавливать такую плату за кредит, которая позволит поддерживать рентабельность кредитных программ банков за счет того, что долги плохих клиентов будут компенсированы доходами от добросовестных плательщиков.

Интересной особенностью современного российского рынка кредитных карт и потребительских кредитов в целом является то, что, несмотря на высокие ставки по кредитам и зачастую не вполне добросовестное поведение банков, скрывающих от потребителя истинную плату за кредит, именно рискованная стратегия в период до 2005 г. приводила банки к большому успеху: в банках, применяющих данную стратегию растет число клиентов, высокая ставка обеспечивает высокую прибыльность, и при этом качество кредитного портфеля достаточно высоко, поскольку, будучи первыми, такие банки через агрессивную маркетинговую стратегию привлекли к себе множество добросовестных заемщиков, плохо разбирающихся в том, на каких условиях происходит реальное кредитование. Экономический рост со своей стороны подкрепил потребность населения в кредитах. В этом случае банки, стратегией которых была выжидательная, осторожная политика, оказались в менее выигрышном положении, потеряв и долю рынка, и прибыль.

Однако в 2005 г. ситуация начала меняться, во-первых, появились заемщики, на своем опыте узнавшие о реальной цене кредита, во-вторых, рынок имеющий такую прибыльность, привлек новых игроков на рынок, выросло число банков, предложившие более привлекательные условия, наконец, были приняты закон о кредитных бюро и поправки к налоговому кодексу. У заемщиков появился выбор и опыт, позволяющие переключаться на наиболее выигрышные с точки зрения потребителя услуги на рынке кредитования. Совершенствуется также и система по сбору долгов: в России появились первые компании, предлагающие банкам такие услуги, что свидетельствует о более высокой специализации, а, следовательно, и возможной большей эффективности в этом секторе рынка. Идет подготовка закона о банкротстве для физических лиц. Все это дает основания полагать, что в ближайшем будущем банки будут вынуждены перейти на систему скоринговой оценки кредитоспособности заемщиков и кооперацию в рамках системы кредитных бюро, поскольку только повышение качества системы оценки кредитоспособности заемщика сможет предотвратить кризис долговых обязательств в условиях растущей финансовой компетенции заемщиков и конкуренции за клиента на данном рынке.

Столкнувшись с первой задержкой выплаты по кредиту, банки, как правило, выжидают. Если задолженность вызвана объективными причинами, клиент не скрывается, а долг погашается в течение месяца, то никаких санкций к такому заемщику не применяется, не налагаются даже те штрафы, о которых идет речь в кредитном договоре. Однако если в течение 2 - 3 месяцев от клиента поступлений нет, то банки приступают к поиску должника. Для начала ему звонят по телефону и если это удастся, то предлагают решить вопрос без обращения в суд, то есть реструктурировать долг. Однако если человек отказывается платить или скрывается, то дело передается в собственную службу безопасности, которая с помощью телефонных напоминаний или личных визитов пытается убедить человека вернуть долг. Если и это не помогало, то дальше могло быть только обращение в суд.

Однако банкиры в интервью говорили нам о том, что к судебным решениям банки прибегали не так уж и часто, прикладывая все силы на то, чтобы решить вопрос до суда. Причина такого отношения заключается в том, что российское законодательство в части невозврата кредитов не слишком отрегулировано. Даже наличие судебного решения не позволяет банкам получить деньги назад. Пока количество невозвратов было немногочисленным явлением, до судебного решения банки доходили только в случае большой суммы кредита.

Для решения проблемы до суда использовались как собственные службы безопасности, так и специализированные фирмы по возврату проблемных долгов - коллекторские компании. Как правило, в ход идут активные телефонные звонки и визиты с напоминаниями о существовании закона. Однако трудности взыскания денег даже в случае наличия судебного решения приводит к низкой эффективности подобных средств. Именно поэтому банковское сообщество предлагает создать закон о банкротстве физических лиц либо ввести соответствующую норму в Гражданский кодекс: это позволит на основании решения суда прекращать права собственности физлица на имущество, находящееся в залоге. Пока что законодательство не позволяет, к примеру, изымать за долги жилье, если оно является единственным для семьи должника. Депутат Госдумы Павел Медведев полагает, что эта норма должна быть изменена: по его словам, большинство граждан изменение не коснется (они просто не будут брать кредиты под жилье), а остальным станет проще получать кредиты (банки охотнее дадут в долг, если заложенный дом можно будет изъять и продать).

What do banks see as the main problem(s) of credit card market development in their country?

В публикациях на тему развития рынка кредитных карт в России и материалах интервью упоминается несколько важных проблем, которые тормозят развитие рынка и создают угрозы его стабильному развитию.

Во-первых, речь идет о создании кредитных бюро в России. В большинстве стран мира кредиторы, среди которых есть не только банки, но и различные финансовые и торговые компании, выпускающие кредитные продукты для населения, на постоянной основе обмениваются информацией о платежеспособности заемщиков через бюро кредитных историй. Кредитные бюро помогают решить проблему асимметричности информации, возникающую вследствие того, что кредитные организации не имеют достаточных сведений о партнере при заключении сделки, что может привести к неэффективности распределения кредитных ресурсов.

В. Торхов, заместитель председателя правления банка «Авнгарт» в статье, оценивающей российскую специфику выдачи и обслуживания кредитных карт, ссылается на мнение пионеров кредитного скоринга — компании Fair & Isaacs, которые оценивали значимость скоринга анкет, то есть информации, которую предоставляет о себе заемщик, для оценки кредитоспособности клиента примерно в 10%. Остальные 90% значимости, по их мнению, дают примерно поровну

информация о кредитной истории клиента и данные о текущих кредитах и поданных заявлениях на получение кредитов в другие банки³⁷, то есть та информация, которая аккумулируется в кредитных бюро. Таким образом, сам по себе кредитный скоринг анкет малозначим без дополнительной информации из кредитных бюро.

Опыт западных рынков говорит о том, что кредитные бюро оказываются более востребованы в том случае, если заемщики географически мобильны, рынок огромен и на нем нет банков монополистов. Все три условия в России отсутствуют. Географическая мобильность работников невысока, в лучшем случае речь может идти о переезде в Москву или Санкт-Петербург из других городов. Рынок пока невелик и в основном охватывает жителей столиц и крупных городов России. И на этом рынке доминирующую позицию занимает Сбербанк, на долю которого на 1 января 2006г. году пришлось около 48% всех потребительских кредитов. Если к этому добавить тот факт, что сегодня уровень доверия между банками низок, то перспективы создания работающих кредитных бюро в России пока не столь радужные.

Второй проблемой рынка банковских карт, общей для всех регионов является то, что карты пока не так активно, как этого хотели бы банки, используются для безналичной оплаты за товары и услуги, и изменений, несмотря на рост масштабов эмиссии, в этом процессе не происходит. Статистика ЦБ РФ показывает, что доля безналичной оплаты товаров и услуг в общем объеме использования карт остается практически неизменной на протяжении последних трех лет. Так, в 2001 году на безналичную оплату товаров и услуг приходилось около 15,3% от общего количества транзакций, в 2002 году — около 15,2%, в 2003 году — примерно 12,9%, в 2004 — 14,9%³⁸. Причем доля безналичных транзакций в Москве и Московской области в 2004 г. не сильно отличалась от статистики в среднем по России.

В первую очередь, это связано с тем, что расширение карточного оборота сейчас происходит, главным образом, за счет «зарплатных» проектов, когда картой пользуются всего лишь два раза в месяц — для обналичивания аванса и получки. Несмотря на то, что снятие денег в банкомате при использовании кредитной карты увеличивает плату за кредит, статистика обналичивания по кредитным картам не сильно отличается от дебетовых продуктов. Таким образом, банки не получают компенсации за операции оплаты держателями карт товаров и услуг.

Наконец, в-третьих, в России при небольшом размере кредитов обращение в суды оказывается нерентабельным, особенно принимая во внимание тот факт, что, даже в случае положительного решения суда в пользу банка, не всегда оказывается возможным получение денег по исполнительному листу. Это заставляет банки искать выход из положения за счет удорожания кредита. Поэтому чем выше процентная ставка за кредит, тем лояльнее окажется банк к недобросовестному клиенту, поскольку его невозврат уже оплачен, а, следовательно, тем привлекательнее для таких клиентов.

В настоящий момент рынок находится в стадии быстрого роста и борьбы банков за долю рынка при росте уровня риска невозврата выданных кредитов. Стратегия высоких процентных ставок, позволявшая на начальном этапе компенсировать риски невозврата кредитов, в настоящий момент себя изжила, так как борьба банков за долю рынка заставляет банки снижать плату за пользование кредитом. Попытки отдельного банка держать высокую ставку в этих условиях приводят к проблеме «неблагоприятного отбора» и роста доли проблемных кредитов у данного банка.

Внедрение скоринговых методов оценки кредитоспособности клиентов требует создания работающего института кредитных бюро. Однако данный процесс

³⁷ Банковское Обозрение, №3(69), 2005

³⁸ Банковское Обозрение, №3(69), 2005

тормозится в основном из-за низкого уровня доверия институтам в банковской среде и наличия проблемы крупного игрока. Если институт кредитных бюро заработает, то это станет одним из редких в России случаев, когда рациональный расчет, основанный на деперсонифицированном доверии, сможет пробить себе дорогу. В противном случае возникновение кризиса перекредитования видится весьма вероятным, поскольку возможности замены деперсонифицированного доверия на доверие личностное или сетевое в отношениях банк – физическое лицо весьма ограничены.