

Агрба Д. В.

*кандидат экономических наук,
Представительство частной компании
с ограниченной ответственностью «МастерКард Европа»,
Ассоциированный вице-президент
e-mail: marketlife123@yandex.ru*

Форм-факторы потребительского кредитования — наличные деньги или кредитная карта?

В условиях нестабильности экономической ситуации встает вопрос выбора финансовых продуктов, которые будут актуальны и востребованы в сложившихся условиях. Кредитование — одна из основных видов деятельности коммерческих банков, однако выбор типа кредитования, состава кредитного портфеля и метода управления им в резко изменяющихся условиях рынка требует от банков высоко профессионального подхода и безошибочного выбора — на что «делать ставку».

Ключевые слова: *потребительское кредитование, кредитная карта, POS-операции, комиссионный доход, процентный доход, резервы, потребительское поведение.*

Agriba D. V.

*PhD (Economics), Associated Vice-President,
Representative Office of Private limited liability company
MasterCard Europe SPRL*

Form factors of consumer crediting — cash or a credit card?

In the conditions of unstable economic situation raises the question of choice of financial products that will be relevant and useful in these circumstances. Lending is one of the core activities of commercial banks, however, the choice of type of lending, composition of the loan portfolio and the method of its management in rapidly changing market conditions require that banks are highly professional and error-free approach of choice, «to bet».

Keywords: *consumer lending, credit card, POS-transaction, fee income, interest income, reserves, consumer behavior.*

Рассуждая о плюсах и минусах форм-факторов потребительского кредитования, в первую очередь, необходимо обратить внимание на

последние тенденции, которые диктует экономическая ситуация в России и в мире в целом.

За последнее время (2014–2015 гг.) состояние банковской системы России заметно пошатнулось:

- внешняя политическая и экономическая ситуация увеличила стоимость фондирования для банковских институтов;
- покупательская способность населения снизилась;
- уровень просрочки драматически увеличился;
- в виду нестабильной ситуации в корпоративном бизнесе, в частности в реальном секторе экономики, крупным инфраструктурным банкам пришлось многократно увеличить резервы, вследствие чего понизилась общая рентабельность банковской системы;
- резкое увеличение ключевой ставки ЦБ РФ привело к пропорциональному увеличению ставок кредитования.

Все вышеперечисленные факторы повлияли на изменение картины кредитного рынка в целом и потребительского кредитования в частности. В виду увеличения средних ставок кредитования многие потенциальные клиенты не смогли «купить» планируемые кредитные продукты либо в виду дорогой стоимости, либо в виду отказов банков. Уменьшение покупательной способности граждан, нестабильная ситуация на рынке труда, нестабильная финансовая ситуация в корпоративном секторе привели к увеличению реальной просрочки даже в тех банках, которые проводили крайне консервативную кредитную политику, в итоге, крупные кредитные риски у ряда банков из топ-50 значительно превышают средний уровень (рис. 1).

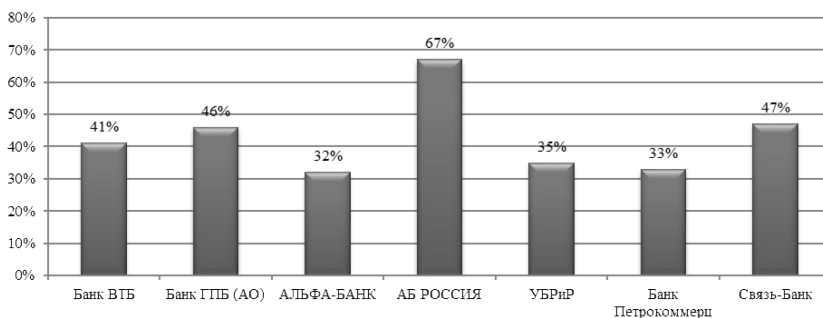


Рис. 1. Кредитные риски банков из топ-50 ¹

¹ Официальный сайт Центрального банка РФ.

Однако, несмотря на все отрицательные тенденции, кредитование остается одним из основных источников дохода банковского бизнеса, который приносит значительную часть процентного и комиссионного дохода финансовым институтам.

Необходимо отметить, что розничное кредитование физических лиц, несмотря на необходимость наличия мощного административного ресурса для содержания данного бизнеса, является менее рискованным и более привлекательным для развивающихся банков. Данная парадигма исходит из того факта, что при «проседании» одного крупного корпоративного клиента ведет к драматическим изменениям качества всего портфеля и конечная доходность финансового института может претерпеть сильные изменения в худшую сторону (пример — Банк ГПБ (ОАО) — впервые за 2014 г. Банк получил убыток ²). В свою очередь, банкротство даже определенного сегмента клиентов-физических лиц не означает значительные изменения в структуре баланса хозяйствующего субъекта, а маржинальный доход данного кредитования значительно выше по сравнению с корпоративным сектором.

По мнению автора, в существующих реалиях экономики присутствует 2 основных вида ³ необеспеченного потребительского кредитования: классическое потребительское кредитование и кредитование в форме предоставления банковской карты с разрешенным овердрафтом ⁴ (далее по тексту — кредитные карты).

В одной из своих работ, автором уже были частично рассмотрены преимущества и недостатки обоих продуктов с точки зрения банка и клиента (таблица 1) ⁵.

Безусловно, одним из основных плюсов «кредита наличными» — большая сумма, которую можно получить изначально (таблица 2), когда главное преимущество, по мнению автора, кредитных карт — револьверность и льготный период кредитования. Необходимо отметить, что последние тенденции показывают увеличение максимальных лимитов по кредитным картам (таблица 3).

² www.gpb.ru — официальный сайт Банка ГПБ (АО)

³ Автором намерено не рассматривается POS-кредитование в торговых точках.

⁴ Автор рассматривает именно «карты с разрешенным овердрафтом», т.е. продукт, на счету которого клиент может держать и собственные карты, т.к. в России классические «кредитные карты», т.е. карты, т.е. продукт на счету которого могут находиться исключительно заемные средства финансового института, практически не встречаются на российском рынке.

⁵ Агрба Д.В. Личные сбережения как источник развития финансового рынка России: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М., 2013.

Таблица 1

**Стандартные банковские кредиты и кредитные карты
на российском финансовом рынке**

Продукт	Плюсы	Недостатки
Кредиты наличными	- единовременное предоставление крупной суммы средств; - скидки во многих торговых и сервисных сетях по всему миру; - формирование кредитной истории; - увеличение лояльности Банка; - возможность дифференцированного погашения задолженности; - возможность страхования остатка долга при наступлении нетрудоспособности плательщика.	- существенная стоимость обслуживания долга; - ограниченные суммы досрочного погашения; - возможность переноса погашения основного долга на более поздний период, что создает дополнительный доход банку и дополнительный расход клиенту - штрафы за просрочку платежа
Кредитные карты с льготным периодом	- фактическое предоставление кредитной линии физическому лицу, подобно организации; - возобновляемость кредита; - наличие беспроцентного льготного периода кредитования (50–100 дней); - возможность увеличения величины кредитного лимита без заключения дополнительного договора; - низкие аннуитентные платежи (в среднем 5% от общей суммы задолженности); - международные карты работают в любой стране мира; - возможность мгновенной блокировки и перевыпуска карты (=безопасность); - скидки во многих торговых и сервисных сетях по всему миру; - отсутствие комиссий за пользование кредитом.	- высокие проценты; - невозможность бесплатного снятия наличных; - нераспространение льготного периода на снятие наличных (в большинстве случаев); - плата за пользование картой; - штрафы за просрочку платежа; - высокая эффективная ставка; - возможная компрометация карты (особенно с магнитной полосой); - технологические риски невозможности использования средств при неисправности Процессингового центра обслуживающего Банка.

Таблица 2

Основные условия банков из числа 10 лидеров рынка услуг для частных лиц по нецелевым потребительским кредитам наличными в рублях ⁶

Банк	Максимальная сумма, руб.	Максимальный срок	Диапазон эффективных ставок *, годовых
Росгосстрах Банк	1 млн.	5 лет	14–21%
Восточный Экспресс Банк	200 тыс.	3 года	15–59,5%
ВТБ 24	1 млн.	5 лет	18,5–22%
Россельхозбанк	1 млн.	10 лет	18,5–29%
Московский Кредитный Банк	1 млн.	15 лет	19%
Ситибанк	1 млн.	5 лет	19%
Газпромбанк	3 млн.	5 лет	19–23%
Петрокоммерц	3 млн.	3 года	19,9%
Промсвязьбанк	1,5 млн.	7 лет	20,9–24,9%
Банк Москвы	3 млн.	5 лет	21,9%

* В зависимости от программы и срока кредитования

С точки зрения финансового института, кредитные карты становятся все более популярным продуктом, т.к. помимо «продажи» непосредственно – кредитного продукта, банк «привязывает» к себе клиента, изучает его потребительское поведение и получает бесценную возможность постоянной коммуникации с клиентом.

Таблица 3

Средний максимальный лимит по «кредиткам» в Топ-12 банках ⁷

Банк	Максимальная сумма	Льготный период	Минимальный ежемесячный платеж	Эффективная ставка, годовых
Ситибанк	300 тыс.	50 дней	3–5% от задолженности, мин. 300 руб.	22,9%

⁶ Информационный ресурс рейтингов банковских услуг.

⁷ Информационный ресурс рейтингов банковских услуг.

Банк	Максимальная сумма	Льготный период	Минимальный ежемесячный платеж	Эффективная ставка, годовых
Ханты-Мансийский банк Открытие	1 млн.	60 дней	5% от задолженности	24,54%
Хоум Кредит Банк	500 тыс.	51 день	5% от задолженности, мин. 500 руб.	29,9%
МДМ Банк	300 тыс.	52 дня	5% от задолженности	30,05%
Петрокоммерц	750 тыс.	55 дней	5% от задолженности	30,12%
Сбербанк России	120 тыс.	50 дней	10% от задолженности	31,44%
Московский Кредитный Банк	500 тыс.	55 дней	10% от задолженности	33,2%
Русский Стандарт	750 тыс.	55 дней	5% от задолженности	34,35%
ВТБ 24	450 тыс.	50 дней	3% от задолженности	38,52%
Росгосстрах Банк	300 тыс.	50 дней	5% от задолженности	41,98%
Альфа-Банк	150 тыс.	60 дней	5% от задолженности	42,42%
Банк Москвы	350 тыс.	50 дней	5% от задолженности	42,64%

Заключение

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод об увеличении популярности потребительского кредитования с использованием «кредитных карт». Как уже было сказано, данный тип кредитования позволяет клиенту пользоваться льготным беспроцентным периодом кредитования, а также, по сути, большей суммой нежели «кредит наличными» за счет револьверности, что приносит постоянный дополнительный доход банку. Кредитные карты позволяют банку постоянно получать как процентный так и комиссионный доходы.

Необходимо также отметить несомненную ценность «кредитных карт» для государства как инструмента системы безналичных платежей, что стимулирует увеличение безналичных POS-оборотов (за счет высоких комиссий за операции снятия наличных даже в собственных банкоматах банка) и, соответственно, налоговые поступления, как минимум НДС и налог на прибыль организаций, что ведет к значи-

тельному уменьшению доли «теневой экономики» и роста ВВП страны/региона.

Используемые источники

1. Агрба Д.В. Личные сбережения как источник развития финансового рынка России: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — М.: 2013.
2. www.cbr.ru — официальный сайт Центрального банка РФ.
3. www.gpb.ru — официальный сайт Банка ГПБ (АО).
4. www.bankchart.ru — информационный ресурс рейтингов банковских услуг.
5. www.bankir.ru — информационно-аналитический сайт.