



Обзор и тенденции российского рынка кредитных карт

Сергей Шibaев, Партнер
Roland Berger Strategy Consultants

Москва, 14 июня 2006г.

Тема выступления – краткий обзор рынка розничного кредитования и кредитных карт

> Розничное кредитование

- Быстрые темпы развития: 90% в год на протяжении последних 4 лет
- Маржа на высоком уровне: 13-15% в 2005 г.
- Иностранные банки заинтересованы в розничном сегменте: прогнозируется увеличение числа поглощений российских банков, имеющих развитую розничную филиальную сеть и значительный пул клиентов
- В розничном кредитовании прогнозируется дальнейшее снижение доли рынка Сбербанка и увеличение доли иностранных банков, а также крупнейших российских коммерческих банков

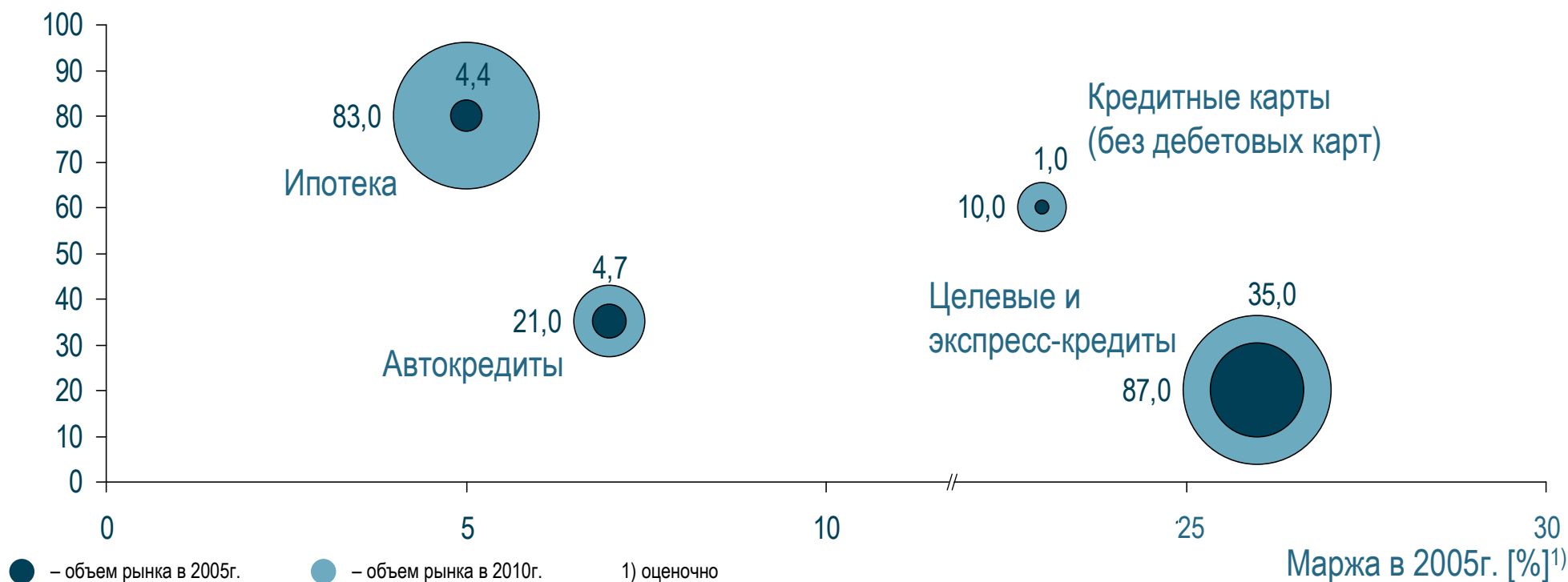
> Кредитные карты

- Кредитные карты – вид розничного кредитования
- Высокие темпы роста и высокая маржа
- Доля кредитных карт в настоящее время около 5% от банковских карт

Наибольшие объемы – в целевых кредитах; высокие темпы роста у ипотеки и кредитных карт

Портфель розничного кредитования [млрд. долл. США/%]

Темпы роста, 2005-2010 (прогноз) гг. в год, [%]



Ипотека и кредитные карты – сегменты с наименьшей конкуренцией

Обзор конкурентной среды в розничном кредитовании


Сегмент	Степень конкуренции	Комментарии
Кредитные карты		<ul style="list-style-type: none"> > Доля кредитных карт от банковских карт около 5%; лидер рынка – Русский Стандарт > Пока существенная доля карт по зарплатным проектам > Карты, нацеленные под клиентские группы – потенциал для новых игроков
Целевые кредиты		<ul style="list-style-type: none"> > Усиление концентрации: (топ-10 38% в 2005г., 34% в 2004г.) > Важен эффект масштаба (реклама, стоимость денег, ИТ)
Экспресс-кредиты		<ul style="list-style-type: none"> > Доля крупных банков выше чем в сегменте целевых кредитов > Региональное развитие федеральных розничных сетей и дальше усилит преимущество федеральных банков (одна сеть – один банк партнер)
Автокредиты		<ul style="list-style-type: none"> > Доля топ-10 банков быстро растет: ~53% в 2005г. после 39% в 2004 г. > Усиление конкуренции со стороны иностранных и банков автопроизводителей > Преимущества средних банков (ниши, минимум документов) исчезают
Ипотека		<ul style="list-style-type: none"> > Очень высокая степень концентрации: Сбербанк – 57%, топ-5 – 70% > Много спец. ипотечных банков; > 120 банков с ипотечными программами > Молодой рынок и выход новых игроков еще возможен


– невысокая конкуренция
 – высокая конкуренция

Для кредитных карт важны объемы, инновации и процессы

Обзор ключевых факторов успеха в розничном кредитовании

Сегмент	Бизнес-модели	Примеры банков	Основные факторы успеха	Входные барьеры
Кредитные карты	<ul style="list-style-type: none"> > Фокус на количество (плата за обслуживание) или качество (большие обороты) карт 	<ul style="list-style-type: none"> > Дельта Банк > Русский Стандарт 	<ul style="list-style-type: none"> > Объемы > ИТ и процессы (скоринг) > Инновации (скидки, бонусы) 	
Целевые кредиты	<ul style="list-style-type: none"> > Убедить клиента в доступности продукта, перекрестные продажи кредитных карт 	<ul style="list-style-type: none"> > Росбанк > Ситибанк 	<ul style="list-style-type: none"> > Низкие ставки по кредитам > Скоринговая система > Широкая филиальная сеть 	
Экспресс-кредиты	<ul style="list-style-type: none"> > Выдача кредитов в точках продажах, компенсация высокого риска высокими ставками 	<ul style="list-style-type: none"> > Русский Стандарт > Home credit 	<ul style="list-style-type: none"> > Эффективные процессы > Сотрудничество с фед. сетями 	
Автокредиты	<ul style="list-style-type: none"> > Кредитование под залог а/м, доступ к клиенту через дилера, доп. доход от автостраховки 	<ul style="list-style-type: none"> > Росбанк > Банк «Союз» > Ситибанк 	<ul style="list-style-type: none"> > Сотрудничество с дилерами > Быстрая обработка заявки 	
Ипотека	<ul style="list-style-type: none"> > Нарращивание объемов для выпуска кредитных нот > Перекрестные продажи 	<ul style="list-style-type: none"> > Home credit > Раффейзен-банк 	<ul style="list-style-type: none"> > Долгосрочное финансирование > Контакты с строит. компаниями 	

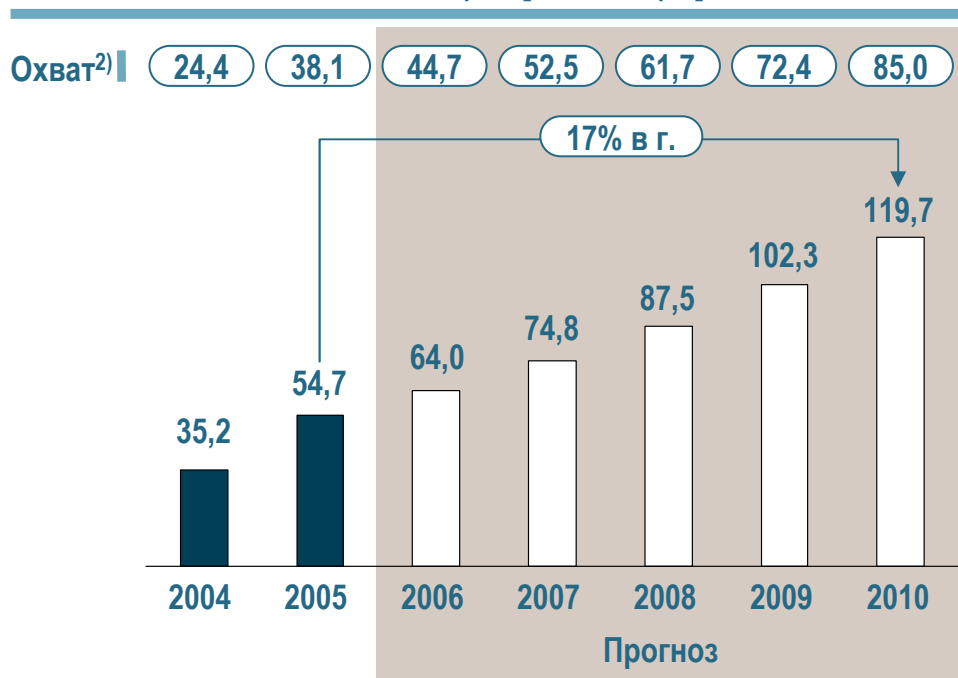
 – низкие входные барьеры

 – высокие входные барьеры

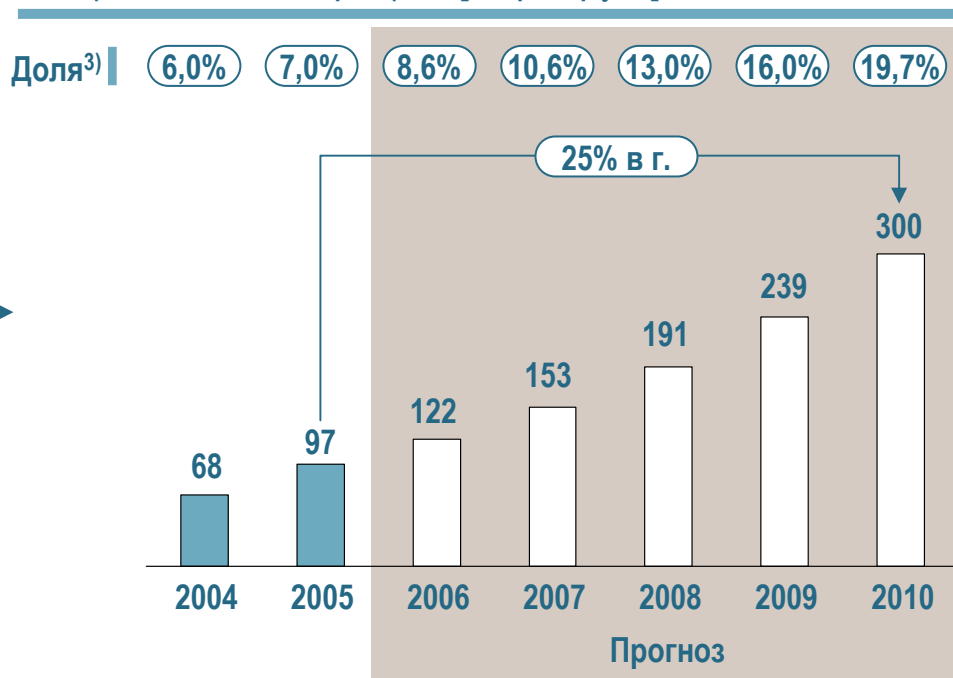
К 2010г. на 100 чел. будет приходиться 85 банковских карт – рост операций до 300 млрд. руб.

Прогноз развития банковских карт¹⁾ в России в 2006-10гг.

Количество банковских карт, [млн. карт]



Общий объем операций, [млрд. руб.]



1) Дебетовые и кредитные карты 2) Количество банковских карт на 100 человек 3) Доля безналичных платежей в общем обороте по банковским картам

Дебетовые карты доминируют на рынке – количество кредитных карт только около 5%

Виды банковских карт

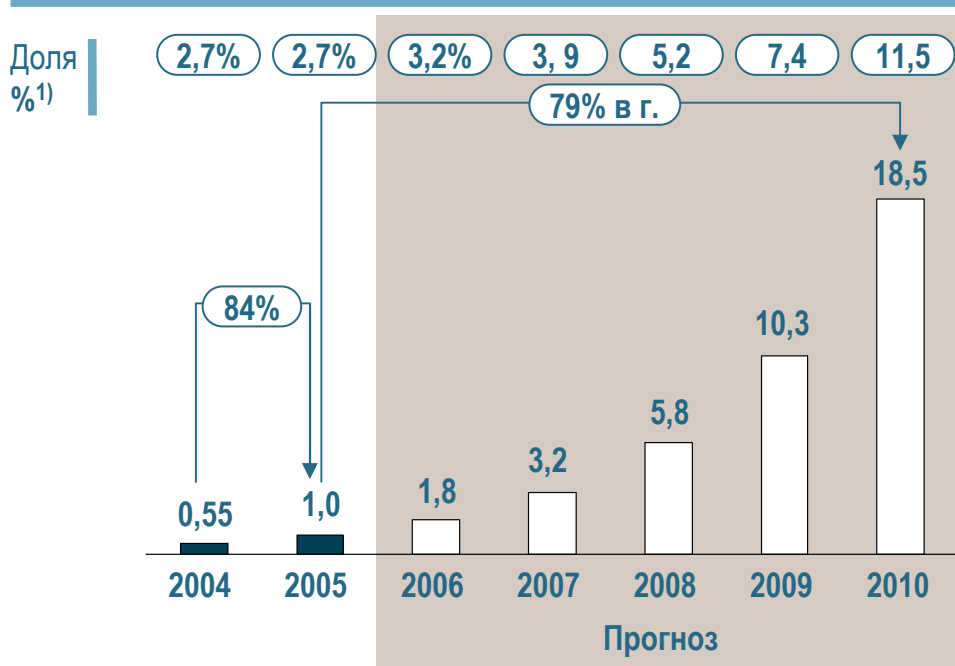
	Дебетовые карты	Кредитные карты
Использование средств / кредитная линия	<ul style="list-style-type: none"> > Операции за счет средств клиента, предварительно внесенных на счет в банке > Кредитная линия не предоставляется 	<ul style="list-style-type: none"> > Операции за счет средств банка (в кредит) в пределах установленного банком лимита¹⁾
Услуги	<ul style="list-style-type: none"> > Обналичивание в банкоматах в РФ и за рубежом > Безналичная оплата услуг в торговых точках > Скидки/бонусные программы 	<ul style="list-style-type: none"> > Обналичивание в банкоматах в РФ и за рубежом > Безналичная оплата услуг в торговых точках > Скидки/бонусные программы > Беспроцентный период погашения задолженности (до 50-60 дней)
Распространение в РФ	<ul style="list-style-type: none"> > Около 95% всех пластиковых карт в обороте 	<ul style="list-style-type: none"> > Около 5% всех пластиковых карт в обороте
Источник дохода банка	<ul style="list-style-type: none"> > Комиссия за обналичивание средств > Плата за обслуживание (20-100 у.е.) 	<ul style="list-style-type: none"> > Комиссия за обналичивание средств > Плата за обслуживание (20-100 у.е.) > Проценты по кредиту 20%-40% в год
Типы карт	<ul style="list-style-type: none"> > VISA, Master 	<ul style="list-style-type: none"> > VISA, Master, American Express, Diners Club

1) До 200%-300% от дохода заемщика

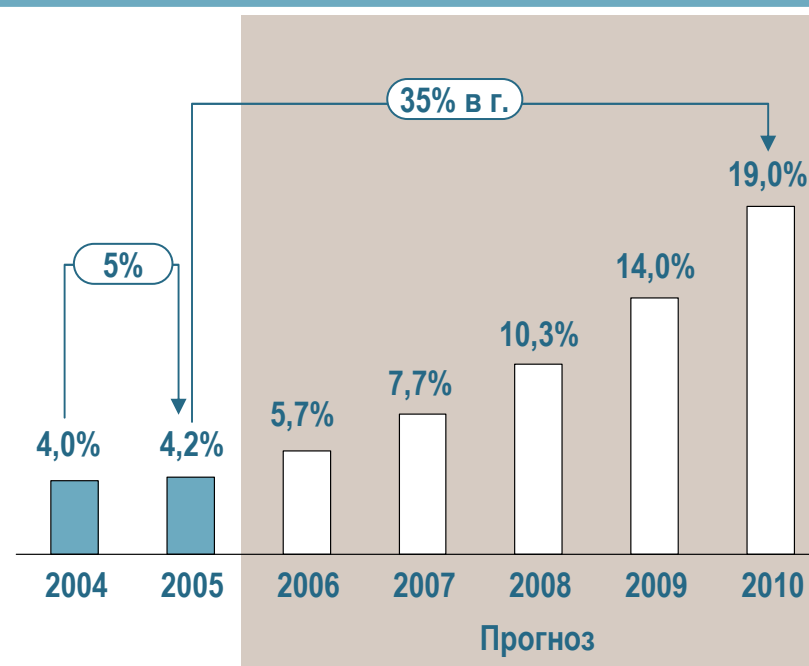
Объем кредитования через карты оценивается в 1 млрд. долл. в 2005г. – рост около 80% в год

Кредитование через банковские карты, [млрд. долл./%]

Объем кредитов через кредитные карты



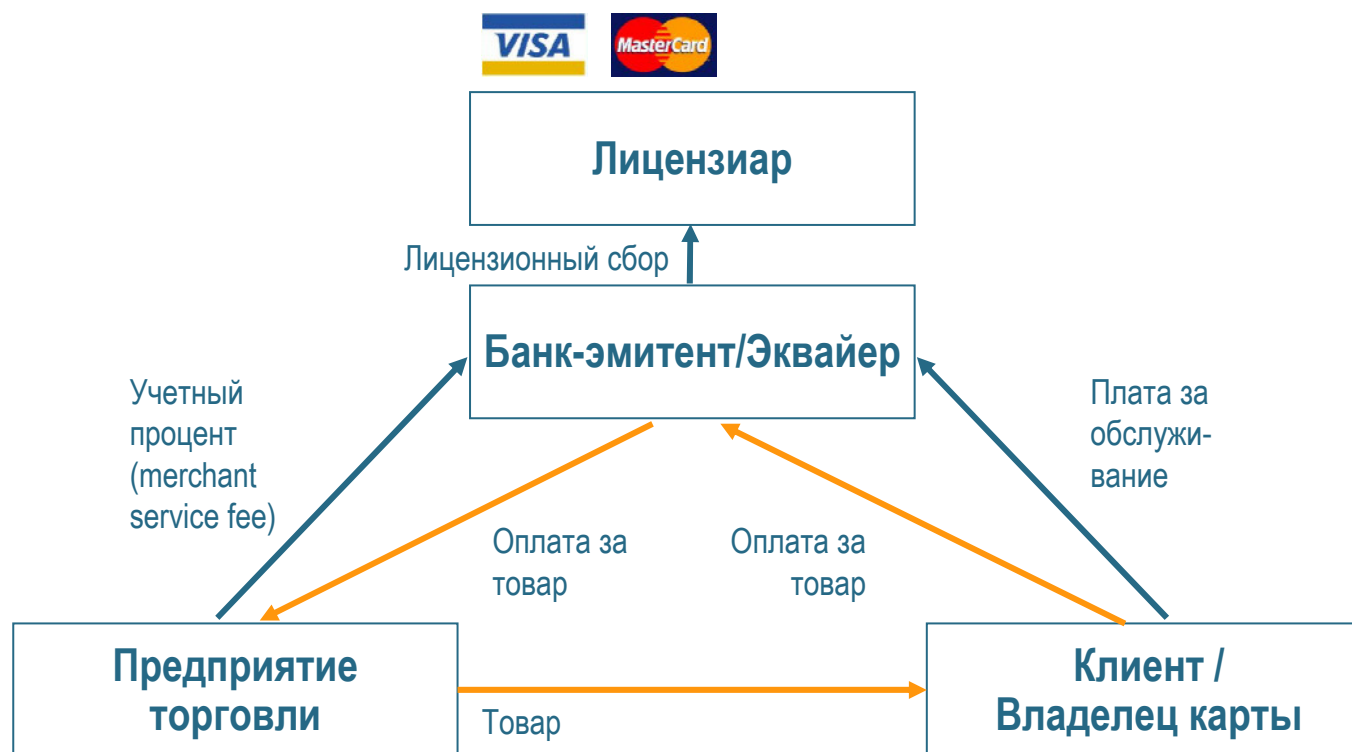
Доля кредитных карт от банковских карт



1) От портфеля кредитов (кредитные карты, целевые, экспресс-кредиты)

В процессе платежей по кредитным картам участвуют три стороны

Процессы платежа по кредитной карте



Функции

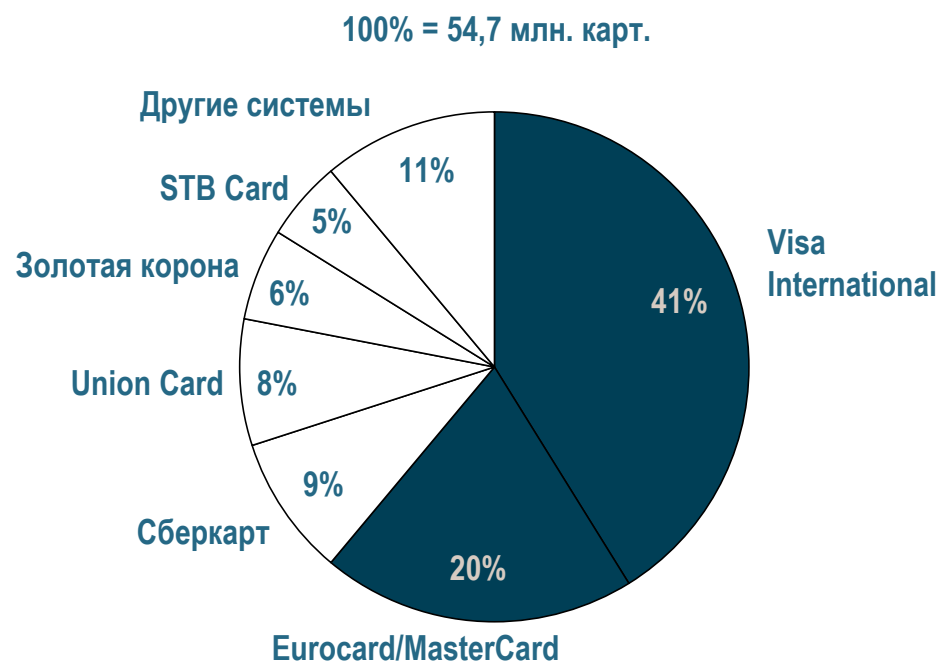
- > **Лицензиар** – регулятор, провайдер системы платежей
- > **Эквайер** – осуществление расчетов с предприятиями торговли
- > **Банк-эмитент** – выпускает кредитные карты для клиента
- > **Эквайер/банк-эмитент** – в России одна кредитная организация, в странах ЕС и США, как правило, два разных юридических лица

На рынке доминируют VISA и MasterCard, в сумме имитировавшие более 60% банковских карт

Структура рынка банковских карт по платежным системам

Распределение карт между платежными системами

Комментарии



- > В целом иностранные платежные системы доминируют на рынке с 2004г.
- > На долю VISA и MasterCard приходится около 60% всех карт

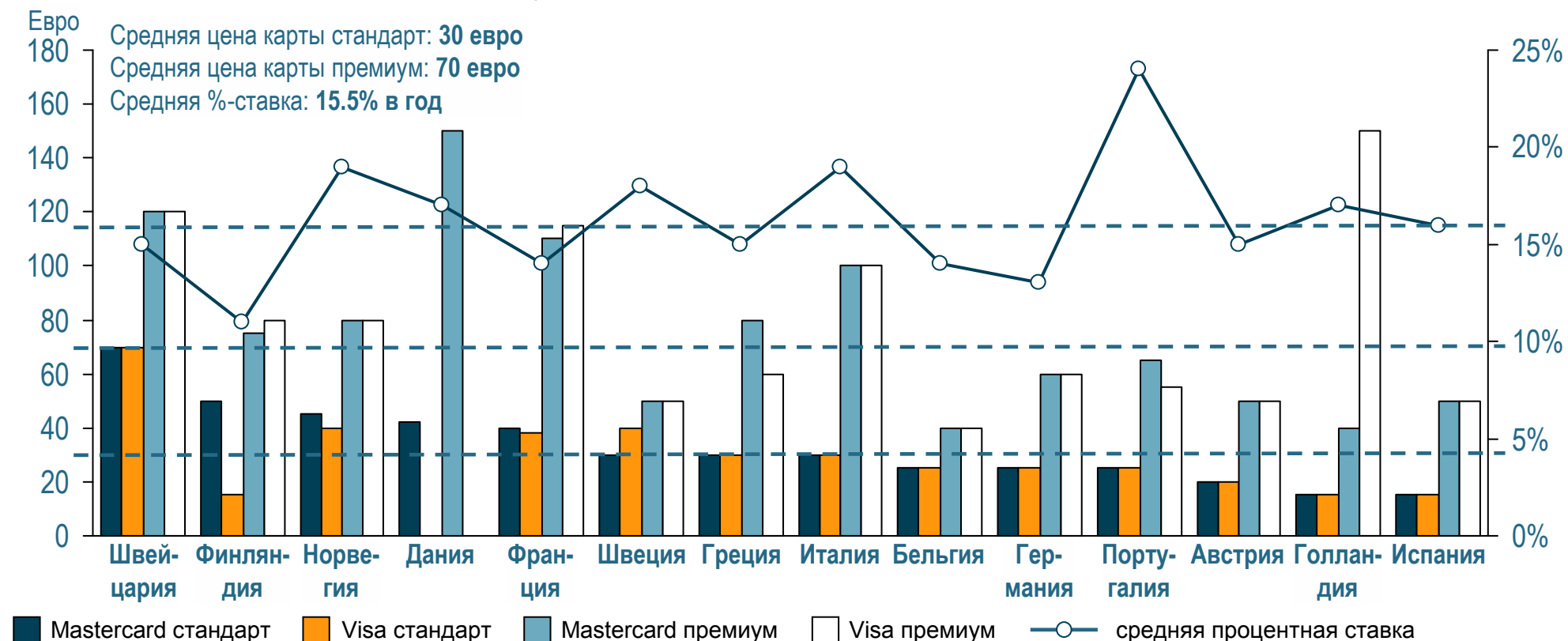
Рынок кредитных карт пока консолидирован, но с выходом новых игроков уровень снизится

Анализ конкурентной среды – кредитные карты

- > В настоящее время **Сбербанк** не эмитирует кредитные карты (только дебетовые с овердрафтом)
- > Лидер на рынке кредитных карт **Русский Стандарт** – 8,4 млн. кредитных карт на 01.2006 (15% рынка)
- > **Лидер эмитентов револьверных карт Visa «Дельта-Банк»** – около трети всего объема выпущенных револьверных карт Visa и 13% кредитных карт Visa в 2005г.
- > Объем кредитных карт, выпущенных другими крупными игроками:
 - **Росбанк** – 3,3 млн. пластиковых карт, из них около четверти приходится на зарплатные проекты
 - **Райффайзен** – 150 тыс. кредитных карт (по состоянию на 3 квартал 2005г.)
 - **Ситибанк** – около 100 тыс. кредитных карт (по состоянию на август 2005г.)
 - **Альфа-Банк** – 1.3 млн. пластиковых карт
 - **Уралсиб** – 1,3 млн. банковских карт в середине 2005г. – большинство по зарплатным проектам
 - **МДМ-Банк** – 0,9 млн. пластиковых карт
 - **Международный Московский Банк** – около 60 тыс. кредитных карт

Средняя цена в странах ЕС составляет 30 евро стандарт, 70 евро премиум и 15.5% годовых

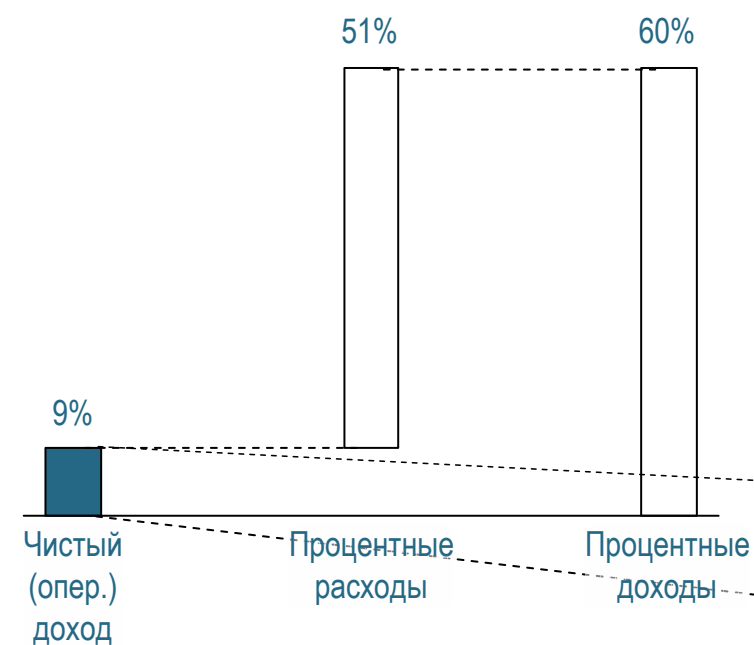
Сравнение платы за обслуживание и процентных ставок в ЕС [евро/%]



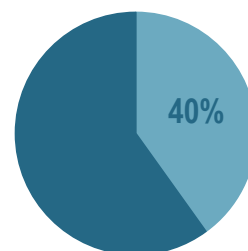
Процентные доходы составляют ок. 60%, непроцентные 40% – чистый доход ок. 18%

Примерная структура доходов и расходов кредитных карт

Процентные



Непроцентные



Доходы 100%
./.
Расходы 82%
=
Чистый доход 18%



Рост объемов приведет к повышению значения секьюритизации как средства финансирования

Тенденции на российском рынке кредитных карт

Темпы роста

- > Темпы роста кредитных карт значительно **превысят** темпы роста дебетовых
- > Опережающими темпами будет расти **эмиссия карт** класса **премиум**
- > **Траты с кредитных карт** составят **на 30% больше**, чем с дебетовых

Замена других видов потребительского кредитования

- > Кредитные карты **не заменят** полностью остальные виды потребительского кредитования (целевое, экспресс) – в основном поскольку лимиты по кредитным карточкам, как правило, меньше кредитов

Ко-брендинг

- > **Объем** ко-брендинговых карт, выпущенных в результате кооперации банков-эмитентов с розничными сетями, **будет расти**

«White labeling»

- > Эмиссия кредитных карт от имени и по поручению различных торговых компаний **без указания имени банка-эмитента** на карте и предоставление банком-эмитентом **поддержки по функциям бэк-офиса** за комиссию от продаж

Секьюритизация

- > **Выпуск** и последующее **размещение** банком-эмитентом **ценных бумаг**, обеспеченных кредитами клиентов

> Спасибо за внимание

| Сергей Шibaев, Партнер
| Roland Berger Strategy Consultants
| 1-ая Тверская-Ямская ул. 23 | 125047 Москва

| sergei_shibaev@ru.rolandberger.com
| +7-495-72119-51 (офис)