



Банк России



ДЕКАБРЬ 2021

# О ВЛИЯНИИ ДОМИНИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ДЕПОЗИТОВ / ПЛАТЕЖЕЙ НА КРЕДИТОВАНИЕ

Аналитическая записка

А. Синяков

Е. Дерюгина

А. Пономаренко

## Содержание

Резюме.....	3
1. Введение.....	6
2. Результаты исследования.....	8
2.1. Процентные ставки.....	8
2.2. Объем и структура кредитов.....	10
2.3. Прибыль банковского сектора и кредитный риск.....	12
2.4. Анализ чувствительности результатов к параметрам.....	13
3. Выводы для политики Банка России .....	15
Список литературы.....	19

Материал подготовлен Департаментом исследований и прогнозирования (Банк России) на основе доклада из серии докладов Банка России об экономических исследованиях: Дерюгина, Е., Пономаренко, А., Синяков, А. (2021). Взаимосвязь структуры депозитного и кредитного рынков в цифровой экономике: роль информационной асимметрии.

Все права защищены. Содержание настоящей записки отражает личную позицию авторов и может не совпадать с официальной позицией Банка России. Банк России не несет ответственности за содержание записки. Любое воспроизведение представленных материалов допускается только с разрешения авторов.

Фото на обложке: Shutterstock.com

Адрес: 107016, Москва, ул. Неглинная, 12

Телефоны: +7 499 300-30-00, +7 495 621-64-65 (факс)

Электронная почта Департамента исследований и прогнозирования: dip1@cbr.ru

Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru

© Центральный банк Российской Федерации, 2021

## Резюме

**В данной аналитической записке рассматриваются следующие вопросы: как информационные преимущества, которыми обладают доминирующие игроки рынка платежей или депозитов в оценке кредитных рисков своих клиентов – физических лиц, влияют на рынок кредитования и что в этой связи необходимо предпринимать регулятору. Ответы на эти вопросы важны, так как информация о финансовых транзакциях клиентов банков / платежных систем / ретейл-платформ помогает оценить кредитный риск заемщиков. Институты, обладающие большой клиентской/пользовательской базой, такие как социальные сети, бигтех-платформы, выходят на платежный рынок, а затем и на рынок кредитования, формируют экосистемы. Одновременно с этим как нефинансовые, так и финансовые институты (банки) включают в свою бизнес-модель максимально полное использование информации о клиентах.**

*Результаты нашего исследования:*

**1. Доминирующий на рынке платежей/депозитов игрок получает больше прибыли за счет более точной оценки кредитных рисков.**

**2. Такой игрок «замыкает» качественных клиентов на себя. В такой ситуации большая доля крупного платежного института на рынке кредита оказывается предопределенной его долей в платежах. Мы обнаруживаем, что за счет более низких кредитных ставок в своем банке по сравнению со ставками в чужом банке (как клиенту «с улицы») качественным заемщикам становится выгоднее кредитоваться в том банке, где они обслуживаются как платежные клиенты/вкладчики.**

**3. Доминирующий игрок может еще больше улучшить свое положение, применяя особую стратегию ценообразования кредитных продуктов на основе анализа транзакций клиентов. Эта стратегия ценообразования преследует следующие цели: а) удержать собственных заемщиков, о которых известно, что они качественные, установив им пониженные процентные ставки по кредитам; б) «вытолкнуть» завышенными ставками в рынок рискованных заемщиков; в) вынудить прочие банки сфокусироваться на удержании собственных заемщиков, отказавшись от заемщиков «с улицы» (прочие банки вынужденно сильно повышают ставки для заемщиков «с улицы»); г) привлечь себе качественных заемщиков от прочих банков за счет более низкой ставки по кредитам для таких заемщиков. При этом уровень ставки должен быть таким, чтобы выигрыш от привлечения качественных заемщиков «с улицы» покрывал потери от привлечения рискованных.**

**При реализации такой стратегии:**

**– игрок, обладающий информационным преимуществом, увеличивает свою прибыль (примерно на треть в нашей модели) по сравнению с ситуацией нестратегического поведения – отказа от использования информационного преимущества при принятии решений;**

**– средние процентные ставки по кредиту для качественных заемщиков снижаются, а рискованные заемщики получают кредит в среднем по более высоким ставкам;**

**– объем кредита для качественных заемщиков растет. Следствием более высоких равновесных ставок для рискованных заемщиков становится меньший объем спроса на кредит, тогда как кредитование качественных заемщиков, напротив, растет. В зависимости от соотношения тех и других заемщиков объем выдач может как вырасти, так и снизиться;**

– **игрок, обладающий информационным преимуществом, принимает больше кредитного риска** (как относительно уже присутствующих на рынке банков, так и по сравнению с ситуацией нестратегического поведения). Риски кредитных портфелей прочих банков, напротив, снижаются;

– **в целом средневзвешенный кредитный риск в системе снижается за счет небольших игроков.** При этом значительная доля риска концентрируется на балансе одного финансового института – игрока с информационным преимуществом;

– **особое стратегическое поведение становится выгодным крупному платежному/депозитному институту, если доля такого института на рынке депозитов/транзакций достаточно велика.**

Изменения на рынке кредитования, связанные со стратегическим поведением крупной платежной системы или крупного банка на основе информационного преимущества (информационной асимметрии) имеют несколько **важных приложений для деятельности Банка России.**

**Во-первых, возникает необходимость оценки того, насколько эффекты от изменения доступности кредита для разных групп заемщиков социально приемлемы.** Если приоритет общества состоит в том, чтобы снизить риски и стимулировать заемщиков к ответственному поведению на рынке кредита, то стратегическое поведение крупного банка следует оценивать позитивно. Если приоритет – в поддержке доступности кредита как элемента финансовой доступности для широких групп заемщиков, в том числе наиболее рискованных, – то оценка такого стратегического поведения будет негативной.

**Во-вторых, более актуальной становится задача поддержания конкуренции на рынке кредитования, прежде всего за счет устранения регуляторного арбитража.** На практике в цифровой экономике возможна ситуация, когда доминирующее положение на рынке кредитования займет конгломерат (экосистема) из бигтех-платформы и зарубежного банка, которая может оказаться вне периметра национального регулирования. Важно, чтобы в отношении таких институтов, а также бигтех- и финтех-платформ, вовлеченных в кредитование, действовало то же регулирование, что и в отношении традиционных банков.

Это ставит задачу **выработки регуляторных подходов** с учетом специфики таких финтех- и бигтех-институтов: например, лицензирование кредитной деятельности и (или) защита прав кредиторов и заемщиков, использующих P2P-платформы, и т.п. Лицензирование кредитной деятельности финтех- и бигтех-институтов может сочетаться с предоставлением им доступа к инструментам ликвидности/рефинансирования Банка России для купирования рисков потери ликвидности (принцип одинакового регулирования одинаковых финансовых функций).

Конкуренция с финтех- и бигтех-институтами, экосистемами ставит перед банками задачу **собственной цифровой трансформации**, в том числе через партнерства с финтех- и бигтех-платформами. Политика поддержки конкуренции должна быть готова к действиям в такой среде.

**В-третьих, требуется оценить последствия для финансовой стабильности в условиях высокой концентрации кредитного риска и адаптировать пруденциальное регулирование.** Наш анализ показывает, что кредитный риск в финансовой системе в целом сокращается. Однако это сокращение происходит исключительно за счет меньшего принятия рисков небольшими банками, тогда как кредитный риск оказывается

сконцентрирован на балансе крупного финансового института. В совокупности это может повышать уязвимость финансовой системы к рискам, если дополнительная прибыль не идет в пополнение капитала такого банка. В таком случае пруденциальное регулирование должно быть адаптировано таким образом, чтобы лучше контролировать принятие рисков таким крупным финансовым институтом.

**В-четвертых, в качестве альтернативной политики как для улучшения условий конкуренции на рынке кредитования, так и для снижения рисков финансовой стабильности может быть устранение информационных асимметрий.** Реализовывать это лучше путем открытия информации (*open banking*). Доступность информации о потенциальных заемщиках, получаемой из транзакций клиентов, для всех участников рынка кредитования лишает крупный институт – владельца такой информации стимулов к стратегическому поведению. Важно, чтобы система *open banking* распространялась на все институты, выходящие на рынок кредитования, в том числе на финтех- и бигтех-платформы.

## 1. Введение

Цифровизация финансов уже оказывает сильное влияние на структуру финансового сектора, включая структуру банковского сектора и роль банков в экономике. И это влияние будет только нарастать. Цифровая экономика (включая финансы) по своей сути позволяет компаниям задействовать как минимум следующие факторы конкурентоспособности:

- Сетевые эффекты (network effects). Пользование услугой/товарами одной группой клиентов повышает полезность от использования услуг/товаров для другой группы клиентов (потенциальных клиентов). Сетевые эффекты позволяют замкнуть аудиторию на услугах компании.

- Экономия на масштабе (economy of scale). Обслуживание большего числа клиентов снижает удельные издержки (то есть цену использования для всех). Говоря строгим языком, предельные издержки убывают по мере роста клиентской базы.

- Экономия на разнообразии (economy of scope). Оказание сопутствующих услуг / продажа других товаров также снижают предельные издержки для всех типов товаров.

- Анализ клиентских/пользовательских данных (big customer data analytics). Такой анализ позволяет оценивать кредитоспособность клиентов, их функции спроса на изменение цен и т.д.

Те компании и бизнес-модели, которые способны задействовать все эти эффекты, получают в цифровой экономике существенные конкурентные преимущества, прежде всего перед традиционными бизнес-моделями. В этом отношении на практике можно выделить несколько трендов:

- Выход бигтех-компаний, выросших как e-commerce-платформы или социальные сети, на рынок платежных услуг. Например, GooglePay, ApplePay, Libra/Diem, Yandex Pay, Money.Mail.ru. Обслуживание платежей позволяет таким компаниям усилить сетевые эффекты (замыкание клиента на платформе), сэкономить на масштабе и разнообразии (использовать IT-оборудование более эффективно). Важный аспект, что обслуживание платежей позволяет анализировать финансовые транзакции клиентов.

- Многие бигтех-компании не ограничиваются платежным рынком и идут еще дальше, выходят на рынок кредитования (и других финансовых услуг). Например, Amazon Lending, Ant Financial, WeBank, AppleCard, Kakao Bank, MTS Bank, Yandex.Bank.

- Полное воплощение указанные выше эффекты находят в экосистемной бизнес-модели. И если в мире такие стратегии принимают в основном компании, выросшие вне финансового сектора, то в России экосистемы формируются также вокруг банков с продвинутой IT-инфраструктурой. Например, экосистема Сбера или ВТБ.

Итак, с одной стороны, наблюдается как появление новых игроков (финтех, бигтех), которые выходят на рынки, занятые традиционными финансовыми институтами, так и адаптация новых бизнес-моделей самими традиционными финансовыми

институтами (банками, и в этом специфика России), которые уже имеют большую рыночную долю. Это ставит вопрос о последствиях таких изменений для рынков традиционных финансовых услуг, структуры таких рынков, будущего малых банков и крупных банков. Для Банка России эти вопросы важные в нескольких измерениях: эффекты на трансмиссию денежно-кредитной политики, эффекты на финансовую стабильность и принятие риска, последствия для финансовой доступности, развития финансового рынка (поддержания равных условий и защиты конкуренции на финансовом рынке).

Весь спектр возможных последствий развития новых бизнес-моделей в цифровой экономике является слишком объемным, чтобы стать предметом одного исследования или аналитической записки. Поэтому в этой записке мы фокусируемся лишь на одном узком аспекте происходящих изменений, а именно на информационных преимуществах, которые получают игроки платежного рынка или рынка депозитов за счет возможности анализа клиентских данных, прежде всего их транзакций. Мы фокусируемся на той информации, которая оказывается релевантной для получения преимуществ на рынке кредитования. Таким образом, доминирование на одном рынке (рынке платежей или депозитов) в условиях цифровой экономики позволяет получать большой объем информации, которая оказывается полезной совершенно для другого рынка – рынка кредитов. Тому, какие это может иметь последствия для рынка кредитования, посвящено наше исследование, результаты которого опубликованы в виде препринта в серии докладов Банка России об экономических исследованиях.

В исследовании мы построили теоретико-игровую модель рынка кредитования. Заемщики этого рынка – клиенты платежных систем или зарплатные клиенты банков, их вкладчики. Платежная система или банк способны собирать и анализировать информацию о транзакциях/депозитах клиентов. Наше первое предположение в модели: такая информация о транзакциях/депозитах клиентов является полезной для оценки кредитного риска клиентов уже в роли заемщиков<sup>1</sup>.

Второе наше предположение: на рынке депозитов/платежей есть доминирующий игрок – игрок со значительной рыночной долей. При этом на рынке кредитов доля этого игрока сначала может равняться нулю<sup>2</sup>.

Следствием этих двух предположений является конкурентное преимущество у такого крупного института на рынке транзакций/депозитов в виде лучшей оценки кредитных рисков для большого числа потенциальных заемщиков. Мы формально показываем, что это создает стимулы для такого крупного института выйти на рынок

---

<sup>1</sup> В модели мы делаем более категоричное предположение единственным источником информации для оценки кредитного риска. Такое крайнее предположение сделано для простоты – учитывая, что фокус нашего исследования на информационных асимметриях именно такой природы. В реальной жизни, несомненно, банки прибегают к услугам бюро кредитных историй. Мы же говорим о дополнительных эффектах. К тому же данные бюро кредитных историй доступны не всегда, а иногда участники рынка могут стремиться скрыть часть информации, передаваемой в бюро.

<sup>2</sup> С учетом того, что кредиты создают депозиты, может возникнуть вопрос нет ли противоречия в таком предположении. На практике банки, несомненно, могут анализировать транзакции клиентов с заемными средствами клиентов. Мы полагаем, что эта информация имеет меньшую ценность для оценки кредитных рисков заемщиков, чем частота и объемы поступления собственных средств заемщика, операции с собственными средствами (сберегательное поведение, на что клиент тратит деньги и т.д.). Поэтому для целей моделирования ограничиваемся лишь такими депозитами.

кредитования и применять специальные стратегии для захвата значительной доли кредитного рынка (или в случае банка – нарастить свою рыночную долю).

В следующем разделе мы кратко опишем основные результаты нашего исследования. Далее, описывая результаты модели, мы везде будем указывать «банк» как финансовый институт, подразумевая под этим, что результаты применимы также и для платежных систем или бигтех-платформ, решивших выйти на рынок кредитов.

## 2. Результаты исследования

### 2.1. Процентные ставки

Все банки в модели назначают процентные ставки трех типов: для известных качественных заемщиков (среди их клиентов как пользователей платежных/депозитных услуг), для известных некачественных заемщиков (среди их клиентов как пользователей платежных/депозитных услуг) и для неизвестных заемщиков («с улицы», пришедших за кредитом из других банков, где они обслуживаются как вкладчики). Процентные ставки по кредитам домохозяйствам – это тот инструмент, с помощью которого банки в модели влияют на спрос на кредиты их банка и в конечном итоге на размер получаемой ими прибыли<sup>3</sup>. Поэтому вначале мы представим результаты для устанавливаемых в равновесии процентных ставок (см. рис. 1).

Далее везде мы будем сравнивать два равновесия:

– Равновесие, в котором крупный банк, назначая процентные ставки для разных категорий заемщиков, игнорирует, что имеет информационное преимущество по сравнению с другими игроками рынка кредитования. Все участники рынка при этом максимизируют свою прибыль. Крупный и малые банки действуют с оглядкой друг на друга, но крупный банк не прибегает к специальной стратегии ценообразования, чтобы вынудить малые банки ответить своими ставками так, что они ухудшат свое положение на рынке, а крупный банк дополнительно выиграет.

– Равновесие, в котором крупный банк учитывает при максимизации прибыли свое преимущество в информированности о потенциальных заемщиках и прибегает к специальной стратегии так, чтобы еще больше увеличить свою прибыль. Суть этой специальной стратегии состоит в том, чтобы установить процентные ставки на уровне, который меняет структуру потенциальных заемщиков, доступных малым банкам, в нежелательную для последних сторону. Это вынуждает малые банки устанавливать процентные ставки таким образом, что их рыночная доля и прибыль сокращаются. Важный результат нашего исследования в том, что мы анализируем условия, при которых такая стратегия для крупного банка заведомо существует.

---

<sup>3</sup> Но этот эффект имеет ограниченное действие. В модели предполагается, что домохозяйства имеют определенную чувствительность к предлагаемым ставкам. А именно, что они предъявляют наибольший спрос к кредитам банка, предлагающего наименьшую ставку, но вместе с тем берут кредит и по более высоким доступным им ставкам, делая это все менее охотно с ростом ставки. Существует предельная разница ставок (относительно минимальной), начиная с которой кредит не возьмут.

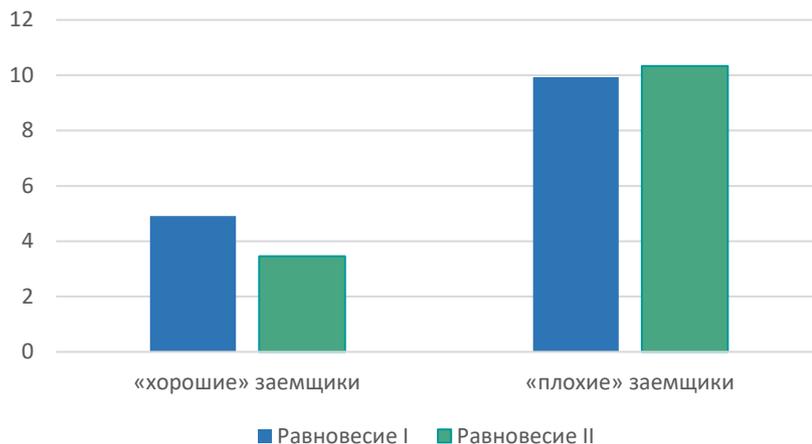
А именно, обращаясь к рисунку 1, можно заметить, что крупный банк, когда учитывает свое информационное преимущество, устанавливает очень низкие ставки для собственных качественных клиентов, желающих взять кредит, и очень высокие ставки для своих рискованных клиентов. Стратегия крупного банка – вытолкнуть плохих клиентов в другие банки, но не допустить ухода в другие банки качественных клиентов-заемщиков. Малые банки при этом конкурируют друг с другом и с крупным банком. Понимая, что кредитное качество приходящих к ним клиентов ухудшилось за счет выталкивания плохих заемщиков крупным банком, для отдельно взятого малого банка оптимальным оказывается сильно повысить ставку для неизвестных заемщиков – всех заемщиков из крупного банка и других малых банков. Это дополнительно отталкивает хороших заемщиков крупного банка и малых банков от обращения в другие (малые) банки. Из-за того, что крупный банк устанавливает ставку для неизвестных заемщиков ниже, чем отдельно взятый малый банк, именно крупному банку удается привлечь себе хороших и плохих заемщиков, приходящих из других малых банков.



**Рис. 1.** Процентные ставки для разных категорий заемщиков в двух равновесиях

Стратегическое поведение крупного банка приводит к тому, что на рынке кредитования в целом снижаются средневзвешенные по объему кредитов ставки для хороших заемщиков и растут ставки для плохих заемщиков (рис. 2)<sup>4</sup>. Хорошим заемщикам становится лучше от стратегического поведения крупного банка. Учитывая, что плохие заемщики на практике обычно имеют низкие или очень нестабильные доходы (что отражается в соответствующих платежных транзакциях), дополнительное долговое бремя для таких заемщиков в виде более высокой процентной ставки может иметь на практике нежелательные последствия для вероятности дефолта таких заемщиков. Это имеет свои последствия для финансовой стабильности, а также для социального неравенства.

<sup>4</sup> Заметим, что в модели нет никому не известных заемщиков, есть неизвестные только для отдельно взятых банков – так как любой потенциальный заемщик – это платежный клиент какого-то банка.

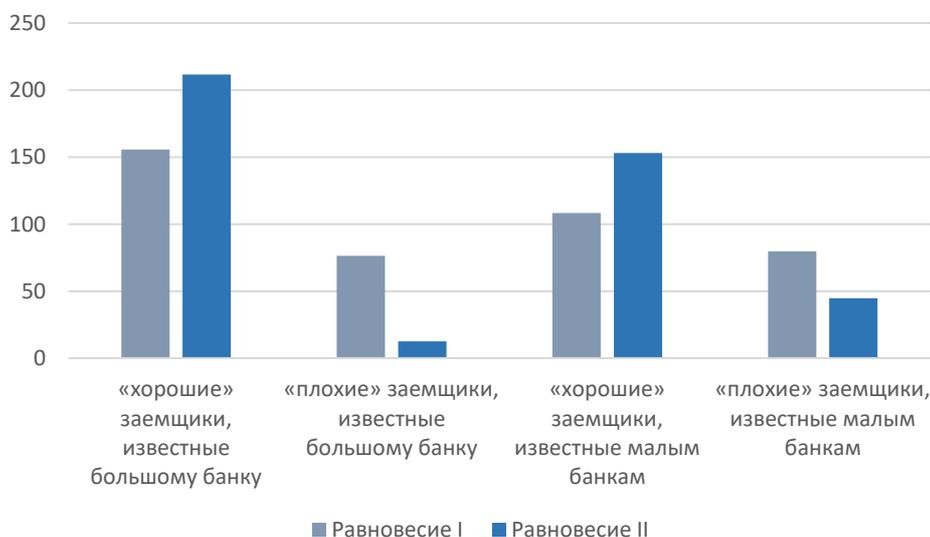


**Рис. 2.** Процентные ставки по категориям заемщиков

Обратимся теперь к эффектам выбора таких процентных ставок для объемов кредитования и доли рынка крупного и малых банков.

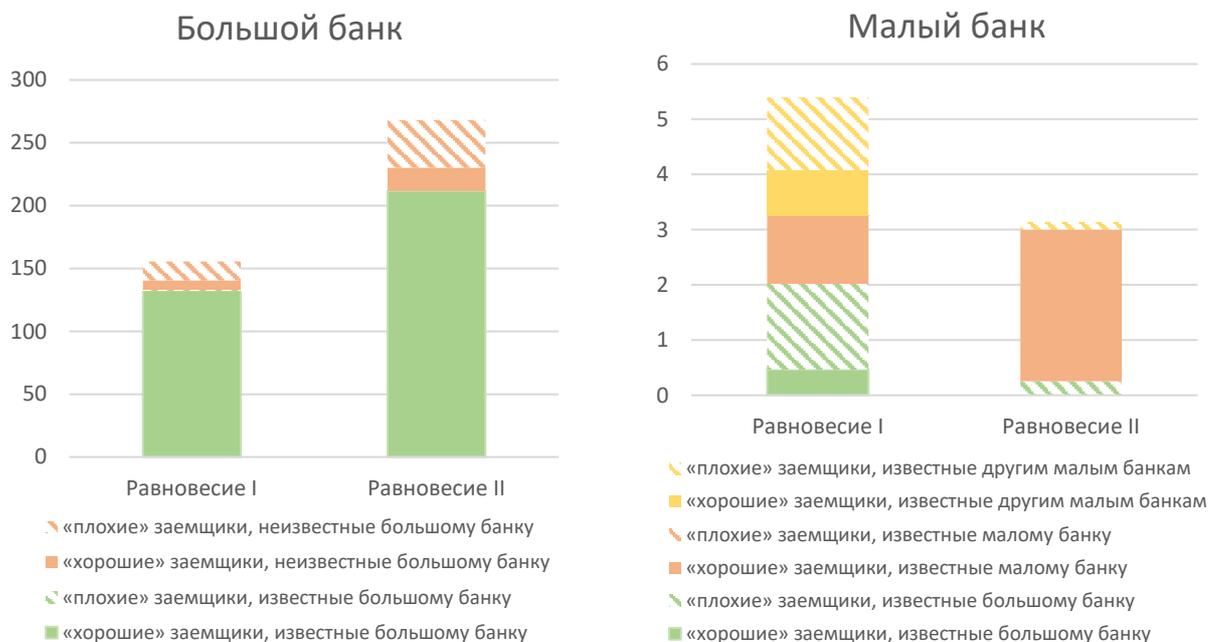
## 2.2. Объем и структура кредитов

Более низкие процентные ставки для безрисковых клиентов и более высокие для рисковых (как у крупного банка, так и у малых) в случае стратегического поведения крупного банка приводят к тому, что объемы кредитования для хороших заемщиков крупного и малых банков растут, а для плохих заемщиков – снижаются (см. рис. 3). Наиболее сильное сокращение объема кредитов наблюдается для рисковых клиентов крупного банка, которым крупный банк устанавливает запретительные ставки, и они, обращаясь за кредитом в малые банки, как заведомо плохие заемщики получают там высокие процентные ставки и, тем самым, оказываются вынуждены отказаться от кредита.



**Рис 3.** Объем кредитов разным категориям заемщиков

Стратегическое поведение в условиях асимметрии информации позволяет крупному банку существенно нарастить объемы кредитования и долю рынка (рис. 4). Это увеличение происходит, во-первых, за счет лучшего удержания в крупном банке собственных хороших заемщиков (зеленая область на рис. 4). Во-вторых, за счет привлечения как низкорисковых, так и высокорисковых клиентов малых банков – как неизвестных крупному банку заемщиков.



**Рис. 4.** Объем и структура портфеля кредитов большого и малого банка

Малые банки теряют качественных клиентов, ранее приходивших из крупного банка, а также клиентов других малых банков. Последнее является следствием политики малых банков по удержанию своих хороших клиентов, чтобы они не уходили в другие малые банки.

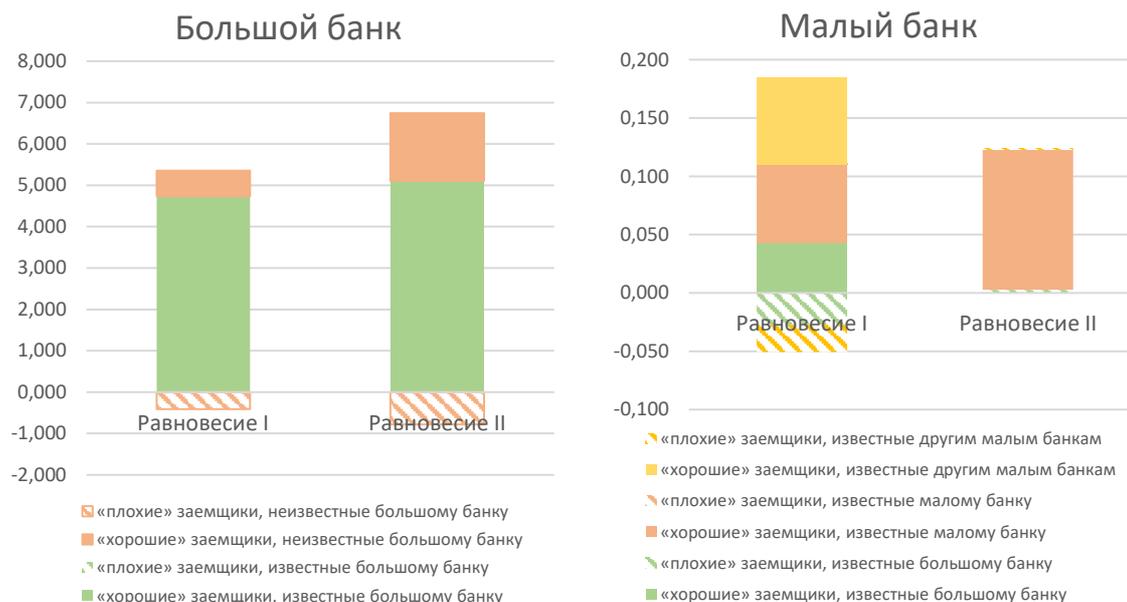
В целом, как видно, доминирование крупного банка на рынке депозитов/платежей приводит к доминированию на рынке кредитов. Доступность финансирования для рискованных заемщиков снижается.

Следующей интересующей нас характеристикой рынка является структура прибыли банковского сектора (с учетом потерь по дефолтам) и кредитный риск как сектора в целом, так и отдельных категорий банков.

### 2.3. Прибыль банковского сектора и кредитный риск

Крупный банк увеличивает свою прибыль благодаря учету доминирования в знании о клиентах как заемщиках, т.е. стратегическому поведению – это именно тот образ действий, который логично ожидать на практике для крупных институтов, обладающих большими объемами информации о клиентах, релевантной для оценки кредитных рисков. Прежде всего, крупный банк избавляется от потерь, связанных с кредитованием известных ему высокорисковых заемщиков. Также наблюдаются два противоположных

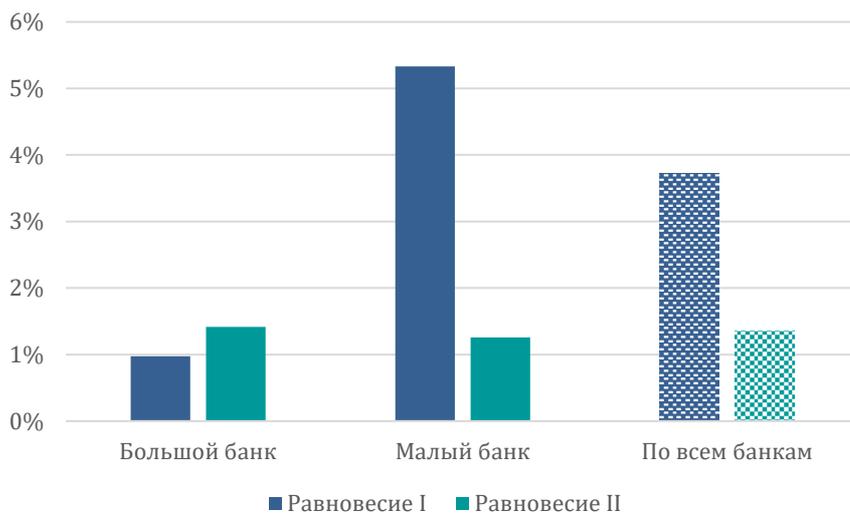
эффекта на прибыль крупного банка, связанные с приходящими «с улицы» заемщиками. Так как крупный банк более активно привлекает клиентов с низким и высоким рисками из других банков (как неизвестных заемщиков), клиенты с низким риском повышают его прибыль. Но цена, которую крупный банк платит за это, – это потери, связанные с попаданием в число заемщиков высокорисковых клиентов прочих банков. Тем не менее крупный банк так подбирает процентные ставки, что прибыль от притока из других банков хороших заемщиков перекрывает потери от попадания в их число и высокорисковых заемщиков.



**Рис. 5.** Прибыль (с учетом потерь по дефолтам) большого и малого банка

Прибыль малого банка почти сокращается, но не сильно. С одной стороны, малый банк лишается притока хороших клиентов из крупного и других малых банков. С другой стороны, малый банк, фокусируясь на собственных клиентах, сокращает потери, связанные с кредитами высокорисковым клиентам других банков (крупного и малых).

Итак, крупный банк увеличивает прибыль, а малый сокращает. Такое изменение прибыли у банков сопровождается небольшим ростом принятия риска (ex post) крупным банком и сильным сокращением принятия риска (ex post) малым банком. В итоге взвешенный по объему кредитов риск банковской системы даже снижается.



**Рис. 6.** Взвешенная вероятность дефолта банков и сектора в целом

Итак, стратегическое поведение крупного банка, обладающего большим объемом информации о транзакциях клиентов, предполагает более агрессивную рыночную стратегию, чем в случае отсутствия такой стратегии и даже по сравнению с малым банком. Малый банк, напротив, вынужден ради сохранения прибыли пойти на сокращение рыночной доли и меньшее принятие риска – сфокусироваться на собственных качественных заемщиках.

В целом финансовая система становится менее рискованной. Правда, возникает вопрос о том, риски каких институтов более важны для финансовой стабильности, крупного банка или множества мелких банков? Мы полагаем, что риски крупного банка на практике более релевантны по причине важности крупного банка для поддержания стабильного потока кредита экономике на макроуровне.

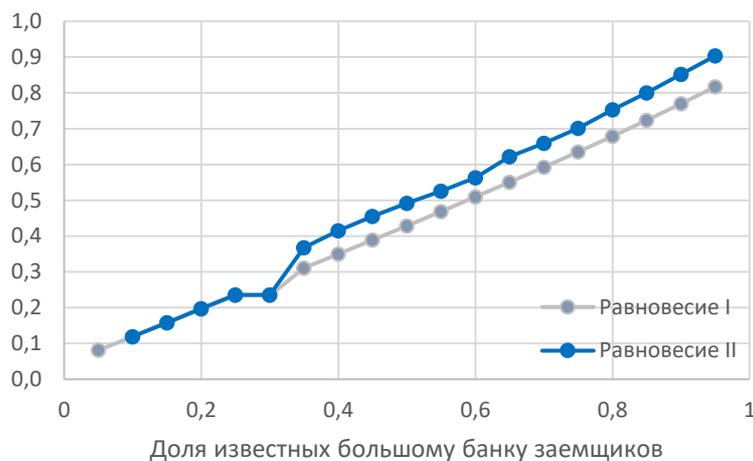
## 2.4. Анализ чувствительности результатов к параметрам

В исследовании мы обнаруживаем следующие результаты<sup>5</sup>:

– стратегическое поведение становится выгодным крупному институту, обладающему большим объемом информации о транзакциях клиентов, если доля такого института на рынке депозитов/транзакций достаточно велика (в нашем гипотетическом примере она получилась 30%, рис. 7). С точки зрения практики, этот результат предполагает, что платежной системе с крупной долей депозитов/платежей становится выгодно выходить на рынок кредитования. Если же речь идет о банке с крупной долей (не менее чем 30% в нашем примере) в платежах или депозитах, то шансы такого банка на увеличение рыночной доли на рынке кредитования повышаются – большой банк может стать еще больше. В России и мире есть примеры финансовых институтов, удовлетворяющих этому критерию. Некоторые из них уже при этом стремятся еще сильнее увеличить объем своей информации о клиенте, например, реализуя экосистемную бизнес-модель.

<sup>5</sup> Все количественные значения получены для одной параметризации, где часть параметров выбиралась произвольно из-за невозможности подбора им аналогов на практике.

От таких институтов следует ожидать применения специальной стратегии ценообразования, описанной в этой работе.



**Рис. 7.** Зависимость прибыли крупного игрока от доли на рынке платежей/депозитов

На рисунке 7 также видно (см. простое равновесие – равновесие I), что игрок, у которого за счет доминирования на рынке платежей или депозитов сформировалось информационное преимущество, важное для оценки кредитных рисков, в простом равновесии получает больше прибыли за счет более точной оценки кредитных рисков. Эта дополнительная прибыль может на практике использоваться для еще большего улучшения своего положения как на рынке платежей/депозитов (еще больше клиентов и информации), так и на рынке кредитования.

– Стратегическое поведение в ценообразовании кредитов оказывается выгодным крупному банку только тогда, когда доля хороших заемщиков не является слишком маленькой (не менее 20%) и не является очень большой (не более 60%). Иначе снижаются ценность информации о клиентах и роль доминирования в объемах владения такой информацией для успеха на рынке кредитования. Дифференциация клиентов оказывается в крайних случаях более простым и доступным малым банкам делом. С ростом числа хороших заемщиков доля крупного банка в прибыли банковского сектора снижается – крупному банку трудно бороться за хороших клиентов, если все банки знают, что клиенты в основном хорошие. Сильная неоднородность заемщиков – это основа успеха стратегии по захвату рынка кредитования за счет информационных преимуществ, полученных на платежном рынке.

– Повышение эластичности спроса на кредит по процентной ставке снижает долю прибыли крупного банка. Если заемщики становятся более чувствительны к разнице ставок, то хорошие заемщики, основа прибыли крупного банка, в таком случае просто распределяются по своим банкам, где они получают более низкую ставку (как хорошие заемщики). Таким образом, чем более стандартизованным продуктом будет являться кредит, чем меньше будет отличий в неценовых условиях кредита с крупным банком, тем проще будет малым банкам удерживать своих клиентов.

Возможна ситуация, когда все хорошие заемщики «замыкаются» (lock in) на то кредитное учреждение, которое обслуживает их платежные транзакции. В такой ситуации доля крупного платежного института на рынке кредита оказывается предопределенной – тоже крупной, соответствующей его доле в платежах.

### 3. Выводы для политики регулятора

Ключевой вопрос, вытекающий из результатов проведенного исследования: заинтересовано ли общество в том, чтобы отдельные (не-) финансовые институты (бигтехи, крупные платежные системы, банки с большой долей на рынке вкладов или платежей) имели информационные преимущества в оценке кредитных рисков, особенно если такие финансовые институты достаточно крупные<sup>6</sup>?

Ответ на этот вопрос требует отдельного исследования. Ниже мы лишь приводим некоторые наши рассуждения, которые могут оказаться полезны для ответа на этот вопрос.

**Во-первых, возникает необходимость оценки плюсов и минусов от структурного сдвига в составе заемщиков (изменение доступности кредита).** Как показывает наш анализ, когда бигтехи, платежные платформы выходят на рынок кредита или когда крупные банки начинают создавать экосистемы, качественные заемщики выигрывают, а рискованные проигрывают из-за повышения цены кредита. С точки зрения общества в целом, это неоднозначный результат. Ответ будет зависеть от того, каковы приоритеты общества: если снизить риски и стимулировать заемщиков к ответственному поведению на рынке кредита – то стратегическое поведение крупного банка следует оценивать позитивно. Если поддерживать на достаточном уровне доступность кредита как элемент финансовой доступности для широких групп заемщиков, в том числе наиболее рискованных (тем более если эта группа не является очень большой), то оценка такого стратегического поведения будет негативной.

**Во-вторых, более актуальной становится задача поддержания конкуренции на рынке кредитования.** Действительно, важный результат модели: крупный институт улучшает свое финансовое положение и позиции на рынке кредитования вплоть до занятия доминирующего положения на рынке. За пределами модели осталась часть анализа, связанная с поведением компании, которая уже занимает доминирующее положение на рынке кредита, – стратегия в более отдаленной перспективе, после ухода с рынка большинства малых банков. Это потенциально, с точки зрения стандартной теории поведения монополиста, может иметь негативные эффекты даже для менее рискованных заемщиков в виде более высоких процентных ставок (важно, что ставки теоретически могут оказаться более высокими, чем были до снижения в период реализации стратегии по захвату рынка). Тем не менее проблема монополизации, по крайней мере в теории, может решаться настройкой системы перераспределения монопольной прибыли в виде

---

<sup>6</sup> Этот вопрос является частью более общего вопроса: последствий выхода бигтехов, последствий развития экосистем (в том числе вокруг финансовых институтов) для финансового сектора. См. последние обзоры в Boissay, et al. (2021), Feyen, et al. (2021).

более высоких налогов. В таком случае в конечном итоге эффект для потребителей финансовых услуг (заемщиков) в целом будет нейтральным, равно как и для доминирующего банка. То, что заемщики потеряют в виде более высоких ставок, они смогут компенсировать в виде возврата денег из государственного бюджета (например, как условные акционеры крупного банка, где государство выступает лишь в роли номинального держателя).

Еще один важный аспект конкуренции: возможность замыкания качественных заемщиков на экосистему (банк/бигтех/финтех), в которой они обслуживаются как платежные клиенты. Это аргумент в пользу отсутствия барьеров для пользователей в выборе как платежного сервиса (в том числе банка, где открыт зарплатный счет) и легкости перехода из одного платежного сервиса в другой.

Также важно устранять регуляторный арбитраж, из-за которого бигтех- и финтех-платформы могут выдавать кредиты (физическим лицам) вне рамок правового поля<sup>7</sup>.

Теоретически возможная ситуация, когда крупная социальная сеть начнет выдавать кредиты для покупок внутри своей экосистемы в своей собственной валюте или криптовалюте. Если такая платформа является достаточно крупной, это может привести к формированию параллельной денежной системы. Выпадение таких институтов кредитования из периметра национального регулирования дает им дополнительные преимущества в конкуренции с традиционными банками.

Еще одна проблема связана с тем, что в цифровой экономике труднее обеспечить соблюдение законов: когда «рыночная площадь» располагается в виртуальном пространстве, национальные регуляторы имеют ограниченные возможности по запрету доступа на такую площадь. Если финтех-платформа, выполняющая функции peer-to-peer (P2P) платежей, решит начать бизнес P2P-кредитования физических лиц (что нарушает Федеральный закон<sup>8</sup>), возможности по ограничению ее деятельности могут оказаться небольшими, особенно если такая деятельность будет носить трансграничный характер. Для решения этой проблемы потребуются как минимум взаимодействие регуляторов разных стран.

Выпадение таких институтов кредитования из периметра регулирования Банка России дает им дополнительные преимущества в конкуренции с традиционными банками. Нельзя исключать сценарий, в котором банки, даже крупные, в следующие 10–20 лет столкнутся с существенными трудностями на традиционном для них рынке кредитования из-за конкуренции со стороны цифровых платформ. Это, во-первых, ставит задачу выработки стимулов у таких финтех- и бигтех-институтов проходить лицензирование в Банке России. Например, лицензирование может создавать преимущества (value) в глазах владельцев таких платформ (это могут быть и интернет-банки) в виде большего доверия пользователей к такой платформе. Или же лицензирование может снижать

<sup>7</sup> Например, выдавая скрытые кредиты в виде рассрочек платежа при покупке товара или предоставляя краудфандинговое финансирование физическим лицам.

<sup>8</sup> Федеральный закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 02.08.2019 № 259-ФЗ (последняя редакция).

часть рисков деятельности таких платформ, в частности рисков ликвидности за счет возможности доступа к инструментам предоставления ликвидности/рефинансирования Банка России. Ослабление регулирования для традиционных банков, чтобы они оказались более конкурентоспособны в противостоянии бигтех- и финтех-платформам на рынке кредитования, на наш взгляд, неверный путь. Регулирование возникло как ответ на вызовы – риски финансовой стабильности, присущие рынку кредитования. Ослаблять регулирования для традиционных институтов – значит повышать уязвимость финансовой системы к рискам банковских кризисов. Во-вторых, это ставит перед банками задачу цифровой трансформации, в том числе через партнерства с финтех- и бигтех-платформами. Реалистичным, на наш взгляд, является сценарий, когда в будущем на рынке кредитования останется малое число (2–4) крупных цифровых платформ (экосистем).

**В-третьих, требуется оценить последствия для финансовой стабильности в условиях высокой концентрации кредитного риска.** Сферой, где как минимум возникают эффекты для общества в целом, является, по нашему мнению, финансовая стабильность. Наш анализ показывает, что кредитный риск в финансовой системе в целом сокращается. Однако это сокращение происходит исключительно за счет меньшего принятия рисков малыми банками (большей селективности и более бережного отношения к собственным известным клиентам). Напротив, крупный банк-кредитор принимает больше кредитного риска, но и прибыль его при этом также растет. Таким образом, кредитный риск оказывается сконцентрирован на балансе крупного финансового института. Это суммарно может повышать уязвимость финансовой системы к рискам, если дополнительная прибыль не идет в пополнение капитала такого банка. В таком случае пруденциальное регулирование должно быть адаптировано таким образом, чтобы лучше контролировать принятие рисков таким крупным финансовым институтом.

**В-четвертых, следует снижать информационные асимметрии, но не путем прекращения сбора и анализа клиентской информации из транзакций, а путем ее открытия.** В качестве альтернативной политики как для улучшения условий конкуренции на рынке кредитования, так и для снижения рисков финансовой стабильности, может быть устранение информационных асимметрий. Доступность информации о потенциальных заемщиках, получаемой из транзакций клиентов, для всех участников рынка кредитования лишает крупный институт – владелец такой информации стимулов к стратегическому поведению. На практике ряд центральных банков и иных регуляторов уже реализует политику информационной открытости банков (open banking)<sup>9</sup>. Политика предполагает обмен информации о пользователях, в том числе о транзакциях пользователей между банками.

Для того, чтобы крупный институт-владелец информации имел стимулы к инвестициям в сбор такой информации, обмен должен предполагать *возмездный* характер.

<sup>9</sup> Например, Банк Бразилии ([https://www.bcb.gov.br/en/financialstability/open\\_banking](https://www.bcb.gov.br/en/financialstability/open_banking)). Некоторые другие страны также объявили о работе по этому направлению, например Великобритания (<https://www.openbanking.org.uk/about-us/>), Центральный банк Саудовской Аравии ([https://www.sama.gov.sa/en-US/Documents/Open\\_Banking\\_Policy-EN.pdf](https://www.sama.gov.sa/en-US/Documents/Open_Banking_Policy-EN.pdf)). Центр инноваций Банка международных расчетов (BIS Innovation Hub) важной целью своей деятельности видит разработку стандартов для open banking ([https://www.bis.org/about/bisih/topics/open\\_finance.htm](https://www.bis.org/about/bisih/topics/open_finance.htm)).

Инвестиции в поддержание и развитие системы, позволяющей собирать пользовательские данные (собственно платежная система), и в развитие аналитики на основе этих данных позволяет улучшить качество платежных сервисов и (как мы показали) качество оценивания кредитного риска. Общество заинтересовано в правильных стимулах владельцев систем, осуществляющих финансовые транзакции пользователей, в сборе и анализе данных, что требует существенных финансовых затрат.

Отдельный аспект системы стимулов в рамках open banking – выплаты пользователям платежных систем за то, что своими транзакциями они производят полезную информацию не только для себя лично (способность банков лучше оценить их кредитный риск), но и для общества в целом (способность лучше оценивать кредитный риск других заемщиков). В рыночной системе конкуренция платежных систем должна приводить к такому формированию цен на транзакции пользователей, которые бы учитывали скидки пользователям за то, что пользователь своими транзакциями позволяет улучшить оценку кредитных рисков такой платформой других пользователей. Альтернативно часть платежа малых банков крупному банку за информацию о транзакциях пользователей может направляться крупным банком на выплаты пользователям, совершающим на его платформе такие транзакции.

Важно, чтобы система open banking распространялась на все институты, выходящие на рынок кредитования, в том числе на финтех- и бигтех-платформы.

## Список литературы

Boissay, F., Ehlers, T., Gambacorta, L., & Shin, H. S. (2021). Big techs in finance: on the new nexus between data privacy and competition. In *The Palgrave Handbook of Technological Finance* (pp. 855–875). Palgrave Macmillan, Cham.

Feyen, E., Frost, J., Gambacorta, L., Natarajan, H., & Saal, M. (2021). Fintech and the digital transformation of financial services: implications for market structure and public policy. *BIS Papers*.

Дерюгина, Е., Пономаренко, А., Синяков, А. (2021). Взаимосвязь структуры депозитного и кредитного рынков в цифровой экономике: роль информационной асимметрии. Доклад об экономических исследованиях Банка России № 78.