

Финансы и инвестиции

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



АО «НПФ Сбербанка»

Реклама

ТЕНДЕНЦИИ | Стратегии сбережений

Все больше **РОССИЯН** заявляют о готовности к **ДОЛГОСРОЧНЫМ** накопительным инвестициям, но на деле пока преобладает краткосрочный **ГОРИЗОНТ** планирования бюджетов. Изменить ситуацию могут, например, готовые **ПЕНСИОННЫЕ** продукты.

Финансовый конструктор: что заставит россиян копить вдолгую



ФЕДОР ЧАЙКА

В рамках опроса, проведенного в марте среди россиян сервисом «Работа.ру», 30% респондентов рассказали, что откладывают средства на будущее, — при том что ранее о намерении копить

деньги в 2021 году заявляли около 64% опрошенных. НПФ Сбербанка и «Сбербанк страхования жизни» в рамках своего совместного исследования в марте-апреле текущего года обнаружили

несколько большее количество «сберегателей» — 37,5% респондентов. Однако из них регулярно откладывают деньги только 18%, остальные делают это от случая к случаю.

Для сравнения: по данным опроса инвестиционной платформы Bankrate.com, в США только 21% жителей не имеет накоплений на будущее.

→ 2

Тенденции



← По данным социологов, почти 25% россиян намерены рассмотреть вариант с долгосрочными инвестициями в биржевые инструменты

← 1 Другие исследования того же ресурса говорят о том, что 28% взрослых американцев вкладывают деньги, которые не собираются тратить в течение ближайших десяти лет, в инструменты фондового рынка. Около четверти — инвестируют в недвижимость, 14% выбрали долгосрочные инвестиции в драгметаллы. При этом на банковских депозитах копят деньги 18% жителей США.

КАК КОПЯТ РОССИЯНЕ

Тренд на рост популярности альтернативных банковским вкладам инструментов накоплений в нашей стране определенно есть, а система депозитов из-за инфляции и низких процентных ставок испытывает проблемы, говорят опрошенные РБК+ эксперты. В 2020 году около половины российских банков зафиксировали снижение объема привлечения данной категории ресурсной базы, сообщается в апрельском отчете рейтингового агентства АКРА. Там же говорится о том, что в текущем году процесс может продолжиться, а «ускорение инфляции может привести к снижению реальной доходности депозитов».

Хотя, как замечает управляющий активами компании «БКС Мир инвестиций» Андрей Русецкий, пока цифры не подтверждают широко обсуждаемый процесс перетока денег граждан из депозитов на фондовый рынок: «В прошлом году физлица принесли на фондовый рынок 2 трлн руб., тогда как средства населения на срочных и текущих счетах в банковской системе выросли на 2,6 трлн руб.». На начало мар-

та 2021 года объем средств физлиц на банковских счетах, по данным ЦБ, составлял около 33,7 трлн руб. — на 9% больше, чем годом ранее.

После того как ЦБ 19 марта повысил ключевую ставку на 25 б.п., а 23 апреля еще на 50 б.п., до 5% годовых, некоторые аналитики допустили новое оживление сегмента банковских вкладов, по которым многие кредитные организации уже начали поднимать проценты. Если ключевая ставка будет еще повышаться, а с ней станут более привлекательными условия по вкладам, это только укрепит рост интереса к депозитам, говорит руководитель управления клиентского счастья и монетизации Райффайзенбанка Кирилл Матвеев: «Мы видим, что у клиентов по-прежнему есть запрос на вклады как инструмент для сбережений».

Копить россияне в основном предпочитают в банках с государственным участием, выяснили специалисты аналитического центра НАФИ. 23% респондентов считают такой способ наиболее надежным, а 19% — выгодным. В тройку лидеров по надежности и выгоды вложений средств, по версии социологов, вошли недвижимость (40 и 39% соответственно), а также золото и драгоценности (21 и 18%). «Покупка недвижимости по-прежнему на первом месте среди предпочитаемых способов долгосрочного вложения денег», — говорит генеральный директор НАФИ Гузелия Имаева. Рост инвестиций в квадратные метры в 2020 году она объясняет развитием льготных программ ипотечного кредитования.

При этом Гузелия Имаева отмечает, что о намерении рассмотреть вариант с долгосрочными инвестициями в биржевые инструменты сегодня говорят почти 25% опрошенных. Андрей Русецкий подчеркивает, что при долгосрочном инвестировании на фондовом рынке очень важно правильно выбрать оболочку продуктов: «На длинных сроках значительную роль начинает играть инфраструктура, через которую происходит инвестиционный процесс». Например, биржевые и открытые паевые инвестиционные фонды (ПИФ) и индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), долгосрочные вложения в которые стимулируются государством с помощью налоговых льгот. По данным Московской биржи, по итогам марта количество открытых ИИС достигло 3,8 млн.

В ЦБ и Минфине возлагают надежды на скорое появление нового типа ИИС — специально сконструированного для долгосрочных накоплений. Его концепцию регулятор представил в октябре прошлого года. Такой счет будет открываться минимум на десять лет, а налоговый вычет предусмотрен в двух вариантах: на ежемесячно вносимую сумму через работодателя, но не более 6% от дохода, или на самостоятельно сделанный взнос, но ограниченный 120 тыс. руб. в год.

Аналитик «Финама» Алексей Коренев замечает, что в случае с долгосрочными инвестициями не нужно также сбрасывать со счетов иностранную валюту: «Россияне традиционно охотно покупают доллары и евро даже в условиях, когда рубль выглядит достаточно стабильным или умеренно укрепляется». Также, по его словам, ощутимо растет интерес инвесторов к покупке драгоценных металлов — в первую очередь монет, которые не облагаются НДС.

НЕРАСКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В целом интерес россиян к долгосрочным накоплениям растет, но относительно медленно, говорит генеральный директор НПФ Сбербанка Александр Зарецкий. Аналитики НАФИ подтверждают, что среди россиян преобладает краткосрочный горизонт планирования жизни и бюджетов.

Александр Зарецкий считает, что стимулировать интерес к долгосрочным накоплениям можно с помощью повышения

уровня финансовой грамотности населения и популяризации готовых продуктов и решений, которые не требуют от людей специальных знаний или временных затрат. В частности, речь идет об индивидуальных пенсионных планах (ИПП), которые позволяют формировать пенсию желаемого размера за счет самостоятельных взносов и инвестиционного дохода.

Постепенно, по словам Александра Зарецкого, меняется ситуация и с негосударственным пенсионным обеспечением: «Например, пенсионные планы не попали под изменения налогообложения по НДФЛ, которые затронули банковские вклады размером более 1 млн руб.». Это вкуче с более привлекательными ставками инвестиционной доходности делает продукты НПО для некоторых категорий клиентов более популярными, чем долгосрочные банковские вклады, говорит руководитель НПФ Сбербанка.

Также пока, по словам Алексея Коренева, далеко не раскрыт потенциал таких долгосрочных инструментов накоплений, как инвестиционное (ИСЖ) и накопительное (НСЖ) страхование жизни. Хотя, как показывает статистика, сегмент НСЖ растет достаточно динамично. По данным Банка России, только в 2020 году объем взносов по НСЖ увеличился на 25% к предыдущему году — до 136,9 млрд руб. По информации генерального директора «Капитал Лайф Страхование жизни» Евгения Гуревича за десять лет сегмент вырос в десять раз и сейчас является драйвером рынка страхования жизни с долей 30%. В сегменте ИЖС в прошлом году величина взносов, напротив, сократилась на 7,4%, до 182,9 млрд руб. Несмотря на то, что объем всего страхового рынка (премии) в прошлом году превысил 1,5 млн руб. и вырос на 4,1%, он пока в разы меньше, чем рынок банковских депозитов.

Среди препятствий для развития долгосрочных инструментов Александр Зарецкий называет, кроме прочего, ограничения в законодательстве. Они, по его словам, не дают возможности НПФ инвестировать значительную часть резервов на фондовом рынке, а также заложить в пенсионные продукты дополнительные опции, которые бы повысили привлекательность продукта и маржинальность бизнеса. ■

Фото: Getty Images Russia

18%

россиян, согласно соцопросам, регулярно откладывают деньги на будущее

«ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 59 (3348) от 26 апреля 2021 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Рекламно-информационный проект: АО «НПФ Сбербанка»

Учредитель: ООО «БизнесПресс»

Издатель: ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Финансы и инвестиции»: Владимир Миронов

Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Николай Реутин

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор: Алена Кондюрина

Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Петр Геннадьевич Канаев

Рекламная служба: 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук

Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

От первого лица

О ключевых трендах и роли цифровых технологий на пенсионном рынке РБК+ рассказал генеральный директор НПФ СБЕРБАНКА **АЛЕКСАНДР ЗАРЕЦКИЙ**.

«Цифра» помогла показать людям пенсионную систему в деталях»

Как в целом можно оценить уровень развития негосударственных пенсионных фондов (НПФ) в России, какова динамика?

Рынок восстанавливается после кризисного периода. В 2014 году было принято законодательство об акционировании НПФ. На мой взгляд, это была точка бифуркации. Отрасли был дан понятный сигнал. Правительство и законодатели хотят видеть фонды не только как пенсионные подразделения корпораций, а скорее как сильных рыночных игроков, конкурирующих с другими финансовыми институтами и предоставляющих высококачественные услуги всем гражданам и организации в стране.

Одновременно ЦБ РФ принял меры по расчистке рынка от недобросовестных игроков. Если на пике роста пенсионной отрасли в России насчитывалось более 200 фондов, то уже сегодня их количество уменьшилось до 43, и процесс консолидации продолжается. В этом нет ничего страшного. Аналогичные процессы мы видим в смежных индустриях — банковской, страховой. Важно, чтобы в результате на рынке остались надежные компании, ориентированные на долгосрочное развитие.

Однако пока восстановление идет достаточно медленно. В этой связи индустрии необходимо консолидироваться вокруг наиболее важных задач, стоящих перед рынком, заручиться поддержкой регуляторов, чтобы дать отрасли новый импульс к развитию.

Какие задачи вы считаете наиболее важными?

Я вижу сегодня три стратегические задачи, стоящие перед отраслью. Первая — ускоренное развитие негосударственного пенсионного обеспечения (НПО). Вторая задача — трансформация пенсионных накоплений граждан в системе обязательного пенсионного страхования (ОПС) в их личные пенсионные сбережения. Отчисления в накопительную часть ОПС были заморожены в 2014-м, при этом объем таких накоплений очень существенный для экономики.

И наконец, последняя задача — повышение финансовой грамотности наших граждан в отношении того, как устроена пенсионная система РФ.

В части развития НПО наше профсообщество определило перечень инициатив, которые бы помогли в решении этого вопроса. Во-первых, чтобы люди были готовы откладывать часть своих доходов в долгую, нужны стимулы. Во всем мире для этого используется механизм налоговых вычетов либо государственное софинансирование. В России сегодня эффективные налоговые стимулы для пенсий отсутствуют. В то же время есть хороший опыт инвестиционно-налогового вычета, который дается при открытии индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). За пять лет этой услугой воспользовались уже около 4 млн россиян. Мы предлагаем создать аналогичный вычет для долгосрочных пенсионных сбережений.

Во-вторых, мы говорим о «либерализации» НПО. Сегодня НПФ являются коммерческими компаниями, работающими на открытом рынке, предлагающими добровольные финансовые услуги. При этом регулируемость мы по-прежнему законом, в котором сохранились ограничения с тех времен, когда НПФ имели некоммерческий статус и занимались исключительно администрированием пенсионных программ для сотрудников своих материнских компаний. Это нужно менять. Речь идет о том, чтобы сделать пенсионные программы более разнообразными и привлекательными для клиентов с одной стороны, а с другой — убрать устаревшие ограничения, чтобы фонды могли предлагать такие программы на рынке.

О каких ограничениях идет речь?

Первое ограничение связано с горизонтом инвестирования. Сегодня мы обязаны гарантировать сохранность взносов клиента по добровольным пенсионным программам на горизонте одного года. Это накладывает существенные ограничения на наши инвестиционные стратегии и вынуждает большую часть резервов

Фото: Игнат Козлов для РБК



размещать в гособлигации. Это снижает ожидаемую доходность и ограничивает нас в предложении разнообразных инвестстратегий. При этом в отношении пенсионных накоплений горизонт «безубыточности» составляет пять лет. Нам представляется, что аналогичный подход целесообразно распространить и на НПО.

Далее, в соответствии с законодательством ОПС и НПО сегодня являются исключительным видом деятельности для НПФ. Вместе с тем взрывное развитие экосистем дает компаниям уникальные возможности «обогащать» свои продуктовые решения смежными сервисами, которые делают их более привлекательными и удобными для клиентов. В нашем случае это могло бы быть страхование на случай инвалидности, медицинские сервисы и т.д.

И наконец, нужны изменения в систему ценообразования пенсионной услуги, с использованием аналогичных моделей из смежных финансовых индустрий.

Вы упомянули проблему управления замороженными пенсионными накоплениями по ОПС. Как, на взгляд профсообщества, нужно поступить с ними?

Сегодня пенсионные накопления — государственная ответственность. При этом они фактически заморожены, новые взносы в систему не поступают.

Мы предлагаем предоставить гражданам возможность трансформировать эти пенсионные накопления в собственные. Эти деньги могли бы, скажем, стать первым взносом для человека в его, уже личную, пенсионную программу. Идея уже нашла свое отражение в концепции гарантийного пенсионного плана (ГПП), разработанной Минфином и ЦБ. Предполагается, что там будет действовать система гарантирования, предусмотрен налоговый вычет и более длинный горизонт инвестирования.

Являясь, по сути, личным пенсионным планом, ГПП предполагает возможность софинансирования взносов со стороны работодателя с существенными налоговыми стимулами для последнего. Внедрение ГПП позволит среднему и малому бизнесу, не готовым внедрять полноценные пенсионные программы, включать в свои компенсационные пакеты опцию софинансирования.

Таким образом, ГПП может стать триггером поступления новых взносов как от граждан, так и от работодателей в пенсионную систему уже на добровольной основе. Концепция пока находится в процессе обсуждения и доработки в правительстве. Мы надеемся, что осенью ей будет дан зеленый свет.

Каков сегодня уровень пенсионной грамотности граждан и что делается в этом направлении?

Пока мы можем констатировать, что уровень понимания россиянами того, как устроена пенсионная система, невысок. Согласно исследованиям НПФ Сбербанка, пенсионная тематика важна для россиян, тема

«дохода после завершения работы» интересует 89% опрошенных. Только 8% подтвердили, что они понимают, как формируются их пенсионные права. Но если нет понимания, то нет и доверия. И если мы хотим развивать рынок добровольных пенсий, а это важнейшая часть стратегии НПФ Сбербанка, мы должны прежде всего решить проблему «понимания». Здесь нам на помощь пришли цифровые технологии. В прошлом году мы поставили перед собой амбициозную задачу: просто, наглядно и в режиме онлайн показать россиянам, что происходит с их личной пенсионной ситуацией. В мобильном приложении «Сбербанк Онлайн» мы запустили «Пенсионную витрину». Зайдя в раздел «Инвестиции и пенсии» на главном экране приложения «Сбербанк Онлайн», вы можете в несколько кликов подгрузить выписку из Пенсионного Фонда РФ и сразу же увидеть в доступной форме актуальные значения страховой и накопительной части вашей будущей пенсии, количество накопленных пенсионных баллов, стаж работы и т.д. В ближайшие месяцы мы добавим на витрину информацию о личных и корпоративных программах клиентов, если они оформлены в НПФ Сбербанка. Таким образом, наши пользователи будут видеть на экране весь свой «пенсионный кошелек», смогут анализировать его и вносить в свои долгосрочные финансовые планы необходимые коррективы.

Недавно «Пенсионная витрина» стала доступна любому пользователю «Сбербанк Онлайн», а до этого три месяца работала в тестовом режиме. Мы можем констатировать, что интерес к ней значительный: еженедельно ее посещает более 300 тыс. человек. Этот интерес уже трансформируется в конкретные действия. В 2020 году мы дали возможность нашим клиентам оформлять индивидуальные пенсионные планы (ИПП) в «Сбербанк Онлайн». Первые результаты нас очень вдохновили. Средний размер взносов и регулярность их уплаты превысила ожидания. После запуска пенсионной витрины мы видим, что количество клиентов, оформляющих в течение месяца ИПП, удвоилось. Это говорит о том, что мы идем правильным путем. Благодаря нашему сервису у граждан появился простой и доступный инструмент управления будущей пенсией. ■

«Государство хочет видеть в НПФ сильных рыночных игроков, предоставляющих высококачественные услуги гражданам и организациям»

Рыночный расклад

Плодотворный кризис

Российский банковский сектор неплохо прошел прошлый год: активно поддерживал клиентов кредитами, внедрял дистанционные форматы обслуживания и показал близкую к рекордной прибыль.



ЯН СУРВИЛЛО

В 2020 году российский банковский сектор продемонстрировал редкую для кризисных периодов устойчивость. Росли все основные показатели. Так, в целом за 2020 год прирост корпоративных кредитов составил 9,9%, что почти вдвое выше, чем за 2019-й (5,8%), отмечает Банк России. Тем самым банки помогли экономике и заемщикам легче перенести острую фазу кризиса, предоставив ресурсы тогда, когда они были наиболее необходимы. Рост ипотечного портфеля (с корректировкой на секьюритизацию) составил почти 25%, превысив результат 2019 года на 20%.

В первые месяцы 2021 года эти тенденции в целом продолжились. В январе корпоративный кредитный портфель немного сократился (на 0,2%, минус 79 млрд руб.), что можно объяснить сезонным фактором: в январе 2020-го, например, сокращение составило почти 1%. Однако уже в феврале корпоративный портфель вырос на 352 млрд руб. (+0,8%), что соответствует средним темпам роста прошлого года. Ипотечный портфель в январе вырос лишь на 1%, но уже в феврале рост ускорился до +1,8%, оставаясь, правда, ниже среднемесячных темпов роста в сентябре—декабре 2020 года (около 3%).

Сектор продемонстрировал устойчивость к спаду в экономике благодаря накопленному за предыдущие годы запасу прочности по капиталу и ликвидности, отмечает главный аналитик ПСБ Дмитрий Мона-

стыршин. По его мнению, реализованные российским правительством и ЦБ антикризисные меры поддержки экономики и банковского сектора также оказали позитивное влияние на систему, реализованный пакет мер ЦБ был своевременным и достаточно масштабным, регулятор учел опыт прохождения предыдущих кризисов, и это помогло банковскому сектору.

Действительно, антикризисные меры регулятора были довольно существенными. Из наиболее значимых можно выделить роспуск макропруденциальных надбавок по потребительским и ипотечным ссудам, чтобы высвободить капитал, который банки смогли использовать в том числе на формирование резервов, фиксацию валютного курса и оценки стоимости ценных бумаг для расчета нормативов. Это позволило сгладить влияние на выполнение обязательных нормативов резких колебаний на валютном и фондовом рынках.

Регуляторные послабления и меры поддержки банков в целом сыграли важную роль в сохранении финансовых результатов на высоком уровне, отмечает вице-президент — директор по стратегическому развитию банка «Санкт-Петербург» Константин Носков: «Отдельно выделил бы временное снижение ставки взносов в Агентство по страхованию вкладов, что напрямую уменьшило расходы банков и компенсацию по льготной ипотечной ставке, которая позволила банкам наращивать кредитование».

ПРИБЫЛИ И УБЫТКИ

Финансовый результат действительно получился неплохой.

↑ Регуляторные послабления и меры поддержки в целом сыграли важную роль в сохранении финансовых результатов банков на высоком уровне

Несмотря на кризис и рост отчислений в резервы, российские банки закончили 2020 год с прибылью, близкой к рекорду 2019 года, — они заработали 1,6 трлн руб., что всего на 0,1 трлн руб. (или на 6%) меньше, чем годом ранее.

Минувший год для банков с точки зрения их прибыли был чрезвычайно неоднородным, отмечает старший экономист аналитического управления компании «Открытие Research» Максим Петроневич. Если по итогам первого полугодия банки недополучили 25% прибыли по сравнению с 2019 годом, то во втором полугодии прибыль превысила показатели аналогичного периода 2019 года на 12%. Как и в 2019-м, банкам удалось заработать на положительной рыночной переоценке торгового портфеля вследствие падения уровня ставок и даже на росте фондового рынка (индекс Мосбиржи за 2020 год вырос с 3045 до 3289 пунктов с минимумом 2112 пунктов в марте).

Сыграло свою роль и резкое снижение Банком России ключевой ставки: с начала февраля по конец июля 2020 года регулятор в несколько шагов опустил ее с 6,25 до 4,25% годовых. Это повысило доступность кредитов для населения и бизнеса, говорит Дмитрий Монастыршин. Используя одновременно регуляторные послабления, банки смогли увеличить кредитование экономики, что, в свою очередь, обеспечило рост процентных доходов и поддержало прибыльность кредитных организаций.

Повышение ключевой ставки (впервые с декабря 2018 года) произошло лишь 19 марта 2021-го, когда регулятор увеличил ее на 0,25 п.п., до 4,5%. 23 апреля состоялось очередное увеличение, до 5%.

Рост процентного спреда способствовал росту прибыли, соглашается Максим Петроневич. Средства населения и предприятий привлекаются на сроки преимущественно до года, средний уровень ставок по ним в 2020 году был на 1,7–2,1 п.п. ниже, чем в 2019 году, поясняет он. Кредиты имеют большую срочность, от года для физлиц и от трех лет для юридических лиц. По этой причине средняя доходность кредитного портфеля снижалась медленнее, чем стоимость фондирования. Снижение ставок по выдаваемым кредитам (за исключением льготной ипотеки) составило 1,6–1,7 п.п., что тоже предоставило небольшой выигрыш. Поддержало рост процентного дохода и сохранение темпов роста кредитного портфеля на уровне темпов роста депозитной базы, говорит Максим Петроневич.

Отметим, что в первые месяцы 2021 года российские банки продолжили радовать акционеров высокой прибылью. Прибыль сектора за январь составила 205 млрд руб., что соответствует уровню января 2020 года. В феврале банки

заработали 168 млрд руб., что почти на 20% ниже январского результата, но на четверть выше средней прибыли за 2020 год.

ЦИФРОВАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ

Из материалов Банка России также следует, что в 2020 году продолжилось (и даже ускорилось) увеличение концентрации в российской банковской системе: доля активов 20 крупнейших банков выросла с 83,8 до 85,7%.

Несмотря на сокращение общего количества кредитных организаций, число проблемных банков — с уровнем просроченной задолженности более 20% — из года в год существенно не меняется, что говорит о том, что средние и мелкие учреждения продолжают испытывать сложности на рынке, а процесс консолидации в 2021 году продолжится, прогнозирует Максим Петроневич. В конце 2018 года подобных проблемных банков было 59, на конец 2019-го — 64, на конец 2020-го — 57. Впрочем, с учетом сокращения их доли в суммарных активах банковской системы с 5,7% в 2018 году до 3,5% в 2020-м консолидация будет оказывать все менее заметное влияние на рынок, считает эксперт.

Рост концентрации в банковском секторе — это закономерное явление кризисного времени, считает Константин Носков: «Клиенты начинают больше думать о сохранности денег и поворачиваются в сторону крупных банков». При этом, по его словам, небольшие банки не могут выдержать конкуренции по стоимости фондирования и инвестициям в цифровизацию и персонал, прежде всего в ИТ-специалистов.

Крупные игроки имеют возможность вкладывать значительные ресурсы в ИТ-развитие, это делает их продукты более удобными и конкурентоспособными, снижает риски, позволяет масштабировать бизнес с меньшими затратами, говорит Дмитрий Монастыршин. Он напоминает, что сейчас вся российская банковская система сталкивается с конкуренцией глобальных финтех-компаний. Росту концентрации способствовало и то, что пандемия ускорила переход банковского сектора в «цифру».

Серьезного изменения продуктовой линейки в связи с пандемией не произошло, говорит Константин Носков. «Однако карантин подтолкнул банки к модификации части продуктов с тем, чтобы взаимодействие с клиентом было исключительно удаленным, — добавляет эксперт. — Сейчас никого не удивляет возможность открыть карту «без пластика» и оплачивать покупки дистанционно или телефоном, но в 2020 году мы увидели активизацию в онлайн-продажах и онлайн-оформлении таких продуктов, которые раньше всегда ассоциировались с личным контактом. Наиболее яркий пример — ипотека».

1,6

трлн руб.
составила прибыль российских банков в 2020 году

Фото: Getty Images Russia