



Банк России

Центральный банк Российской Федерации

**Потребительское кредитование в
России: перспективы и риски на
основе обследований финансов
домашних хозяйств**

**Аналитическая записка
Департамента исследований
и прогнозирования
Банка России**

Сентябрь 2017 г.

© **Центральный банк Российской Федерации, 2017**

Адрес 107016, Москва, ул. Неглинная, 12
Телефоны +7 495 771-91-00, +7 495 621-64-65 (факс)
Сайт www.cbr.ru

Все права защищены. Содержание настоящей записки выражает 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.

Более низкие цены на нефть, снижение уровня реальных доходов российских домохозяйств и заметное замедление темпов их роста по сравнению с периодом 2010–2012 годов не позволяют сейчас ожидать бума потребительского кредитования, который в то время потребовал вмешательства регулятора посредством более жесткой пруденциальной политики. Однако наш анализ микроданных обследований финансов домохозяйств¹ указывает на то, что даже умеренный рост потребительского кредитования в новых условиях может сопровождаться накоплением значительных рисков в этом сегменте.

Это связано с более рискованным профилем заемщиков среди людей с доходами ниже медианного уровня, которые предъявляют спрос на кредит в настоящее время, по сравнению с периодом 2010–2012 годов. Данная категория заемщиков уже имеет высокую долговую нагрузку по опросу 2015 года, превышающую оценки, считающиеся предельными. Они характеризуются не просто низкими, а волатильными доходами и высокой вероятностью потери работы в случае неблагоприятных шоков. При этом они более склонны к дальнейшему увеличению долговой нагрузки, чем заемщики с высокими доходами, и более высокие процентные ставки по кредиту являются для них меньшим ограничением обращения за кредитом². Природа такого поведения, как указывают данные опроса, может отчасти объясняться склонностью к рисковому поведению (заемщики с низким уровнем доходов имеют отрицательные чистые активы, и им просто нечего терять), отчасти – недооценкой рисков, например из-за слишком высоких инфляционных и зарплатных ожиданий, а также из-за низкого уровня финансовой грамотности.

Каковы в такой ситуации опции для банков? Банки и прочие небанковские финансовые институты могут ориентироваться на категорию рискованных заемщиков, кредитование которых обеспечивает высокую маржинальность бизнеса. Данные опроса указывают, что банки выдают кредиты заемщикам с низкими доходами и высокой долговой нагрузкой по ставкам, превосходящим медианный (рыночный) уровень ставки процента по потребительскому кредиту. Так, высокие ставки по кредиту призваны компенсировать высокие риски кредитования таких заемщиков. Высокие ставки процента, отражая выбор бизнес-модели банком, делают кредит непривлекательным для надежных заемщиков из-за неготовности последних оплачивать потери банков по кредитам рискованным клиентам. Более рискованный профиль клиентов снижает устойчивость этой модели бизнеса, особенно если кредиторы недооценивают произошедшие изменения на стороне заемщиков.

Как показывают расчеты, заемщики с доходами выше медианного уровня, ранее не обращавшиеся за кредитом, могли бы обеспечить 2/3 экстенсивного прироста объема потребительского кредитования³. Но в новых реалиях трудно рассчитывать на людей, которые не обращались за кредитом даже в период бума 2010–2012 годов на фоне растущих цен на нефть и увеличения своих доходов. Выбор банками этого направления потребует дополнительных затрат, которые сделают кредит более дорогим и потому менее привле-

¹ Опрос по заказу Минфина России был выполнен центром «Демоскоп» в 2013 и 2015 годах. Подробнее – см. [Результаты первой волны Всероссийского обследования домохозяйств по потребительским финансам](#). Авторы выражают признательность коллегам из Минфина России за предоставленные анонимизированные данные для анализа.

² Иными словами, они характеризуются низкой эластичностью спроса на кредит по процентной ставке.

³ Под экстенсивным приростом кредита мы будем понимать прирост кредита за счет индивидов, ранее не обращавшихся за кредитами (в опросе этот срок ограничен предыдущими пятью годами).

кательным для этой группы. Что касается интенсивного прироста кредита⁴, уровни долговой нагрузки заемщиков с доходами выше медианы имеют потенциал роста. Из-за чувствительности спроса на кредит у этой группы к уровню процентных ставок некоторую поддержку росту кредита способен оказать постепенный переход Банка России к нейтральной процентной ключевой ставке при условии готовности банков выбрать менее маржинальную модель бизнеса. Меры макропруденциальной политики могут стимулировать банки адаптировать менее рискованные модели бизнеса, помогая им снижать ставки, тем самым делая более привлекательным кредит для надежных заемщиков.

Выявленные структурные особенности спроса и предложения кредитов позволяют сделать ряд выводов для политики регулятора:

1. Трансмиссия денежно-кредитной политики на потребительское кредитование может оказаться слабее, чем принято считать. Во-первых, снижение ключевой ставки Банком России может слабо транслироваться в снижение кредитных ставок банков по причине того, что высокие ставки отражают особенность бизнес-модели банков, ориентированной на высокорисковых заемщиков. Для усиления трансмиссии банки должны будут адаптировать иную модель. Во-вторых, сам по себе уровень процентных ставок по кредиту имеет лишь ограниченное влияние на спрос на такого рода кредиты, в структуре которого значимую роль играет спрос со стороны низкодоходных заемщиков, слабочувствительных к уровню процентных ставок.

2. Рост кредитования в условиях завышенных инфляционных ожиданий способствует накоплению уязвимостей в сегменте потребительского кредитования, что создает риск для финансовой стабильности и требует подстройки макропруденциальной политики. Завышенные инфляционные ожидания могут подталкивать заемщиков, оценивающих реальные процентные ставки как чрезвычайно низкие, к принятию повышенных рисков и накоплению избыточной долговой нагрузки. Когда такие заемщики имеют преимущественно низкие и нестабильные доходы, чувствительные к макроэкономическим шокам, банки оказываются подвержены повышенным кредитным рискам, которые при определенных обстоятельствах могут иметь системные последствия. В такой ситуации меры макропруденциальной политики способны оградить и банки, и заемщиков от принятия избыточных рисков, ориентировать банки на менее рискованные группы заемщиков, что повысит их устойчивость в новых реалиях.

⁴ Под интенсивным приростом кредита мы будем понимать увеличение долговой нагрузки у заемщиков банков.

1. Введение

В этой аналитической записке мы анализируем перспективы роста потребительского кредитования в России.

Наш анализ основан на микроданных обследования финансов домохозяйств, проводившегося по заказу Министерства финансов Российской Федерации исследовательским центром «Демоскоп» в 2013 и 2015 годах.

Преимущество работы с микроэкономическими данными заключается в возможности учесть неоднородность (гетерогенность) домохозяйств, отследить происходящие структурные сдвиги, измерить и проанализировать силу изменений в отдельных группах домохозяйств (по доходам, возрасту, наличию работы и так далее).

Мы анализируем доходы, накопленные чистые активы, долговую нагрузку, характеристики отдельных кредитов индивидов и домохозяйств, чтобы выявить наиболее значимые и легко активируемые драйверы роста кредитования и понять, какие последствия этот рост может иметь для банковского сектора (и небанковского кредитования), а также какие последствия это будет иметь для политики регулятора. Также мы сравниваем опросные данные 2015 года с данными за 2013 год, что позволяет выявить изменения в экономических характеристиках домохозяйств, движущей силой которых могли быть наблюдавшиеся между 2013 и 2015 годами сильные макроэкономические шоки: ключевой из которых – двукратное снижение цен на нефть.

Сначала мы представим краткое описание данных. Далее рассмотрим перспективы экстенсивного и интенсивного роста спроса на кредиты и условия их реализации. Затем рассмотрим изменения в бизнес-модели банков, необходимые для подстройки предложения к этому спросу.

2. Описание данных

Мы использовали данные Всероссийского опроса домохозяйств «Изучение финансового поведения населения и привычки к накоплению сбережений» (далее – Обследование финансов домохозяйств, или ОФД), организованного исследовательским центром «Демоскоп» по заказу Министерства финансов Российской Федерации в сентябре-октябре 2013 года и апреле-мае 2015 года. Обследование проводилось по лонгитюдной схеме, то есть обе волны представляют собой выборку по одним и тем же домашним хозяйствам. В 2013 году в опросе участвовали 6103 домашних хозяйства и 12 650 индивидов. В 2015 году в опросе приняли участие 6027 домохозяйств и 12 443 человека.

Опросная анкета домохозяйств включает широкий круг вопросов: расходы, доходы, сбережения домашнего хозяйства, жилищные условия, финансовые и нефинансовые активы (недвижимость, транспортные средства), кредитные обязательства. Индивидуальный опрос концентрируется на социально-экономических характеристиках взрослых членов домашнего хозяйства и их финансовых активах. Анкета по вопросам финансов является очень подробной, учитывает не только все имеющиеся виды финансовых активов (вклады в банках, акции, облигации, ПИФы и так далее) и обязательств (кредиты в банках, займы), но и подробно изучает структуру активов и обязательств. Например, вопросы про вклады в банках включают указание каждого из банков, валюту вклада, сумму и срочность вклада. Краткое

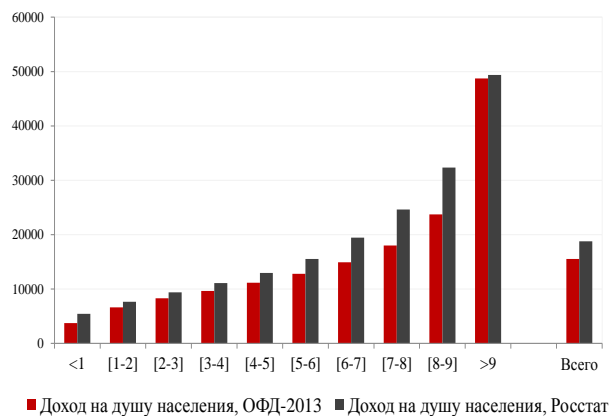
описание всех групп вопросов анкет приводится в Приложении 1. Важная отличительная черта опроса по сравнению с основным для России опросом RLMS состоит в детальной характеристике финансов домохозяйств.

Основные описательные статистики, позволяющие составить первоначальный «портрет» российских домохозяйств с точки зрения их доходов, расходов, сбережений, финансовых активов и долговой нагрузки, приводятся в материалах, опубликованных Министерством финансов⁵.

Данные опроса в части распределения домохозяйств по децильным группам дохода достаточно хорошо воспроизводят аналогичные данные Росстата (рисунок 1). То есть и ОФД, и Росстат анализируют примерно те же домохозяйства, в которых, однако, как показывает опрос ОФД, почти не представлены домохозяйства с месячным доходом более 400 тыс. рублей.

Важное наблюдение касается убывания доли расходов на товары и услуги по доходным группам (рисунок 2⁶). Это означает, что доступность источников финансирования расходов играет большую роль для низкодоходных групп по сравнению с более доходными. Как будет показано далее, эта группа характеризуется и повышенными кредитными рисками, что имеет важное значение для перспектив роста кредитования и рисков финансовой стабильности.

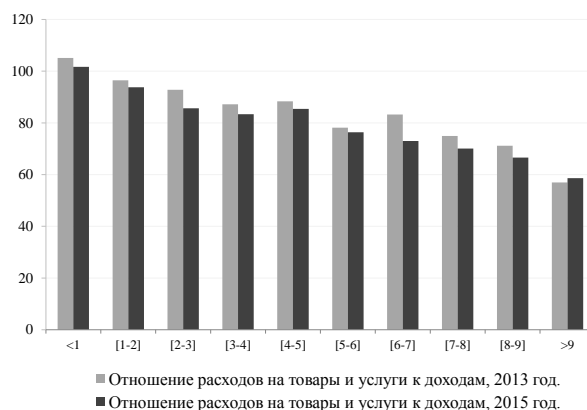
Рисунок 1. Среднедушевые (18+) денежные доходы домашних хозяйств по данным Росстата и ОФД-2013



Источники: Росстат, данные обследования финансов д/х, расчеты авторов.

Примечание: здесь и далее, если не указано иное, по оси абсцисс приводятся децильные группы по доходу.

Рисунок 2. Отношение всех расходов на товары и услуги за месяц к месячному доходу по децильным группам



Источники: ОФД, расчеты Банка России.

⁵ [Результаты первой волны Всероссийского обследования домохозяйств по потребительским финансам.](#)

⁶ Значение больше 100 в отношении расходов к доходам указывает на использование иных источников средств (кредиты, сбережения) для финансирования расходов.

3. Спрос на кредиты: перспективы экстенсивного и интенсивного роста

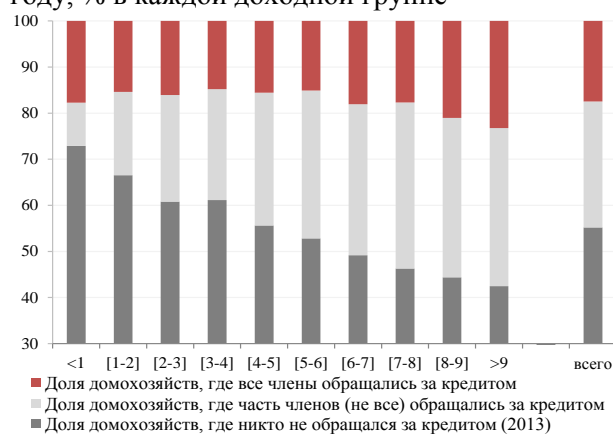
3.1. Экстенсивный рост: потенциальные заемщики

При анализе кредитования, особенно потребительского, важно учитывать, что спрос на кредит в конечном итоге предъявляют не отдельные индивиды, а домохозяйства, кредит которым призван удовлетворить потребности всех членов домохозяйства. Поэтому далее для целей анализа мы часто будем группировать результаты опроса по индивидуальным анкетам до уровня домохозяйств.

Если рассмотреть всю совокупность домохозяйств (как имеющих кредитную нагрузку, так и не имеющих задолженности), то *проникновение кредита* будет сильно различаться между разными группами домохозяйств по доходу.

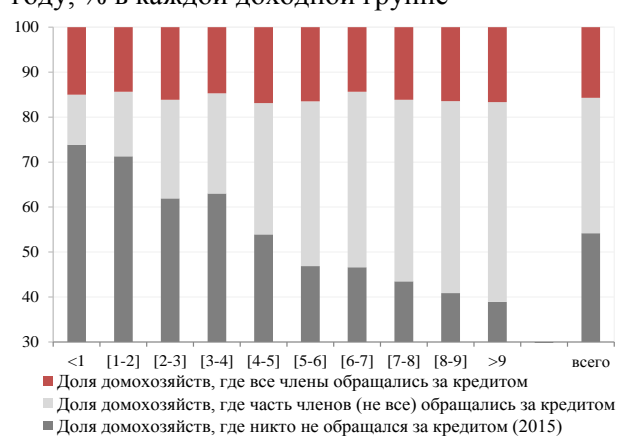
Доля домохозяйств, чьи взрослые члены не обращались за кредитом в последние пять лет (в этой главе рассматриваются все виды кредитов, в том числе кредитные карты), среди всех домохозяйств в опросе снижается с ростом доходов (рисунки 3–4). Из домохозяйств с низкими доходами на такие приходится 70%, из домохозяйств с высокими доходами – 40%.

Рисунок 3. Структура домохозяйств по обращению за кредитом в последние пять лет в 2013 году, % в каждой доходной группе



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Рисунок 4. Структура домохозяйств по обращению за кредитом в последние пять лет в 2015 году, % в каждой доходной группе



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Совсем не обращавшиеся за кредитом в последние пять лет составляют 55% – более половины всех домохозяйств.

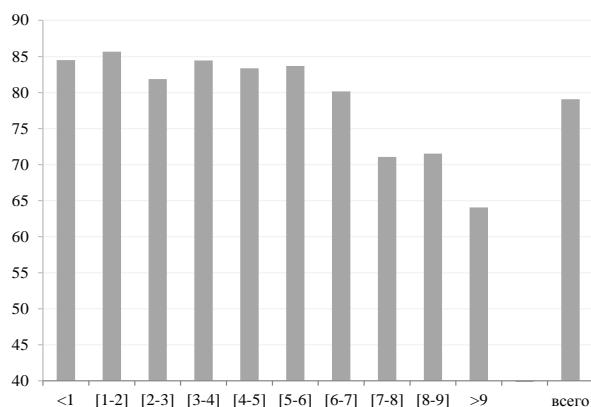
Домохозяйства, в которых за кредитом обращались не все члены домохозяйства, имеют больший удельный вес среди более доходных домохозяйств. Похожее распределение по доходным группам наблюдается, если рассмотреть данные индивидуальных анкет о наличии кредита (рисунок 5).

Таким образом, в терминах *количества* клиентов наибольший потенциал экстенсивного прироста кредитования имеют домохозяйства с доходами ниже медианы – домохозяйства, где или ни один из взрослых членов не охвачен кредитом, или где наблюдается частичный охват кредитом. Однако в терминах *объемов нового кредитования* картина получается иной. На рисунке 6 представлена медианная сумма выданного потребительского

кредита (кроме кредитной карты) децильных доходных групп по данным индивидуальной анкеты опроса 2015 года.

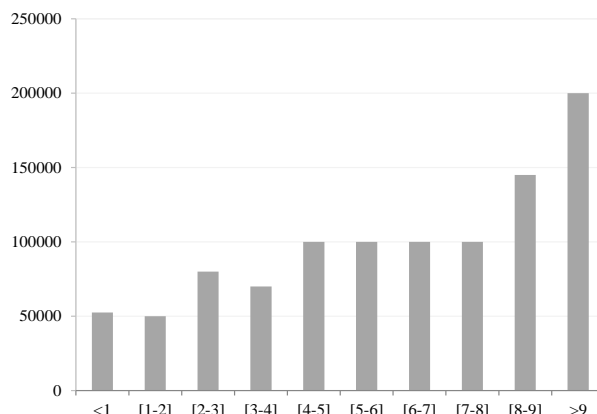
Используя данные о сумме одного кредита (рисунок 6) и о потенциале экстенсивного прироста кредита на уровне индивидуальных заемщиков (оценка потенциала сверху) (рисунок 5), мы можем оценить долю новых кредитов в рамках каждой доходной группы. Часть каждой доходной группы не имеет кредитов, а другая часть уже имеет кредиты и, по предположению для целей расчета, спрос предъявлять не будет.

Рисунок 5. Доля индивидов, не имеющих потребительского кредита или кредитной карты, по опросу 2015 года, % всех респондентов в данной доходной группе



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Рисунок 6. Медианная сумма потребительского кредита по доходной группе, рублей



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Результаты оценки (рисунок 7) показывают, что треть всех новых кредитов приходится на две последние группы, они же наиболее состоятельные группы. Еще одна треть выдач приходится на группу с доходами ниже медианы, остальные – на группу с доходами около медианы и чуть выше. Таким образом, банки имеют три различающиеся по доходам таргетируемые группы, которые обеспечивают примерно одинаковый объем выдаваемых кредитов, но с разными рисками. На рисунке 8 мы приводим отношение медианного потребительского кредита к среднему доходу (по индивидуальной базе данных). Из рисунка следует, что уже в момент выдачи потребительского кредита низкодоходным группам банки берут на себя существенные риски – так как кредит почти в 10 раз превышает медианные доходы.

Для того чтобы понять возможности по активизации спроса на кредит в рамках каждой группы, важно проанализировать причины, по которым респонденты-индивиды, объединенные в домохозяйства⁷, не обращались за кредитами.

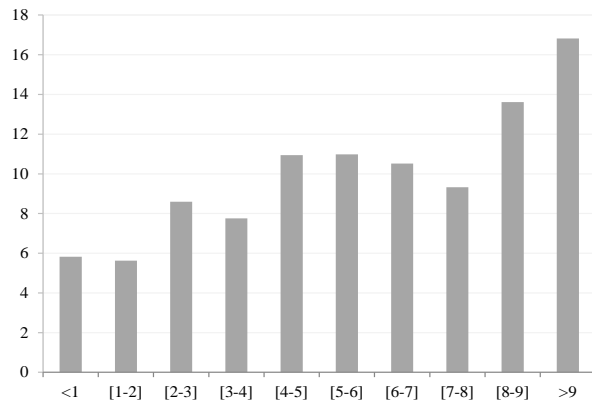
Всего в опросе выделяются четыре группы причин:

1. Не обращались потому, что ожидали отказа в выдаче кредита.
2. Не обращались из-за отсутствия необходимости в кредите.
3. Не обращались из-за слишком высокой переплаты за кредит (аналог высоких процентных ставок).

⁷ В данном случае мы рассматривали только домохозяйства, в которых ни один из взрослых членов не обращался за кредитом в предшествующие опросу пять лет.

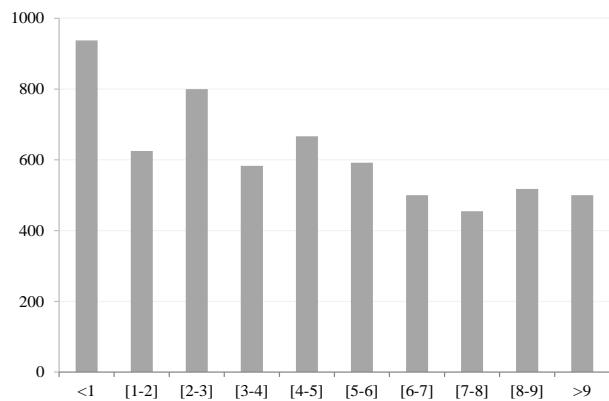
4. Не обращались из-за недоверия к кредитным учреждениям или плохого отношения к кредитам в принципе, что тоже может отражать дороговизну кредита.

Рисунок 7. Распределение оценочной суммы потенциального экстенсивного прироста кредита по доходным группам, % от целого



Источники: ОФД, расчеты авторов.

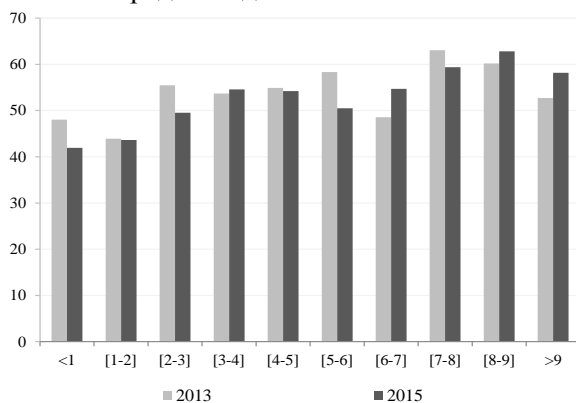
Рисунок 8. Медиана отношения суммы кредита к душевому доходу по доходным группам, %



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Главная причина необращения за кредитом у всех групп домохозяйств по доходу – отсутствие необходимости в кредите (рисунок 9). Эта доля предсказуемо растет с ростом дохода. На нее приходится 40% не обратившихся домохозяйств в группе с низкими доходами и около 60% в группе с высокими доходами; в среднем половина необращений произошла именно по данной причине. За два года доля тех, кто не обращался за кредитом из-за отсутствия такой необходимости, снизилась, но очень незначительно.

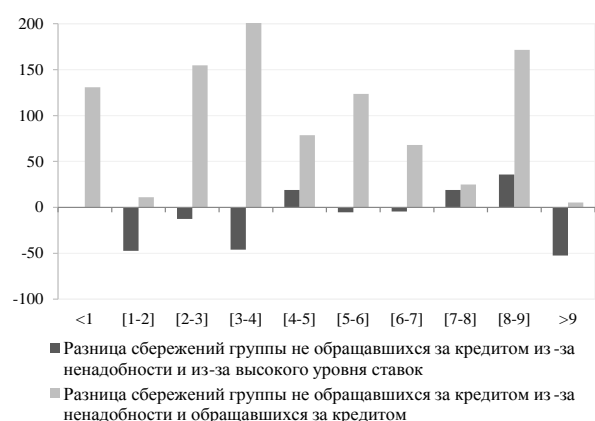
Рисунок 9. Домохозяйства, не обращавшиеся за кредитом по причине ненадобности, по опросу 2013 и 2015 годов, % всех ранее не обращавшихся за кредитом домохозяйств



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Примечание: для домохозяйств, где все взрослые члены не обращались за кредитом.

Рисунок 10. Сравнение суммы накопленных сбережений домохозяйств, обращавшихся и не обращавшихся за кредитом



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Отсутствие потребности домохозяйства в кредите означает, что домохозяйство либо «самодостаточно» в финансировании своего потребления, либо не склонно принимать на себя риски, связанные с исполнением обязательств по кредиту: ощущает и адекватно оце-

нивает риски роста своих будущих номинальных доходов, например из-за ожиданий более низких темпов роста доходов, чем ранее, до кризиса 2008 года, или более низкой инфляции. «Самодостаточность» в финансировании своего потребления означает, что для домохозяйств, обратившихся за кредитом, и тех, кто не обратился по причине ненадобности, мы ожидаем увидеть различие в сумме чистых активов. Данные опроса это подтверждают.

Во-первых, мы сравниваем сумму сбережений (переменная запаса, не потока) у домохозяйств, которые не имеют потребности в кредите, с домохозяйствами, которые обращались за кредитом (рисунок 10). У не обращающихся за кредитом есть систематическое превышение уровня накопленных сбережений над теми, кто обращался за кредитом в прошедшие пять лет (по опросу 2015 года, похожая картина характерна и для опроса 2013 года).

Отметим, что такого различия в запасе сбережений не обнаруживается для домохозяйств, которые не обращались за кредитом из-за высоких ставок и не обращались по причине ненадобности. Это может указывать на то, что «ненадобность кредита» не является абсолютной, а зависит от уровня ставок. Кто-то не обращается потому, что ставки высокие. А кто-то другой с таким же уровнем сбережений – потому, что нет такой необходимости.

Следующая по важности причина отсутствия обращений за кредитом (любым) – высокие ставки процента. В опросе 2013 года эту причину отметили около 20% домохозяйств, не обращающихся за кредитами, из группы с низкими доходами, и около 25% из группы с высокими доходами, в среднем около 30% (рисунок 11). При этом в опросе 2015 года роль этой причины выросла, но максимум на 5 п.п. (что показывает рост доли отметивших этот фактор), а у низкодоходных значение этого фактора даже снизилось.

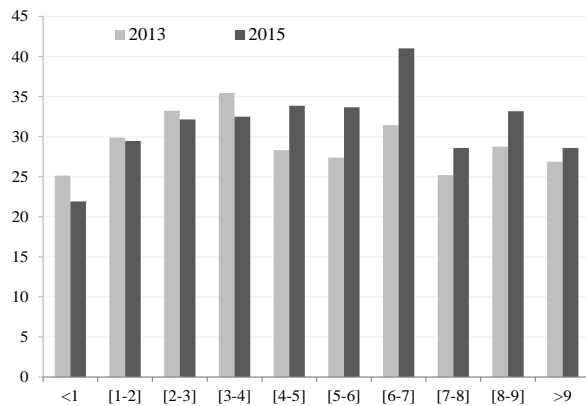
Таким образом, наблюдавшийся по факту рост номинальных и реальных ставок между опросами 2013 и 2015 годов в целом несильно повлиял на восприятие домохозяйствами процентных ставок как ограничения для обращения за кредитом. Заметим, что в опросе предполагается ответ, покрывающий период предыдущих пяти лет. Для опроса 2013 года реальные процентные ставки в предыдущие пять лет (2009–2013 годы) были очень низкими, и в будущем они вряд ли снизятся до такого уровня, исходя из задачи поддержания ценовой стабильности. Помимо политики центрального банка, уровень процентных ставок по кредиту определяется кредитной политикой банков. Будучи ориентированными на кредитование рискованных заемщиков и высокий уровень маржинальности, банки, поддерживая ставки высокими, делают их непривлекательными для заемщиков с низким уровнем риска.

Другой важный результат: в опросе 2015 года роль процентных ставок как ограничителя спроса на кредит для всех групп ниже медианного дохода снизилась, а для всех групп выше медианного дохода – выросла. Это может означать, что домохозяйства с низкими доходами некорректно оценивают (занижают) уровень реальной процентной ставки, например из-за завышенных инфляционных или зарплатных ожиданий, а также то, что они характеризуются повышенной склонностью к риску (в частности, из-за низкого уровня чистых активов – им нечего терять).

Недоверие к кредиту и кредитным учреждениям является третьей причиной необращения за кредитом, на которую приходится около 15% ответов (10–20% у низкодоходных групп и 5–15% у высокодоходных групп) (рисунок 12). Этот ответ, вероятно, отражает мнение респондентов о банках как институтах, имеющих целью обмануть заемщика, выдав ему

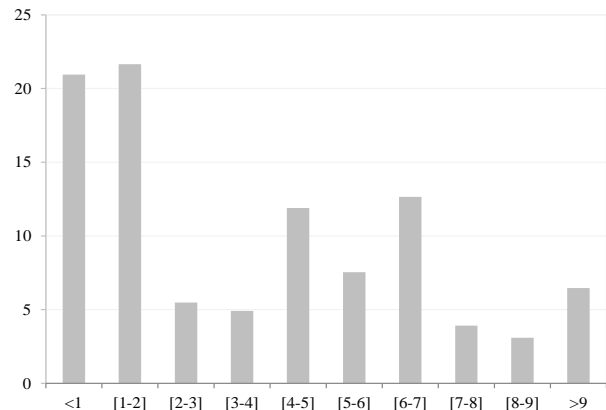
кредит по более высокой ставке, чем обещано. То есть прямо или косвенно в низком доверии может скрываться роль высоких процентных ставок. Возможно, этим объясняется то, что ответы наименее доходных групп явно выделяются на общем фоне – банки и другие кредитные организации предлагают этим группам высокие ставки, что вызывает недовольство таких домохозяйств.

Рисунок 11. Домохозяйства, не обращавшиеся за кредитом по причине высоких ставок в 2013 и 2015 годах, % всех ранее не обращавшихся за кредитом домохозяйств



Источники: ОФД, расчеты авторов.

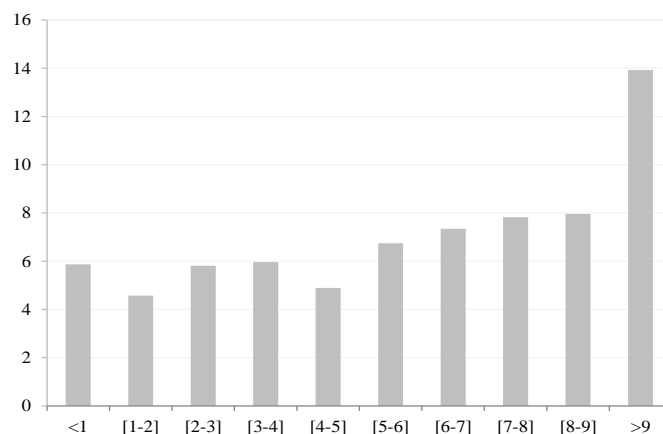
Рисунок 12. Прочие причины необращения за кредитом, в том числе по причине недоверия к финансовым институтам



Источники: ОФД, расчеты авторов.

На необращение из-за ожидания отказа приходится около 6% ответов (рисунок 13). Кредитная политика банков и ограничения на стороне предложения играют существенно меньшую роль в необращении за кредитами, особенно для низкодоходных групп по сравнению с высокодоходными. Таким образом, данные указывают, что финансовая система является достаточно гибкой и сегментированной – позволяющей рассчитывать на кредит заемщикам с разным уровнем риска.

Рисунок 13. Доля не обращавшихся за кредитом в последние пять лет (опрос 2013 года) по причине ожидаемого отказа, % всех д/х, не обратившихся за кредитом в данной доходной группе



Источники: ОФД, расчеты авторов.

В целом группа потенциальных (новых) заемщиков банков многочисленна. Однако с точки зрения оценки реальных перспектив экстенсивного спроса на кредит отметим следующее.

Во-первых, две децильные группы с наибольшими доходами, которые способны обеспечить треть экстенсивного прироста кредита, с одной стороны, имеют высокие доходы и низкие риски, с другой стороны, не особо нуждаются в кредите или не склонны к риску.

Во-вторых, неприятный для банков фактор таргетирования домохозяйств с доходами ниже медианного уровня, способных обеспечить треть экстенсивного прироста кредита, – они имеют повышенные кредитные риски. В связи с этим важно отметить, что самая низкодоходная группа имеет медианный доход на уровне 5 тыс. рублей. Например, на рисунке 1 приведен близкий к медиане по группам средний душевой доход. При этом медианный кредит этой группы превышает доход в 10 раз против превышения в 5 раз для самой доходной группы. Ряд фактов указывает на то, что эта группа стала менее адекватно оценивать риски: в отличие от высокодоходных они не почувствовали роста процентных ставок между 2013 и 2015 годами как ограничителя спроса на кредит; к тому же они в меньшей степени, чем более доходные домохозяйства, не обращались за кредитом по причине ожидаемого отказа.

Группа потенциальных заемщиков с доходами близкими, но выше медианного показателя, является промежуточным вариантом крайних групп. Они не так сильно нуждаются в кредите, как низкодоходные, оказались более чувствительны к росту процентных ставок между опросами, в целом более адекватно оценивают риски.

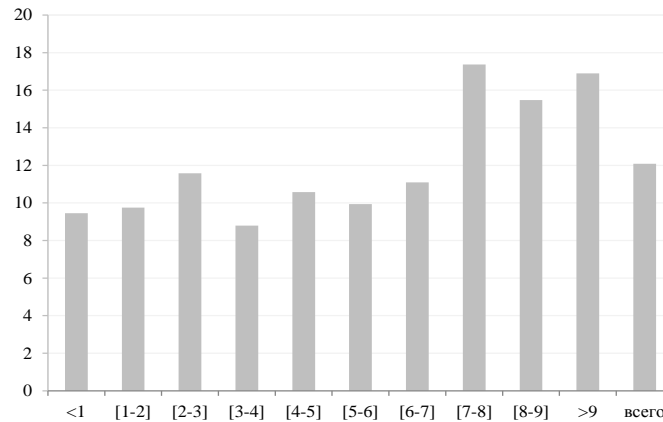
Все это указывает на ограниченные возможности экстенсивного роста потребительского кредита в российских условиях, реализация которых потребует от банков изменения их бизнес-модели.

3.2. Интенсивный рост: фактические заемщики

Рассмотрим теперь другую категорию индивидов – тех, кто по опросу 2015 года является заемщиком или в недавнем прошлом был заемщиком (менее пяти лет назад), и анализируем перспективы интенсивного роста спроса на кредиты. В данном разделе мы сужаем круг заемщиков и анализируем только рублевые кредиты на потребительские нужды, за исключением кредитов по кредитной карте, кредитов на недвижимость, транспортные средства и целевых образовательных кредитов. В этом разделе мы рассматриваем не только домохозяйство в целом, но и по отдельным индивидам. Это будет важно при анализе конкретных кредитов – суммы, срока, ставки кредита и даже банка, выдавшего кредит, – объединить которые до уровня домохозяйства невозможно.

Число индивидов, имеющих невыплаченный потребительский кредит, в опросе 2015 года равнялось 12% выборки, около 20% в высокодоходных группах (рисунок 14).

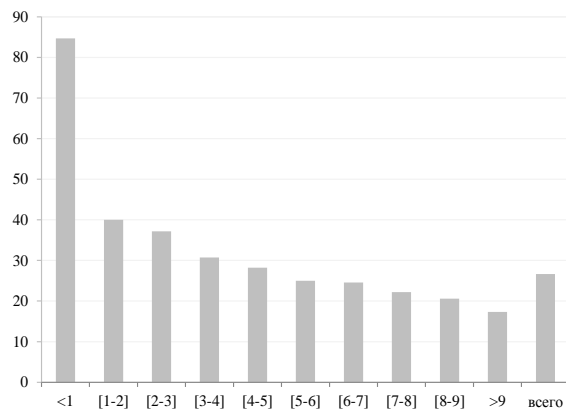
Рисунок 14. Доля индивидов, имеющих потребительский кредит в 2015 г., % от численности доходной группы



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Распределение долговой индивидуальной нагрузки (не по домохозяйству, а по личным доходам индивида) у тех, кто имеет потребительские кредиты, в опросе 2015 года приведено на рисунке 15.

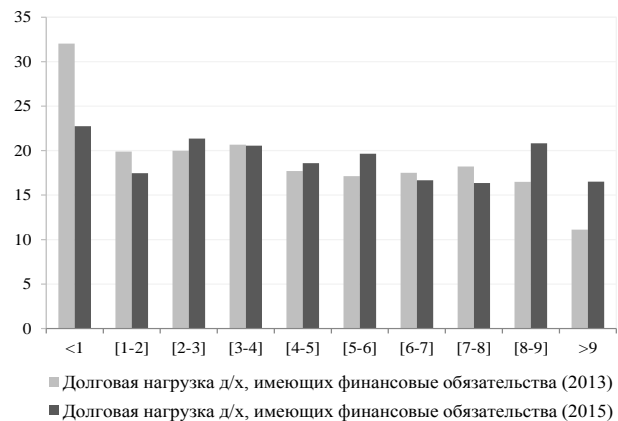
Рисунок 15. Медианный показатель долговой нагрузки «платежи по долгу к доходу» (Debt Service Ratio, DSR) индивидуальных заемщиков по доходным группам, % дохода



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Примечание: для индивидов показатель DSR рассчитывался как отношение ежемесячного платежа по потребительскому кредиту к месячному доходу.

Рисунок 16. Медианный показатель долговой нагрузки «платежи по долгу к доходу» (Debt Service Ratio, DSR) заемщиков-домохозяйств по доходным группам, % дохода



Источники: ОФД, расчеты авторов.

На рисунке 16 мы приводим показатель DSR^8 для домохозяйства в целом (для всех кредитов, не только потребительских), а также значения этого показателя по опросам 2013 и 2015 годов. Данные приведены только для тех, у кого есть долговая нагрузка.

И в том и в другом случае заемщики с низкими доходами уже сильно закредитованы. Сама по себе долговая нагрузка еще не означает высоких кредитных рисков. Действительно, наибольшей закредитованностью могут характеризоваться молодые заемщики, чья высокая долговая нагрузка будет равновесно отражать не их низкие текущие доходы, а рост их будущих доходов. Для того чтобы сделать поправку в показателе долговой нагрузки для индивидуального показателя долговой нагрузки и для показателя для домохозяйств, мы рассчитали эконометрическую модель, в которой учли влияние на долговую нагрузку уровня образования и возраста заемщика. При этом допускалось, чтобы возраст имел нелинейное влияние на долговую нагрузку, предполагая возможность, что долговая нагрузка может иметь пик в средних возрастах, то есть растет для молодых, а после пика, ближе к пенсии, начинает убывать. Результаты оценивания приводятся в Приложении 2. В целом учет указанных факторов делает различие в долговой нагрузке между доходными группами еще более отчетливым (Приложение 2). Индивиды и домохозяйства с низкими доходами имеют более высокую долговую нагрузку, чем предсказывает модель, а домохозяйства с высокими доходами с точки зрения модели – недокредитованы.

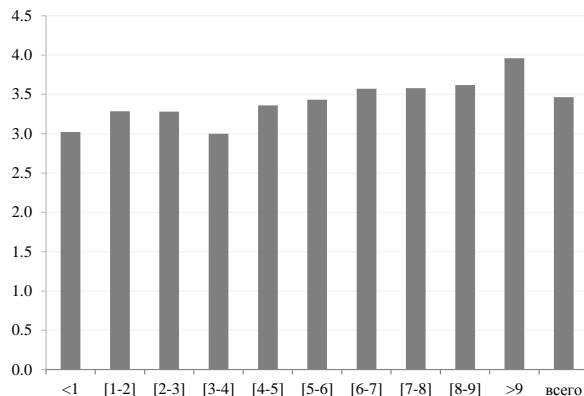
Высокие кредитные риски низкодоходных заемщиков связаны с высокой волатильностью их статуса занятости и доходов. Как показывают расчеты, у заемщиков (взявших кредиты в 2010–2013 годах), имеющих работу в опросе 2013 года, значению DSR выше медианы в 2013 году соответствует вероятность потерять (не иметь) работу в 2015 году на уровне 17%. У заемщиков, имевших работу в 2013 году и долговую нагрузку ниже медианы, вероятность равна всего 9%.

Медианный срок потребительского кредита составляет 3,5 года и растет с ростом дохода (рисунок 17). Число потребительских кредитов у отдельных индивидов имеет следующее распределение по доходу в опросе 2015 года (рисунок 18). Около 15–20% заемщиков с непогашенными кредитами имеют более одного такого кредита, и около 5% имеют три таких кредита, по данным опроса 2015 года.

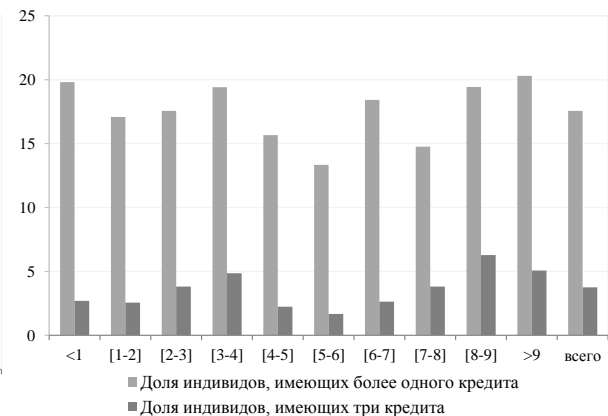
В связи с этой статистикой ключевой вопрос, который нас интересует: в какой степени текущие российские заемщики готовы расширять спрос на кредит и насколько он зависит от процентных ставок?

Мы выделяем две категории заемщиков: тех, чей спрос на кредиты, вероятно, эластичен по процентной ставке, и тех, чей спрос на кредиты, скорее всего, не эластичен по процентной ставке (у них сильные ограничения ликвидности, и они готовы брать кредиты даже по очень высоким процентным ставкам). Наша задача – проанализировать, есть ли принципиальные различия в профиле риска у этих двух категорий заемщиков, и оценить перспективы роста спроса на кредит у каждой из этих групп.

⁸ Отношение ежемесячных расходов домохозяйств по статье «Расходы за последние 30 дней на погашение любых кредитов, в том числе платежи по кредитной карте, возврат ссуды, в том числе на уплату долгов частным лицам» к ежемесячным доходам домохозяйства.

Рисунок 17. Медианные сроки потребительских кредитов по доходным группам, лет

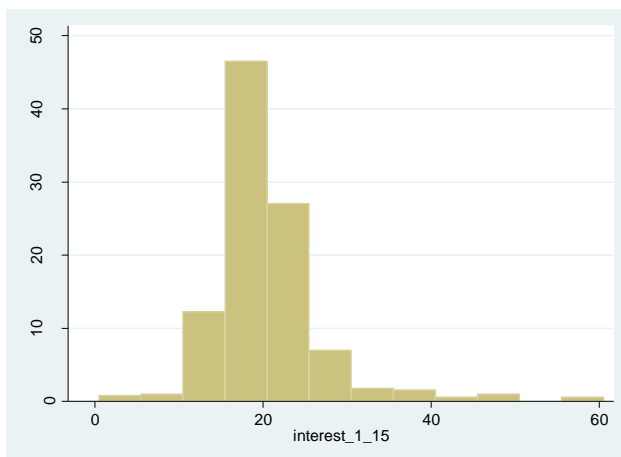
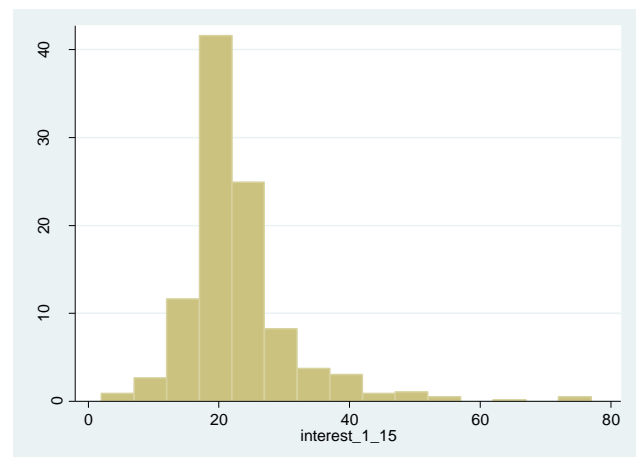
Источники: ОФД, расчеты авторов.

Рисунок 18. Доля заемщиков, имеющих более одного кредита, % всех заемщиков доходной группы, имеющих непогашенные кредиты в 2015 году

Источники: ОФД, расчеты авторов.

К первой группе мы отнесли всех заемщиков (в данном случае мы работаем с индивидуальной анкетой), которые взяли свой *первый* потребительский кредит в 2010–2013 годах по ставке ниже медианы по выборке, а ко второй группе – всех, взявших кредиты по ставке выше медианы, по данным опроса 2015 года. Мы также повторили это упражнение для кредитов, взятых в 2014–2015 годах. То, по какой ставке был взят кредит (выше или ниже медианного уровня по выборке), по нашему мнению, отражает чувствительность заемщика к величине ставки.

Распределение процентных ставок по потребительским кредитам, выданным в 2010–2013 и в 2014–2015 годах, имеет следующий вид (рисунки 19–20).

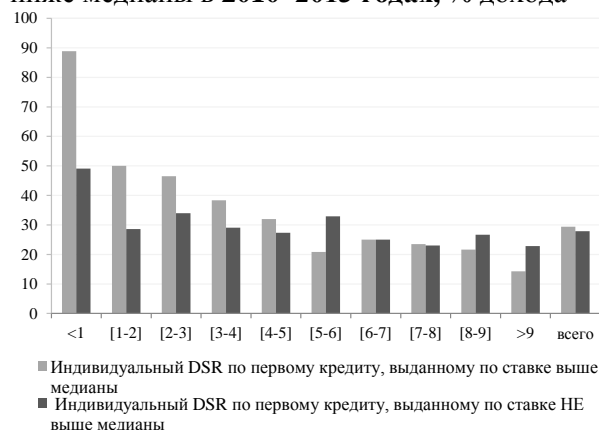
Рисунок 19. Распределение процентных ставок для кредитов, выданных в 2010–2013 годах**Рисунок 20.** Распределение процентных ставок для кредитов, выданных в 2014–2015 годах

В опросе 2015 года распределение стало чуть более смещенным вправо. Медианная ставка по первому кредиту, выданному в 2010–2013 годах, равнялась 19%; по кредиту, выданному в 2014–2015 годах, – 21%. На рисунке 21 мы сравниваем профили долговой нагрузки заемщиков, у которых первый кредит в 2010–2013 годах по ставке был выше или ниже 19%.

Для низкодоходных групп наблюдается эффект, который в литературе получил название «нежелательный отбор» (adverse selection). Банки, решая выдавать кредиты более рисковым заемщикам, компенсируют более высокие кредитные риски повышенными процентными ставками. При этом более высокие ставки отталкивают заемщиков с более низким риском и потребностью в кредите, тем самым привлекая только более рискованных заемщиков (характеризующихся и более высоким показателем долговой нагрузки как индикатором риска дефолта), чей спрос слабо зависит от уровня процентной ставки. Наличие «нежелательного отбора» отражает рациональный выбор банков, их желание специализироваться на определенной категории риска заемщиков.

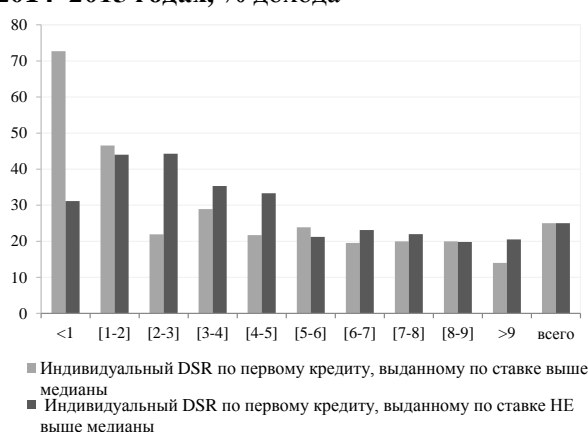
Этот эффект отчетливо наблюдается и для первых кредитов, выданных в 2014–2015 годах индивидам с самым низким уровнем дохода (рисунок 22).

Рисунок 21. Значение медианных по доходной группе показателей долговой нагрузки для кредитов, выданных по ставкам выше и ниже медианы в 2010–2013 годах, % дохода



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Рисунок 22. Значение медианных по доходной группе показателей долговой нагрузки для кредитов, выданных по ставкам выше и ниже медианы в 2014–2015 годах, % дохода



Источники: ОФД, расчеты авторов.

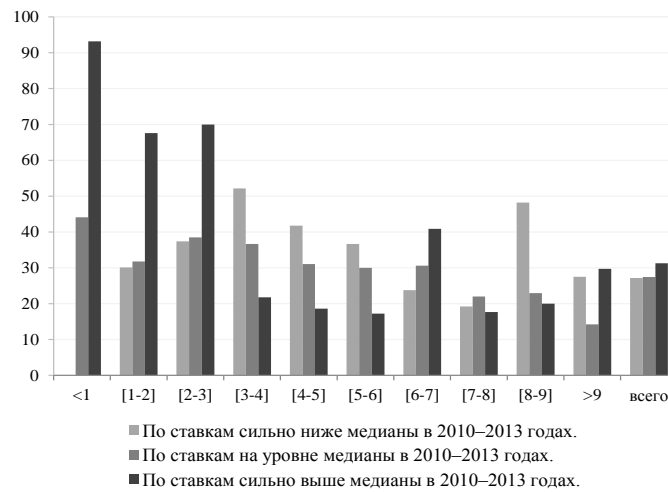
На уровне конкретных банков зависимость размера ставки и уровня риска заемщика прослеживается еще более четко. Например, на рисунке 23 приведено сравнение профиля DSR клиентов банков, кредитующих по околосредним ставкам, банков, кредитующих по ставкам ниже медианной, и клиентов банков и небанковских финансовых институтов со ставками выше медианных.

Из рисунка 23 видно, что банки, выдававшие (первые у заемщика) кредиты по ставкам сильно выше медианы, имели более рискованный профиль клиентов из низкодоходных групп, чем банки, выдававшие кредиты по более низким ставкам⁹.

Итак, мы обнаружили, что заемщики, которые берут кредиты по более высоким ставкам, характеризуются и более высокими уровнями долговой нагрузки и, как следствие, кредитными рисками. Около четверти всех заемщиков готовы брать кредиты по очень высоким ставкам, сильно (от трети до половины) превосходящим медианные по рынку значения процентной ставки по кредиту.

⁹ С поправкой на единственное наблюдение в выборке – заемщик в низкодоходной группе, получивший кредит в группе банков со ставками ниже медианы, не показан на графике.

Рисунок 23. Значение медианных по доходной группе показателей долговой нагрузки для кредитов, выданных по ставкам выше и ниже медианы в 2010–2013 годах, по группам банков, % дохода



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Обратимся теперь к анализу поведения таких заемщиков в отношении второго кредита. Из тех, кто имеет первый кредит (не погашенный в опросе 2015 года), взятый по ставке выше медианы в 2010–2013 годах, второй кредит в 2014–2015 годах взяли 17% заемщиков. Среди заемщиков, имевших действующий на момент опроса кредит по ставке ниже медианы в 2010–2013 годах, второй кредит в 2014–2015 годах взяли всего 8% заемщиков. Таким образом, сформированная нами группа менее эластичных по ставке заемщиков характеризуется и большей склонностью к дальнейшему расширению долговой нагрузки.

Важное наблюдение состоит в том, что процентные ставки по первому кредиту, выданному в 2010–2013 годах и не погашенному на момент опроса, и второму кредиту, выданному в 2014–2015 годах и не погашенному на момент опроса, положительно коррелированы. Это дополнительное подтверждение того, что высокорисковые заемщики, принимая решение о дополнительной долговой нагрузке, слабочувствительны к уровню процентных ставок (рисунки 24–25). Тем самым эта группа оправдывает свое название «низкоэластичных по ставке». Дороговизна первого кредита не ограничивает их в том, чтобы взять дополнительно второй дорогой кредит.

Рисунок 24. Процентные ставки. Первый кредит (2010–2013), второй кредит (2014–2015). Оба кредита не погашены на момент опроса

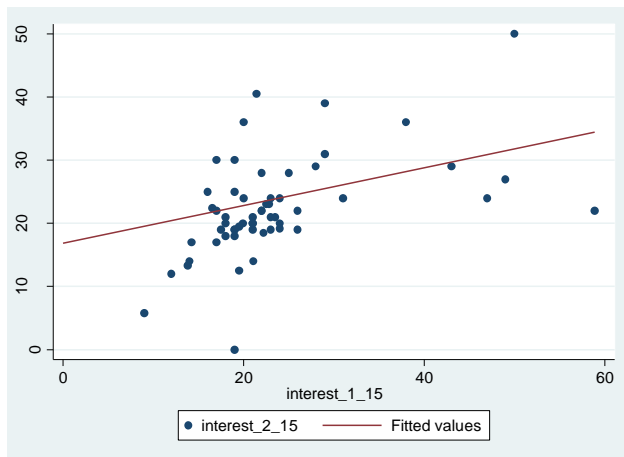
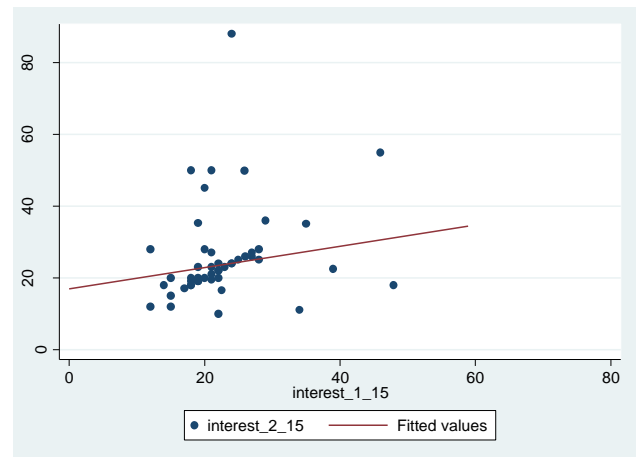


Рисунок 25. Процентные ставки. Первый кредит (2014–2015), второй кредит (2014–2015). Оба кредита не погашены на момент опроса



Итак, среди текущих заемщиков выделяется группа (около четверти) заемщиков, чей спрос на кредит слабоэластичен по процентной ставке. Они характеризуются повышенным уровнем риска и более склонны к дальнейшему увеличению долговой нагрузки. Эта группа заемщиков состоит в основном из представителей групп с самыми низкими доходами.

Потенциал группы заемщиков, кредитующихся по ставкам ниже медианных, зависит от скорости снижения процентных ставок.

4. Предложение кредитов и кредитные риски

Для отмеченных в предыдущем разделе перспектив изменения спроса на кредиты важно проанализировать возможности банков по подстройке своих бизнес-моделей под этот спрос. И здесь банки сталкиваются со сложностями.

Какую модель кредитования предпочесть? С точки зрения интенсивного роста кредита наиболее востребован кредит у заемщиков с плохим профилем риска, уже порядком закредитованных. Экстенсивный рост кредита за счет заемщиков с медианными доходами потребует скорее снижения процентных ставок, а с высокими доходами – активного смягчения и неценовых условий кредитования, активной продажи кредита, что требует дополнительных затрат. От того, кто не брал потребительские кредиты в период кредитного бума 2010–2012 годов в условиях растущих цен на нефть и доходов, в новых условиях трудно ожидать предъявления спроса на кредит.

Российские домохозяйства в целом имеют высокую долговую нагрузку по потребительским кредитам. При этом в структуре долга домохозяйства с низкими доходами, как мы показали ранее, уже сильно закредитованы. Существующие оценки равновесной долговой нагрузки для сектора домохозяйств¹⁰ в терминах отношения платежей по кредиту к доходу за период (PTI или DSR) указывают на коэффициент обслуживания долга на уровне 10–15%, превышение которого в развитых странах предшествовало банковским кризисам. Для развивающихся стран медианное значение DSR, что можно считать косвенной оценкой равновесия, оказалось на уровне 17% в 2013 году. Российские домохозяйства уже близки к этим показателям долговой нагрузки. Одобрение кредитов новым заемщикам банков из

¹⁰ Drehmann, Mathias and Juselius, Mikael (2012), Донец С., Пономаренко А. (2015).

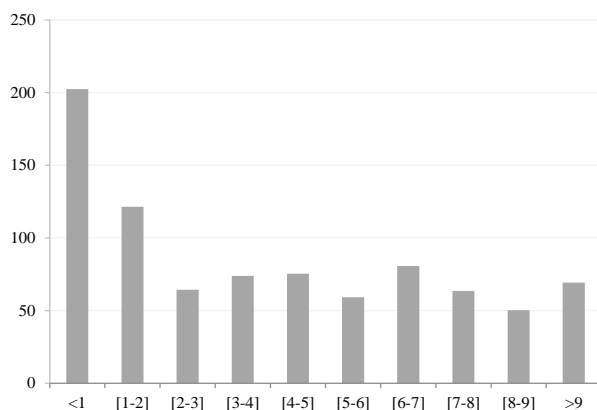
числа низкодоходных групп с высокой склонностью к потреблению сопряжено с повышенными кредитными рисками.

Важный фактор риска: низкодоходные группы характеризуются очень высокой волатильностью доходов (рисунок 26). Также они характеризуются и менее стабильной занятостью в условиях сильных макроэкономических шоков, произошедших в период между опросами 2013 и 2015 годов (рисунок 27).

Развитие этого направления кредита не только создает дополнительные риски для банков, но и является источником социальной напряженности.

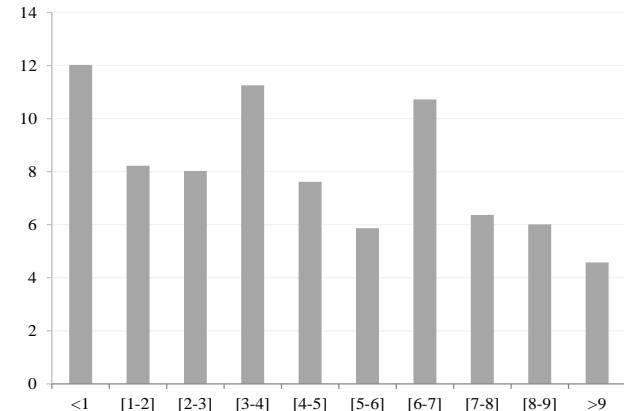
Выбор банков в пользу роста кредита за счет заемщиков с высокими рисками будет способствовать сохранению ими сравнительно высоких процентных ставок. При этом более низкие процентные ставки могут стимулировать экстенсивный рост кредитов заемщикам со средним доходом и более низкими рисками. Выбор банков определит и риски, которые будет принимать на себя финансовая система. Этот уровень для заданного прироста кредита, вероятно, окажется выше, чем в 2010–2012 годах.

Рисунок 26. Волатильность доходов между опросами 2013 и 2015 годов, по доходным группам 2012 года (стандартное отклонение процентного изменения дохода между опросами, п.п. прироста дохода)



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Рисунок 27. Изменение статуса занятости между двумя опросами: доля д/х, чьи члены не имели работы в 2015 году, из тех, кто имел ее в опросе 2013 года, % занятых в 2013 году д/х доходной группы



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Два важных вывода для регулятора в лице Банка России в сложившихся условиях:

1. Трансмиссия денежно-кредитной политики на потребительское кредитование может оказаться слабее, чем принято считать.

2. Рост кредитования в условиях завышенных инфляционных ожиданий способствует накоплению уязвимостей в сегменте потребительского кредитования, что создает риск для финансовой стабильности и требует подстройки макропруденциальной политики.

Приложение 1

Основные группы вопросов анкет индивидуального опроса и опроса домохозяйств

Анкета домохозяйств

Жилищные условия

- Тип жилья (как получено, в том числе куплено за счет кредитов/ипотеки); стоимость на момент покупки и оценка на момент опроса; страхование жилья
- Другая недвижимость (дача / дом / земельный участок / гараж)
- Кредиты на недвижимость, строительство и покупку земли под строительство (какие банки, валюта, срок, сумма, процентная ставка, остаток долга, просрочка, перекредитование, займы у родственников)
 - в том числе кредиты на недвижимость, которой нет в собственности
- Запас товаров длительного пользования (холодильник, спутниковая антенна, электродрель)

Доходы домохозяйства

- Денежные и неденежные доходы
- Денежные доходы от труда и прочие (пенсии, дотации, пособия, субсидии, доходы от вкладов и ценных бумаг, от возврата долгов, от сдачи в аренду, от продажи имущества, от родственников)
- Деньги в долг (кредиты) за последний месяц
- Продажа и потребление продуктов собственного производства за последние 12 месяцев

Сбережения

- Объем сбережений (stock, неважно, где и как хранятся)
- Объем сбережений в иностранной валюте
- Насколько хватит сбережений?
- Трата сбережений в течение последнего месяца

Расходы домохозяйства

- Как обычно распоряжаются деньгами (сберегают что-то или нет, регулярно или нет, что происходит с нерегулярными доходами)
- Расходы на продукты питания (7 дней и 30 дней); товары длительного пользования (30 дней и 90 дней); питание вне дома, топливо, услуги связи, бытовые и юридические услуги, ЖКХ (30 дней)
- Образование, налоги и путевки (за последний год)
- Задолженность по ЖКХ
- Медицинские расходы, расходы на культуру, уплата долгов и погашение кредитов
- Покупка валюты с целью сбережений и поездок; акции и другие ценные бумаги

- Помощь другим
- Давали ли деньги в долг за последний месяц (сумма)?

Финансовое планирование

- Горизонт принятия решения о том, сколько тратить, а сколько отложить
- Цели сбережений
- Запланированы ли крупные расходы в ближайшие 5–10 лет?
- Были ли сбережения за последний месяц? Сколько из них в иностранной валюте?
- Полисы ДМС на детей

Индивидуальный опросник

- Общие сведения (пол, год рождения, место рождения и проживания, уровень образования)
- Установки относительно сбережений и кредитов (ответственное отношение к деньгам, горизонт планирования сбережений, отношение к покупке в долг)
- Оценка экономической ситуации в стране и материального положения за прошедшие 12 месяцев, следующие 12 месяцев. Выгодно сберегать, делать крупные покупки?
- Статус занятости (профессия, должность, оклад, форма собственности, есть трудовой договор, полная или частичная занятость, вынужденные отпуска за последний год). Оплата труда в зависимости от курса доллара. Уверенность найти работу, если потеряете. Думали стать индивидуальным предпринимателем? Вторая работа
- Социальный пакет на работе и пенсионное обеспечение
- Безработные и работающие нерегулярно (наличие регистрации, получение пособия)
- Социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии). За счет чего жить, выйдя на пенсию?
- Принятие решений
 - Семейное положение, удовлетворенность отношениями с мужем/женой
 - Принятие решений о расходах, единодушие. Кто распоряжается деньгами, сбережениями?
 - За кем последнее слово в разных вопросах: где провести отпуск, образование детей; где и как работать, брать кредит
 - Занятость женщин (оценки мужа и жены). Хорошо или плохо работать матери? Хорошо или плохо для семьи, когда женщина больше зарабатывает?
- Финансовые активы (когда приобрели, сумма, частота получения доходов)
 - Акции предприятий, облигации
 - Паи в ПИФах
 - Накопления в НПФ / добровольные страховые полисы
 - Полисы страхования
 - Дебетовые карты. Как используете обычно?
 - Срочные вклады и текущие счета
 - Счета в электронных платежных системах
 - Металлические банковские счета

- Сбережения в наличных деньгах, в том числе доля в иностранной валюте
- Долги частным лицам
- Материнский капитал

- Финансовые обязательства
 - Кредиты на потребительские нужды (Обращались ли за кредитом? Почему не обращались? Отказы в кредите за последние пять лет. Причины отказов. Наличие и количество невыплаченных кредитов. Все про кредит: срок, валюта, банк, ставка, остаток долга, ежемесячный платеж, задержка выплат)
 - Кредитные карты
 - Образовательные кредиты
 - Займы в ломбардах

- Транспортные средства
- Финансовая грамотность

Приложение 2

Модель с цензурированием для долговой нагрузки домохозяйства (цензурирование на уровне долговой нагрузки, равном нулю). В качестве объясняющих переменных использованы: средний возраст взрослых членов домохозяйства, квадрат возраста, уровень образования.

Tobit regression	Number of obs	=	5102
	LR chi2(3)	=	421.65
	Prob > chi2	=	0.0000
	Pseudo R2	=	0.0214
Log likelihood = -9625.4062			

dsr_13	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
av_age_hh_all_13	1.229362	.2424507	5.07	0.000	.7540548 1.70467
av_age_hh_all_13_sqred	-.0226426	.002774	-8.16	0.000	-.0280807 -.0172044
education_13	.1924822	.3791462	0.51	0.612	-.5508072 .9357716
_cons	-25.75077	5.221195	-4.93	0.000	-35.98655 -15.51498
/sigma	36.71043	.7382339			35.26318 38.15769

Obs. summary:	3501	left-censored observations at dsr_13<=0
	1601	uncensored observations
	0	right-censored observations

Модель с цензурированием для индивидуальной долговой нагрузки (цензурирование на уровне долговой нагрузки, равном нулю). В качестве объясняющих переменных использованы: средний возраст индивида (старше 18 лет), квадрат возраста, уровень образования.

Tobit regression

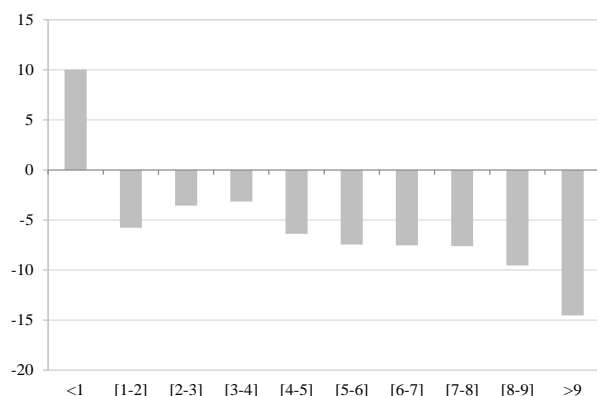
Number of obs	=	12161
LR chi2(3)	=	363.35
Prob > chi2	=	0.0000
Pseudo R2	=	0.0176

Log likelihood = -10135.546

dsm_3_15	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
age	6.92608	.4815061	14.38	0.000	5.982251	7.869909
age_sqred	-.0772974	.0051984	-14.87	0.000	-.0874872	-.0671077
education	.8130904	.5200375	1.56	0.118	-.2062658	1.832447
_cons	-224.3189	11.36672	-19.73	0.000	-246.5995	-202.0383
/sigma	68.12494	1.599705			64.98926	71.26061

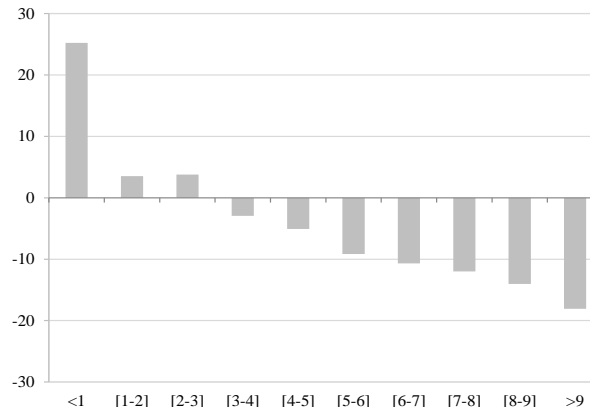
Obs. summary: 10814 left-censored observations at dsr_3_15<=0
1347 uncensored observations
0 right-censored observations

Рисунок 9п. Медианная остаточная долговая нагрузка домохозяйств в 2013 году, то есть DSR необъясненный регрессионной моделью, по доходным группам



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Рисунок 10п. Медианная индивидуальная остаточная долговая нагрузка в 2015 году, то есть DSR необъясненный регрессионной моделью, по доходным группам



Источники: ОФД, расчеты авторов.

Литература

1. Drehmann, Mathias and Juselius, Mikael, Do Debt Service Costs Affect Macroeconomic and Financial Stability? (September 1, 2012). BIS Quarterly Review September 2012. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2206301>.
2. Sufi, Amir, Out of Many, One? Household Debt, Redistribution, and Monetary Policy During the Economic Slump. Andrew Crockett Memorial Lecture, June 2015.
3. Донец С., Пономаренко А. (2015), Индикаторы долговой нагрузки. Серия докладов Банка России об экономических исследованиях, 2015, №5.
4. Об оценке рисков заемщиков физических лиц на основе показателей долговой нагрузки. Доклад для общественных консультаций. Банк России, февраль 2017 года.

Департамент исследований и прогнозирования

Мариам Мамедли

Андрей Синяков