



Банк России

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Департамент банковского регулирования
и аналитики

2024 г.

В мировом масштабе
концентрацию
российского
банковского сектора
можно оценить
как **высокую**

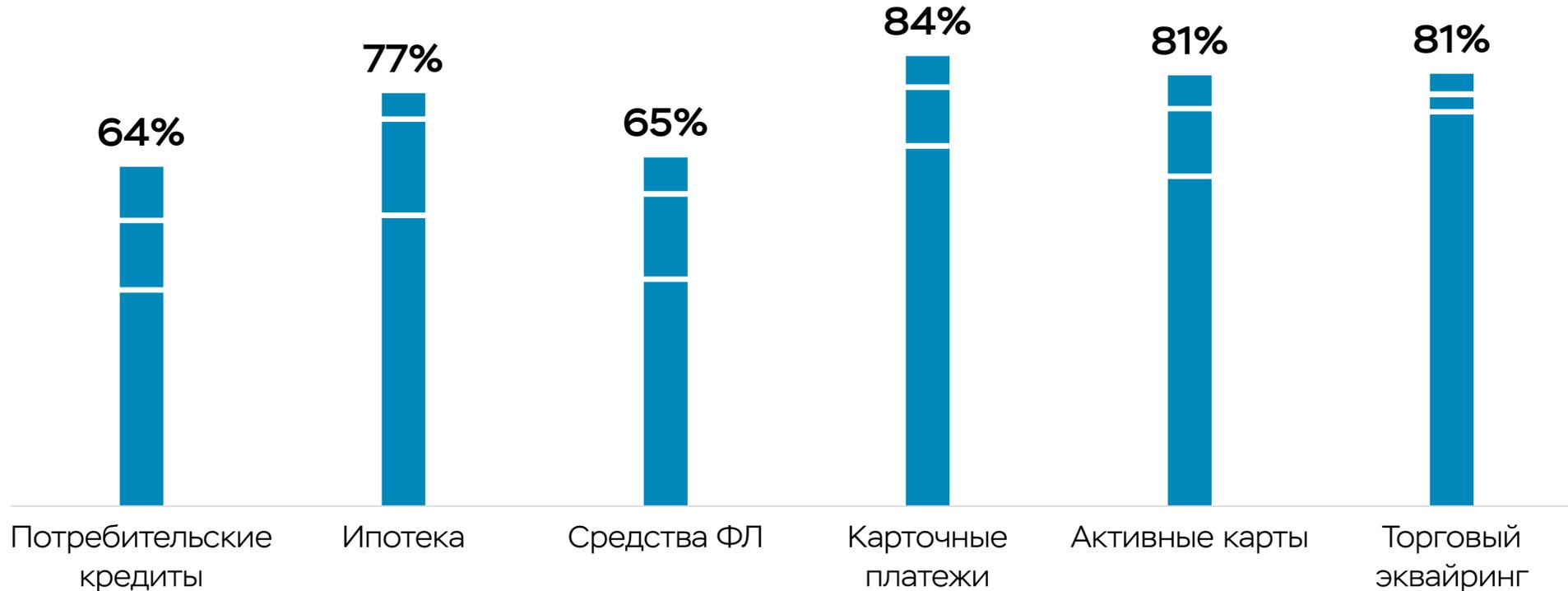
Источник: Worldbank, Statista, сайты банков и центральных банков, 2021–2022 гг.

Доля трех крупнейших банков
в активах сектора



Внутри группы лидеров доли отдельных банков могут быть несопоставимы друг с другом

Доля топ-3 банков в отдельных сегментах



Источник: ф0409101, ф0409115, ф0409250 (расчет по картам ПС «Мир» и международным картам) на 01.01.24.

Для анализа конкуренции мы разработали индекс на основе трех компонентов

Концентрация

Индекс влияния лидера

оценивает долю лидера в сегменте и ее соотношение с долями ближайших конкурентов. Рынок, где разница между лидером и его преследователями меньше, чаще является более конкурентным

Индекс концентрации –

откалиброванный индекс Херфиндаля-Хиршмана (сумма квадратов долей игроков) и CR3 (доля трех крупнейших игроков)

Глубина рынка

Глубина рынка показывает, сколько игроков активно участвуют в рыночной борьбе.

Если конкурентов мало, это часто свидетельствует о высоких барьерах для входа

Доля рынка за пределами топ-20 позволяет определить, являются ли средние и мелкие банки активными игроками на рынке

Активность рынка

Активность рынка измеряется по количеству банков, поменявших позицию среди СЗКО и среди банков топ 14–50

Смена позиции означает рост быстрее / медленнее конкурентов. Чем больше активность, тем выше конкуренция. Так, рынок с высокой концентрацией, но активными игроками может оказаться высококонкурентным (например, кредитные карты)

50% вес в итоговом индексе

30%

20%

Тепловая карта конкуренции по сегментам рынка в динамике

	2019	2020	2021	2022	2023		
Средства гос. ЮЛ	4	4	4	4	4	эффективная конкуренция	
Средства частных ЮЛ	4	3	4	4	4		
Бюджетные средства	4	3	4	3	3		средняя
Средства ФЛ	3	3	2	2	2		
Средства клиентов итог	3,2	3,0	3,0	3,1	3,1		недостаточная
Кредиты ЮЛ (кроме МСП)	3	3	3	3	3		
Кредиты МСП	3	3	3	3	3		
Потребительские кредиты	3	3	2	2	2		
Ипотека	2	2	2	2	2		
Автокредиты	4	4	5	5	4		
Кредиты итог	2,7	2,6	2,4	2,5	2,6		
Платежи картами	2	2	1	2	2		
Переводы по картам	2	1	1	1	2		
Переводы СБП	-*	-*	-*	4	4		
Рынок эквайринга	2	1	1	2	1		
Платежи итог	1,2	1,2	1,1	1,9	2,0		
Итоговая оценка конкуренции на рынке	2,4	2,3	2,2	2,5	2,6		

* До 2022 г. анализ нерепрезентативный в связи с низкой базой.

Оценка

4



Крупнейшие игроки

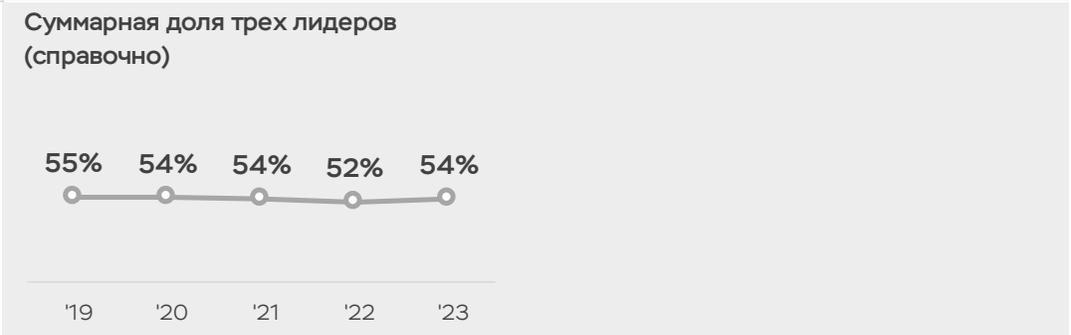
Категория	Доля
Банк	
ТОП 3	54%
ТОП 5	68%
ТОП 10	80%
ТОП 15	88%
ТОП 20	91%

Комментарий

Конкурентный рынок с близкими долями трех лидеров. Рынок также отличается высокими показателями активности и относительно высокой долей рынка за пределами топ-20 банков.

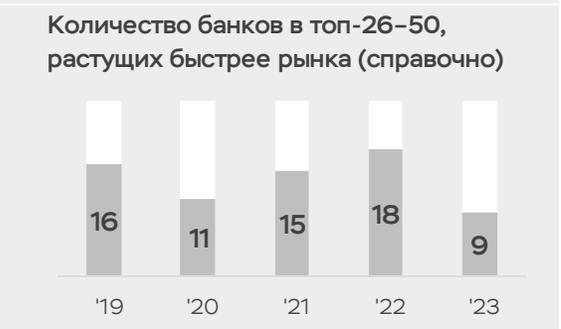
Концентрация
Вес: 50%

5



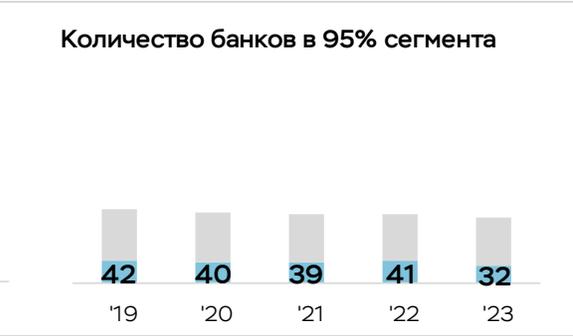
Активность конкуренции
Вес: 20%

4



Глубина конкуренции
Вес: 30%

3



Лидеры за пределами СЗКО

Банк	Доля
БАНК 14	1,8%
БАНК 15	1,8%
БАНК 16	1,8%
БАНК 17	1,0%
БАНК 18	0,9%

Оценка

2



Крупнейшие игроки

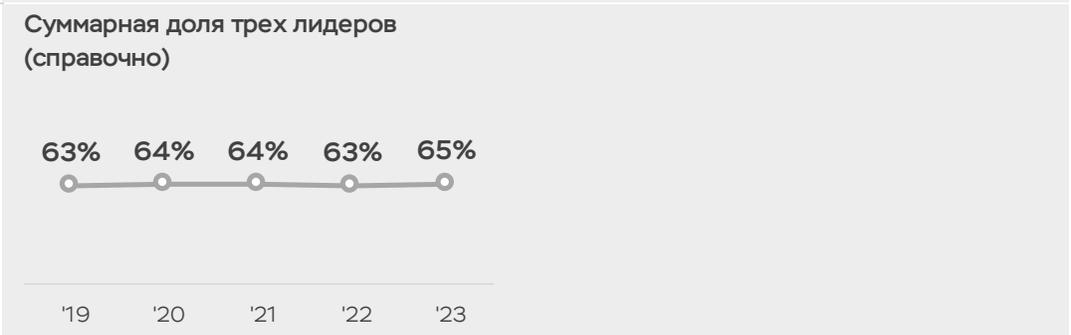
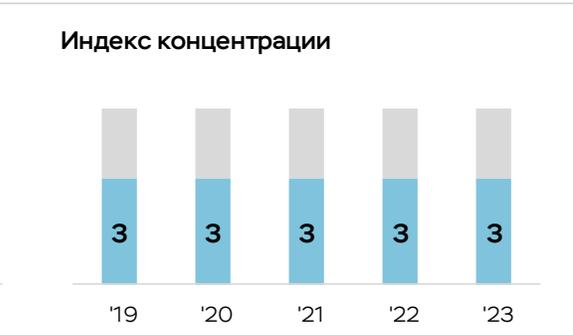
Банк	Доля
ТОП 3	65%
ТОП 5	74%
ТОП 10	85%
ТОП 15	89%
ТОП 20	92%

Комментарий

Высокая доля топ-3, а внутри группы доли банков распределены не равномерно. Одним из негативных моментов является устойчивое снижение доли банков за пределами топ-20 банков.

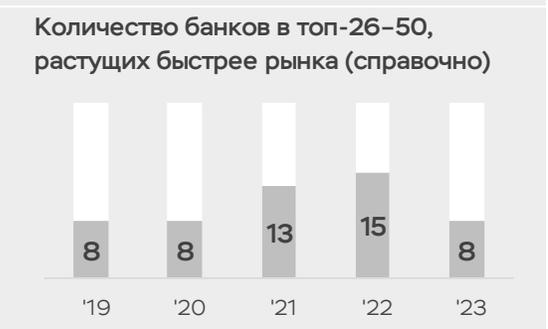
Концентрация
Вес: 50%

2



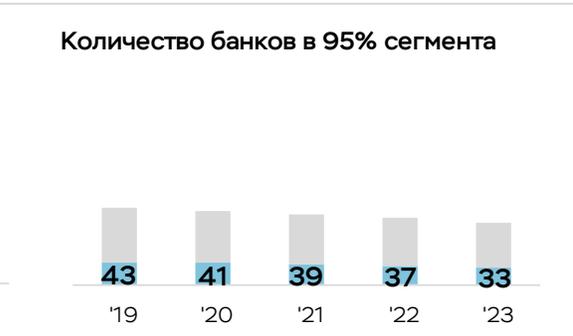
Активность конкуренции
Вес: 20%

4



Глубина конкуренции
Вес: 30%

3



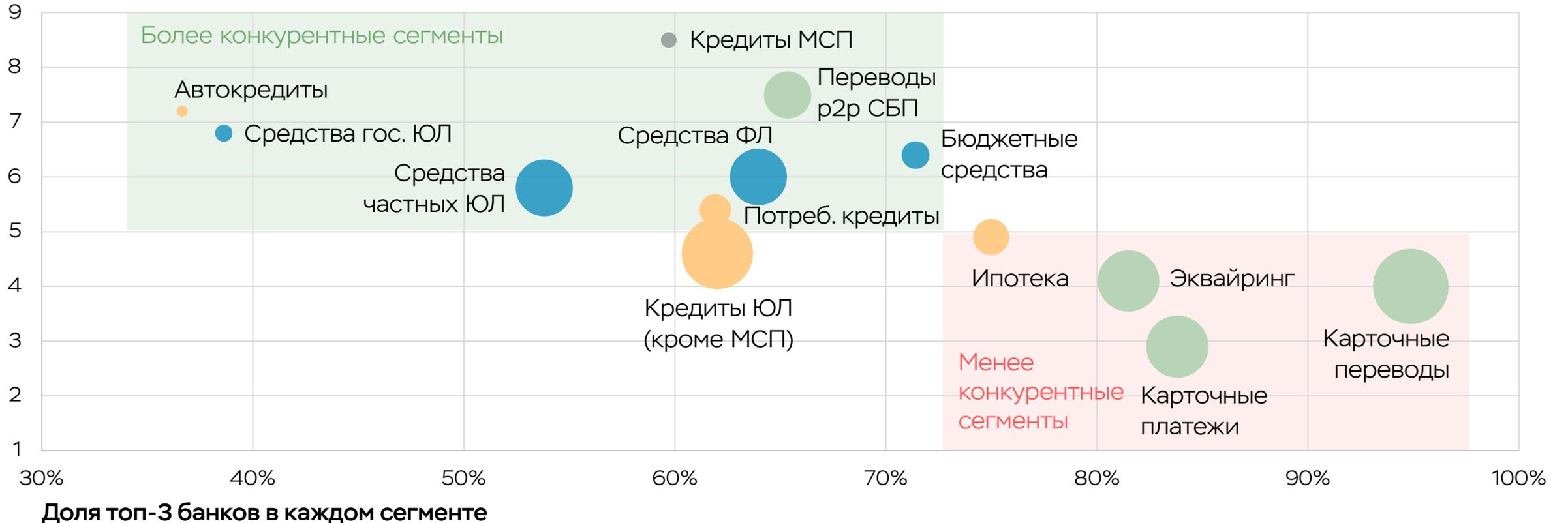
Лидеры за пределами СЗКО

Банк	Доля
БАНК 14	1,0%
БАНК 15	0,7%
БАНК 16	0,6%
БАНК 17	0,5%
БАНК 18	0,4%

Чем выше доля трех лидеров в сегменте, тем ниже в нем показатели активности и глубины

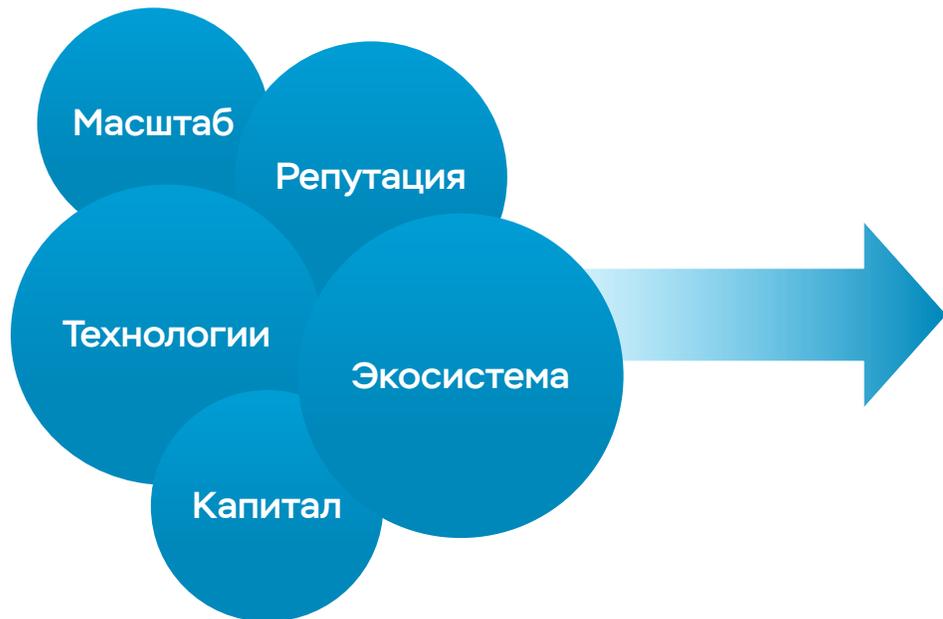
Оценка за активность и глубину рынка

Размер пузыря соответствует размеру сегмента ● средства клиентов ● кредиты ● платежи



Конкурентное преимущество лидеров строится на факторах, которые сложно реплицировать другим банкам

Ключевые конкурентные факторы



Это позволяет лидерам

- Удерживать клиентов
- Дешево привлекать ресурсы (клиенты не против или «не в курсе»)
- Экономить на себестоимости отдельных продуктов
- Больше зарабатывать
- Много тратить (опекс, инвестиции, маркетинг, M&A)
- Развиваться и защищать свою долю рынка

Низкий уровень конкуренции может создавать проблемы как для клиентов, так и для участников рынка

Возможные негативные последствия низкого уровня конкуренции и усиления отдельных игроков

Для клиентов

- **Упущенная выгода**
(например, низкие проценты по вкладам)
 - **Переплата за услуги**
(необоснованные комиссии)
 - **«Злоупотребление доверием»**
(пакетные предложения и сложные тарифы)
 - **Ограничение клиентской мобильности**
(лимиты, повышенные тарифы за вывод средств)
- 

Для участников рынка

- **Вероятность демпинга со стороны сильнейших игроков** за счет уникально низкой себестоимости
 - **Экономия на масштабе**, не доступная более мелким игрокам
 - **Монопольная рента**, позволяющая лидерам расти быстрее рынка за счет большего заработка
 - **Технологические барьеры** (например, из-за контроля отдельными игроками «критических» технологий)
- 

Что уже сделано для стимулирования конкуренции и что еще предстоит сделать

Освобождение доступа к дешевым пассивам

- Устранение «зарплатного / пенсионного рабства»
- Борьба с забытыми вкладами
- Снижение требований к эскроу-счетам

В перспективе

- Равный и понятный доступ к отдельным видам ресурсов (финансы госкорпораций и др.)
- Устранение «фаворитизма» на операционном уровне

Повышение прозрачности

- Отмена банковского роуминга
- Исключение комиссий из тарифов ЖКХ
- Раскрытие информации (ПСК, КИД)

Равный доступ к данным

- Единая биометрическая система
- Цифровой профиль

В перспективе

- Оборот обезличенных данных
- Расширение данных БКИ
- Open API

Снижение барьеров для оплат

- СБП
- Me2me

В перспективе

- Единый QR-код
- Цифровой рубль

Расширение каналов продаж

- Запуск финансовых платформ («Маркетплейсов»)