

ФИНРАЗУМ  
25.10.2024 | 11:00

Экономический  
факультет  
МГУ  
имени  
М.В. Ломоносова



финансовая  
грамотность в вузах  
Федеральный сетевой методический центр

# «КАК РАЗГОВАРИВАТЬ СО СТУДЕНТАМИ О СЕРВИСАХ РАССРОЧКИ»



# Волшебные слова «Buy now, pay later»

- ✓ Рынок «buy now pay later» («покупай сейчас, плати потом») за 9 месяцев 2024 года достиг 200 млрд руб., подсчитали аналитики сервиса «Долями». По их прогнозам, объем рынка за год достигнет 300 млрд руб.
- ✓ По данным Frank RG, в 2022 году доля покупок с использованием BNPL-сервисов составляла менее 1% от рынка электронной торговли, а в конце 2023 года — не более 1,5%. В 2024 году она может составить 1,8%
- ✓ ОТП-банк: около 6–7% заемщиков (т.е. около 3–3,5 млн человек) пользуются такими рассрочками, их средняя платежная нагрузка – 3–7 тысяч рублей в месяц
- ✓ Дополнительный стимул роста BNPL – ужесточение регулирования необеспеченного кредитования, высокие ставки, снижение выдач розничных кредитов
- ✓ Дальнейшие темпы роста сегмента **будут зависеть от введения регулирования**

<https://www.kommersant.ru/doc/7249907>

<https://frankmedia.ru/182176>

<https://www.finmarket.ru/main/article/6274008>



# Поскорее отрегулировать законодательно?



## ПЕРЕЧЕНЬ ПОРУЧЕНИЙ ПО ИТОГАМ СОВЕЩАНИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ (УТВ. ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 29 СЕНТЯБРЯ 2024 Г.)

3. Правительству Российской Федерации совместно с Банком России:

а) в связи с высокими темпами увеличения числа хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность по предоставлению рассрочки при приобретении физическими лицами товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности (сервисов рассрочки), и в целях устранения рисков регуляторного арбитража с учетом ранее данных поручений **ускорить внесение в законодательство Российской Федерации изменений, предусматривающих:**

**правовое регулирование деятельности операторов сервисов рассрочки, не предполагающее взимание платы за оказание ими услуг** и устанавливающее гарантии защиты прав граждан, аналогичные гарантиям, предусмотренным законодательством Российской Федерации о потребительском кредите (займе), в том числе в части, касающейся информирования граждан о полной стоимости принимаемых обязательств и возможности ее изменения;

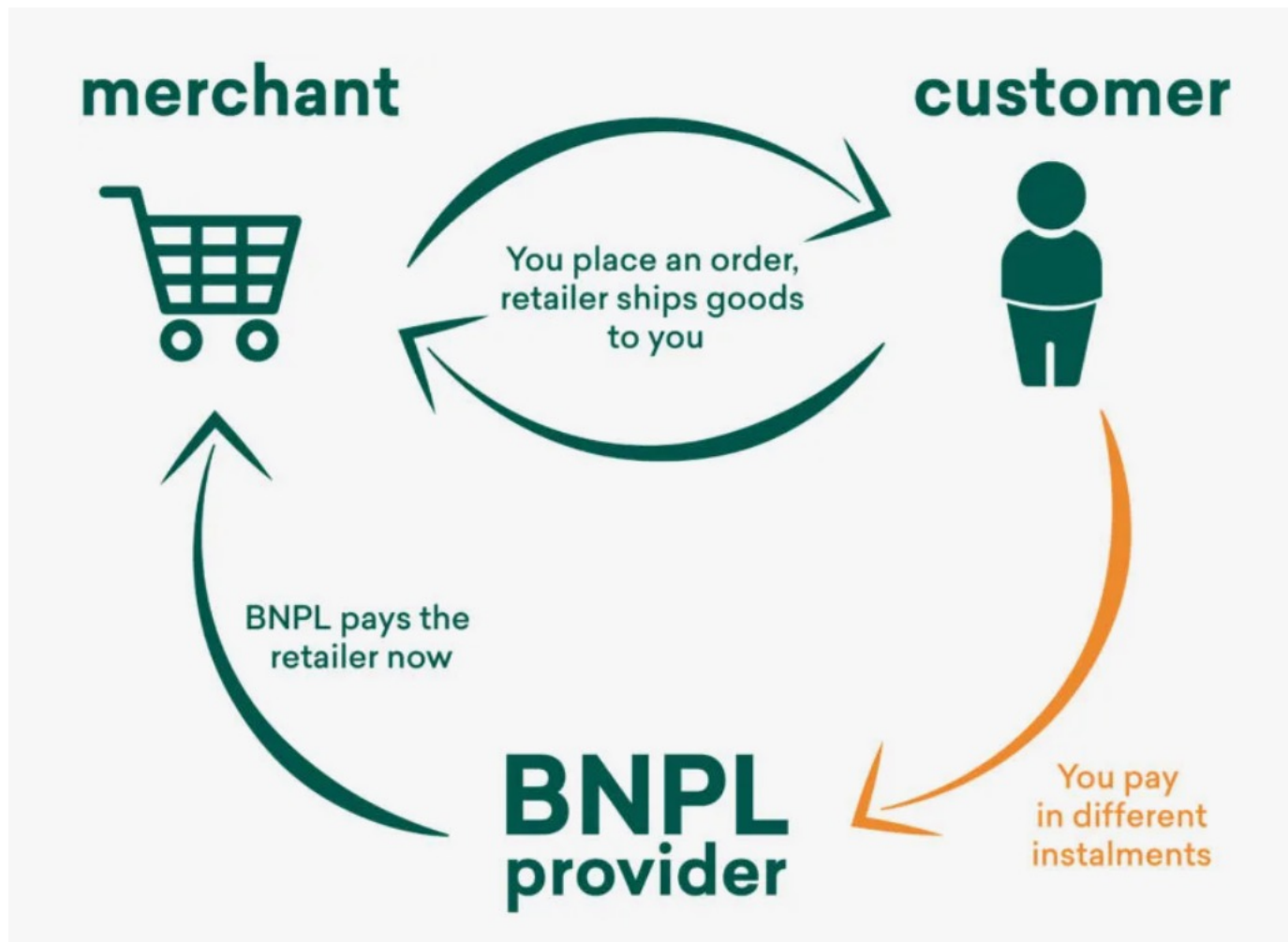
**возможность взимания платы с физических лиц за оказанные им услуги, аналогичные услугам оператора сервиса рассрочки, исключительно лицами, осуществляющими профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов, в соответствии с Федеральным законом от 21 декабря 2013 г. N 353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)".**



**Действительно ли это  
особый финансовый  
продукт?**



# Модная аббревиатура BNPL

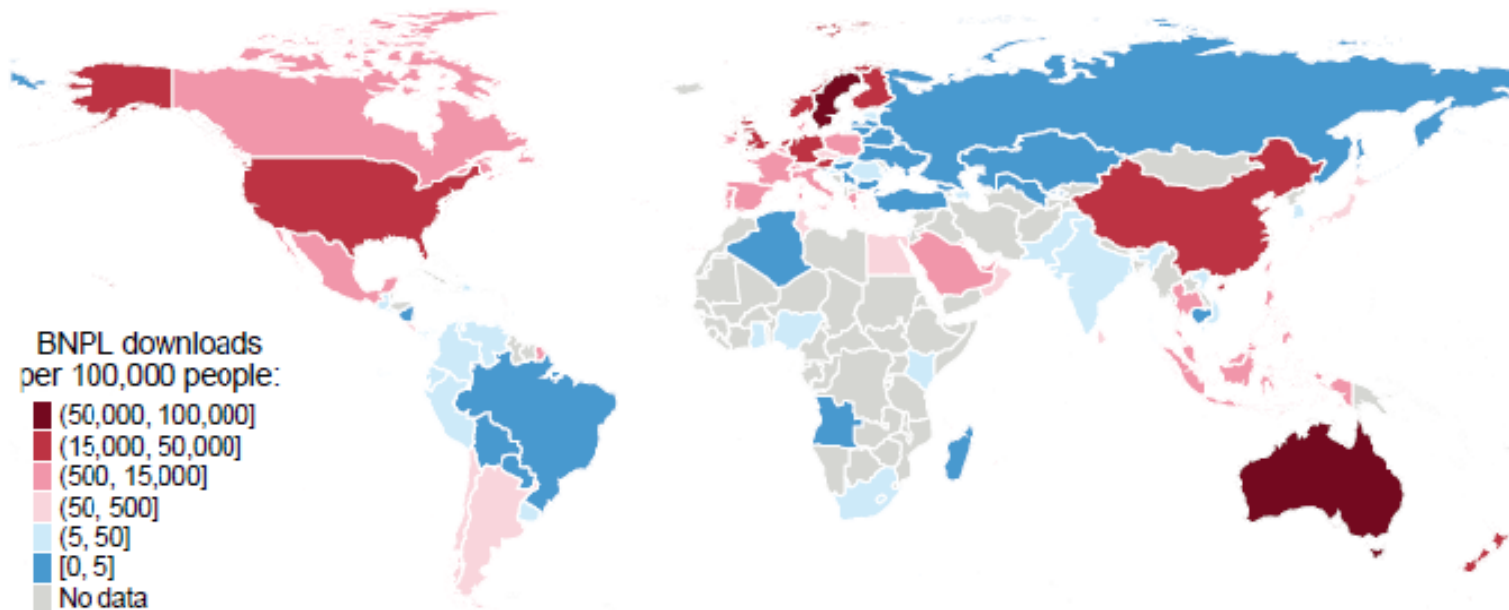


- **BNPL, рассрочка и кредит: в чем сходство и в чем различия?**
- **Обсудим, но сначала – международный опыт**

# Где популярны сервисы рассрочки?

BNPL popularity across the world<sup>1</sup>

Graph 6



The use of this map does not constitute, and should not be construed as constituting, an expression of a position by the BIS regarding the legal status of, or sovereignty of any territory or its authorities, to the delimitation of international frontiers and boundaries and/or to the name and designation of any territory, city or area.

Buy now, pay later: a cross-country analysis: BIS  
Quarterly Review | 04 December 2023

[https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt2312e.htm](https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2312e.htm)

Общие черты различных схем:

1. Деление расходов по покупке на несколько беспроцентных платежей (для покупателя возможны комиссии)
2. Передача продавцом кредитного риска сервису рассрочки
3. Отсутствие сообщений в бюро кредитных историй

# Темпы роста популярности

Доля использования сервисов рассрочки в объеме платежей в сфере электронной коммерции: 2016-2023

Characteristic	2016	2019	2020	2021	2022	2023
Global	0.4%	1.6%	2.1%	3%	5%	5%
Sweden	12%	25%	23%	25%	24%	21%
Germany	3%	18%	19%	20%	23%	21%
Norway	5%	13%	15%	18%	18%	15%
Australia	-	8%	10%	11%	14%	15%
Belgium	5%	6%	7%	9%	14%	13%
Finland	-	8%	12%	13%	13%	13%

США:

По оценкам, объем сделок рассрочки в США в 2024 году будет примерно на 14 % выше, чем в 2023 году.

По опросам 5 поставщиков сервисов: с 2019 по 2021 год объем сделок рассрочки вырос с 16,8 миллиона до 180 миллионов долларов.

<https://www.statista.com/statistics/1233850/online-bnpl-penetration-country/>  
<https://www.statista.com/statistics/1255760/bnpl-lending-market-size-usa/>

# Исследования: Германия, Нидерланды, США: 2022-2023

## Кто часто использует сервисы:

- Молодые люди (до 34 лет) – наибольшие темпы роста объема транзакций в 2022-23 гг. (AFM – Нидерланды, ECDB – Германия)
- Люди с низкими доходами (менее 20000 евро в год) – наибольший объем транзакций (ECDB – Германия)
- Люди с проблемными кредитами (овердрафты, кредиты «до зарплаты», реструктуризация задолженности) – 71% пользователей имеют просроченные кредиты (Consumer Financial Protection Bureau, Рейтерс – США)

<https://www.afm.nl/en/sector/actueel/2024/april/bnpl-marktbeeld-experiment>

<https://ecommercedb.com/insights/bnpl-explained-a-game-changer-in-online-retail/4563>

[https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb\\_consumer-use-of-buy-now-pay-later\\_2023-03.pdf](https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_consumer-use-of-buy-now-pay-later_2023-03.pdf)

<https://www.reuters.com/technology/who-are-buy-now-pay-later-borrowers-what-are-they-buying-2024-10-10/>

## Мотивы использования сервисов:

Оптимизация расходов – 1/2 пользователей

Недоступность товара при ином способе платежей – 1/3 пользователей (ECDB – Германия)

## Проблемы использования сервисов:

- Допуск несовершеннолетних (до 18 лет)
- Недоступность финансовой информации (например, о последствиях просрочки платежа)
- Нарастание проблемной задолженности (просроченные платежи – до 20% объема)
- Недоступность контактной информации, в том числе, для разрешения споров

# Риски и советы: The European Consumer Centres Network (ECC-Net)

## Риски:

- Потеря контроля над своими расходами
- Импульсивные покупки и покупка ненужных вещей
- Сложность процессов возврата денег, если товар не пришел/оказался бракованным
- Непрозрачность преддоговорной информации
- Вероятность высоких штрафов в случаях неуплаты или задержки выплаты за товар

## Советы:

Не пользуйтесь сервисом рассрочки, если это единственный способ позволить себе то, что вы покупаете.

Будьте внимательны при приостановке (просрочке) платежей: могут быть начислены штрафы.

Обязательно прочитайте мелкий шрифт услуги рассрочки, прежде чем воспользоваться ею.

Оцените психологический аспект: Возможно, вам кажется, что вы тратите меньше, но, скорее всего, в конечном итоге вы потратите больше.



# Тенденции регулирования

## **2020 год** – Швеция:

запрет предоставления  
на онлайн-платформах  
кредитных вариантов платежа  
перед дебетовыми

(Закон об электронных  
платежах)

Regulation of Buy-Now, Pay-Later  
Consultation on Draft Legislation  
(Минфин Англии) October 2024

[https://assets.publishing.service.gov.uk/  
media/6710efdb8a62ffa8df77b28c/Regul  
ation\\_of\\_BNPL\\_consultation\\_2024\\_-\\_  
\\_final\\_17.10.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/6710efdb8a62ffa8df77b28c/Regulation_of_BNPL_consultation_2024_-_final_17.10.pdf)

## **2023 год** –

Австралия: кредитное законодательство

ЕС: пересмотр Европейской директивы  
по потребительскому кредитованию  
(2023/2225/EU) – включение в сферу  
действия директивы продуктов типа «купи  
сейчас – заплати потом» (рассрочки)

## **2024 год** –

Великобритания: внесение дополнений  
в кредитное законодательство

Другие страны – приоритет отраслевого  
саморегулирования

# «Классическая» рассрочка за счет продавца

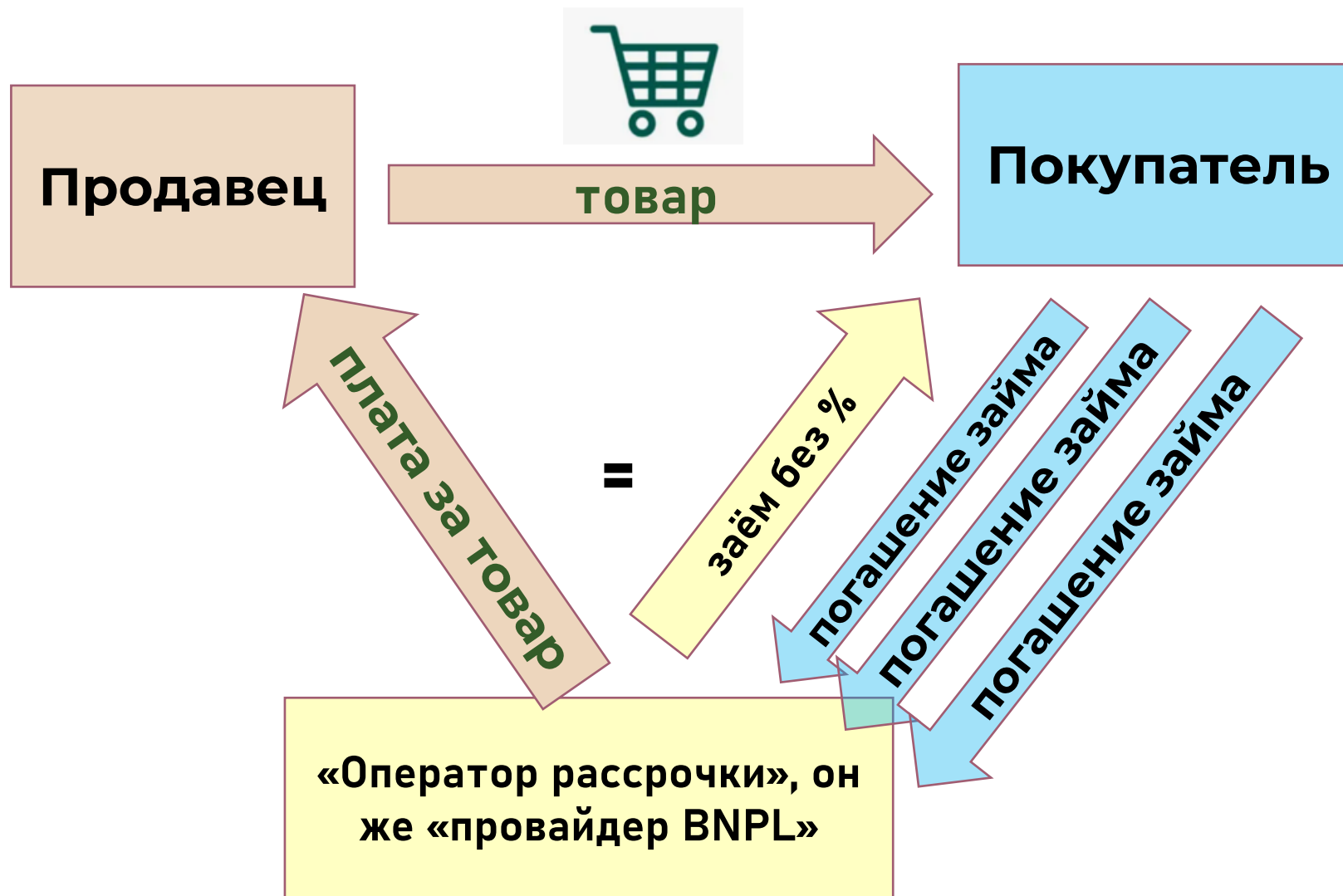


Продавец – обычный магазин, электронный магазин, маркетплейс, туристическая компания, медицинское учреждение и т.д.

# POS-кредитование, кредитная карта, рассрочка с участием банка



# BNPL – «инновационный финансовый продукт» (?!)



**И в чем  
разница?**

# В чем все-таки разница (1)

1) **«За чей счет банкет?»** Точно не за счет банка или провайдера BNPL!

- классическая рассрочка – за счет продавца (кредитует покупателя без процентов)
- POS-кредит – за счет покупателя (платит проценты банку), а м.б. и продавца
- кредитная карта – за счет продавца, а м.б. и покупателя (после льготного периода)
- BNPL – обычно за счет продавца, но м.б. и за счет покупателя, если при этой схеме оплаты повышается цена товара



# В чем все-таки разница (2)

2) **Насколько легко оформить** покупку и какую **информацию** нужно предоставить?

- классическая рассрочка – возможны варианты, обычно письменный или электронный договор с продавцом, нужен паспорт или иной документ
- POS-кредит – кредитный договор с банком, проводится скоринг
- кредитная карта – ничего не нужно, кроме самой карты (при этом паспортные данные уже есть у банка)
- BNPL – авторизация (регистрация) на сайте продавца или маркетплейса, договор поручения с BNPL-провайдером об оплате товара (обычно в электронном виде), не нужен паспорт, достаточно телефона и банковской карты

# В чем все-таки разница (3)

## 3) Какую сумму можно получить и на какой срок?

- классическая рассрочка – зависит от продавца, срок редко больше 1 года
- POS-кредит – сумма зависит от результатов кредитного скоринга, срок может быть достаточно большим
- кредитная карта – сумма в пределах лимита по карте, срок не ограничен
- BNPL – обычно не очень большая сумма (до 30 000 рублей, редко больше), обычно короткий срок (до 6 недель без процентов, несколько месяцев с процентами)



# В чем все-таки разница (4)

4) Куда попадают **сведения о задолженности** и о ее погашении?

- классическая рассрочка – только к продавцу
- POS-кредит – в бюро кредитных историй (БКИ)
- кредитная карта – также в БКИ
- BNPL – только к самому провайдеру BNPL, а БКИ ничего не узнает («*вот здорово!*»)





# В чем все-таки разница (5)

## 5) Как происходит **оплата задолженности**?

- классическая рассрочка – зависит от продавца, могут попросить настроить автоплатеж по карте
- POS-кредит – нужно помнить о платежах, но можно самостоятельно настроить автоплатеж
- кредитная карта – нужно помнить о платежах, но можно самостоятельно настроить автоплатеж
- BNPL – сразу настроен автоплатеж с привязанной карты (обычно 25% платится сразу и еще по 25% – через каждые 2 недели, но **возможны варианты**)



# В чем все-таки разница (6)

б) Какие **дополнительные платежи** возможны?

- классическая рассрочка – зависит от продавца, возможны штрафы за просрочку (размер **НЕ ОГРАНИЧЕН ЗАКОНОМ**), возможны дополнительные платные страховки
- POS-кредит – проценты по кредиту, штрафы за просрочку (размер **ограничен законом**)
- кредитная карта – проценты по кредиту по истечении льготного периода, штрафы за просрочку (размер **ограничен законом**)
- BNPL – процентов как таковых обычно нет, но есть штрафы за просрочку (размер **НЕ ОГРАНИЧЕН ЗАКОНОМ**)

# Основные категории пользователей BNPL

- Покупатели, которые часто совершают небольшие покупки в интернет-магазинах и имеют достаточный и стабильный уровень дохода (миллениалы и представители поколения Z)
- Покупатели, у которых нет карты рассрочки или кредитной карты, либо уже израсходован лимит по ним, но при этом они уверены, что скоро получат доход и смогут рассчитаться в срок
- Покупатели, которым нужно купить что-то срочно, а оформлять кредит или микрозаём они не хотят

# Выгоды пользователей BNPL – реальные и мнимые

- ✓ Быстрота и простота оформления (*кредитная карта не хуже*)
- ✓ Реальная или кажущаяся дешевизна (*кредитная карта с большим льготным периодом не хуже*)
- ✓ Отсутствие передачи информации в БКИ
- ✓ Возможные бонусы, кэшбэки, скидки (*особенно на маркетплейсах и в экосистемах*)

# Выгоды продавцов и провайдеров BNPL

- ❖ Увеличение объемов сбыта товаров
- ❖ Расширение круга покупателей
- ❖ Повышение лояльности покупателей к определенным провайдерам BNPL / продавцам / маркетплейсам
- ❖ Продвижение новых финансовых технологий
- ❖ Возможность дополнительно заработать (?!)

# Риски и минусы BNPL для покупателя – почему есть смысл регулировать

**«Серая зона»!**

**«Регуляторный арбитраж»!**

- Покупатель не осознает BNPL как задолженность – долговая нагрузка растет неконтролируемо
- Провоцируются импульсивные, спонтанные траты
- Информация не попадает в БКИ – при выдаче гражданину «настоящих» кредитов и займов не учитывается его истинная долговая нагрузка, что может привести в «долговую яму»
- Покупателя не информируют о риске передачи долга коллекторам
- Покупателю не сообщают в формализованном виде сведения о возможных дополнительных платежах – игнорируются риски взимания процентов и штрафов при просрочке
- Размер процентов и штрафов не ограничен

# Что предполагается зарегулировать

- ✓ Ввести понятие «оператор рассрочки» – это не финансовая организация, но она будет регулироваться Банком России (входить в реестр, который он будет вести, сдавать ему отчетность и др.)
- ✓ Ввести определенные требования к операторам рассрочки, к их акционерам (участникам) и органам управления, к их сайтам
- ✓ Ввести понятие «договор о предоставлении сервиса рассрочки» и требования к его содержанию (сумма, срок погашения – не более 6 месяцев, график платежей, ответственность за просрочку – неустойка не более 20% годовых, и др.)
- ✓ Договор должен быть бесплатным, если услуги по рассрочке оказывает не банк и не МФО
- ✓ Необходима будет идентификация клиента
- ✓ Информация о рассрочке должна будет передаваться в БКИ, если сумма обязательств превышает 15 000 рублей

# Что надо доносить до студентов

- BNPL – разновидность заемного финансирования, даже если его апологеты пытаются утверждать что это какой-то особый финансовый продукт
- Несмотря на его беспроцентность, с ним связаны все те потенциальные проблемы и риски, что и с любыми другими потребительскими кредитами и займами: риск чрезмерной закредитованности, неспособность обслуживать долги, «долговая яма» и т.д.
- Разумное финансовое поведение предполагает такое же ответственное отношение к использованию BNPL, как и к обычным кредитам и займам
- Методологическое следствие: нам представляется разумным рассматривать этот вопрос скорее в теме «Кредиты и займы», чем в теме «Расчеты и платежи»





# ВОПРОСЫ



Ростислав Александрович **Кокорев**  
Ирина Борисовна **Суркова**