

Операторы меняют правила игры на рынке мобильных финансовых услуг

Специалисты компании AC&M, которые представили в конце июня 2018 собственный прогноз развития рынка мобильной связи в России, вынуждены уже в сентябре внести в прогноз коррективы, которые связаны с радикальными изменениями поведении участников рынка.

- Первоначальный прогноз предполагал весьма умеренный **рост в сегменте VAS («value added services» или дополнительных услуг) - примерно 5% в год с 90 млрд. рублей в 2017 году до 115 млрд. руб. в 2022 году.** Ожидалось, что этот рост будет достигнут, главным образом, за счет мобильной рекламы и таргетированных рассылок формата A2P (application-to-peer).
- **Беспрецедентная активность операторов в сегменте мобильных финансовых платежей заставляет AC&M пересмотреть прогноз и констатировать, что рост выручки операторов от VAS может превысить в среднем 10% в год** на отрезке 2017-2022 за счет более динамичного развития в сегменте мобильных финансовых услуг. Основная масса дополнительной выручки операторов появится в результате увеличения за 5 лет в 2-3 раза оборота денежных переводов. Несмотря на то, что сами по себе переводы не трансформируются автоматически в выручку для мобильных операторов, дополнительный транзит денежных средств через счета, привязанные к номеру телефона, позволят операторам заработать еще 15-20 млрд. руб. в год (по итогам 2017 года совокупная выручка от МФС составляла не более 8-9 млрд. руб).
- **В первой половине 2018 года мобильные операторы продолжают агрессивно расширять свое присутствие на рынке розничных финансовых услуг.** На конец второго квартала 2018 года совокупная численность расчетных и кредитных карт, выданных МТС, МегаФоном, Вымпелкомом (совместно с Альфа Банком) и другими операторами в сотрудничестве с различными кредитно-финансовыми учреждениями составило 5 млн. Для сравнения один из крупнейших эмитентов пластиковых карт, не имевший до последнего времени физических точек продаж – Банк Тинькофф, смог привлечь 6 млн. клиентов за 10 лет (операторам потребовалось для этого 3 года). По данным операторов, оборот по их картам в среднем уже составляет около 10 000 рублей в год (в два раза больше, чем год назад, когда МТС и МегаФон на двоих имели менее 2 млн. клиентов банковских услуг).

- **Радикальным шагом на пути дальнейшей экспансии в розничном банковском бизнесе стала отмена комиссии за перевод платежей по номеру телефона без использования банковских реквизитов.** Вместе с возможностью выводить средства со своего мобильного счета, эта услуга становится реальным конкурентом для популярных в 2018 году переводов «с карты на карту». С 17-ого сентября комиссии за перевод отменили МТС и МегаФон (которые в совокупности обслуживают более 60% российских абонентов мобильной связи). Есть все основания полагать, что к инициативе присоединятся остальные операторы: Вымпелком и Tele2.

КАК ВЫГЛЯДЕЛ МФС СЕГМЕНТ В РОССИИ В 2017 ГОДУ

Оборот рынка операторских мобильных финансовых сервисов в России растет на 15-20% в год и по итогам 2017 года достигнет 100 млрд. руб. Общее количество пользователей превысит 45 млн., однако пока это составляет менее чем 20% от всей совокупности абонентов операторов (за вычетом из расчёта SIM карт, которые используются в IoT системах). Размер операторской комиссии от услуг мобильной коммерции составляет от 2% до 20% (в среднем – 5-7%).

Доля абонентов, использующих мобильные финансовые сервисы в России, заметно ниже общемирового показателя и значительно ниже показателей в развитых странах – так, например, в Японии эта доля составляет 58%, в США – 40%, в Великобритании – 28%. Очевидно, что «охват» услугами МФС будет постепенно расти и, вероятно, достигнет средних европейских показателей.

Структура рынка: Россия vs. мир. Сравнивая показатели российского и глобального рынков операторских мобильных финансовых услуг сразу бросается в глаза существенная разница в структуре оборота – переводы занимают значительно большую часть рынка в России, чем в мире в целом.

Такой перекокс характерен не только для нашей страны, но и для большинства развивающихся рынков. Так, например, в Индии переводы составляют около 50% от общего оборота рынка, в странах Африки - около 80%, а, для сравнения, в Западной Европе - только 14%.

Структура российского рынка мобильных переводов в отношении доходов операторов выглядит следующим образом: большую часть (55%) пока еще занимают переводы с мобильного на мобильный, что по сути является обычной оплатой мобильной связи или иных регулярных счетов. Еще 30% приходятся на переводы с мобильного счета на банковские карты, а оставшиеся 15% - на переводы Mobile2Cash, то есть переводы с использованием систем денежных переводов для вывода денег. Этот сегмент, в свою очередь, делится на переводы внутри страны и на переводы в другие страны. Около 85% совершаются внутри страны. Среди оставшихся 15% львиную долю составляют переводы в страны СНГ, лидерами среди которых, по понятным причинам, являются Таджикистан и Армения. Однако, по мере сокращения числа экономических иммигрантов, которое наблюдается в России в последние годы, а также развития альтернативных способов перевода денег этот рынок может претерпеть существенные структурные изменения.

Средний размер мобильного перевода составляет 2500 руб., а среднее количество переводов – 3,7 в месяц. Усредненный показатель операторской комиссии для мобильных переводов составляет около 5%. Не смотря на то, что сегмент переводов является более маржинальным и пока еще остается самым значительным по размерам, наибольший потенциал рынка операторских мобильных финансовых услуг лежит в сегменте удаленных платежей за товары и услуги.

ПОЧЕМУ МОБИЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ МОГУТ ДАТЬ «ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ» ОПЕРАТОРАМ

Главным барьером на пути развития МФС является комиссия, которую берут посредники за перевод. Это общая тенденция для любых переводов и платежей. Десять лет назад единственной возможностью для почти моментального безналичного перевода были системы моментальных платежей, которые брали более 5% от суммы перевода. Ситуация изменилась в 2015 году, когда массовое распространение получили услуги перевода «с карты на карту». **Сейчас подавляющее большинство банков обеспечивает моментальный перевод средств с комиссией 1,5% , но не менее 30 рублей. При этом между клиентами одного банка (например: Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк, Тинькофф) можно осуществлять переводы бесплатно.**

Одна из причин беспрецедентно быстрого распространения безналичных переводов между физическими лицами, с использованием номеров пластиковых карт – относительно низкая комиссия (обычно 1,5%-2,0%). Другая – простота. Достаточно обозначить номер карты на который переводятся средства и исполнить моментальный платеж. Пластиковая карта является универсальным платежным средством и уже воспринимается большинством потребителей как столь же удобное средство хранения денег и платежей, как кошелек с наличными купюрами.

Логично предположить, что аналогичная **трансформация возможна и в направлении мобильных платежей: комиссия еще ниже или отсутствует, а усилий еще меньше – достаточно выбрать реципиента платежа в адресной книге телефона.**

До последнего времени у этого способа было два принципиальных недостатка:

- Проблемы с обналичиванием
- Ограниченный круг услуг и товаров, за которые можно заплатить

То обстоятельство, что операторы стали активно привязывать номера к пластиковым счетам, постепенно устраняет проблемы с выводом средств. Одновременно расширяется сфера применения мобильного счета для оплаты более широкого круга услуг и товаров.

НАСКОЛЬКО МАССОВЫМИ БУДУТ ПЕРЕВОДЫ «С ТЕЛЕФОНА НА ТЕЛЕФОН»?

Прогнозируя вероятные объемы дополнительных поступлений, которые операторы могут получить за счет экспансии на рынке розничных банковских услуг, нельзя игнорировать тот факт, что Россия разительно отличается от тех стран, где мобильные операторы успешно конкурируют с традиционными банками: Кения, Танзания, страны экваториальной Африки, Индия, Бангладеш, Филиппины, Индонезия. В отличие от перечисленных рынков, Россия демонстрирует относительно высокое насыщение банковскими услугами вообще и отдельными продуктами в частности (например, относительно большой охват пластиковыми банковскими картами). Тем не менее, МФС сегмент имеет все шансы превратиться в относительно массовый бизнес. При этом переводы и платежи, привязанные к номеру телефона, не обязательно будут восприниматься потребителем как альтернатива традиционным банкам, а скорее как дополнительная возможность для определенных ситуаций. В самом деле, не привело же развитие бесконтактных платежей (Apple Pay или Samsung Pay) к отказу от пластиковых карт.

Есть три обстоятельства, которые заставляют всерьез говорить о перспективе развития прямых переводов «по номеру телефона» в России:

Во-первых, в России еще остается достаточно большая армия людей, охваченных услугами мобильной связи, но не охваченная банковскими продуктами. Это пожилые россияне, дети в возрасте 12-14 лет, у которых нет паспорта, но которые уже могут быть вовлечены в экономическую деятельность: операции купли, продажи и обмена. Кроме того, в России имеется огромная армия мигрантов, многие из которых не располагают возможностью получить банковские услуги.

Во-вторых, примерно четверть всего объема переводов приходится на операции объемом менее 2000 руб. **Не менее 10% от общего объема переводимых средств, приходится на платежи размером 300-500 руб. Для таких платежей минимальная комиссия в 30 рублей становится весьма существенной (6-10%).** Переводы без комиссии станут важным альтернативным инструментом для потребителей, в практике которых присутствуют частые транзакции малого размера.

В-третьих, переводы на номер мобильного телефона будут более **привлекательными для тех само занятых граждан, которые не хотели бы по разным причинам демонстрировать эпизодические альтернативные источники заработка** (репетиторы, сиделки, представители строительных специальностей, тренеры, и т.п.). Поправки в налоговый кодекс, которые 1 июля 2018 года вступают в силу, теоретически могут коснуться и переводов «с карты на карту». В соответствии с новыми требованиями налогом облагается оплата товаров, интернет-услуг или же вознаграждение за договор гражданско-правового характера. Например, это может быть ежемесячная оплата за съём жилой площади или периодическое оказание услуг без заключения договора. ФНС в своем письме от 6 июня 2018 года №ЕД-4-2/10885 дала разъяснения о том, что переводы физических лиц с карты на карту не будут автоматически считаться налогооблагаемым доходом. Тем не менее, ФНС оставляет за собой право запрашивать данные о состоянии счетов, вкладов и электронных кошельков граждан, чего нельзя утверждать о платежах на индивидуальные счета мобильных операторов.

Скептики утверждают, что операторам никогда не составить конкуренции крупнейшим розничным банкам (таким как Сбербанк или ВТБ). Действительно, Сбербанк обслуживает по разным оценкам от 65% до 70% всех переводов «с карты на карту» в России и на несколько порядков превышает обороты в сегменте МФС всех мобильных операторов. **Между тем, число розничных клиентов Сбербанка России составляет примерно 86 млн. человек, а число абонентов мобильной связи (не путать с числом SIM-карт) примерно 131 млн. Только МТС и МегаФон, которые объявили 17 сентября об устранении комиссии за переводы со счета на счет своих абонентов, обслуживают более 150 млн. SIM-карт (или примерно 80 млн. абонентов).** Нет сомнения в том, что наличие привлекательного предложения со стороны операторов мобильной связи позволит им «перетянуть» часть существующего потока переводов на себя. Важно отметить, что даже незначительный перераспределение потока платежей может привести к весьма значительным положительным изменениям в объемах реализации мобильных финансовых услуг.

По итогам 2017 года переводы «с карты на карту» в России по данным ЦБ РФ составили около 19 триллионов рублей. Один Сбербанк осуществляет таких операций более чем на 13 триллионов в год. Даже, если предположить, что на мобильных операторов придется 2-3% от общего объема таких переводов, обороты в сегменте МФС вырастут в 4-6 раз по сравнению с текущими объемами, а совокупная выручка операторов от оказания мобильных финансовых услуг в 3-4 раза до 20-25 млрд. рублей.