Сергей Широков (СберБанк): Останется только хорошо учиться и аккуратно погашать кредит

Текст
СВЕТЛАНА ОРЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

В последние годы поддерживаемое государством образовательное кредитование в России претерпело существенные изменения. Реформирование программы во многом изменило и правила игры. О том, какова сейчас динамика такого кредитования, насколько поменялась его возрастная структура, какие были последние нововведения в программе, рассказывает Сергей Широков, директор департамента «Занять и сберегать» СберБанка

— Сергей, СберБанк является лидером по выдаче образовательных кредитов с господдержкой, по сути, на данный момент формируя весь рынок этого продукта. Расскажите о динамике такого рода кредитования.
— Действительно, мы участвуем в программе субсидируемых государством образовательных кредитов с 2010 года, но в этой программе было два периода: до 2020 года и после него. В 2020 году программа была фактически перезапущена — вышло новое постановление правительства, которое сделало программу действительно выгодной для заемщика.

Как раз была снижена ставка до 3% годовых, установлен удобный график погашения — на весь срок обучения плюс девять месяцев после окончания действует льготный период, когда студент платит только проценты от начисленной ставки в 3%, основную сумму он может погасить в течение 15 лет. Поэтому надо говорить прежде всего про этот новый период.

Сейчас у нас 274 тыс. клиентов с действующими образовательными кредитами, и 90% с лишним приходится именно на этот новый период жизни субсидируемой программы. В последнее время мы наблюдаем рост количества клиентов по этому типу кредитования на уровне 30–40% в год. Например, в 2024-м 98 тыс. клиентов начали получать платное образование благодаря нашему продукту (им было выдано кредитов на сумму около 16 млрд рублей), тогда как в 2023 году таких клиентов было только 70 тыс., а в 2022-м — 45 тыс.

Отмечу, что с ноября 2022 года появилась возможность использовать субсидируемые образовательные кредиты и для среднего профессионального образования (СПО). Поэтому с точки зрения применимости продукта, можно сказать, наступила новая эра: в этом году мы тоже ожидаем, что к нам придет большое количество выпускников, которые будут получать не только высшее образование, но и СПО.

И здесь важно, как реагирует сама система образования, вузы, институты СПО, потому что во многом популярность этого инструмента зависит и от них тоже, а не только от банков. Мы считаем, что в ближайшее время рост в этом сегменте будет в том числе за счет вовлечения большего числа образовательных учреждений в продвижение продукта.

— Насколько большой спрос на образовательные кредиты с господдержкой по СПО?
— Поскольку первые кредиты начали оформляться в самом конце 2022 года, поток, естественно, был небольшой. К тому же о новом сегменте должен был узнать рынок, сами образовательные учреждения должны были начать популяризировать такую возможность. Поэтому первые значительные объемы пошли только в 2023 году.

— А какое сейчас распределение образовательных кредитов по высшему образованию и СПО?
— В 2024 году из 98 тыс. выданных кредитов более 75 тыс. пришлось на высшее образование и 22 тыс. — на среднее профессиональное. Но я уверен, что в сегменте СПО мы увидим дальнейший рост, и его доля в общем объеме выданных кредитов будет увеличиваться.

— Почему? Мне кажется, что СПО — менее дорогое, и привлечение кредитных средств здесь не столь необходимо…
— Безусловно, оно более дешевое. Но с другой стороны, сейчас есть большой запрос на те специальности, которые получают именно в СПО. И тут важно понимать, что образовательное



Фото: СберБанк

кредитование живет не в вакууме — оно производное от того, какие явления происходят в образовании и экономике. Например, если в образовательных учреждениях будет открываться больше внебюджетных мест, значит, спрос будет больше. Если в экономике будет расти потребность в людях со средним профессиональным образованием, значит, будет больше выдаваться кредитов на СПО.

— А есть ли зависимость от чека?

— Конечно, есть. Высшее образование в среднем приблизительно в полтора-два раза дороже СПО. Если средний чек годовой оплаты в вузе — это приблизительно 150 тыс. рублей, то в среднем профессиональном он — около 80–90 тыс. рублей, и эти средства тоже можно взять в кредит.

— Вы сказали, что многое в развитии образовательного кредитования зависит от образовательных учреждений…

— Если несколько лет назад, например в 2020 году, многие вузы занимали не очень активную позицию в вопросе поддержки образовательного кредитования и популяризации его среди абитуриентов, то сейчас они прекрасно понимают, что есть работающая программа, и ориентируют клиентов на нее. Также во многих вузах работают сотрудники банков, которые готовы ответить на вопросы абитуриентов и их родителей, проконсультировать, принять заявку и т.д.

Соответственно, эта возможность для ребят, которые не поступили на бесплатные места, за последние годы стала гораздо более реальной.

Но все равно я бы сказал, что это вторично. Первично — это возрастающая финансовая грамотность и сохраняющаяся привлекательность программы. Если сопоставлять с ключевой ставкой, то ставка 3% годовых, которая действует сейчас по образовательным кредитам с господдержкой, гораздо выгоднее, чем раньше — в период более низких ставок в экономике.

— Образовательный кредит — это push- или pull-продукт?

— По своей природе это все-таки pull-продукт, но из-за все еще низкого уровня знания о нем он существует в режиме push и работает через информирование о возможности получения такого вида кредита. Когда информация о льготных образовательных кредитах доходит до клиента, когда люди понимают суть этого продукта и то, насколько он хорошо адаптирован под жизненную ситуацию, он становится pull-продуктом, то есть убеждать взять кредит не нужно.

— А как происходит ваше взаимодействие с вузом?

— Это процесс очень четко регламентирован. В данном случае между банком и вузом нет никаких финансовых отношений. Есть отношения между учащимся и учебным заведением, куда он поступает или где уже учится, между клиентом и банком, и отношения между государством с банками и образовательными учреждениями.

Клиент имеет право получить подобный кредит для обучения в любом лицензируемом вузе страны либо в любом образовательном учреждении СПО. Он может выбрать для этого любой из трех банков, которые сегодня выдают образовательные кредиты.

— А каков клиентский путь для этого продукта?

— Клиентский путь начинается прежде всего с обращения в вуз, то есть в идеале при попытке поступить на бесплатное отделение. Если на бесплатное поступить не получилось, то есть возможность поступить на платное. Дальше следует развилка: учеба либо за собственные средства, либо за заемные средства. Если за заемные, то абитуриент обращается к нам за кредитом.

— Но вы сами сказали, что пока среди клиентов не так широко распространена информация об этом кредитовании…
— Да. Поэтому к горячему сезону мы всегда проводим промокампании, аналогичную работу проводят вузы.

Мы рассчитываем на себя, вузы рассчитывают на себя… Это история работы с потребителем. С учебными заведениями у нас потребитель один и тот же — это учащийся. Но учебные заведения занимаются набором потока, а мы оказываем услуги по кредитованию.

— Давайте вернемся к клиентскому пути. Как все происходит дальше?
— Сначала клиент заключает договор с вузом, приходит в банк, подает документы. Отмечу, что комплект документов максимально упрощен: это паспорт и свидетельство о рождении абитуриента, который выступает заемщиком по кредиту, договор с вузом, а также паспорт и согласие родителей, если учащийся не достиг 18 лет.

Банк этот комплект документов обрабатывает, принимает решение по кредиту, а дальше, получив счет на оплату, банк оплачивает его из кредитных средств. Как правило, оплата идет либо за учебный год, либо за учебный семестр.

Когда наступает следующий год (или семестр), клиент получает следующий счет, и его тоже оплачивает банк из того лимита, который изначально был одобрен и прописан в договоре. Если вдруг стоимость обучения повысилась, то условия по договору будут пересмотрены и лимит увеличен.

Таким образом, клиенту оплачивается образование до получения диплома. Остается только хорошо учиться и аккуратно погашать кредит.



Более 90% учащихся находят работу после завершения обучения в течение последующих пяти-шести месяцев и могут по-прежнему сами платить по кредиту

— Заемщиком обязательно выступает учащийся или может выступить его родитель?
— В данном случае заемщиком строго выступает сам учащийся.

— Кредит достаточно длинный, и всякое может случиться и на рынке труда, и с сами учащимся. Нет ли здесь рисков невозврата? Относите ли вы такие кредиты к продуктам с повышенным рискам?
— Во-первых, по таким кредитам со стороны государства также есть гарантии. Они, конечно, не стопроцентные, но, тем не менее, часть риска покрывают. Во-вторых, мы видим, что портфель, который формируется сейчас по таким кредитам, очень качественный…

— С запуска современной программы образовательных кредитов с господдержкой прошло лишь пять лет, толком даже никто не выпустился…
— Но при этом учащиеся уже с первого года вносят платежи по кредиту — пусть они и небольшие, но они приучают к платежной дисциплине, и по ним тоже видно, как клиент обслуживает кредит. Поэтому мы не рассматриваем этот портфель как портфель с повышенным риском. Мы видим, что он ведет себя по всем ранним индикаторам очень хорошо.

Кроме того, сама архитектура продукта подразумевает, что девять месяцев после завершения обучения клиент продолжает вносить небольшие процентные платежи, т.е. у него есть время на то, чтобы трудоустроиться. Мы с некоторыми вузами проводили исследование. Более 90% учащихся находят работу после завершения обучения в течение последующих пяти-шести месяцев и могут по-прежнему сами платить по кредиту.

Раньше — в 2010-х годах — в кредитовании были популярны продукты с так называемым суррогатным или косвенным подтверждением. Клиенты в качестве подтверждения своей платежеспособности предъявляли документы о собственности, например, автомобиля. Как правило, это заменяло справку о доходе — для банка это был сигнал, что человек умеет копить, обладает финансовой грамотностью.

В данном случае цель кредитования — образование. Это можно считать косвенным подтверждением того, что у человека серьезные намерения и он не захочет портить свою кредитную историю. Важно беречь свою финансовую репутацию смолоду. Сейчас для молодого клиента эта история касается образовательного кредита, а завтра коснется, например, ипотеки… Безусловно, это косвенная характеристика, но она имеет значение.

Кстати, образовательный кредит, действительно чаще всего является первым в финансовом опыте клиента. С этой точки зрения наш продукт — один из легких способов создать себе хорошую кредитную историю.

Многие молодые люди, имеющие работу, жалуются, что сложно взять ипотеку, потому что еще нет кредитной истории. А образовательный кредит — это как раз один из способов ее сформировать.

— А насколько может себе учащийся позволить первые платежи?
— В логике такого кредита заложено, что у клиента есть либо внешняя поддержка в лице родителей, либо подработка. Те платежи, которые сейчас есть в кредите при текущих ценах на образование, подъемные. В первый год обучения нужно платить несколько сотен рублей в месяц — они формируют платежную дисциплину и дают нам ранние индикаторы клиентского поведения. Мы всегда сравниваем размер месячного платежа в первые

годы обучения со стоимостью чашки кофе или ланча. К концу срока обучения платежи достигают пары-тройки тысяч рублей. Но тут надо понимать, что платежи очень сильно зависят от стоимости обучения.

— Есть ли какая-то региональная специфика в распределении образовательных кредитов?
— Конечно, кредитный продукт полностью зависит от того, как локализована система образования. Сейчас более 50% выдаваемых нами кредитов сконцентрированы в Москве и Санкт-Петербурге. Регионы немного медленнее реагируют, но мы видим, что сейчас они стали активнее.

Кроме того, возможно, с распространением образовательного кредита на СПО географическое распределение изменится, потому что такой централизации, как в вузовском образовании, здесь нет.

— А как распределяется суммарный объем выданных кредитов по первому образованию, второму, магистратуре?
— Сейчас произошла определенная возрастная нормализация. На старте программы, до 2023 года, для студентов до 18 лет помимо родительского согласия требовалось согласие органов опеки. Это во многом останавливало молодых людей и их семьи от использования продукта. СберБанк был одним из участников обсуждения, которые просили обратить на это внимание. И теперь требуется просто согласие родителей.

До того, как подход был изменен, ощущалось явное смещение в сторону старшего возраста — было больше людей, которые получают второе высшее образование, поступают в магистратуру. Сейчас же преимущественное число пользователей кредита — это как раз выпускники школ: практически половина заемщиков (49%) имеют возраст от 18 до 21 года. За последний год, из-за того что стало возможно брать кредиты на СПО, значительно выросла доля клиентов в возрасте 14–17 лет — на нее приходится 23%.

На возрастную категорию 22–24 года приходится 14% выданных образовательных кредитов, на 25–44 года — 13% (как правило, здесь речь идет о получении второго высшего образования). Старше 45 лет — 1% заемщиков.

— Сейчас получающих образование в вузе на платной основе насчитывается более 1 млн человек, при этом число воспользовавшихся программой образовательных кредитов не дотягивает и до 300 тыс. (и это с учетом тех, кто выбрал СПО). Почему продукт с достаточно выгодными условиями не столь распространен?
— Первый барьер — это информированность о наличии такой возможности, она еще недостаточно высокая, хотя повышается каждый год. Второй возможный барьер — это концентрация на одном конкретном игроке, на нас. Недавно Т-банк присоединился к программе, и мы надеемся, что объемы будут наращиваться. Все-таки два голоса звучат громче.

Нередки также случаи, когда родители считают, что для них по какой-то причине рациональнее заплатить из собственных средств. Среди барьеров можно назвать и всевозможные предрассудки по отношению к кредитованию, и сомнения в доступности продукта.

— А что с доступностью продукта?
— В СберБанке образовательный кредит доступен в каждом офисе, кроме того, сотрудники работают в вузах. Но так как продукт достаточно сложный с точки зрения автоматизации, он пока недоступен в удаленных каналах. В этом году мы как раз постараемся вывести его в удаленные каналы — в «СберБанк Онлайн».



Более 50% выдаваемых нами образовательных кредитов сконцентрированы в Москве и Санкт-Петербурге

— Насколько образовательные кредиты с господдержкой маржинальны для банка?
— Безусловно, этот продукт рассчитан больше на долгосрочные отношения с клиентом. Он экономически рационален, но это не тот продукт, который реализуется ради маржи. Это, скорее, направление для развития взаимоотношений с молодежью, чтобы у клиента был стимул максимизировать свои отношения с нашим банком. К слову, клиенты, которые пользуются образовательными кредитами, крайне лояльны к банку. Кроме того, мы видим здесь часть социальной миссии Сбера.

— Почему другие игроки не очень охотно идут в данный сегмент?
— Это очень специфический продукт: начиная с процедуры привлечения клиента, заканчивая работой с документами, с вузами. В конце концов даже график погашения кредита крайне специфичен. С точки зрения банковских технологий это имеет значение: отладка подобного графика погашений — это большая технологическая работа. Возможно, многие игроки учитывают эти сложности, когда принимают решения не развивать этот продукт у себя.

— Правильно ли я понимаю, что это достаточно ресурсоемкий продукт, который требует бóльших затрат по сравнению с простыми кредитами?
— Да.

— Какие у вас планы по развитию продукта?
— Прежде всего это продолжение популяризации образовательного кредитования. Второе — это клиентский путь: мы считаем приоритетным развитие онлайн-каналов, что положительно повлияет и на восприятие клиентом продукта, и на ту же самую популяризацию.

Мы также ожидаем прихода новых игроков: в этом смысле рынок будет насыщаться. А конкуренция — это всегда хорошо. Она, скорее всего, подскажет какие-то новые правила игры, и мы будем играть по этим правилам. Б.О