

банк

# Вещевой банк

По итогам прошлого года в денежном выражении рынок ломбардов вырос приблизительно на 30%, тогда как в 2014 году — только на 12%. По словам экспертов и участников рынка, задержки зарплаты, массовые сокращения на предприятиях, а также пересмотр требований банков к кредитованию физлиц привели к тому, что для многих единственным способом взять деньги займы остался поход в ломбард.

— инструменты —

В одной только Самаре работают, по разным подсчетам, от 200 до 300 ломбардов. Это 6–7 тысяч рабочих мест и развивающийся малый бизнес, который «закредитовывает» население успешнее, чем банки. Здесь и с залогом проблем нет — принимают наиболее ликвидное имущество (технику, украшения, автомобили, шубы), и требования гораздо ниже. А ведь еще в 2010 году, когда разработчики нового законопроекта, касающегося изменений в Законе «О ломбардах», выступили с требованием повысить уставный капитал залогодателя до 50 млн рублей, сами участники рынка буквально прочили себе скорую гибель. Но специфика этого инструмента такова, что его возникновение и распространение отрегулировал сам рынок. Поэтому, по мнению экспертов, ломбарды не закроются, так как их деятельность в любом случае будет сверхприбыльной. В отличие от банков, они, как правило, обеспечивают возвратность выданных кредитов путем принятия в залог на хранение имущества залогодателя. Кроме того, процентная ставка в ломбардах в разы превышает банковскую, а деятельность на протяжении десятилетий остается, как правило, теневой. Для всех финансовых институтов государство давно отрегулировало требования и по наличию квалифицированных кадров, и по размеру уставного капитала, в 2014 году очередь дошла и до ростовщиков — они перешли под регулирование Банка России.

«По итогам прошлого 2015 года, портфель займов у ломбардов вырос почти вдвое, это рекордный результат, продиктованный резким снижением реальных доходов населения, ужесточением банками требований к заемщикам и высокими темпами инфляции. По сути, такой всплеск активности ломбардов не мог не привлечь внимания со стороны государства, что вылилось

в ужесточение контроля. По итогам прошлого года ЦБ ликвидировал более 600 таких организаций, а только за первый квартал текущего порядка 220 ломбардов находятся на разных стадиях процесса ликвидации», — сообщил генеральный директор МФО «Мани Фанни» Александр Шустов.

Как отмечают в пресс-службе Центробанка, сейчас около 50% ломбардов не представляют в Банк России соответствующую отчетность, то есть каждый второй ломбард выпадает из-под контроля. Нарушение порядка и сроков представления ломбардом отчетности является основанием для выдачи предписания об устранении нарушения законодательства РФ. Банк России добивается таким образом прозрачности и открытости ломбардного рынка, соответствия предлагаемых услуг требованиям законодательства РФ, в том числе о потребительском займе, соблюдения прав потребителей финансовых услуг. Ведь сегодня нельзя даже приблизительно оценить масштабы рынка и выданных населению займов.

Однако финансовый аналитик ГК «ФИНАМ» Тимур Нигматуллин считает, что относительно недавно введенные регулирующие деятельность ломбардов правила не оказали существенного влияния на рынок. «К настоящему времени на территории РФ, по оценкам, насчитывается порядка 4 тыс. ломбардов. По итогам прошлого года в денежном выражении рынок ломбардов вырос приблизительно на 30%. В лидерах роста был сегмент ломбардов, принимающих изделия из драгоценных металлов, которые изрядно подорожали на фоне резкого ослабления рубля», — отметил аналитик.

Конкурентоспособность ломбардов, заметно повышающаяся в период экономических кризисов, дает им преимущество. Когда банковские институты увеличивают ставки, серьезно повышают требования к заемщикам и в целом приостанавливают развитие розничных кредитных проек-

тов в условиях дефицита фондирования, ростовщики не рискуют ничем. Если ломбард обанкротится, чем это может грозить клиентам? Только тем, что они пойдут в этом случае в соседний. Ведь деньги у населения ломбарды не привлекают, а залоговое имущество застраховано.

«Мы наблюдали в 2009–2010 годах и видим сейчас, когда этот сектор, действительно, растет существенно быстрее банковского рынка и быстрее сегмента МФО. Полагаю, что данный тренд будет актуален и сейчас, правда, в меньшей степени. Динамика невыкупов может соответствовать динамике просрочки в банковском секторе, т. е. по итогам года в относительном выражении к рынку вырости на несколько процентных пунктов», — говорит Тимур Нигматуллин. Больше всего от этого пострададут те, кто принимает ортехнику, сотовые телефоны, меховые изделия — ликвидность таких залогов невелика, в отличие от автомобилей, золотых и серебряных изделий. Впрочем, многие держатели точек и не обременяют себя такими рисками, ограничиваясь только сейфом и шкафом для приема от населения укрощения.

Предельные ставки по займам в ломбардах сегодня не должны превышать 102,3% годовых, если залогом по займу служит машина, и 208,7% годовых — при ином виде залога. В большинстве случаев срок составляет от недели до месяца, максимальный — до одного года. Средняя сумма займа — 5 тысяч рублей. Но это — у пенсионеров и малообеспеченных граждан. Сейчас в ломбарды все чаще обращаются клиенты с высоким уровнем заработка, испытывающие, тем не менее, трудности с выплатой текущих кредитов, о чем свидетельствует развитие формата автоломбардов. Приходит, как ни странно, такие же малые предприниматели, как и сами ростовщики.

«Потому что для них это единственная возможность быстро и без проблем получить деньги. С малым бизнесом, который берет займы до 100 тыс.



Омбарды все чаще обращаются клиенты с высоким уровнем заработка

рублей, банки просто не работают, и они приходят к нам. Только кажется, что на эту сумму надо принести много золота, на самом деле это не так, достаточно 200 граммов, чтобы „перекрутиться“ несколько дней», — объяснили «Ъ-Банк» в одном из старейших в городе ломбардов.

В управлении Роспотребнадзора по Самарской области регулярно поступают обращения от потребителей, связанные с невозможностью выкупа заложеного золотого изделия в связи с его продажей юридическим лицом. Недобросовестные процентщики, не дожидаясь установленного законом срока в 30 дней, попросту продают залого, хотя клиенты вправе рассчитывать на оговоренные условия. Как и ломбарды с солидной репутацией — на работу с коллегами по бизнес-цеху в одном правовом поле. На недавнем

первом Всероссийском форуме «Рынок ломбардов-2016: отвечаем на вызовы времени» как раз обсуждалась реформа саморегулирования сектора, а также формирование «Дорожной карты» рынка ломбардов-2020. «Если до прихода ЦБ ломбардам все было понятно, то сейчас, даже не касаясь рыночных факторов, изменения происходят молниеносными темпами. Работать, как раньше, уже нельзя. Нужно улучшать внутреннюю коммуникацию среди участников рынка, регуляторами и потребителями», — заявил в своем выступлении председатель совета «Национального объединения ломбардов» Алексей Лазутин.

Уже сейчас большая часть ломбардов состоит в объединениях и ассоциациях: 44% участников исследования состоят в одной организации, другие 44% — в двух и более организациях, и только 12% не являются членами никаких объединений. Такие данные были получены в ходе опроса представителей ломбардов,

организованного порталом Zaim.com. По мнению самих игроков, тем не менее, ни регулирование со стороны ЦБ, ни затратный механизм при СРО не дадут такого результата, как рыночное авторегулирование.

В ближайшее время сектор ломбардов, по мнению экспертов, скорее всего, сбавит темпы своего лавинообразного роста в результате повышения внимания со стороны ЦБ и ужесточения контроля. «Развитие рынка в 2016 году сложно предсказать, поскольку высока неопределенность в валютных курсах и экономической конъюнктуре. Базовый прогноз — умеренный рост в пределах 5–10%», — отметил Тимур Нигматуллин. Участники рынка испытывают сдержанный оптимизм. С одной стороны, стабилизация экономики, когда бы она ни наступила, приведет к оттоку клиентов, с другой — игра по новым правилам, установленным регулятором, заметно осложнит жизнь ростовщиков.

Елена Андреева

## Малое оживление

с 13 — сегмент рынка —

Банкиры соглашаются. «Зачастую суммы, причитающиеся по профильным программам, несоизмеримы с действительными вложениями предпринимателей, которые необходимы для развития бизнеса», — заявляет директор территориального офиса Росбанка в Самаре Константин Балдуев. Другим немаловажным аспектом, тормозящим кредитование МСБ, он считает недостаточную осведомленность представителей малого и среднего бизнеса о действующих программах поддержки. В этом смысле, на его взгляд, необходима более активная совместная работа представителей профильных ведомств и банковского бизнеса, например, в части проведения круглых столов и тематических конференций.

Подобные мероприятия в последнее время стали активно проводить и сами банки для своих клиентов. «Конечно, нельзя сказать, что малый и средний бизнес чувствует себя хорошо. Поэтому мы поддерживаем его, в том числе, предлагая различные нефинансовые сервисы, которые помогают им не только получать новые знания, но и расширять деловые связи. И мы видим, что предприниматели активно взаимодействуют друг с другом. Это понятно по динамике оборотов между нашими клиентами. Они пользуются услугами наших партнеров, которые делают им различные скидки, предлагают бонусы, помогая таким образом сэкономить», — говорит директор по массовому бизнесу ООО «Самарский» Альфа-Банка Дмитрий Скачков.

Ставка на надежность

Игроки банковского рынка не спешат давать оптимистичные прогнозы, хотя увеличить кредитный портфель все же рассчитывают. «Малый бизнес всегда имел и имеет потребность в кредитных средствах, поэтому кредиты являются одним из основных продуктов банка при построении модели работы с сегментом МСБ. Рост клиентской базы реален, и мы нацелены на это. Привлекательность сегмента обусловлена его гибкостью и мобильностью, которая позволяет малому бизнесу быстрее реагировать на рыночные изменения, а также высокой оборачиваемостью

капитала и доходностью», — считает Дмитрий Лабутин. В Оренбуржье, например, во втором квартале 2016 года на фоне смягчения условий кредитования оренбургское отделение ВТБ24 зафиксировало повышение спроса на новые кредиты со стороны заемщиков сегмента малого и среднего предпринимательства. Также в текущем году в банке наблюдают рост спроса на рефинансирование кредитов других банков. Клиенты делают выбор в пользу надежности.

«Сейчас со стороны корпоративных клиентов мы видим повышенный спрос на расчетные продукты, а также на решения, позволяющие оптимизировать использование оборотного капитала для целей поддержки и расширения бизнеса. Очень востребован документальный бизнес (аккредитивы и гарантии), который как раз существенно оптимизирует „оборотный капитал“ наших клиентов», — рассказывает директор РЦ «Волжский» Райффайзенбанка Александр Прицай.

Тенденцией рынка Илья Дубинин считает развитие транзакционного бизнеса — сложных расчетных продуктов с минимальным риском. «Рынок будет стараться уйти от традиционного для России называния на рисковый продукт комплекса транзакционных услуг», — говорит он.

«Постепенно бизнес переходит в онлайн: все чаще клиенты — представители малого бизнеса пользуются онлайн-услугами банка при открытии счета, инкассации выручки, открытии депозитов и документообороте», — отмечают в пресс-службе Поволжского банка ПАО Сбербанк. Так, число клиентов, которые резервируют счет онлайн, в 2015 году в Поволжском банке выросло на 92%. На услугу самоинкассации (внесение наличных на расчетный счет через банкоматы) перешло более 90% компаний — клиентов Поволжского банка. Востребованность услуги «Онлайн-депозит» (моментальная дистанционная открытие депозита) выросло на 70,8% за год.

При взаимодействии с клиентами МСБ банки ориентируются на компании с лучшим качеством риска, тщательно анализируют их финансовое состояние с учетом принадлежности к той или иной отрасли экономики. «Мы заинтересованы в сотрудничестве

с теми организациями, которые смогли адаптироваться к новым условиям на рынке и продолжают активно развиваться. Диверсифицированный бизнес, ориентированный на импортозамещение, производственные предприятия, компании по оказанию доступных бы-

товых услуг населению сейчас обладают наилучшими условиями и перспективами для развития и роста», — заявляет Константин Балдуев.

Другими приоритетными отраслями для банков с точки зрения финансирования являются пищевая промыш-

ленность и фармацевтика, получившие сильный импульс к развитию благодаря политике импортозамещения. Вместе с тем, компании, занятые в этих секторах, должны развивать свой бизнес в соответствии с долгосрочной стратегией, оставаясь конкурентоспособны-

ми и после отмены взаимных санкций. Госпожа Григорьева убеждена: «Сейчас МСБ в свете жесткого курса правительства на расширение доступа к госзакупкам имеет все шансы стать двусторонней экономики и банковской системы».

Елена Андреева

## По итогам 2015 года каждый восьмой предприниматель и каждый десятый житель Самарской области — клиент Альфа-Банка

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, ООО «Самарский» Альфа-Банка показал положительную динамику по чистой прибыли и заработал 1 млрд рублей. Об этом рассказали руководители операционного офиса «Самарский» на состоявшейся пресс-встрече, посвященной итогам работы в 2015 году. По целевым и объемным показателям в Самарской области Альфа-Банк удерживает позиции в ТОП-5.

«По итогам 2015 года Альфа-Банк вошел в тройку лидеров среди российских банков по размеру чистой прибыли, зафиксировав прибыль по РСБУ в размере 49,59 млрд рублей. Прибыль банковской группы по МСФО выросла в 15 раз по сравнению с предыдущим годом и достигла \$480 млн. В октябре 2015 года Центральный Банк РФ включил Альфа-Банк в перечень системно образующих банков», — отметил управляющий операционным офисом «Самарский» Вячеслав Любинин.

Команда Альфа-Банка в Самарской области смогла сохранить и по ряду показателей нарастить долю рынка. Общий объем размещения по всем клиентским сегментам составил 42 млрд рублей, из которых 35,6 млрд рублей — портфель юридических лиц. Объем привлечений превышает 16,3 млрд рублей. До 8,2% выросла доля Альфа-Банка в региональном объеме средств на текущих счетах физлиц, что обеспечивает второе место в Самарской области. В сегменте корпоративного кредитования Альфа-Банк занимает долю — 4% регионального рынка. Количество клиентов-физических лиц в Самарской области достигло отметки в 330 тысяч человек. База корпоративных клиентов за год выросла на 60%, до 5,3 тыс.

Как рассказал Вячеслав Любинин, корпоративный портфель в регионе увеличился более чем на 25%, при

этом за истекший период удалось сохранить долю безрисковых доходов на уровне 30%.

В текущем году в работе с региональным крупным и средним бизнесом Альфа-Банк особое внимание уделяет высокотехнологичному расчетному обслуживанию. «В нашей линейке продуктов есть интересные предложения, которые автоматизируют рутинные операции. Это управление ликвидностью компаний, работа с наличной выручкой, то есть инкассация и самоинкассация, валютный контроль и многое другое. Кроме этого, продолжается кредитование надежных заемщиков региона. Сейчас в работе несколько перспективных проектов», — пояснил управляющий операционным офисом «Самарский».

Количество клиентов малого бизнеса за 2015 год в Самарской области увеличилось на 66%, до 5000. Доля рынка в этом сегменте выросла с 7,1% до 11,7%, объем остатков средств клиентов малого бизнеса на счетах до востребования увеличился на 41% и достиг 1,2 млрд рублей.

«Мы продолжаем разрабатывать новые продукты для удобства наших клиентов, совершенствовать сервисы и дистанционные каналы обслуживания предпринимателей. Также мы поддерживаем наших клиентов с помощью широкой линейки нефинансовых инструментов, таких как, например, «Клуб Клиентов» и проект „Сравни себя“, которые помогают расширить предпринимателям деловые связи, а также получить новые знания», — рассказал директор по массовому бизнесу ООО «Самарский» Дмитрий Скачков.

В марте 2016 года Альфа-Банк первым в России выпустил аффиинити-карту для бизнеса, которая позволяет ее держателям участвовать в благотворительности: достаточно оплачивать по



купки при помощи карты «Альфа-Cash Ультра». Банк за свой счет будет отчислять 0,39% от объема таких операций в благотворительный фонд «Линия жизни» для помощи больным детям.

Хорошую динамику в 2015 году показал и розничный бизнес Альфа-Банка в Самарской области. Средства физических лиц за 2015 год возросли на 23% и достигли 14 млрд рублей. При этом приток депозитов физических лиц составил 6%, опережающими темпами росли остатки на счетах до востребования 27,5%. По этому показателю Альфа-Банк занял второе место в регионе. «Все это говорит о высоком доверии клиентов к банку», — сообщила директор по розничному бизнесу ООО «Самарский» Ирина Андрейченко.

Кредитный портфель розничного бизнеса Альфа-Банка в регионе составил 6,4 млрд рублей. По кредитам физических лиц (без учета ипотеки) банк — в первой тройке с долей рынка в регионе 4,8%. Наиболее востребованы самарцами карты со 100-дневным льготным периодом, а также кредитные карты с функцией Cashback или

с возможностью накопления льготных миль Alfa Miles, Aeroflot, S7, РЖД. Клиенты оценили удобство онлайн-сервисов: за год количество активных пользователей мобильного банка для физических лиц возросло более чем в 1,7 раза.

«Менялась структура кредитного портфеля: сократилась доля кредитов наличными и возросла до 36% доля кредитных карт. Розничные клиенты стали более рациональными, они стараются либо сэкономить, либо получить дополнительные бонусы от банка. У нас, в свою очередь, есть много интересных предложений для них. Кроме того, мы запустили цикл бесплатных семинаров на тему управления семейным бюджетом, накоплений и инвестиций, чтобы помочь нашим действующим и потенциальным клиентам более грамотно управлять своими финансами», — рассказала Ирина Андрейченко. Таким образом, все больше жителей региона, по ее словам, выбирают Альфа-Банк как основной расчетный банк для ежедневного обслуживания.

АО «АЛЬФА-БАНК» генеральная лицензия ЦБ РФ № 1326 от 16.01.15 г.