

банк тенденции

Еда взаиммы

Ситуацию на российском рынке розничного кредитования вряд ли можно назвать благополучной. Просроченная задолженность по кредитам физических лиц остается одной из главных проблем банковского сектора.

— розница —

Рост просрочки

По данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), за первую половину 2016 года просрочка по розничным кредитам населения достигла 18,2% от общей массы кредитного портфеля. 13,5% этой массы составляют ссуды, которые не оплачивались свыше 90 дней. Эти показатели превышают данные 2015 года (16,8% и 12,5% соответственно). Отметим, что с конца 2015 года число просроченных кредитов населения возросло до 13,7 млн (на 8%), в том числе сроком более 90 дней — до 10,2 млн (на 7%). А самыми высокими темпами роста (по оценке ОКБ) отличаются просроченные ипотечные кредиты: с января по май 2016 года их общее количество увеличилось до 103 тыс. (на 22%), или до 155 млрд руб. (на 17%) в денежном выражении.

Просроченная задолженность российских граждан по банковским кредитам в сочетании с экономическим кризисом не способствует росту уровня благосостояния домохозяйств. В июле РАНХиГС, ИЭП имени Егора Гайдара, Всероссийская академия внешней торговли Минэкономки и Ассоциация инновационных регионов России совместно провели оперативный мониторинг социально-экономического развития России за первое полугодие 2016 года. И установили, что остающихся у части граждан после кредитных выплат денег хватает только на еду. Самыми распространенными являются выплаты домохозяйств по потребительским кредитам (36%), еще 14% — по долгам перед родственниками и знакомыми, 9% — по ипотеке, 2% — по микрозаймам. Выплаты по ипотечным и кредитным займам чаще встречаются у домохозяйств с детьми — 14% и 46% соответственно. Почти треть опрошенных (29%) заявили, что денег им хватает только на еду или не хватает даже на нее.

Среди домохозяйств, платящих по потребительским кредитам, доля тех, кому хватает только на еду, составила 39%, а среди домохозяйств с микрозаймами — 80%. На нехватку средств, в том числе на выплаты по кредитам в первом квартале, по данным ВЦИОМа, жаловались 38% россиян. Риск неплатежеспособности характерен скорее для больших семей и семей с несовершеннолетними детьми. За первый квартал сообщили о финансовых трудностях свыше половины семей с двумя и более детьми и каждая вторая семья, состоящая больше чем из четырех человек. В целом же 42% российских семей считают, что их материальное положение ухудшилось за последний год: 22% опрошенных столкнулись со снижением зарплат, 19% — с их задержкой. Негативную ситуацию на рынке труда за последние три месяца отмечали 40% семей.

Отложенное падение

С учетом таких негативных тенденций логично было бы ожидать заметного снижения кредитной активности населения России. Согласно данным Объединенного кредитного бюро, по итогам июля активность заемщиков действительно снижается. За июль банки выдали 1,96 млн новых кредитов общим объемом более 236,5 млрд руб. По сравнению с июлем 2015 года количество кредитов снизилось на 11%, а объемы кредитования — на 4%. В прошлом году было выдано 2,21 млн кредитов на 247,5 млрд руб. Количество новых кредитов наличными за год снизилось на 5%, но их объемы выросли на 1%. В июле 2016 года было выдано 1,35 млн кредитов на 141,2 млрд руб., годом ранее банки выдали 1,43 млн кредитов на 140,1 млрд руб. Средний размер выданного кредита наличными вырос с 98 тыс. руб. до 105 тыс. руб.

Из сегментов кредитования в наихудшем положении оказалось автокредитование: количество автокредитов в текущем году снизилось на 27%, а

объемы — на 12%. В июле 2016 года было выдано 19,5 тыс. автокредитов на 14,4 млрд руб., а годом ранее — 26,7 тыс. кредитов на 16,4 млрд руб. При этом средний размер выданного автокредита вырос с 614 тыс. до 740 тыс. руб.

В сегменте кредитных карт количество новых выдач сократилось на 22%, а объемы выросли на 5%. В июле 2016 года было выдано 547,8 тыс. карт с общим лимитом более 23,9 млрд руб., годом ранее — 700,4 тыс. карт лимитом 22,8 млрд руб. Средний лимит по карте увеличился с 33 тыс. до 44 тыс. руб.

Меньше всего просел сегмент ипотечного кредитования. В сегменте ипотеки общее количество и объемы новых кредитов снизились за год на 17%. В июле 2016 года было выдано 34,7 тыс. кредитов на 54,8 млрд руб., в прошлом году — 41,9 тыс. кредитов на 66,1 млрд руб. «Средний чек» по ипотечным кредитам остался неизменным — 1,58 млн руб.

При этом интересно, что, несмотря на сокращение кредитной активности в июле, результаты 2016 года, по оценкам ОКБ, пока положительные. Всего за семь месяцев 2016 года банки выдали 13,5 млн кредитов на 1,63 трлн руб. Это больше, чем выдано за аналогичный период 2015 года, на 20%, а по объемам кредитования — на 31% (год назад банки выдали 11,3 млн новых кредитов на 1,25 трлн руб.)

Возраст отказа

Получается, что, несмотря на высокий уровень за кредитованности и кредитный гнет, который испытывает немалая часть заемщиков, резкого падения кредитного спроса пока не происходит. Более того, как считает гендиректор оператора кредитно-страховых услуг «Юником24» Юрий Кудряков, на кредитном рынке сложилась уникальная ситуация: с одной стороны, сейчас в России много кредитных организаций, с другой — много желающих получить деньги на приемлемых для них условиях. «Сейчас в России вместе с Крымом примерно 146 млн человек, и из них примерно 72–76 млн человек — экономически активное население, которое можно назвать целевой аудиторией кредитных организаций, — говорит Юрий Кудряков. — И потребность в кредитах среди населения очень высока. По нашим подсчетам, ежемесячно из примерно 3,5 млн человек, желающих получить кредит, только 20% это удается. Остальных отказывают».

Причины отказов в предоставлении кредитного займа могут быть разными: неподходящая кредитная история, большое количество запросов в кредитной истории заемщика, его возраст, география проживания, профессия и так далее. Так, некоторые профессии в определенное время могут быть отнесены банком или кредитной организацией к «зоне риска», и обладатели таких профессий имеют немного шансов получить кредит. Список этот может меняться. Сегодня, например, нестабилен строительный рынок: застройщики разоряются или могут находиться в процессе банкротства. Поэтому шансы у сотрудников девелоперских компаний сегодня гораздо ниже, чем были в период строительного бума. Шансов на получение кредита сегодня заметно меньше и у банковских служащих из-за финансового кризиса в стране и массового отзыва банковских лицензий.

То, что кредит предоставляется небольшому проценту граждан, можно считать также следствием финансового кризиса. Во-первых, из-за агрессивной монетарной политики Центробанка кредиты теперь обходятся заемщику дорожже, а возможности по их обслуживанию стали сложными и непредсказуемыми.

Во-вторых, продолжает снижаться доля банковских активов в розничном кредитовании. По некоторым оценкам, в 2016 году на долю розничных кредитов приходится около 45% банковских активов и

их доля в розничном кредитовании продолжает падать. Это может говорить об отсутствии интереса некоторых банков к активной работе на рынке кредитования или являться их реакцией на принятие закона о коллекторских агентствах, который несколько снижает их возможности по возврату просроченных кредитов.

Даже микрофинансовые организации (МФО), которые менее требовательны при принятии решений о предоставлении кредитов, тем не менее тщательно изучают своего потенциального заемщика. Например, по словам Юрия Кудрякова, одним из критериев при принятии решения о предоставлении кредитов в МФО может быть даже проживание потенциального заемщика на так называемых дефолтных улицах или в домах — местах, где проживает некоторое количество людей, не выполнивших обязательства по погашению кредита. В этом случае гражданина чаще всего ждет отказ в выдаче кредита, даже если он имеет хорошую кредитную историю и удовлетворяет остальным критериям МФО. В зону риска для МФО при оформлении микрозайма также могут попасть граждане, проживающие с родителями, а шансов получить кредит на крупную сумму гораздо меньше у человека, не состоящего в браке.

Неотложный заем

С учетом всех этих факторов, то есть, с одной стороны, требований банков и МФО, с другой — ситуации со снижающимися доходами граждан, портрет сегодняшнего заемщика и его поведение на финансовом рынке в последние годы несколько изменились.

Наиболее заметное изменение состоит в том, что потенциальные заемщики теперь предпочитают классическим банкам МФО. В результате по количеству МФО Россия обогнала многие страны. Бум кредитования, начавшийся в России в 2011 году, привел к тому, что в 2015 году, по данным Банка России, сумма займов, выданных 3688 действующими в стране микрофинансовыми организациями, достигла исторического максимума: только физическим лицам МФО выдали за 2015 год 117,5 млрд руб., было заключено более 11 млн договоров займа, что почти на треть больше, чем в предыдущем году.

Согласно исследованию компании «Домашние деньги», деньги заимствуют чаще всего на неотложные нужды: оплату лечения, покупку одежды и другие. Доля таких займов выросла очень существенно: с 10% до 55%. Из-за снижения покупательной способности заемщика уменьшился размер запрашиваемой суммы — с 24,5 тыс. руб. до 22,5 тыс. руб., а сроки погашения кредита — с 45 недель до 36 недель.

Очень заметной тенденцией на рынке финансовых услуг стал значительный рост популярности среди заемщиков МФО финансовых приложений для смартфонов. Число клиентов, которые используют приложения для заявок на получение кредитов, увеличилось с 15% до 27%. И, по мнению экспертов, рост «общения» заемщиков с организациями, предоставляющими кредиты, продолжится.

В общем, как отмечают участники рынка микрокредитования, в 2016 году заемщик не только вырос (в основном займы берут мужчины в возрасте от 25 до 44 лет), но и стал заметно более образованным: в последнее время растет число клиентов с высшим образованием среди людей среднего возраста. Впрочем, то, что все больше заемщиков осваивает новые технологии в финансовой и телекоммуникационной сферах, — обобщившая тенденция.

Это, несомненно, будет оказывать влияние и на работу микрофинансовых компаний: МФО вынуждены проявлять больше внимания к клиентам, учитывать их предпочтения и растущую финансовую грамотность. В частности, эти факторы могут стать определяющими при росте конкуренции среди МФО. В ближайшие несколько лет это может привести к тому, что на долю компаний из топ-50 будет приходиться до 70–80% рынка краткосрочных займов.

Константин Анохин

Кредиты на вынос

— позиция —

с17

Надо отметить, что кризис в стране не прошел, он продолжается, так же, как и активность банков в плане выдачи кредитных продуктов гражданам «с улицы». И это неминуемо приведет к еще большему ухудшению экономической ситуации в стране. Сейчас среди оплачивающих потребительские кредиты россиян доля тех, кому оставшихся после возврата долга банку денег хватает только на еду, приблизилась уже к 40%. Среди семей, осуществляющих выплаты по микрозаймам, — к 80%. Процентная ставка остается достаточно высокой, а в кризисной ситуации выдача денежных средств под высокий процент в итоге повлияет на увеличение доли невозвращенных кредитов. Впрочем, несмотря на это, прибыль банков, полученная от обслуживаемых кредитов, сейчас позволяет выполнять нормативы ЦБ. Более того, в 2016 году российские банки в несколько раз увеличили прибыль от кредитных продуктов. При этом у российских банков существует неправильная тенденция: они выдают кредит физическим и юридическим лицам по одинаковым процентным ставкам. При этом юрилцо в дальнейшем получит прибыль от своей деятельности и сможет погасить кредитную задолженность. Гражданин же, приобретаая товары народного потребления, никакой финансовой выгоды от кредита получить не сможет, поэтому для него кредит должен быть очень дешевым — порядка 1,5–2%. Это уже давно практикуется в развитых странах. И российская экономика тоже уже нуждается в дешевых кредитах.

Портрет заемщика

Мы проанализировали статусы заемщиков в различных российских регионах. Оказалось, что на сегодняшний день около 60% от числа всех должников составляют женщины в возрасте до 40 лет, которые взяли займы на погашение предыдущих кредитных обязательств. Средняя просрочка по долгам составляет более полугода, а объем долговых обязательств в среднем превышает 70 тыс. руб. на человека. Основной целью получения кредитов было закрытие предыдущих кредитных обязательств, причем чаще всего это добросовестные плательщицы, которые попали в тяжелую финансовую ситуацию. Основные виды займа — потребительский кредит наличными либо кредитная карта. Среднестатистический возраст должников — от 35 до 40 лет, чаще всего это незамужние женщины со средним или неоконченным высшим образованием, которые либо потеряли работу, либо столкнулись с ухудшением условий труда и снижением заработка. Около 18% от числа всех заемщиков составляют ИП или владельцы небольшого бизнеса.

Лишь треть россиян, которые брали кредиты относительно недавно — два-три года назад, могут вернуть заемные средства. Это, как правило, те люди, которые сумели сохранить свою кредитную историю, имеют стабильный доход и на их уровне жизни кризис отразился несущественно. Они по-прежнему могут позволить себе приобретать предметы роскоши и объекты недвижимости.

МФО против народа

В первую очередь под влияние рынка микрофинансовых организаций попадают люди, которые не смогли сохранить чистоту своей кредитной истории и затрачивают средства только на бытовые нужды. Я бы запретил МФО на законодательном уровне, так как они предлагают физлицам жесточайшие кредитные условия, на которые подчас граждане вынуждены соглашаться опять же либо из-за трудной жизненной ситуации, либо из-за собственной финансовой безграмотности. Население привлекает доступность условий получения кредитов в МФО, поэтому многие пользуются их услугами, совершенно не задумываясь об огромных процентах. Кстати, в Великобритании, США и Германии в подобных финансовых организациях уже нет таких чудовищных процентов, в западных странах на этом рынке уже давно навели порядок. Считаю, что и нашей экономической системе уже пора произвести механизм очищения кредитного банковского рынка от организаций с подобными обязательствами и схемами действия. Мне кажется, деятельность российских МФО несправедлива, незаконна и мешает развитию банковского сегмента. По сути, они вгоняют население в кредитное рабство.

Фискальные меры

Прежде всего необходимо госрегулирование банковской системы с помощью административных методов. Как я уже сказал, необходимо законодательно запретить МФО. Также ситуацию спасет создание системы потребительской кооперации в банковском секторе: сегодня банк потребкооперации способен выдавать кредиты населению под 1–1,5%, а юрилцам — под 5–6%. Кроме того, необходимо запретить коммерческим банкам выдачу кредитов с привлечением заемных средств Центробанка РФ. Они должны использовать только собственные средства, тогда это позволит снизить процентную ставку кредитования.

Записала Кира Васильева

ЭКВИВАЛЕНТ БУДУЩЕГО

Через 30 лет банки и микрофинансовые организации (МФО) перестанут существовать: их заменят специализированные онлайн-сервисы и P2P-площадки, вместо кредитных менеджеров с клиентами будут общаться боты, а идентификация человека будет осуществляться по его голосу, сетчатке глаза или отпечатку пальца. Исчезнут и наличные деньги с картами: расплатиться можно будет чипом, встроенным в телефон или часы. Такие выводы были получены в ходе опроса, проведенного порталом Zaim.com специально для „Ъ“ среди своих пользователей, представителей банков и МФО.

Онлайн-шаг

Банки наращивают свое присутствие в онлайн-сфере. К примеру, доля клиентов банка «Юм Кредит», которые хотя бы раз в течение месяца пользовались информационными сервисами банка (ИБ, МБ, сервис «Мой кредит»), за два года выросла более чем вдвое и сейчас превышает 20%, заявили в пресс-службе банка.

В настоящее время заем онлайн предлагают оформить только около 5% микрофинансовых организаций, а заявку на займы в режиме реального времени можно оставить на сайте 7% МФО, 1,5% организаций предоставляют займы электронными деньгами. 45% МФО выдают займы при предъявлении только паспорта. Более четверти компаний предлагают оформить заем только наличными.

Технологии слежки

К технологиям, которые задают тренд развития кредитного рынка, эксперты относят прежде всего Machine Learning, Big Data и Data Mining, которые позволяют обрабатывать большие данные и узнавать о клиенте максимум информации. «Благодаря Machine

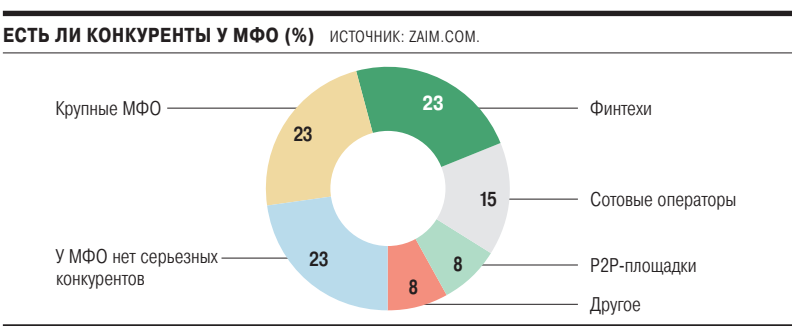
Learning сегодня более 95% решений по выдаче кредитов холдинга ID Finance, в который входит MoneyMap, принимается автоматически. Доля заявок, рассматриваемых вручную, снизилась за последние пять лет в семь-восемь раз», — отметил Борис Батин, генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMap.

В числе технологий, способствующих развитию кредитного рынка, называют искусственный интеллект, в том числе способный осуществлять автоматический скоринг на основе Big Data, а также технологии, направленные на упрощение идентификации клиента.

«На мой взгляд, технологии лишь сопутствуют, но не задают динамику развития рынка кредитования. Тем не менее на рынок могут оказать влияние появление единой системы идентификации и аутентификации, дальнейшего развития технологий, позволяющих собирать и анализировать данные о клиенте из различных внешних источников», — считает Максим Большев, заместитель директора департамента банковского ПО RS-Bank компании R-Style Softlab.

Персональный бот

В рамках исследования было выявлено, что 7% из опрошенных МФО уже используют ботов в рамках обслуживания клиентов, 46% планируют внедрить данную технологию в ближайшее время, 47% компаний не используют



ботов и не собираются их внедрять. Среди самых распространенных причин негативного отношения к роботизированным кредитным менеджерам — важность персонального подхода к каждому клиенту, а также ограниченность возможностей ботов. «Неграмотное написание вопроса вводит бота в ступор» — таким был один из вариантов ответа.

В большинстве МФО, участвовавших в опросе, отметили, что в будущем боты полностью или частично заменят кредитных специалистов (8% и 85% соответственно). Аналогичного мнения придерживаются опрошенные Zaim.com представители и банков.

Однако член совета директоров Foreign Finance Bank Ltd Илья Емельянов думает иначе: «Либо бот должен быть с нейронной сетью (а это ближе к искусственному интеллекту), либо он не нужен вообще. Боты были

актуальны десять лет назад. Но мы слишком отстаем от технологий. Теперь банки вынуждены обращаться лично к клиенту. Происходит интеграция private banking в обычную работу с клиентом банка».

Гибридные деньги

Развитие технологий привело к усилению конкуренции не только внутри финансовой сферы, но и с внешними игроками — сотовыми операторами и P2P-площадками.

23% опрошенных МФО к самым серьезным конкурентам относят финтех (финансовые технологии, или сокращенно финтех, — это компании, оказывающие финансовые услуги с помощью современных технологий, например, перевод денег), 15% — сотовых операторов, 8% — P2P-площадки. 23% МФО считают, что у них нет серьезных конкурентов, еще 23% компаний серьезную конкуренцию видят внутри рынка — со стороны крупных микрофинансовых организаций.

А вот банки как конкурентов практически

уже никто не рассматривает. Более половины банков также видят конкуренцию со стороны финтехов и сотовых операторов (по 30% соответственно).

38% опрошенных кредитных компаний считают, что финтех сможет в будущем частично заменить кредитные организации, 39% допускает полную замену.

Что касается вытеснения финкомпаний сотовыми операторами, то здесь мнение

компаний разделилось следующим образом: в 39% компаний уверены, что сотовые операторы никогда не смогут заменить кредитные организации, 31% допускает частичную замену, 30% — полную замену.

При этом в 71% из опрошенных финтехов считают, что в будущем такие компании смогут частично заменить кредитные организации.

Некоторые эксперты полагают, что развитие кредитного рынка будет связано с возможностью объединения технологий кредитования. Если P2P соединится с финтехом, то через десять лет больше половины банков просто будут уничтожены.

«Конкуренция на рынке будет не на уровне продукта/услуги, а на уровне платформ и интерфейсов взаимодействия с клиентом», — считает Ирина Жаброва, руководитель направления по продвижению сегмента B2B/B2G департамента внешних коммуникаций «Ростелекома». — В части продуктов, скорее всего, стоит ожидать синергию операторов связи и банков, которые будут создавать совместные гибридные или кобрендинговые продукты».

Сдавая карты

В нынешней гонке технологий выигрывают те компании, которые смогут сократить время принятия решения о выдаче, требуя при этом минимум информации от клиента. Кредитные организации трансформируются в IT-компании, которые предоставляют финансовые и околфинансовые сервисы.

«Обслуживание кредитного продукта будет автоматически происходить путем обмена данными с идентификатором пользователя/финансовым счетом клиента и кредитного сервиса. Клиенту больше не нужно думать о суммах платежей, графике и точках внесения», — считает Надежда Денисова, директор по маркетингу «МирКредита».

«Банковский офис переместится в мобильный телефон, через который

можно будет получать весь набор услуг.

Скорее всего, карты как средство платежа исчезнут, а удаленная идентификация позволит получать кредиты и осуществлять другие виды операций. Критповальты станут нормой и будут широко применяться», — добавила Елена Проценко, руководитель пресс-службы Росгосстрах-банка. Как неоднократно заявлял американский банкир-инноватор, автор книги «Банк 3.0.» Бретт Кинг, наше поколение, использующее пластиковые — дебетовые и кредитные — карты, является последним. Также по мнению эксперта, банки, которые не будут внедрять финансовые технологии, вскоре уйдут с рынка.

Олег Мамедов, управляющий партнер Zaim.com, указывает на то, что сотовые операторы всего лишь одно из связующих (заменяемых) звеньев в цепочке «клиент—деньги—кредитор». «Мы наблюдаем сейчас, как разные мессенджеры вытесняют классическую сотовую связь (голосовую, текстовую). Так что не думаю, что сотовые операторы без радикальных изменений смогут занять хоть какое-то место. Банки будут жить, но только как гаранты финансовых сделок, что-то вроде нотариусов, и эта функция сможет продержаться долго только благодаря регулированию и международным (экономическим) отношениям».

«Будущее — это будущее без денег как таковых. Деньги будущего — цифровые записи с определенной ценностью. И логика формирования этой ценности пока неочевидна. Она будет „иной“ с точки зрения текущего понимания ценности денег. Никаких привязок к стандартам (золотым, нефтяным, долговым и т. п.) — голый и бесполосный неолиберально-постиндустриальный киберсоциализм», — высказал мнение Олег Мамедов.

Маргарита Гвоздева, Елена Толчина, Zaim.com, специально для „Ъ“