

экономики. «Существует ряд профессий, обладателей которых банки кредитуют неохотно. Сейчас в такой список входят именно те, кому еще год назад кредиты давали без проблем: строители, металлурги, работники финансовых учреждений», – рассказывают источники на банковском рынке, хотя официально ни в одном из финансовых учреждений подобных запретов нет. Впрочем, повышение требований к клиентам налицо. Так, в Райффайзенбанке требуют от заемщика наличие минимального дохода на уровне 10 тыс. рублей в месяц, кроме того, работодатель заемщика и сам клиент не должны быть индивидуальными предпринимателями. В Росбанке также не кредитуют ИП, а кроме того, увеличили минимальный возраст для заемщика с 21 года до 25 лет. Как ни парадоксально, но некоторые финорганизации сейчас гораздо охотней кредитуют работников бюджетных предприятий с зарплатой от 20 тыс. рублей, нежели сотрудников предприятий малого бизнеса, пусть даже и с более высокими доходами. «С начала года выросли риски, связанные с неплатежами, в связи с чем банкам пришлось ужесточить требования к потенциальным заемщикам, – говорит Петр Попов, руководитель дирекции „Центр“ Хоум Кредит Энд Финанс Банка. – Ограничения суммы кредита стали более строгими. Количество предоставляемых документов стало иметь более высокое значение, сильнее влиять на итоговую сумму кредита и процентную ставку».

Если раньше стандартным требованием было полгода работы на одном месте, то сейчас во многих банках такой срок увеличился вдвое. Появились и цели кредитования, указав которые в анкете заемщик почти гарантированно получит отказ. По словам представителей турагентств, сейчас банки с подозрением относятся к людям, берущим кредит на отпуск. Впрочем, и клиенты сейчас реже интересуются условиями подобных займов.

НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ ОТЛОЖИЛИСЬ

Примечательно, что банки все больше жалуются на недостаток клиентов. Управляющий операционным офисом BSGV в Воронеже Евгений Козлов отмечает, что, несмотря на тенденции расширения кредитного рынка, очевидно снижение спроса на потребительские кредиты. «В новых условиях клиенты учитывают высокую степень неопределенности и предпочитают либо отложить совершение крупных покупок,

либо иным способом не прибегать к оформлению потребительского кредита, – пояснил господин Козлов. – На первый план для многих потребителей выходит сокращение расходов, что напрямую отражается на их активности в секторе потребительского кредитования».

«Клиенты сейчас очень осторожны и стараются тратить и покупать в кредит гораздо меньше. Из-за нестабильности на финансовом рынке потребитель чувствует себя небезопасно и откладывает покупку каких-то товаров», – согласился Петр Попов. «Объемы кредитования снизились, однако вряд ли есть смысл делать пессимистичные прогнозы. Первое полугодие традиционно считается временем некоего затишья в банковском секторе. Высокий сезон наступает в четвертом квартале. Конечно, не стоит ожидать роста объемов рынка в разы, в текущей ситуации даже увеличение объемов кредитования на десятки процентов будет вполне хорошим показателем», – считает Александр Кирьяков, начальник отдела кредитования частных клиентов Воронежского филиала Росбанка.

Падение спроса на потребительские кредиты теоретически должно стимулировать снижение ставок. В реальности такого не происходит. «Банкиры не спешат выводить на рынок антикризисные предложения. Несмотря на регулярно уменьшающуюся ставку рефинансирования Центробанка, программы потребительского кредитования не меняются. К тому же заемщики продолжают брать кредиты. Ситуация укрепляет в банках уверенность, что менять ничего не стоит», – подчеркнула Ирина Валиева.

По мнению аналитиков, спад в сегменте потребительского кредитования даже глубже, чем демонстрирует статистика. Ведь потребительскими кредитами сейчас охотно пользуются предприниматели, поскольку нынешние ставки по потребкредитам зачастую ниже, чем ставки по специализированным продуктам для корпоративных клиентов. «Нарушается сама идеология потребительского кредитования, – заявил источник на банковском рынке Воронежа. – Проблемы, возникающие при получении кредитов в сегменте малого и среднего бизнеса, уровень процентных ставок для юридических лиц и ужесточение требований к залогу влекут за собой практику получения кредитных ресурсов предприятиями за счет потребительских кредитов собственников и топ-менеджеров». Таким образом, потребительские кредиты становятся альтернативным инструментом финансирования предпринимательства. «Использование потребкредитов в целях

развития бизнеса не допускается, вопрос тщательно контролируется в нашем банке», – заявляют в ЦЧБ Сбербанка России. Впрочем, как отмечают участники рынка, полностью обезопаситься от таких схем не помогают ни жесткий контроль, ни блоки в виде запрета на кредитование сотрудников ИП.

ПО ДОГОВОРЕННОСТИ С РАБОТОДАТЕЛЕМ

Очевидно, что сегодня главная проблема, с которой сталкиваются банкиры при потребительском кредитовании, – сложность прогнозирования того, как будет складываться у заемщика ситуация с работой. Поэтому для снижения рисков банки разрабатывают программы кредитования сотрудников устойчиво работающих предприятий. Заключение соглашений о корпоративных программах кредитования наличными позволяет банку получать подробную информацию о реальном доходе и перспективах заемщика – сотрудника предприятия-партнера, поэтому уровень риска невозврата кредита значительно снижается. Для предприятий же такое сотрудничество с банками становится своего рода дополнением к социальному пакету для сотрудника – благодаря работе в своей компании он может получить кредит на лучших условиях. Так, ЦЧБ Сбербанка России активно предоставляет «Корпоративный кредит» сотрудникам предприятий и организаций в рамках заключенных договоров о кредитовании сотрудников фирм – корпоративных клиентов. Срок такого кредита может составлять до трех лет, сумма – до 500 тыс. рублей для сотрудников и до 3 млн рублей для акционеров и руководящего состава фирмы. При расчете суммы кредита не учитывается платежеспособность заемщика, сумма кредита определяется из свободного лимита кредитования, установленного для фирмы. Есть корпоративная программа и у Райффайзенбанка: в ее рамках процентная ставка для заемщика уменьшается со стандартных 25,9 до 20,9%. «Нам выгодно работать с сотрудниками надежных компаний – наших партнеров, причем для работы по корпоративной программе необязательно работать с банком по зарплатному проекту», – рассказывают в Райффайзенбанке.

Так как банковская среда высококонкурентна, уже к осени, как считают эксперты, такой способ работы в сегменте потребительского кредитования станет одним из основных, а схожие программы появятся практически во всех крупных банках региона. ■

С КАКОЙ ЦЕЛЬЮ ВОРОНЕЖЦЫ ИДУТ ЗА КРЕДИТОМ

ДЛЯ ЧЕГО ВЫ ХОТЕЛИ БЫ ВЗЯТЬ КРЕДИТ?	
ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ АВТОМОБИЛЯ	6,0%
НА РЕМОНТ ЖИЛЬЯ ИЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАГОРОДНОГО ДОМА	8,0%
ИПОТЕКА	7,5%
ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА	2,5%
НА НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ	4,5%
НА ОБРАЗОВАНИЕ	3,5%
НА ОТПУСК	3,0%
НА ЛЕЧЕНИЕ	1,0%
ДРУГОЕ	46,0%
ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ	22,0%

Опрос проводился с 8 по 13 июля 2009 года холдинговой компанией «Контент». Опрошено 200 человек в возрасте от 16 лет методом телефонного интервью по репрезентативной (представительной) выборке для города Воронежа, статистическая погрешность составляет 5,7% при уровне доверительной вероятности 90%.

От сложных задач
к простым решениям



ФАКТОРИНГ

ВТБ

8 (800) 200-78-99
www.vtb-factoring.ru

ООО ВТБ Факторинг
ОГРН 5087746611145