

ФИНАНСЫ

НА КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ СО СТОРОНЫ
ВЛАСТЕЙ РАССЧИТЫВАЮТ
ВОЛГОГРАДСКИЕ БАНКИРЫ /10
КАКАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА
ПО ВКЛАДАМ УСТАНОВИЛАСЬ
В РЕГИОНЕ /12
КОГДА СЛУЧИТСЯ НОВЫЙ БУМ
КРЕДИТОВАНИЯ /14
КАКИЕ ПРОДУКТЫ ВЫНУЖДЕНЫ
РАЗВИВАТЬ СТРАХОВЩИКИ
В ПЕРИОД КРИЗИСА /18



Пятница, 25 сентября 2009 №178
(№4233 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–20
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



АНАСТАСИЯ КАЛИНИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ФИНИНСЫ»

С ГОДОВЩИНОЙ

15 сентября прошлого года, когда было объявлено о банкротстве одного из крупнейших американских инвестбанков Lehman Brothers, началась новая эпоха в мировой экономике — кризисная. За один этот день индекс Dow Jones упал более чем на 500 пунктов. На финансовых рынках началась лихорадка. По оценке экспертов, за три дня мировые фондовые рынки потеряли порядка 6% своей стоимости (\$2,85 трлн).

В России, как это обычно бывает, кризис признали только тогда, когда скрывать его стало уже бесполезно. На банковском рынке частыми стали такие процессы, как банкротства, слияния и поглощения. Оставшиеся игроки молились на созданную «подушку безопасности», которая обеспечивала ликвидность, и уповали на поддержку государства. Для клиентов кризис обернулся недоступностью банковских займов, увеличившимися процентными ставками, а также страхами за денежные средства, размещенные на депозитах.

Банковский рынок Волгоградской области, безусловно, не оказался в стороне от процессов, происходящих в целом в России. Особенно запомнилась паника, искусственно созданная конкурентами среди клиентов филиала одного из московских банков. В течение суток волгоградцы в прямом смысле штурмовали банкоматы, чтобы побыстрее забрать свои деньги. Впрочем, банк справился с нештатной ситуацией. Единственное, чем может похвастаться регион, так это тем, что сокращения игроков на рынке практически не произошло. Отделались малой кровью: были закрыты шесть дополнительных офисов ряда коммерческих банков и один филиал. Надежда на исправление кризисной ситуации забрезжила перед банками во втором квартале этого года. Ставка рефинансирования ЦБ РФ наконец-то снизилась до 10,5%. Объемы вкладов физических лиц, от которых сегодня в большей степени зависит благосостояние финансовых организаций, вышли в рост. А это значит, что вторая волна кризиса, как минимум, откладывается.

СДЕРЖАННЫЙ ОПТИМИЗМ С НАЧАЛОМ КРИЗИСА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ВЫЖИЛ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЗА СЧЕТ «ИСКУССТВЕННОГО ВСКАРМЛИВАНИЯ» — ВЛИВАНИЯ ГОССРЕДСТВ. В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР СОСТОИТ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ИЗ ФИЛИАЛОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ИНОРЕГИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР, ПОЭТОМУ МЕСТНАЯ СИТУАЦИЯ МАЛО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, СЕЙЧАС ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ НЕСКОЛЬКО ВЫРОВНЯЛОСЬ, И В ПЕРСПЕКТИВЕ БЛИЖАЙШИХ ДВУХ-ТРЕХ ЛЕТ НАМЕЧАЕТСЯ ВОЗВРАЩЕНИЕ БАНКОВСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ДОКРИЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ. ЕЛЕНА ДЕМИЧЕВА

По данным Главного управления Центрального банка РФ по Волгоградской области (ГУ ЦБ), на середину 2009 года основную часть игроков местного рынка составляют 66 филиалов инорегиональных банковских структур. Местных игроков на рынке практически не осталось. Сейчас их можно пересчитать по пальцам одной руки (НОКССБАНК, АКБ «Кор», Михайловский Промжилстройбанк, РусОГБанк). Суммарные активы всех игроков регионального рынка составляют 131,7 млрд рублей.

В целом, положение в банковском секторе региона соответствует общероссийскому, где на долю первых десяти банков-лидеров рынка приходится около 56% всех активов. В результате, по мнению аналитиков, в выигравшем положении оказались только крупные структуры, судьба остальных — слияния и поглощения. «В условиях кризиса на фоне ужесточения кредитных условий и роста конкуренции постепенно активизируются процессы консолидации банковского сектора. Количество российских банков с 1 января 2008 по 1 августа 2009 года сократилось на 99 и составило 1 197», — отмечает главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин.

По сравнению с «докризисным» первым полугодием 2008 года активы кредитных организаций, работающих в Волгоградской области, снизились на 5,4%. Одной из главных причин этого снижения в Центробанке называют уменьшение остатков по уже выданным кредитам при уменьшении выдачи новых займов. На 27,7% сократились остатки по кредитам индивидуальных предпринимателей (до 4,2 млрд рублей), на 7,3% — крупного бизнеса (66,097 млрд рублей), на 16,2% — объем задолженности по кредитам физлиц (32,738 млрд рублей). Выдача новых кредитов юридическим лицам сократилась без малого на 50% (до 60,1 млрд рублей на конец июня 2009 года), физическим лицам — на 67% (8 млрд рублей). Задолженность по кредитам в данный период выросла в 2,3 раза — до 5,876 млрд рублей, или 5,6% от общего объема выданных займов. В связи с этим ГУ ЦБ РФ по Волгоградской области отмечает сокращение фондов и прибыли кредитных организаций региона на 15,6% (до 7,3 млрд рублей).

«Низкая концентрация капитала в кредитной сфере региона, а также относительно высокое общее влияние кризиса на его экономику вызвали в данном случае заметно большее, чем в среднем по РФ, сокращение объемов кредитования банками, расположенными на территории области», — отмечает Александр Осин.

ПО СРАВНЕНИЮ С «ДОКРИЗИСНЫМ» ПЕРВЫМ ПОЛУГОДИЕМ 2008 ГОДА АКТИВЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, РАБОТАЮЩИХ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, СНИЗИЛИСЬ НА 4,5%

— Этот показатель с 1 января 2009 года по 1 августа 2009 года сократился на 9%».

КРЕДИТНЫЙ КРИЗИС По мнению Александра Осина, основные изменения, которые произошли в российской банковской системе в результате мирового кризиса, относятся прежде всего к ситуации на рынке заимствований. Краткосрочные ставки МБК к началу сентября составляли 6–7% годовых против 2–3% годовых в начале 2008 года. Стоимость среднесрочных кредитов банков крупным российским корпорациям — заемщикам увеличилась за этот период в среднем с 6–8% до 13–14% годовых. При этом для небольших компаний этот показатель увеличился до 18–24% годовых.

Специалисты ГК «Тройка Диалог» назвали это положение на рынке «кризисом доверия». «Население не доверяет сейчас банкам: некоторые из них потерпели крах, а недавно ряд экспертов, в том числе банковских, стал предсказывать „коллапс всей отрасли из-за роста объема безнадежных кредитов“», — отмечают аналитики.

Сегодня самой серьезной проблемой и причиной кризисного положения аналитики называют разрыв между финансовым и реальным секторами экономики. «Для выхода из кризиса необходимо восстановление кредитования реального сектора экономики. Такое восстановление возможно только в том случае, если у предприятий появятся надежные залоговые активы, под которые им можно будет выдавать кредиты, — ценные бумаги (акции, облигации). Пойдут кредиты — начнется оживление экономики».

По данным Центробанка от 1 августа текущего года, с начала 2009 года объем выданных российскими банками кредитов сократился на 0,13%. Это свидетельство некоторого выравнивания ситуации. Не такой катастрофической оказалась и ситуация с просроченными кредитами, с повышенной концентрацией которых эксперты связывали «вторую волну» кризиса. Руководитель офиса Городского ипотечного банка в Волгограде Анна Гончаренко приводит следующие данные: уровень просрочки по ипотеке в целом по России не превышает 2%. При этом ситуация с данным показателем примерно одинаковая в большинстве крупных городов РФ. Хотя, вероятно, именно с жилищным кредитованием положение более стабильное, так как в отличие от потребительско-

го (необеспеченного) кредитования при ипотеке проводится серьезная процедура андеррайтинга, включающая «запас прочности» по платежеспособности клиента. «Хочется надеяться, что пик роста просрочек и дефолтов уже позади. Ведь неплатежи по кредитам — следствие нестабильности как экономической ситуации в целом, так и на рынке труда», — отмечает Анна Гончаренко. — Большинство просрочек произошло по причине потери заемщиками работы или падения дохода от бизнеса. Сейчас общая финансовая ситуация начала стабилизироваться. Наши наблюдения показывают, что часть заемщиков, претендовавших на реструктуризацию кредита, в августе отозвали свои заявления».

Что же касается ситуации с просрочкой по кредитам в регионе, то здесь она не выглядит катастрофической. На 1 августа текущего года объем просрочки в волгоградских банках не превышал общероссийские показатели и составлял 6%. Это произошло в первую очередь по причине того, что банки активно внедряли программы реструктуризации. Директор волгоградского филиала ОАО АКБ «Росбанк» Евгений Романенко отмечает: «Практически с начала наступления кризисной ситуации в мировой экономической системе банк работал и внедрял программы реструктуризации кредитов. Они направлены на изменение условий кредитования и снижения финансовой нагрузки на заемщика за счет значительного уменьшения размера ежемесячного платежа. Воспользоваться подобной «льготой» могут те клиенты, которые в условиях кризиса лишились постоянного заработка в связи с потерей работы, или те, чьи доходы существенно снизились по причине сокращения размера заработной платы».

Несмотря на резкий спад объемов кредитования, банки стремятся развивать и продвигать другие продукты, которые могут потенциально заинтересовать потребителей. Например, сейчас появилось множество выгодных предложений по вкладам. «В нынешней ситуации необходимо активно привлекать и новых клиентов», — делится опытом заместитель управляющего волгоградским филиалом Бинбанка Алексей Синько. — В этом помогает разработка выгодных для потребителей продуктов, в связи с чем в Бинбанке значительно выросло число срочных вкладов, увеличилось количество организаций и предприятий, пользующихся услугами РКО». Таким образом, увеличение объемов вкладов населения в Волгоградской области оказалось выше среднего по РФ, составив за период с января по июнь весовые 20%.

ПЕРЕДЕЛ РЫНКА

В течение последнего полугодия произошло сокращение банковского рынка Волгоградской области: было закрыто семь дополнительных офисов и филиалов (РусОГБанк, «АК БАРС», Росбанк, три отделения Сбербанка). Однако было открыто шесть новых филиалов и дополнительных офисов финансовых учреждений (АКБ «КОР», Мастер-Банк, филиал Наратбанка, три отделения Сбербанка) и один операционный

офис («Морской банк»). Тем не менее наблюдались и такие случаи, когда в течение года банк открывал представительство в регионе, а потом спешно его ликвидировал («АК БАРС»).



КОЛОНКА РЕДАКТОРА



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ПРИНЯЛИ МЕРЫ Стабильность сложившейся в регионе, да, впрочем, и по всей стране ситуации эксперты связывают с эффективностью мер государственной поддержки банков. Учитывая, что большая часть игроков на волгоградском рынке — филиалы и представительства инорегиональных и федеральных структур, то и они получили свою долю «вливаний». «В целом меры государственной поддержки оказались весьма успешными, — дает оценку генеральный директор ФБ «Август» Карэн Туманянц. — Центробанк предоставляет банкам денежные средства для покрытия кассовых разрывов, началось снижение процентных ставок. В конце прошлого года до 700 тыс. рублей увеличен предельный размер депозита для физических лиц, на который распространяется государственная страховка. В совокупности с более высокими процентами по вкладам и стабильной инфляцией это привело к росту вкладов населения, что также позитивно сказалось на общей ситуации».

При этом участники рынка и наблюдатели ждут от государства и новых решений, направленных на преодоление кризисных явлений, в частности в сфере законодательства. «Реалии сегодняшнего дня показывают, что меры поддержки банковской системы эффективны и позволяют рассчитывать на то, что второй волны кризиса не будет, — соглашается Алексей Синько. — Уже отработаны на практике действенные меры по поддержанию ликвидности и санации проблемных банков. На мой взгляд, необходимо более детально проработать механизмы работы с залогами и проблемными заемщиками, а также повысить эффективность работы судебных органов и службы судебных приставов, которые бы ускорили механизм возврата заемных средств в банковскую систему и, как следствие, в реальный сектор экономики».

С позицией эксперта соглашаются и в Балтийском банке, где отмечают, что не всегда кредитная задолженность на банковских балансах является «качественной». Проблема накопления плохих долгов по кредитам, по мнению игроков рынка, требует законодательного разрешения на общегосударственном уровне. Необходима четкая система востребования долгов с недобросовестных кредиторов. «Жесткое регулирование банковской деятельности не всегда сопровождается адекватным реформированием судебной системы и исполнительного производства, — полагают в кредитной организации. — На протяжении года проект нового ФЗ не может получить название, которое звучит либо «О банкротстве (несостоятельности)», либо «О финансовом оздоровлении», меняясь в зависимости от приоритетов экономической политики. В таких условиях на региональном уровне регулирующие органы предпочитают подождать, и даже «громкие» дела с элементами состава уголовного преступления вязнут в многомесячной судебной волоките. В результате банки вынуждены отказываться от кредитования в прежних объемах рискованных отраслей, к которым сегодня можно отнести, в первую очередь, строительство и машиностроение».

КАТАСТРОФЫ НЕ БУДЕТ В конце лета—начале осени прогнозы экспертов о дальнейшем развитии ситуации стали приобретать все более оптимистичный характер. По-прежнему основные среднесрочные риски развития ситуации на банковском сегменте РФ связаны сейчас с растущим объемом просрочки плохих долгов. Однако, учитывая принятые меры, эксперты выражают надежду, что значимого ухудшения ситуации в российской кредитной сфере в ближайшие кварталы удастся избежать. При этом методы будут использоваться все те же, что и раньше: «Формально, обновленный в сентябре текущего года ЦБ РФ прогнозирует уровень плохих долгов банков по России в 10–12%

УЧАСТНИКИ РЫНКА И НАБЛЮДАТЕЛИ ЖДУТ ОТ ГОСУДАРСТВА НОВЫХ РЕШЕНИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПРЕОДОЛЕНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ, В ЧАСТНОСТИ В СФЕРЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

от общей суммы выданных кредитов по итогам 2009 года, на мой взгляд, действительно будет продемонстрирован и в Волгоградской области, — уверен Александр Осин. — Банкам удастся так или иначе избавиться от части просроченных кредитов с помощью механизмов реструктуризации, передачи аффилированным структурам, коллекторским агентствам. При этом значимую поддержку пассивам российских кредитных организаций окажет возможное увеличение к концу текущего года на 20–24% объема депозитов физических лиц».

Шансы на выживание и дальнейшее стабильное развитие у разных банков не одинаковые. По мнению Анны Гончаренко, в более уязвимом положении находятся отраслевые банки, основные активы которых вложены в предприятия одного профиля. «Если бизнес этих предприятий является отраслевым, то падение спроса на такую продукцию в целом влечет нарушение финансовых потоков всего холдинга, — заявляет эксперт. — Международные банки (в регионе есть несколько филиалов крупных международных финансовых структур, например, Райффайзенбанк, ЮниКредит банк, Ситибанк, Городской ипотечный банк и др. — **BG**) так или иначе имеют структуру резервов в соответствии с действующим банковским законодательством и при улучшении ситуации на рынке могут рассчитывать на финансирование от материнского банка. Региональные банки, которые наработали до кризиса сбалансированный кредитный портфель со ссудами высокой степени надежности, не имеют на текущий момент больших показателей просрочки, благодаря действиям ЦБ смогут поддерживать ликвидность и продолжать работать на местном рынке».

Имеет значение и масштаб той или иной банковской структуры. В условиях кризиса усилились позиции наиболее крупных банков, которые, как следствие, располагают более доступными и дешевыми ресурсами рефинансирования деятельности.

В целом, развития значимых деструктивных процессов в региональной банковской сфере не ожидается. Однако, по мнению аналитиков УК «Финам Менеджмент», в области, вероятно, будут развиваться характерные для всего российского и мирового финансового рынка процессы консолидации капитала среднесрочного периода. По их оценкам, количество кредитных организаций региона в ближайшие годы сократится приблизительно на 30–40%. В большинстве случаев это будет связано с процессами слияния—поглощения на федеральном уровне, вполне возможно, что войдут в состав более крупных структур и оставшиеся три волгоградских региональных банка.

Все аналитики сходятся во мнении, что «выздоровление» банковского рынка напрямую связано с макроэкономическими процессами. В Городском ипотечном банке отмечают, что дальнейшая динамика ипотечного кредитования будет зависеть от общей экономической ситуации в стране и в мире, от того, насколько быстро будет восстанавливаться платежеспособность населения и его уверенность в своей финансовой стабильности. «В последние 1,5–2 месяца на рынке недвижимости Волгоградской области отмечается активизация спроса. Это не могло не отразиться и на интересе населения к ипотечному кредитованию. Полагаем, что более активная стадия восстановления рынка ждет нас осенью—зимой текущего года», — прогнозирует Анна Гончаренко.

Более сдержанный прогноз дает Александр Осин: «Реальная «расчистка» банковских балансов, по-видимому, начнется позднее, в 2010–2012 годах, и будет проводиться постепенно, по мере проявления признаков устойчивого роста российской экономики. Волгоградский регион в данном случае — не исключение».

Страхование привычек

Как защитить свой стиль жизни



Привычный стиль жизни диктует каждому из нас, как распорядиться личным или семейным бюджетом. Неприятности и неожиданные траты рушат все планы и вносят свои коррективы в жизненный уклад. Кража, пожар или залив в квартире или загородном доме заставят забыть о новой машине, отпуске на море и бросить все силы и средства на ремонт и восстановление семейного очага. Особенно актуальны эти вопросы становятся в период нестабильности, когда доступ к кредитам фактически закрыт. Полностью оградить себя от случайностей нельзя, но подготовиться и пережить их, не меняя привычек и сохранив все накопления, можно. Одним из наиболее эффективных и доступных инструментов защиты стиля жизни и бюджета является страхование. О его возможностях рассказывает управляющий директор Дивизиона «Юг» Группы Ренессанс страхования **Константин Городецкий**.

— **От чего можно застраховать квартиру?**

— Обычно квартира страхуется по полному пакету имущественных рисков, в числе которых пожар, залив, взрыв, стихийные бедствия, противоправные действия третьих лиц. По желанию клиента в полис может быть также включено страхование гражданской ответственности владельца квартиры перед третьими лицами. Последнее позволяет при повседневной жизни или в ходе ремонта избежать претензий соседей, которым может быть нанесен материальный ущерб в результате, например, залива водой. Материальная ответственность в этом случае ляжет на плечи страховой компании. При этом могут быть застрахованы не только конструктивные элементы квартиры, ее отделка, но и электроника, бытовая техника, а также произведения искусства и антиквариат. В некоторых случаях необходим осмотр квартиры, по результатам которой риск-инженер компании определит рекомендуемую страховую сумму. При этом проведение сложных экспертиз можно избежать. Для этого компании запускают усредненные «коробочные» продукты, включающие только стандартный набор объектов страхования и рисков.

— **Чем отличаются «коробочные» продукты от классических программ?**

— В первую очередь, это продукты для разных категорий клиентов. Оформление «коробочного» договора страхования максимально упрощено. Например, в рамках таких программ Группы Ренессанс страхование, чтобы оформить полис, клиенту необходимо лишь заполнить бланки и поставить подпись, а из документов при себе необходимо иметь только паспорт. Вся процедура занимает 10–15 минут. «Коробочные» продукты могут стать удачным решением при страховании средних недорогих городских квартир. Группа Ренессанс страхование запустила программу «Формула комфорта», включающую пять возможных вариантов «комплектации», из которых клиент может выбрать наиболее оптимальный для себя пакет по цене и наполнению. Каждый вариант предусматривает страхование внутренней отделки (покрытие стен, потолка, пола, окна, двери, сантехника, охранные системы и т.п.) и имущества

(мебель, бытовая техника, музыкальные инструменты, одежда). Кроме того риски по полису могут распространяться на конструктивные элементы и гражданскую ответственность, а также ценное имущество (драгоценности, антиквариат). Стоимость такого полиса с самыми низкими лимитами составит всего 2500 рублей. Для страхования же, например, по индивидуальным лимитам, превышающим максимальные страховые суммы других «комплектаций», ценного имущества и ответственности при проведении ремонта без предварительного осмотра, скорее всего, не обойтись. Но и в этом случае мы готовы предложить эффективные и комфортные для клиентов решения по защите имущества и семейного бюджета.

— **Предлагает ли ваша компания какие-либо антикризисные решения?**

— Учитывая общее стремление к экономии и оптимизации затрат, мы делаем ставку на продукты, которые избавят клиентов от основных рисков и будут содержать в себе бюджетосберегающие опции, такие как франшиза и различные скидки, например, при покупках через Интернет.

— **Как финансовый кризис повлиял на надежность страховых компаний?**

— В первую очередь пострадали компании, специализирующиеся на кредитном страховании. Их сборы упали, а убытки по проданным ранее полисам продолжают поступать. Эта тенденция почти не затронула ведущих игроков на рынке. Компании, развивающие все виды страхования, могут в полной мере отвечать по взятым на себя обязательствам. Поэтому при выборе компании первостепенное значение должна иметь не стоимость полиса, а надежность компании и уровень сервиса. Например, Ренессанс Страхование входит в десятку ведущих участников рынка и обладает одним из крупнейших на страховом рынке уставных капиталов — 2,2 млрд рублей и одним из самых высоких объемов страховых резервов — более 6 млрд рублей. Финансовая устойчивость компании отмечена наивысшим рейтингом надежности «А++» рейтингового агентства «Эксперт РА». Эти индикаторы отражают высочайший уровень платежеспособности и служат гарантией оперативного и полного выполнения взятых на себя обязательств.



ДЕПОЗИТНАЯ ОТТЕПЕЛЬ

В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, КАК И В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ, ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА ЭТОГО ГОДА ВПЕРВЫЕ ЗАФИКСИРОВАН РОСТ ОБЪЕМОВ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. БАНКИРЫ, ПОЙМАВ ВОЛНУ, ПЫТАЮТСЯ АКТИВНЕЕ РАЗРАБАТЫВАТЬ НОВЫЕ ДЕПОЗИТНЫЕ ПРОДУКТЫ И ПРЕДЛАГАТЬ НОВЫЕ, ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ БОНУСЫ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА ПОЗВОЛИТ ИЗБЕЖАТЬ ВТОРОЙ ВОЛНЫ КРИЗИСА.

АНАСТАСИЯ КАЛИНИНА, МАРГАРИТА СКИПИНА

Развитие кризиса ликвидности в российской банковской сфере, отзыв лицензий у кредитных организаций, начало процессов слияний и поглощений, попытки рейдерских захватов привели к росту банковских рисков. Именно в этот период наблюдался наивысший отток ресурсов со счетов физических лиц. За сентябрь—ноябрь прошлого года вкладчики забрали из банков свыше 450 млрд рублей. Рекордный отток — в 6% депозитной базы — был зафиксирован в октябре. Сентябрьский показатель составил 1,5%, ноябрьский — 0,7%. Следствием этого стала потеря устойчивости целым рядом игроков, к которым в результате пришлось применять процедуры финансового оздоровления.

Однако со второго квартала 2009 года банкиры зафиксировали «оттепель». Центральный банк РФ по Волгоградской области отмечает во втором квартале этого года в регионе тенденцию роста (на 28,6%) выдачи кредитов физлицам. Это произошло впервые с третьего квартала 2008 года. По итогам первого полугодия этого года аналитики фиксируют рост на 7,8% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

«В условиях сокращения средств в расчетах фондов и прибыли именно рост вкладов оказал сдерживающее влияние на общее снижение ресурсов, — отмечают в ЦБ РФ по Волгоградской области. — За год объем вкладов физлиц в структуре ресурсов банков увеличился с 40% до 45%».

По информации ЦБ РФ, большинство вкладов привлечено в волгоградские банки на срок свыше одного года (70,7% от общего объема). «С сентября по декабрь прошлого года наши клиенты предпочитали размещать депозит на короткие сроки — один, три, шесть месяцев, но уже весной этого года мы наблюдали интерес к вкладам на длительный срок — от года и более, — отмечает директор волгоградского филиала ЗАО «Райффайзенбанк» Георгий Наумов. — Сейчас портфель депозитов на 75% состоит из вкладов, оформленных на срок от одного года и до пяти лет».

«Мы сохранили самое главное — доверие наших клиентов благодаря стабильной и качественной работе, — комментирует управляющий волгоградским филиалом банка «Возрождение» Софья Жилина. — Клиенты понимают, что, храня деньги „под подушкой“, а не во вкладе, они оказываются в убытке, теряя на инфляции и скачках валют».

Тенденция роста объемов привлеченных вкладов физических лиц отмечается и в целом по России. По данным Агентства по страхованию вкладов, за семь месяцев этого года прирост составил 12% (всего 6,6 трлн рублей). По мнению экспертов, причина положительной тенденции кроется в массовых увольнениях — россияне стали откладывать на «черный день». По данным АСВ, если в первом квартале население направляло на сбережения 8,7% доходов, то во втором — уже 17,1%.

ПО ДАННЫМ ЦБ РФ ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ИЮЛЬ ЭТОГО ГОДА, СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО ДЕПОЗИТАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ СОСТАВЛЯЕТ В РУБЛЯХ 8,8%

ВКЛАДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПО СРОКАМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НА 01.08.2009 Г. (МЛН РУБ.)

	В РОССИЙСКИХ РУБЛЯХ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
ВКЛАДЫ ВСЕГО	51 563,2	8 823,0
ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ	70331,0	289,5
ДО 30 ДНЕЙ	7,7	13,6
ОТ 31 ДО 90 ДНЕЙ	453,4	120,6
ОТ 91 ДО 180 ДНЕЙ	1 107,7	419,9
ОТ 181 ДНЯ ДО 1 ГОДА	5 920,2	1 784,6
ОТ 1 ГОДА ДО 3-Х ЛЕТ	31 478,9	5 827,4
СВЫШЕ 3-Х ЛЕТ	5 264,3	367,4

по данным ГУ ЦБ РФ по Волгоградской области

ПРОЦЕНТНЫЙ ПЕРЕГРЕВ Стремительный рост курса доллара привел к тому, что валютные вклады стали пользоваться у населения гораздо большим спросом, нежели рублевые. По данным ЦБ РФ, за июль этого года объем валютных депозитов физических лиц увеличился на 3,4% (64,1 млрд рублей в абсолютном выражении), достигнув 1,97 трлн рублей в рублевом эквиваленте. При этом объем рублевых вкладов вырос на 1,3% (58,3 млрд рублей) — до 4,64 трлн рублей.

Сегодня в борьбе за клиента, готового разместить рублевый вклад, банки используют большой набор инструментов. Однако использовать некогда излюбленный метод в виде повышения процентной ставки теперь не удастся.

«Активно повышать проценты по срочным вкладам банки начали в конце прошлого года, — замечает Георгий Наумов. — Тогда возник недостаток свободных денежных средств, вызванный резким ограничением рыночных возможностей рефинансирования, а также стремительным ростом разрыва между сроками погашения активов и обязательств банков».

У некоторых банков процентная ставка начала «зашкаливать». В депозитную политику кредитных организаций пришлось вмешаться регулятору, который с июля этого года установил предельную планку в 18% годовых. Как отмечают в ЦБ РФ, банки, завышающие ставки, принимают на себя очень высокие риски понести серьезные убытки и оказаться не в состоянии исполнять обязательства перед кредиторами и вкладчиками.

С сведением предельной планки ситуация начала выравниваться. По данным ЦБ РФ по Волгоградской области за июль этого года, средневзвешенная процентная ставка по депозитам физических лиц составляет в рублях 8,8%. Однако, по оценке экспертов, этот показатель находится на уровне 14%. Но предпосылки к снижению, по их мнению, есть. «На фоне продолжающегося сокращения инфляции в российской экономике в ближайшие кварталы, как я считаю, возможно снижение ставок по депозитам в Волгоградской области в среднем до 11–13% годовых», — прогнозирует главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин.

БЕЗОТЗЫВНЫЙ МЕХАНИЗМ «Мы провели любопытное исследование и выявили факторы, определяющие выбор банка для размещения вкладов, — отмечает директор волгоградского филиала банка «Хоум Кредит» Дмитрий Выскуб. — Опрошенные указали на следующие факторы по степени значимости: надежность банка, возможность в любой момент забрать деньги без потери процентов, процентная ставка, высокое качество и скорость обслуживания клиентов, возможность ежемесячного пополнения на любую сумму и частичного снятия без потери процентов. Таким образом, для большинства клиентов, желающих разместить свои деньги во вкладе, процентная ставка не является единственным фактором, влияющим на выбор банка».

По словам экспертов, в борьбе за клиента банки стали вводить новые продукты, разрабатывать новые преференции для потребителя. «На волгоградском банковском рынке активно предлагаются вклады, ориентированные на пенсионеров, мультивалютные вклады, а также вклады, предусматривающие систему начисления процентов с сохранением выплаченных процентов при досрочном расторжении вклада, — отмечает управляющий филиалом НОМОС-БАНКа в Волгограде Аркадий Удодов. — Крупные банки, представленные на рынке, ориентируются на все слои населения, предлагая наиболее полные линейки вкладов».

Чаще всего банкиры предлагают вклады с возможностью доволожения средств на счет, капитализации процентов, регулирования выплаты процентов по вкладу, а также плавающие ставки, которые зависят от срока нахождения средств на депозите. Бонусом идут такие услуги, как возможность управлять своим счетом через банкомат, узнавать о движениях средств через Интернет и посредством sms, оплачивать коммунальные и иные виды услуг. Также активно кредитные организации дарят клиентам подарки в виде открытия пластиковой карты. Популярным предложением является и мультивалютный депозит, который предлагают многие участники рынка. Открывая такой вклад, клиенты могут управлять корзиной валют, избегая потерь при изменении валют-

ных курсов. Кроме того, банкиры идут на такие ухищрения, как участие вкладчиков в розыгрыше призов, диверсификация размещения средств: часть во вклад, а часть в ПИФ, открытие депозитов через сеть банкоматов и многое другое.

«Начавшийся осенью прошлого года финансовый кризис стал для большинства российских банков настоящей проверкой на жизнеспособность, — комментирует Софья Жилина. — Новые экономические реалии заставили многих из них пересмотреть свою стратегию и предложить клиентам новые, „антикризисные“ продукты».

В итоге правильно выбранная стратегия позволила банкам как наращивать объемы привлеченных ресурсов, так и формировать портфель депозитов, сбалансированный по валюте и срокам привлечения. Это дает банкам устойчивость пассивной базы и снижает риски разрыва по срокам привлечения и размещения. К примеру, в волгоградском филиале Райффайзенбанка за первые шесть месяцев текущего года прирост депозитов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 34%. А в волгоградском филиале банка «Возрождение» доля длинных вкладов составляет 66,9%, коротких — 33,1%, открытых в рублях — 62,6%, в иностранной валюте — 37,5%.

«Вклады физических лиц не могут и не должны являться единственным каналом привлечения средств, — отмечает Дмитрий Выскуб. — Для большинства банков политика по привлечению вкладов является частью взвешенной стратегии по стабилизации и развитию пассивной базы. Сегодня никто не берется прогнозировать, будет ли вторая волна кризиса или нет. Хотелось бы отметить, что даже если вторая волна и будет, то сейчас финансовая система готова к такой ситуации. Многие банки уже достаточно грамотно скорректировали свою работу и готовы работать эффективно и дальше. Важно сейчас не думать о второй волне, а работать, думая о том, что кризис закончится».

Тем не менее ближайшие изменения рынка вкладов уже просматриваются. На днях Центробанк предложил ввести механизм безотзывных депозитов. Таким образом регулятор планирует избежать повторный массовых оттоков вкладов.

«По-видимому, позитивная тенденция роста объемов депозитов физических лиц региональной кредитной системы в ближайшие кварталы сохранится на фоне определенного сокращения макроэкономических рисков, — комментирует Александр Осин. — В то же время, необходимо отметить, что постепенное выравнивание уровня процентных ставок по депозитам региональных и федеральных кредитных структур будет способствовать выравниванию показателей прироста вкладов в банковской системе региона по сравнению с общероссийскими».

В РУСЛЕ УМЕРЕННОГО КОНСЕРВАТИЗМА

Банк «Возрождение» завершил первое полугодие с прибылью



— **Софья Борисовна, на днях были опубликованы итоги работы банковской сферы региона. На фоне ожидаемого падения объемов активов, фондов и прибыли, мы увидели довольно значительный рост депозитов физических лиц. Доверие населения к банкам, пошатнувшееся прошлой осенью, восстанавливается?**

— Уверена, оно уже восстановилось. Мы увидели этот тренд еще в самом начале года, а уже к июлю прирост депозитов населения в Волгоградском филиале банка составил 16,3%. Время доказало: банковские депозиты — единственно надежный и доходный способ сбережения денег, особенно на фоне кризиса. На сегодняшний день волгоградцы доверили банку «Возрождение» более двух миллиардов рублей.

Банк «Возрождение» среди лидеров рынка по объему частных вкладов. На конец июля объем привлеченных банком средств физических лиц с учетом карточных счетов достиг 57,7 млрд руб., с начала года этот показатель вырос на 14%.

— **Доверяют ли россияне рублю как средству сбережения или массово перевели накопления в валюту?**

— Сейчас количество и объемы рублевых вкладов растут быстрее валютных. Объяснение одно — это выгодно. Мы также обратили внимание на растущую популярность наших сезонных вкладов. В период стабильного развития экономики, когда процентная ставка почти не менялась, основой нашей линейки были универсальные вклады. Сейчас ожидания и потребности людей изменились. Клиентам стало важно иметь возможность ежемесячно получать проценты или капитализировать их, пополнять вклад или снимать деньги со счета, когда это необходимо, получать доход по плавающей процентной ставке.

Под такие запросы мы и настроили наши сезонные вклады — «Лето в кармане», который действовал летом, и «Бархатный сезон», который мы предложили с 1 сентября. И попали в точку, клиенты оценили удобство новых вкладов.

— **На днях банк «Возрождение» опубликовал итоги своей работы в первом полугодии 2009 года. Насколько эти итоги совпадают с основными трендами развития финансового рынка страны?**

Управляющий Волгоградским филиалом банка «Возрождение»

Софья Жилина рассказывает о том, как в современной банковской практике гармонично уживаются универсальные методики и индивидуальный подход.

— Смотрите сами, далеко не все российские банки завершили полугодие с прибылью, у некоторых убытки. Мы же демонстрируем прибыль, по международным стандартам финансовой отчетности она составила 642 миллиона рублей. Банк сохраняет устойчивость и демонстрирует хорошие финансовые и операционные результаты благодаря своей грамотной стратегии, в том числе очень внимательному отношению к рискам и профессионализму команды.

Команда топ-менеджеров, под руководством которой банк успешно прошел через сложные для финансового рынка России времена 1998 и 2004 годов, и сейчас у руля банка «Возрождение». Это и президент банка Дмитрий Орлов, и все шесть его заместителей, и большинство начальников управлений. Эти профессионалы помогли банку преодолеть прошлые кризисы с минимальными потерями и выполнить все свои обязательства перед клиентами и партнерами, и успешно управляют банком сегодня. И, что самое главное, банк уже много лет остается верным своей однажды выбранной стратегии. Наш девиз — «Банк, который всегда с тобой», и для нас очень важно, что наши клиенты доверяют нам, и мы своей работой доказываем, что это доверие оправданно. Многие наши клиенты сотрудничают с банком с начала его основания — уже более 18 лет.

— **Период экономической нестабильности многие игроки банковского рынка используют для того, чтобы пополнить свою клиентскую базу, в том числе за счет клиентов других банков. Как банку сохранить клиентуру в кризис?**

— Главное — это сервис и отношение к клиентам. Скажем, в зарплатных проектах, которых у нас в регионе более тысячи, наша задача — раз и навсегда настроить сам банковский продукт и технологии его исполнения. Т.е. важно обеспечить наилучший уровень сервиса, как на уровне компании в целом как корпоративно-

го клиента, для которого мы организуем зарплатный проект, так и на уровне сотрудников этой компании, которые пользуются зарплатными банковскими картами. Мое постоянное присутствие в этом процессе как менеджера не нужно. Но необходимо, чтобы в банкоматах банка, которыми пользуются держатели наших банковских карт, всегда была наличность, чтобы клиенты не испытывали никаких трудностей со снятием средств, чтобы в любое время дня могли провести на банкомате все необходимые операции.

Прошлой осенью, когда вкладчики всех банков в России заволновались, мы дважды, а порой и трижды в день загружали наличность в свои банкоматы, чтобы клиенты, решившие снять средства, не испытывали никаких неудобств. В результате, наши клиенты поняли, что беспокоиться за свои вложения им не нужно, и вернули средства на депозиты. В массовых проектах лучший показатель нашей работы — чтобы клиент имя руководителя банка даже не помнил.

Корпоративный кредит же — это всегда индивидуальная работа. Тут каждый клиент меня знает, и я их всех — в лицо и по цифрам баланса. И в головном офисе банка «Возрождение» так же, и во всех филиалах.

— **С одной стороны, у вас растет объем депозитов, с другой — кредитную политику по объективным причинам приходится ужесточать, на чем же тогда банк зарабатывает, куда пускает деньги в рост?**

— Действительно, даже в самые сложные для финансового рынка России времена, в конце прошлого и начале этого года, внутреннего кризиса ликвидности у нас в банке не было.

Да, несколько изменилась структура наших активов. Но при этом сокращение корпоративного кредитного портфеля не было очень существенным. На конец июня совокупный кредитный портфель банка до вычета резервов под обесценение, по данным отчетности банка по МСФО, со-

Среди клиентов Волгоградского филиала банка «Возрождение» около 3 тыс. юридических и почти 200 тыс. физических лиц. Филиал имеет два допфилиала в Волжском и четыре в Волгограде. В регионе функционируют 59 банкоматов банка, в том числе десять — с функцией приема наличных денег.

ставил 97,8 млрд рублей против 99,3 млрд рублей на начало года. В течение второго квартала 2009 года объем ссудной задолженности сокращался в связи с опасениями в отношении качества вновь выдаваемых кредитов, однако к концу периода банк принял решение нарастить корпоративный кредитный портфель за счет кредитования существующих клиентов, сумевших адаптироваться к новым условиям. Мы не скрываем, что ввели повышенные требования по дисконту по всем видам обеспечения, преобразовали с учетом рынка ряд имеющихся кредитных продуктов. Но кредитование наших корпоративных клиентов мы продолжаем даже в сегодняшних непростых условиях. На эти цели мы привлекаем средства Европейского банка реконструкции и развития, который в начале сентября одобрил предоставление банку «Возрождение» кредита для финансирования предприятий малого и среднего бизнеса. Используя долгосрочное фондирование со стороны ЕБРР, мы сможем поддержать наших клиентов из числа предприятий малого и среднего бизнеса и содействовать их дальнейшему развитию в непростой экономической среде.

— **Сейчас не только в бытовательской, но и в деловой среде актуально опасаться осени. Мол, кризис себя еще покажет. Вы чего ожидаете?**

— Отдохнуть хочу, у меня отпуск запланирован. Бояться не надо, надо работать. Лучше мы будем привычно работать с полной отдачей, отслеживать ситуацию каждый день, проявлять разумную осторожность, по-

прежнему работать в истинном партнерстве с клиентами. У банка «Возрождение» никаких внутренних причин опасаться осени нет. Кризис — это не повод стоять на месте. Умеренный консерватизм не отрицает развития.

— **И какие направления развития банк видит для себя в корпоративном и розничном бизнесе?**

— Корпоративным клиентам мы предлагаем новые актуальные продукты. Например, банк «Возрождение» одним из первых в стране внедряет перспективный продукт — карты платежной системы «Зеленый коридор». Карты дают возможность уплачивать таможенные платежи в безналичной форме в режиме он-лайн, независимо от времени суток, выходных и праздничных дней и режима работы банков. На сегодняшний день электронными терминалами системы «Зеленый коридор» оснащены около 300 таможенных постов во всех регионах России. Эти карты — часть системы, которую вводит сама таможня для большей оперативности и прозрачности отношений с бизнесом.

Мы предложили этот продукт в январе 2009 года, уже к концу августа по системе «Зеленый коридор» наши клиенты провели платежей более чем на 7,6 млрд рублей. Уверена, что через некоторое время волгоградские экспортеры и импортеры будут пользоваться картами в постоянном режиме. С 1 октября в России упраздняется возможность уплаты платежей наличными деньгами в кассу таможни, так что роль банковских карт «Зеленый коридор» неминуемо должна будет возрасти. Ведь в случае корректировки таможенной стоимости груза плательщики вынуждены будут снова обращаться в банк. А держатели карт смогут доплатить недостающую сумму прямо на таможне. Продукт особенно интересен предприятиям — участникам внешне-экономической деятельности.

В целом, корпоративным клиентам мы оказываем широкий спектр современных банковских услуг — от повседневного расчетно-кассового обслуживания до торгового финансирования, от валютных операций и расчетов, в том числе международных, до дистанционного банковского обслуживания, кассового обслуживания и инкассации.

В розничном бизнесе одной из основных задач банка на этот год — увеличение объемов привлеченных частных вкладов. С этой целью мы развиваем линейку депозитных продуктов, улучшаем условия по вкладам, вводим новые сервисы для вкладчиков. Так, мы разработали линейку сезонных предложений по вкладам и в начале сентября предложили нашим клиентам уже второй депозитный продукт из этой линейки — вклад «Бархатный сезон».

Итоги работы банка «Возрождение» в первом полугодии 2009 года, исчисленные по международным стандартам финансовой отчетности:

- Чистая прибыль составила 642 млн рублей.
- Отношение затрат к доходам до вычета резервов снизилось с 52,7% в среднем за 2008 год до 42,6% в первом полугодии 2009 года.
- Активы за прошедший квартал практически не изменились и составили 137 млрд рублей.
- Операционная прибыль до создания резервов увеличилась по сравнению с первым полугодием 2008 года на 17%.
- Рентабельность капитала за 6 месяцев 2009 года составила 8,3%.

Банк «Возрождение» создан в 1991 году. По данным Центрального Банка РФ, стабильно входит в тридцатку крупнейших банков России. Филиальная сеть банка насчитывает 170 офисов и более 660 банкоматов в 20 регионах.

По данным Центра экономического анализа «Интерфакс», по итогам первого полугодия 2009 г. банк «Возрождение» находится на 11 месте по объему депозитов частных клиентов. Банк входит в рейтинг ста крупнейших компаний по капитализации рейтингового агентства «Эксперт РА», по оценке агентства РБК, уверенно держится в 30-ке крупнейших кредитных организаций по объемам собственного капитала и по чистым активам. По данным рейтингового агентства «РБК.Рейтинг», банк «Возрождение» вошел в топ-10 крупнейших банков по количеству пластиковых карт в обращении.

КРЕДИТНАЯ ЗАЧИСТКА РАСТУЩАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПРИВЕЛА КАК В ЦЕЛОМ В РОССИИ, ТАК И В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В ЧАСТНОСТИ К ТОМУ, ЧТО БАНКИ СТАЛИ ТОРМОЗИТЬ РАЗВИТИЕ ЭТОГО ПРОДУКТА. СНИЖАЮТСЯ ОБЪЕМЫ ВЫДАЧИ ЭКСПРЕСС-КРЕДИТОВ, БЕЗЗАЛОГОВЫХ ЗАЙМОВ И, КОНЕЧНО ЖЕ, ИПОТЕКИ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО НОВЫЙ БУМ КРЕДИТОВАНИЯ СЛУЧИТСЯ НЕ РАНЕЕ 2012 ГОДА.

НАТАЛИЯ ГЛИВЕНКО

Пессимистические прогнозы многих экспертов о второй осенней волне кризиса пока не спешат оправдываться. Некоторые позитивные тенденции стали проявляться и в банковской сфере Саратовской области. Региональные банки показали в июне незначительный, но все же рост совокупного кредитного портфеля — на 1,7%, в том числе по кредитам физическим лицам — на 1,9%, по кредитам, предоставленным реальному сектору экономики, — на 0,7%. В июле эта тенденция укрепились. Рост кредитных вложений у региональных банков продолжился: за месяц показатель вырос на 1,3%, в том числе по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям, — на 2,6%.

Филиалы инорегиональных кредитных структур также показали положительную динамику. За июль кредитный портфель подразделений банков межрегионального масштаба на территории Саратовского региона возрос на 0,2%, в том числе по кредитам реальному сектору экономики — на 1,8%.

РАДОВАТЬСЯ РАНО Несмотря на обнадеживающие показатели, ждать того момента, когда кризисные явления сойдут на нет, еще очень долго. Одним из серьезных последствий кризиса, по мнению экспертов Центрального банка РФ по Саратовской области, в регионе стало снижение кредитной активности банков и рост просроченных долгов по кредитам. Рост кредитных рисков напрямую связан с ухудшением возвратности кредитов. По данным ГУ ЦБ РФ по Саратовской области, просроченная задолженность по кредитам физическим лицам (1635,2 млн рублей) за семь месяцев этого года увеличилась на 57,4% и достигла 4,7% от всего объема кредитного портфеля.

Единственным эффективным механизмом решения проблемы просроченной задолженности являются различные варианты реструктуризации кредитов. «Заемщикам, испытывающим трудности в погашении кредита, мы предлагаем воспользоваться программой реструктуризации кредитов. Суть реструктуризации заключается в увеличении срока кредитования на срок до одного года — тем самым сокращаются обязательные ежемесячные платежи по кредиту», — рассказывает начальник сектора организации кредитования частных клиентов Саратовского отделения Сбербанка Дарья Прокофьева. А вот в НОМОС-БАНКЕ отмечают, что среди их клиентов практически нет злостных неплательщиков. «Мы всегда занимали консервативную политику относительно рисков, поэтому даже в кризис качество нашего кредитного портфеля остается на высоком уровне, — пояснила директор департамента маркетинга розничного бизнеса НОМОС-БАНКА Анна Панкратова. — Обычно нам достаточно проинформировать клиента о пропуске платежа. Банкам-лидерам на рынке экспресс-кредитования приходится сейчас значительно тяжелее, поэтому у них, как правило, есть свои собственные или аффилированные коллекторские агентства, которые профессионально занимаются неплательщиками по кредитам».

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА, НАИБОЛЕЕ ПРОГНОЗИРУЕМОЙ И СТАБИЛЬНОЙ ЧАСТЬЮ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КРЕДИТНЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ЯВЛЯЕТСЯ УЖЕ ИМЕЮЩАЯСЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Эффективной мерой борьбы с недобросовестными заемщиками, по мнению топ-менеджеров Балтийского банка, могло бы стать объединение усилий правоохранительных, налоговых органов, службы судебных приставов и банковского сообщества. Работая в этом направлении, ГУ ЦБ РФ по Саратовской области предложило банкам создать единую информационную базу по залоговому имуществу юридических лиц. Данный механизм позволит, с одной стороны, координировать действия всех заинтересованных структур и, с другой — повысить ответственность заемщиков.

КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС В первую очередь в результате экономического кризиса пострадало ипотечное жилищное кредитование. По данным ГУ Центробанка РФ по Саратовской области, в январе–июле 2009 года в регионе всеми кредитными организациями было выдано 764 кредита на сумму 749,2 млн рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем ипотечного кредитования снизился в 5,8 раза. Средний размер ипотечного займа уменьшился на треть, средний срок кредитования сократился на 2,5 года.

В кризисный период существенно ужесточились требования к заемщикам. Первоначальный взнос по ипотеке составляет в среднем 20–40%. Это позволяет банкам частично компенсировать возможные убытки на случай, если клиент окажется неплатежеспособным. Крупный первый взнос означает, что удешевление предмета залога (в данном случае жилья) будет не настолько критичным, если его придется выставить на торги. Средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам составила 14,7% годовых, по сравнению с прошлым годом она увеличилась на 2–2,5%. Задолженность по ипотечным жилищным кредитам на 1 августа 2009 года составила 10 млрд рублей. По сравнению с началом текущего года она снизилась на 4,8%. «Сейчас условия кредитования таковы, что банки рассматривают в основном только доход, подтвержденный справкой 2-НДФЛ, а в качестве объектов залога принимаются только качественные, ликвидные квартиры, расположенные в центре города», — отмечает руководитель офиса Геродского ипотечного банка в Саратове Ирина Крайнова.

В Центробанке считают, что ситуация с ипотечным кредитованием постепенно начинает исправляться, хотя до уровня аналогичного периода прошлого года еще далеко. Однако оптимизм ГУ ЦБ РФ не всегда разделяют участники рынка. По оценке Ирины Крайновой, если в «докризисные» времена (2005–2007 годы) на местном рынке ипотечные программы предлагали более 50 банков, то сейчас активно их реализуют не более пяти-шести участников. «Сегодня практически сошло на нет кредитование под приобретение строящегося жилья, очень мало предложений по загородной ипотеке», — отметила госпожа Крайнова.

Несмотря на сложность ситуации, банки стремятся разрешить туловищную ситуацию: «Некоторые игроки на рынке пытаются найти оптимальные предложения, которые могли бы заинтересовать клиентов, но и банкам

позволили бы избежать основных рисков, — говорит руководитель группы общественных связей и маркетинга Приволжского территориального управления «Росбанка» Ирина Шатылко. — Например, наш банк предлагает потребителям услугу «ипотечный ломбард». Это означает, что под залог своей квартиры клиент может получить до 15 млн рублей. На эти средства можно улучшить жилищные условия или приобрести новое жилье».

По оценке Ирины Крайновой, в последние 1,5–2 месяца на рынке недвижимости Саратова отмечается оживление спроса. «Более активная стадия восстановления рынка ждет нас осенью-зимой текущего года, — считает она. — Ипотека остается единственным реальным механизмом приобретения жилья. А потребность населения в улучшении жилищных условий по-прежнему огромна».

По мнению экспертов ГУ ЦБ РФ по Саратовской области, ипотечное кредитование имеет большие перспективы расширения за счет создания жилищного фонда отселения, института солидарной ответственности, правовой инфраструктуры частных банкротств и специализированной системы страхования кредитной ответственности по ипотеке.

КЛИЕНТ ПОД ПРИЦЕЛОМ Перспектива устойчивого роста у рынка потребкредитования также прогнозируется экспертами лишь в следующем году. На протяжении первых шести месяцев 2009 года средневзвешенная процентная ставка по рублевым потребкредитам физическим лицам в саратовских банках была выше соответствующего периода 2008 года на 1,9–5,5 процентных пункта и по данным на июль составила 20,6%.

В этом секторе кредитования также применяются повышенные требования к заемщикам. С точки зрения риск-менеджмента, наиболее прогнозируемой и стабильной частью потребителей кредитных банковских продуктов является уже имеющаяся клиентская база. «В основном это сотрудники организаций и учреждений, получающие заработную плату на счета, открытые в нашем банке, а также заемщики, имеющие у нас положительную кредитную историю, — рассказывают в Балтийском банке. — В плане оформления для данных категорий заемщиков ничего не изменилось: кредиты выдаются в прежний срок, дополнительных документов не требуется». При этом в банке отмечают, что по сравнению с прошлым годом увеличение процентной ставки произошло на 6% годовых, в то время как максимальная сумма кредита без обеспечения существенно уменьшилась. В целом, объем выдачи потребкредитов снизился примерно в 2,5–3 раза.

«Анализ портфеля и поведения заемщиков ведется нами на регулярной основе, что позволяет эффективно и оперативно управлять параметрами скоринга и андеррайтинга, чтобы избежать ухудшения портфеля, — заметили в банке «Хоум Кредит». — При этом важно, что стоимость кредитных продуктов уже включает в себя рисковую составляющую, но мы всегда стремимся минимизировать риски».

Такая настороженная по отношению к клиенту политика применяется практически во всех кредитно-финансовых учреждениях Саратовского региона. Исключением является, пожалуй, Сбербанк. По словам Дарьи Прокофьевой, с начала 2009 года в Сбербанке РФ практически не изменились условия выдачи кредитов: подход к оценке платежеспособности, процентные ставки и сроки кредитования остались на прежнем уровне, а с сентября 2009 года Сбербанк снова предоставляет кредиты в иностранной валюте.

«Кредитование физических лиц, как в докризисный период, так и сейчас, — весьма востребованный банковский продукт», — уверена Дарья Прокофьева. Именно поэтому перспективы у этого сектора кредитования весьма обширные. По оценке Анны Панкратовой, во втором полугодии 2009 года рынок потребительского кредитования будет стагнировать, а рост ожидается лишь в 2010 году. Также во втором полугодии продолжится чистка кредитных портфелей от проблемных активов большинством банков и повышение качества андеррайтинга потенциальных заемщиков.

БОЛЬШИЕ НАДЕЖДЫ В период кризиса банки пересмотрели свои кредитные продукты, предлагаемые физическим лицам. Практически сведена на нет выдача экспресс-кредитов на неотложные нужды, которые выдавались без справки о доходах и без поручителей. Оживление наблюдается на рынке автокредитования, в первую очередь благодаря государственному субсидированию процентных ставок на 50 моделей автомобилей российского производства стоимостью до 600 тыс. рублей. Развитие других направлений кредитования банки не торопятся форсировать.

Эксперты полагают, что рост объемов кредитования напрямую зависит от общей экономической ситуации в стране. «Основные перспективы рынка надо связывать с ростом покупательской способности населения», — говорит управляющий компанией «ВС-Оценки» Василий Иллювов. По мнению эксперта, повышение доступности кредитов зависит в первую очередь от стоимости денег. «В настоящее время многие розничные банки собрали депозиты физических лиц с доходностью 12–17% годовых при трехлетнем сроке размещения средств, — пояснил господин Иллювов. — Поскольку депозиты являются источником капитала банка, то стоимость кредитов, выдаваемых этим банком, быть меньше не может. Банк должен получать доход. Снижение ставки по кредиту произойдет только после удешевления капитала для банка. Отчасти на стоимость капитала банка оказывает влияние ставка рефинансирования ЦБ РФ, которую сейчас немного понизили. Хотя, конечно, об уменьшении до докризисного уровня речь пока не идет. Снижение ставок по кредитам будет происходить плавно, по мере замещения в капитале банков дорогих источников средств более дешевыми. Думаю, этот процесс растянется на два-три года. Возвращение ситуации на докризисный уровень, вероятно, произойдет к 2012–2013 году».

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В ЦИФРАХ

По данным ГУ Центробанка РФ по Саратовской области, по состоянию на 1 августа этого года на территории области действует 11 региональных банков с 27 филиалами (из них 8 расположено в других регионах), 34 филиала и 13 представительства инорегиональных банков, 15 филиалов Сбербанка России с обширной сетью внутренних структурных подразделений.



Русь-Банк: 15 лет на рынке банковских услуг



Шаповалов Вячеслав Анатольевич
Управляющий Саратовским филиалом ОАО «Русь-Банк»

В сентябре ОАО «Русь-Банк» отмечает свое 15-летие. Стратегия развития Банка выражена в девизе «Близкий Вам Банк!», который стал и смыслом, и двигателем нашей деятельности. Мы стремимся соответствовать ожиданиям наших клиентов, для чего создаем максимально простые и удобные процедуры, график работы, уютные офисы, привлекательные продукты и услуги.

Приятно отметить, что Русь-Банк в последние годы стабильно входит в список 50 крупнейших банков России. Согласно данным журнала «Профиль», на 1 июля 2009 г. Русь-Банк занимает 44-е место по размеру собственного капитала и 41-е место по размеру чистых активов. Надежность Банка подтверждается оценками рейтинговых агентств: 5 июня 2009 г. международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service в очередной раз подтвердило Русь-Банку рейтинг по долгосрочным обязательствам в иностранной валюте на уровне «B2», а также рейтинг финансовой устойчивости (РФУ) на уровне «Е+». Прогноз всех рейтингов — «стабильный». В феврале 2009 г. рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг кредитоспособности ОАО «Русь-Банк» на уровне «А+ «Очень высокий уровень кредитоспособности».

Русь-Банк активно развивает свою филиальную сеть, и сегодня услугами Банка можно воспользоваться более чем в 260 точках продаж в 150 населенных пунктах России от Калининграда до Владивостока.

Филиал Русь-Банка в Саратове открылся в начале 2007 года и в настоящее время предлагает широкий набор банковских услуг своим корпоративным и частным клиентам, предприятиям малого и среднего бизнеса.

Мы постоянно работаем над совершенствованием предлагаемых продуктов и услуг. Так, для удобства наших частных клиентов в июле введена в действие новая программа кредитования «Экспресс-кредит», позволяющая при минимальном пакете документов в кратчайшие сроки получить потребительский кредит. В рамках данной программы наши клиенты могут получить кредит в размере до 300 000 рублей на срок до 3 лет. При этом не требуется официального подтверждения дохода, а решение о выдаче кредита принимается в течение суток. Кроме того, при подключении к программе коллективного страхования ООО «Страховая компания «Росгосстрах-Жизнь», заемщик может получить кредит на более выгодных условиях. Программа уже стала очень популярной у наших клиентов.

В последнее время также возрос спрос населения на кредиты на большие суммы. Для этого ОАО «Русь-Банк» разработало программу кредитования физических лиц на сумму до 3 млн. рублей под залог высоколиквидных активов. Такие кредиты в основном берут на поддержку и развитие бизнеса.

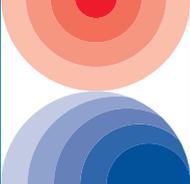
Малому и среднему бизнесу мы предлагаем Программу кредитования с возможностью получения за-

емных средств на сумму до 30 млн. рублей сроком до 3-х лет. При этом клиентам, получившим кредит по Программе кредитования среднего и малого бизнеса, предлагаются льготные условия по расчетно-кассовому обслуживанию.

Также мы можем предложить другие возможности финансирования бизнеса клиента — в частности, предоставление банковских гарантий. Банк дает гарантию, клиент покупает товар, материал, сырье, а затем постепенно оплачивает свой заказ. Эта схема финансирования особенно удобна для посредников. С ее помощью клиент получает прибыль, не привлекая кредитные ресурсы, и таким образом не оплачивает проценты по кредиту. Это и дешевле — клиент оплачивает только разовую комиссию.

Несмотря на то, что 15-летие нам предстоит отмечать в непростое время, мы с оптимизмом смотрим в будущее и прилагаем все усилия, чтобы наши клиенты не заметили кризисных явлений. Мы оперативно реагируем на изменения рынка, ситуацию в общественной жизни региона, стараемся поддерживать клиента, идем ему навстречу. Мы убеждены, что клиенты — наш главный актив, и очень дорожим отношениями с ними. Ждем Вас в наших отделениях!

Русь-Банк — Близкий Вам Банк!



РусьБанк

до 30 000 000 рублей*

Кредит на подъем для среднего и малого бизнеса

*Кредит выдается под залог основных средств (автотранспорт, недвижимость, оборудование), в т.ч. находящихся в собственности третьих лиц, залог ценных бумаг. Сумма кредита до 30 000 000 рублей. Срок кредита — от 6 месяцев до 3 лет. Валюта кредита: рубли РФ. Годовая процентная ставка по кредиту от 21% до 25%. Комиссия за выдачу кредита 1% от суммы кредита. Погашение основного долга и процентов — ежемесячно, равными суммами (аннуитетные платежи). Досрочное погашение возможно в любой день, следующий за днем предоставления кредита. Частичное досрочное погашение возможно в дату ежемесячного платежа. Неустойка за просроченные платежи составляет 0,5% от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки. Требуется имущественное страхование предмета залога и, если предмет залога в собственности залогодателя менее 3-х лет, страхование риска утраты права собственности на предмет залога.

8 (8452) 577-870 8 (8452) 577-871 **г. Саратов, ул. Рахова, д. 131** **www.russbank.ru**

Дмитрий Дыльнов: «Мы прежде всего партнеры»



Дмитрий Дыльнов
Председатель правления
ЗАО АКБ «Экспресс-Волга»

«Мы не изменили нашим подходам к работе с клиентами. Настоящие и потенциальные клиенты банка «Экспресс-Волга» это те, с кем мы взаимно лояльны — мы прежде всего партнеры, как с представителями бизнес-сообщества, так и с физическими лицами»

ЗАО АКБ «Экспресс-Волга» был создан в Саратове в 1994 году, с 2004-го входит в финансовую группу «Лайф», которая объединяет более 200 отделений различных банков в 75 регионах России. С 2007 года банк «Экспресс-Волга» следует стратегии динамичного регионального развития, и сейчас банк можно по праву считать финансовой структурой федерального масштаба: офисы и центры обслуживания бизнеса работают в 13 регионах страны. За время работы банк с достоинством выдержал не одно серьезное испытание, и успешный опыт их преодоления бесценен.

— Критические ситуации разной глубины и протяженности на мировом финансовом рынке периодически возникают, — говорит Дмитрий Дыльнов. — Если вернуться в октябрь 2008-го, то основная сложность заключалась не только в недостатке ликвидности, а в том, что люди перестали доверять банкам как таковым. В Саратове и области это было особенно заметно. Мы, как банк, который был и остается самым крупным в регионе, в полной мере ощутили настроения клиентов и взяли на себя смелость и ответственность за их преодоление. Мы не изменили нашим подходам к работе с клиентами, — подчеркивает Дмитрий Дыльнов, — и оставались максимально открытыми. Эффект был впечатляющим — к январю почти 100% клиентов остались с нами. Настоящие и потенциальные клиенты банка «Экспресс-Волга» — это те, с кем мы взаимно лояльны — мы прежде всего партнеры, как с представителями бизнес-сообщества, так и с физическими лицами.

Заместитель председателя правления, директор департамента малого и среднего бизнеса

Уверенный взгляд в будущее, амбиции, продиктованные успехами, и готовность реагировать на любые вызовы времени — таким, по мнению председателя правления Дмитрия Дыльнова, банк «Экспресс-Волга» встретил свое пятнадцатилетие. «Экспресс-Волга» — крупнейший региональный банк, занимающий прочные позиции в топ-150 финансовых институтов России, и ведущий менеджмент банка не сомневается, что это только начало.



Эдуард Гитис
Заместитель председателя
правления, директор
департамента малого и
среднего бизнеса

«Предприниматели — очень точный индикатор, своего рода лакмусовая бумага как состояния реального сектора экономики, так и состоятельности конкретного банка. Если год назад клиентами «Экспресс-Волги» были 13 тысяч организаций, то сегодня число таковых выросло до 17 тысяч»

Эдуард Гитис убежден: предприниматели — очень точный индикатор, своего рода лакмусовая бумага как состояния реального сектора экономики, так и состоятельности конкретного банка. Если год назад клиентами «Экспресс-Волги» были 13 тысяч организаций, то сегодня число таковых выросло до 17 тысяч.

— Не секрет, что в изменившихся экономических условиях бизнесмены почувствовали и повели себя по-разному. Поэтому по инициативе банка мы начали активные консультации с предприятиями всех форм собственности. Давали рекомендации, как вести себя в непростые времена. Хотя решения, естественно, оставались за нашими клиентами. Кстати, время доказало, что, предлагая определенную стратегию поведения, мы во многом оказались правы. Дело в том, что нашим рекомендациям предшествовала значительная



Олег Белов
Заместитель председателя
правления, директор
департамента
корпоративного бизнеса

«Нередки случаи, когда именно мы, помогая взрастить бизнес, делаем клиента привлекательным для других банков. Сейчас мы продолжаем развивать направление «Лайф Корпоративный» в регионах, новую стратегию завоевания клиентов «Лайф Корпоративный» уже апробировал в Ульяновске и Волгограде. Планы очень амбициозные — в обозримой перспективе увеличить кредитный портфель вдвое»

аналитическая работа: мы изучили соответствующую статистику в отношении не только наших клиентов, но и клиентов других банков-участников группы «Лайф», как чувствует себя та или иная отрасль в разрезе регионов. К тому же мы сохранили условия работы с клиентами, отказались от непопулярных мер, за счет которых банки традиционно страхуют возрастающие риски. «Экспресс-Волга» сохранил беззалоговые кредиты и не стал увеличивать пакет документов, необходимых для получения займа. Число офисов банка не только не уменьшилось — к пятнадцатилетию был открыт пятнадцатый по счету офис на территории области, в Балаково. В итоге мы не просто сохранили наших клиентов, их число прирастает на 500–600 в месяц.



БАНК «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» ПРАЗДНОВАЛ ЮБИЛЕЙ ВМЕСТЕ СО ВСЕМ ГОРОДОМ

Знаменательным событием для саратовцев в сентябре стал праздничный концерт победителя самого престижного европейского конкурса исполнителей «Евровидение-2008» Димы Билана на Театральной площади. 13 сентября Саратов

праздновал двойной праздник — День города и юбилей банка «Экспресс-Волга», и выступление звезды российской эстрады — подарок городу от банка «Экспресс-Волга». Торжественную часть праздника открыл заместитель гла-

вы администрации Саратова по социальной сфере Игорь Архипов, который поздравил Саратов и банк с праздниками и вручил председателю правления ЗАО АКБ «Экспресс-Волга» Дмитрию Дыльнову благодарственное письмо за

Неотъемлемый элемент банковской стратегии «Экспресс-Волги» — удобные и доступные сервисы. Клиенты банка располагают возможностью открыть расчетный счет всего за час и контролировать его двадцать четыре часа в сутки из любой точки земного шара через Internet. А безналичные платежи внутри банковской группы «Лайф» проходят в течение часа.

— «Экспресс-Волга» не ограничивается только классическими банковскими услугами, такими, как кредитование и расчетно-кассовое обслуживание, — объясняет Эдуард Гитис. — На протяжении последних двух лет совместно со службой занятости мы проводим бесплатные обучающие семинары для начинающих предпринимателей. Наш банк один из немногих, кто помогает бизнесменам оформить субсидии на возмещение процентных ставок, то есть воспользоваться той поддержкой, которая предусмотрена законодательством Саратовской области. А недавно мы начали оказывать предприятиям консультативную поддержку и по вопросам перерегистрации.

Банк продолжает активный диалог с клиентами, причем ведет его на новом уровне. В ходе регулярных встреч, мониторингов, опросов эксперты выясняют, что клиента устраивает, а что не вполне. Подобная обратная связь дает клиенту возможность не просто выговориться, но и реально решить существующую проблему. С клиентом оперативно связывается его персональный менеджер. Кроме того, анализ клиентских пожеланий и предпочтений попадает во все департаменты и становится поводом для новых подходов, разработок. Как рассказал Эдуард Гитис, банк уже готовит новые продукты в сфере клиентского обслуживания.

Проекты и партнеры, состоявшиеся и потенциальные, дают наиболее объективное представление о подлинном статусе и перспективах банка. «Экспресс-Волга» — единственный среди саратовских финансовых институтов сотрудничает с Европейским банком реконструкции и развития. В феврале 2009 года «Экспресс-Волгой» подписано соглашение с Гарантийным фондом Саратовской области: десятки предпринимателей уже получили кредиты при поддержке фонда.

Несмотря на то, что крупные корпорации лучше остальных подкованы в вопросах финансов и права, потребность в консультациях и обмене мнениями с банком также велика. «Лайф Корпоративный» — направление бизнеса банка по работе с крупными предприятиями. Двусторонние встречи проходят регулярно, по инициативе как банка, так и клиентов, и полностью укладываются в единый формат работы с клиентами.

Около 80% корпоративных клиентов «Экспресс-Волги» — это предприятия и организации, с которыми банк работает фактически с момента своего основания. По словам заместителя председателя правления, директора департамента корпоративного бизнеса Олега Белова, корпоративные клиенты в силу своего масштаба и возможностей в состоянии приобретать банковские продукты с максимальной выгодой для себя:

— Все годы сотрудничества мы предлагаем нашим клиентам то, что для бизнеса наиболее важно — высокопрофессиональных менеджеров и



ЭКСПРЕСС-ВОЛГА БАНК

Лайф



СЕГОДНЯ «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» — крупнейший банк Саратовской области и единственный саратовский банк, входящий в число 150 крупнейших банков России. К 15-летию работы на финансовом рынке банк подошел с активами в 22 миллиарда рублей. По объему вкладов населения, который составляет около 10 миллиардов рублей, банк занимает 53 место среди федеральных и региональных банков РФ. Портфель потребительских кредитов банка превышает 4 миллиарда рублей. Объем займов, выданных бизнесу, составляет более 2 миллиардов рублей.

индивидуальный подход. Мы не оказываем предпочтений представителям каких-то конкретных отраслей. Мы предельно честны с клиентами — рассматриваем заявки в минимальные сроки и объясняем им любые свои решения. И решения эти не обезличены, они ассоциируются с конкретными менеджерами. Нередки случаи, когда именно мы, помогая взрастить бизнес, делаем клиента привлекательным для других банков. Сейчас мы продолжаем развивать направление «Лайф Корпоративный» в регионах, новую стратегию за-

воевания клиентов «Лайф Корпоративный» уже апробировал в Ульяновске и Волгограде. Планы очень амбициозные — в обозримой перспективе увеличить кредитный портфель вдвое.

Такой подход действительно способствует организации долгосрочных и истинно партнерских взаимоотношений. Лучшее тому доказательство — клиенты банка: более 150 тысяч частных лиц и более 17 тысяч предприятий и организаций различных отраслей экономики, среди которых флагманы региональной промышленности.

активную поддержку и участие в жизни города:

— Дорогие саратовцы! Знаменательно то, что сегодня мы празднуем двойной праздник — День города и 15-летний юбилей крупнейшего саратовского банка «Экспресс-Волга» вместе. Отрадно сознавать, что в вашем лице мы имеем дело с социально ответственным бизнесом. Уверен, что в жизни Саратова вы будете

участвовать и впредь. Сегодня же мы желаем вашему коллективу успехов и процветания. С праздником, дорогой Саратов. С юбилеем, «Экспресс-Волга Банк»! Такие же теплые слова адресовала землякам и топ-команда банка-юбилера. Саратовцам она пожелала здоровья и счастья, родному городу — благополучия. — Нам только 15 лет, — отметил Дмитрий Дыльнов, — любимому

Саратову — 419. У обоих большие планы на будущее. Уверен, у нас все получится.

Профессиональная сцена и живой звук сделали этот двухчасовой концерт незабываемым. По данным ГУВД, в этот день был установлен рекорд за последние несколько лет по количеству зрителей, пришедших на главную площадь города: поздравить город и банк пришли более 31 000 человек!



СТРАХОВОЙ ПЕРЕДЕЛ

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС ПРИОСТАНО-ВИЛ БУРНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА, КОТОРОЕ ОТМЕЧАЛОСЬ ЭКСПЕРТАМИ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ. УЖЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ ТЕМПЫ РОСТА ЗНАЧИТЕЛЬНО ЗАМЕДЛИЛИСЬ. ОСОБЕННО ЭТО КАСАЕТСЯ АВТОСТРАХОВАНИЯ. В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СЧИТАЮТ, ЧТО ПОСЛЕ КРИЗИСА ВОЗМОЖЕН НОВЫЙ ВИТОК РОСТА, ПОСКОЛЬКУ СЕЙЧАС ПРОНИКНОВЕНИЕ СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 20%. АНАСТАСИЯ КАЛИНИНА, МАРГАРИТА СКИПИНА



РОЗНИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В ПЕРИОД КРИЗИСА НЕ СПАСЕТ ОТ УМЕНЬШЕНИЯ ЧИСЛА СОБРАННЫХ ПРЕМИЙ

С 2004 года и вплоть до начала кризиса российский страховой рынок развивался достаточно активно: увеличивалось число игроков на рынке, расширялась линейка продуктов. Как отмечают эксперты, в этот период прирост объема премиальных сборов составил более 50%, а в сегменте реального страхования объемы и вовсе увеличились вдвое. Наиболее динамично развивались страхование недвижимости и автомобилей из-за активного роста объемов кредитования населения. На рынке происходила консолидация, крупные федеральные игроки поглощали мелких, увеличивали свою долю на рынке.

Мировой финансовый кризис, безусловно, отразился на рынке страхования не самым благоприятным образом. «С наступлением кризиса программы кредитования во многих банках закрылись — сразу же произошел отток страховых договоров», — отмечает директор волгоградского филиала страховой компании «ОРАНТА» Галина Попкова. — Более того, росла безработица, и в целом уровень доходов населения снизился. Те граждане, которые обременены банковскими займами, затягивают пояса потуже и пытаются оплачивать хотя бы ежемесячные взносы по кредиту.

ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, ПРЕМИИ, СОБРАННЫЕ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ ПРОШЛОГО ГОДА ВСЕМИ СТРАХОВЩИКАМИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, СОСТАВИЛИ 2,7 МЛРД РУБЛЕЙ

Многим обязательная залоговая страховка стала совершенно непосильной ношей. Все это приводит к падению рынка».

По оценке экспертов, премии, собранные за первое полугодие прошлого года всеми страховщиками в Волгоградской области, составили 2,7 млрд рублей. В этом году аналогичный показатель равен 1,7 млрд рублей. В целом рынок страхования ЮФО сократился на 3,59 млрд рублей.

За первые шесть месяцев этого года падение рынка по Волгоградской области составило 36,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, хотя в среднем по стране этот показатель колеблется в районе 25–30%. «Ситуация с выплатами наиболее критична в сельхозстраховании (уровень выплат 107%), автомобильном страховании (более 86%), страховании железнодорожного транспорта (72%), — констатирует член правления ОСАО «Россия» Андрей Крупнов. — Несколько лучше обстоит дело с ОСАГО (уровень выплат 56%). Наиболее рентабельными остаются страхование имущества юридических лиц и граждан (12%) и страхование ответственности (1,5%)».

ФЕДЕРАЛЫ В ПРИОРИТЕТЕ

На страховом рынке ЮФО работают в основном филиалы федеральных страховщиков. Эксперты говорят, что на юге России местных игроков страхового рынка — всего 27 страховых компаний. В семи регионах ЮФО местные страховые компании просто отсутствуют. Наибольшая концентрация страховщиков зафиксирована в Ростове-на-Дону. В Волгоградской области филиалы иногородних компаний занимают порядка

95% рынка. В основном это московские фирмы. На долю первых 14 крупнейших страховщиков приходится почти 75% всех собранных в регионе страховых премий. 3% рынка принадлежит местным страховщикам — компаниям «Царица», «Востокраст», «Волгодон», «Регион-плюс». «Царица» — лидер по сельскохозяйственному страхованию.

Падение рынка отразилось на количестве игроков. Оно сократилось на 10,5% с 806 до 721 компании. Часть страховщиков ушла с рынка. В частности это касается фирм, которые специализировались на каком-то одном виде страхового продукта. Кроме того, не обошли стороной рынок слияния и поглощения. К примеру, «Согазом» была приобретена компания «Шексна», «Росгосстрахом» — «Русский мир». Страховые компании «МСК» и «Стандарт-резерв» объединились в компанию «МСК-Стандарт». Что касается Волгоградской области, то здесь сокращение составило 11%: по итогам первого полугодия 2009 года на рынке осталось 114 игроков против 128 годом ранее.

ГИБКОСТЬ ПРОТИВ КОНСЕРВАТИВНОСТИ

Жесткая конкуренция на рынке страхования, которая установилась еще в докризисную эпоху, привела к серьезным демпинговым войнам. К примеру, на волне расцвета кредитования многими игроками были установлены необоснованно низкие тарифы на КАСКО — в частности на убыточные в плане страхования автомобили отечественного производства.

«Автострахование, которое делится на КАСКО и ОСАГО, в нашей стране зачастую бывает убыточным, — считает директор волгоградского филиала СК «Ренессанс» Константин Городецкий. — Интерес оно представляет только потому, что создает некий вал денег, который при разном подходе можно инвестировать и наращивать. Сейчас в условиях кризиса это уже не так актуально. Нет таких инвестиционных доходов, но некоторые компании все же стремятся увеличивать объем, снижают тариф, предлагают более выгодные условия для агентов, чтобы набрать портфель, который по сути своей убыточен».

Однако с приходом кризиса подход к тарифному регулированию компаний изменился. «Политика страховщиков сегодня существенно различается, — говорит Андрей Крупнов. — Можно выделить две крупные группы. Первая снижает тарифы вплоть до демпинговых с расчетом на то, что это позволит завоевать долю рынка и отнять клиентов у конкурентов. Вторая повышает их, пытается достичь положительной рентабельности операций и избежать преждевременного банкротства».

«Сейчас тарифная политика должна быть очень гибкая, с одной стороны, и очень консервативная, с



другой стороны, — отмечает директор волгоградского филиала ОАО „РОСНО“ Андрей Бочкарев. — Это не парадокс, а особенность страхования. Гибкость заключается в том, что за клиентов надо будет бороться, потому что их мало, а компаний много. Но того куска, на котором все росли, уже нет. А консервативность заключается в том, что если компания будет продавать в убыток себе, то она долго не протянет». К примеру, сегодня гибкая тарифная политика выстраивается страховщиками при пролонгации договоров. Система скидок и надбавок формируется исходя из соотношения полученных страхователем выплат к страховой премии. В частности, для ОСАГО важным является отсутствие аварийных ситуаций у страхователя на протяжении прошлых периодов страхования. «Сейчас же мы отталкиваемся не от суммы убытка, а от количества заявленных убытков, — поясняет Галина Попкова. — Понятно, что при всем желании нельзя предотвратить наступление некоторых нежелательных событий. Но если некоторые клиенты ходят за выплатами до семи раз в год — это ненормально. Так халатно относиться к своему имуществу нельзя».

БЕСПРОИГРЫШНОЕ КАЗИН Как отмечают эксперты, сегодня страховая компания сможет чувствовать себя устойчиво на рынке, если активно будет развивать добровольные виды страхования (имущества и жизни), а также страхование ответственности. Сейчас на Волгоградском рынке доминирует ОСАГО (27,9%), КАСКО составляет 23,8% рынка, ДМС — 17,6%. Ведущая роль обязательного страхования, по мнению экспертов, свидетельствует о недостаточной развитости рынка.

«Компания должна быть гармонично развита во всех направлениях, — отмечает Константин Городецкий. — Это способствует успешному прохождению кризиса. Можно нести некоторый убыток на автостраховании, но при этом иметь высокие показатели по имущественному страхованию. Посмотрите, как девальвация сказалась на монобизнесе. Полис продан, обязательства по нему надо выполнять, а запчастей, которые оцениваются в евро, подорожали на 30% из-за роста курса евро. Компания должна выплатить больше на 30%. Это катастрофа для тех компаний, которые специализируются или подавляющий объем в портфеле строят только на автостраховании. Девальвация — это своеобразный нокаут для таких компаний».

По словам Галины Попковой, крупным игрокам удастся держаться на плаву и показывать темпы роста за счет сбалансированности портфеля. Кроме того, сегодня наблюдается адекватное снижение расходов страховщика в первую очередь в части автострахования. Ранее для привлечения клиентов были все способы хороши, в том числе неоправданные затраты: комиссии брокерам и агентам, постобслуживание, привлечение независимых экспертов, пользование услугами аварийных комиссаров».

По мнению участников рынка, потребность у клиентов в заключении договоров на добровольные виды страхования есть, но она четко не сформирована. «Есть люди, которые составляют золотой фонд страховых компаний, — говорит Андрей Бочкарев. — Это те, кто осознанно приобретает страховые продукты, кто привык давать себе возможность перекладывать свою ответственность на страховые компании и добавлять себе комфорта. Страхование не зависит только от возраста, пола, сферы работы, образования или уровня культуры. Страхование зависит от стиля жизни. Когда дело касается имущества или жизни, страхование выступает в качестве определенной философии. Клиент как бы пытается страховой суммой откупиться от

судьбы через страховую компанию. Никто не восполнит утрату человека, но покрыть финансовую сторону этой проблемы мы можем. Это беспроигрышное казино: либо ничего не случается, либо тебе заплатят больше, чем ты заплатил».

Большинство компаний начнет предлагать другие виды продуктов. Сейчас рыночная доля уменьшилась, пришлось находить продукты замещения, чтобы возместить потери прибыли. «Если говорить о рынке физических лиц, то наша компания будет расширять предложение продуктов, связанных со страхованием жизни и здоровья, — рассказывает Андрей Бочкарев. — В сложные периоды жизни необходимо думать о том, сколько ты стоишь, чтобы твоя семья не потеряла средства к существованию даже после потери кормильца. Надо думать не только о сегодняшнем успехе, но и том, чем ты можешь помочь своей семье, если тебя не будет. Стоимость страховых выплат рассчитывается как пятилетний доход кормильца».

Кроме того, клиенты, по мнению участников рынка, придут к добровольному страхованию своих квартир. На волне расцвета ипотечного кредитования ипотечная страховка является неполной. Она отвечает только требованиям банка, а не клиента. А между тем многих интересуют возможности страхования своего имущества, своих квартир, внутренней отделки. На благоустройство жилья граждане зачастую затрачивают большие суммы и хотят уберечь свое жилище, в первую очередь от соседей, которые затопляют. Есть потребность у людей в короткосрочном страховании своего имущества, например, на время выезда.

«Есть такой продукт, как добровольное АГО, — говорит Галина Попкова. — Он все больше завоевывает популярность у населения. Возможно, если не будет пересмотрен закон по ОСАГО, то добровольная «автогражданка» будет и дальше завоевывать рынок. Парк автомобилей за последние годы существенно обновился в пользу дорогостоящих моделей. Все чаще получается так, что при наступлении страхового случая ремонт машины превышает лимит АГО в 120 тыс. рублей. В этом случае пострадавший направит дело о недостающей сумме в суд. Чтобы такие ситуации не доходили до суда, есть добровольное АГО. Оно дешевле, чем ОСАГО, и водители таким образом страхуют свою гражданскую ответственность в полном объеме. Устанавливается франшиза в размере ОСАГО, а все остальное покрывается».

Перспективы развития страхового рынка в России в текущем году эксперты оценивают нерадушно. По их словам, темпы прироста собранных премий по итогам этого года снизятся практически до нуля, а количество игроков на рынке заметно уменьшится. «Страхование — производная от всей экономики страны. Таким образом, перспективы рынка страхования напрямую зависят от перспектив выхода экономики из кризиса, — поясняет Андрей Крупнов. — Каковы они — наверняка сказать сложно. Но конец 2009 года и весь 2010 год для страховой отрасли будут сложными. Вероятнее всего, падение рынка продолжится и составят в 2010 году 10–15% от уровня 2009 года».

«Как только начнется активное кредитование юридических лиц, это неминуемо приведет к увеличению темпов роста. Как только начнется улучшение экономической ситуации в стране и регионе, будет развиваться и страховой бизнес, — говорит Галина Попкова. — А пока что потребитель выбирает скорее палку колбасы, нежели страховку». По мнению экспертов, с окончанием кризиса у рынка есть потенциал для роста: поскольку сейчас проникновение составляет только порядка 20%, то есть из 10 человек застрахованы только двое.

На сегодняшний день в регионах Поволжья, где действуют офисы Приволжского территориального управления Росбанка, проводятся операции по счетам для более 6000 клиентов малого бизнеса. С 1 сентября для этого сегмента клиентов банк проводит специальную акцию «Большой шаг навстречу малому бизнесу». Подробнее об этой акции и об актуальных программах поддержки МСБ рассказал **Сергей Владимирович Варяница**, директор Приволжского территориального управления ОАО АКБ «Росбанк».

Росбанк делает большой шаг навстречу малому бизнесу

— **Насколько кризис скорректировал работу Росбанка в отношении предприятий МСБ?**

— Учитывая изменившуюся ситуацию на рынке, уже в начале этого года мы работали для предприятий малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей новые некредитные продукты. Это специальные тарифные планы по обслуживанию клиентов МСБ: установление гибких тарифов за расчетно-кассовое обслуживание в зависимости от пакета используемых клиентом продуктов и услуг. Мы предоставляем льготы по расчетно-кассовому обслуживанию в рамках тарифных планов «Коммерсант+», «Заемщик+», «Вкладчик+». К тому же мы активно предлагаем предприятиям МСБ современную и удобную услугу по выплате заработной платы сотрудникам компании с использованием международных платежных карт VISA и MasterCard.

— **В чем преимущества для предприятий МСБ, заключающихся с Вашим Банком договоры по зарплатным проектам?**

— Зарплатные проекты для предпринимателей — это очень удобная услуга по выплате заработной платы сотрудникам компании. К примеру, у компаний МСБ — партнеров, реализующих зарплатные проекты Росбанка, есть следующие преимущества: безналичная оплата без комиссий товаров и услуг с использованием карты в торговых точках в России и за рубежом; конвертация валют происходит автоматически и по выгодному курсу; оплата без комиссий через банкоматы услуг мобильной и Интернет-связи; возможность выпуска нескольких карт, привязанных к одному счету, что позволяет получить доступ к счету доверенным лицам; дистанционный доступ к зарплатному счету через интернет-сайт Банка.

Сотрудникам организаций — участников зарплат-



Сергей Варяница
директор Приволжского территориального управления ОАО АКБ «Росбанк»

ного проекта Росбанком предоставляются также очень серьезные льготы. Впервые, это возможность бесплатно изготовить карту, открыть и обслуживать личный банковский счет; возможность бесплатно снимать денежные средства через банкоматы Росбанка и оплачивать картой товары и услуги без комиссий. Вот таких, у сотрудника предприятия — участника зарплатного проекта появляется реальная возможность бесплатно установить к зарплатному счету лимит овердрафта, возможность оформить нецелевые кредиты «Просто деньги» и «Большие деньги» на льготных условиях.

— **В чем, на Ваш взгляд, преимущества работы с таким сегментом, как МСБ в нынешних экономических условиях?**

— В сегменте МСБ мы реализуем свой клиентоориентированный подход к бизнесу, принципиально новый уровень качества обслуживания: выбирая надежного клиента в лице предпринимателя, мы обеспечиваем его максимально возможным набором качественных банковских продуктов и услуг. Ведь за малым бизнесом — будущее российской экономики.

— **Какие преимущества для сегмента МСБ заключаются в акции «Большой шаг навстречу малому бизнесу»?**

— Наша акция «Большой шаг навстречу малому бизнесу» — хорошая возможность для предприятий ма-

лого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей перейти на комплексное обслуживание в Росбанк на выгодных условиях. До конца текущего года Росбанк в рамках этой акции дает возможность своим клиентам приобщиться к технологическим банковским новинкам по целому комплексу продуктов и услуг. Если коротко, то суть акции в том, что предприниматели могут БЕСПЛАТНО: открыть расчетный счет, получить бизнес-карту с БЕСПЛАТНЫМ использованием в течение первого года обслуживания, подключить систему дистанционного обслуживания «Интернет Клиент-Банк» и использовать ее до конца проведения акции БЕЗ АБОНЕНТСКОЙ ПЛАТЫ.

— **Поясните, чем может быть выгоден продукт Росбанка «Интернет Клиент-Банк» без абонентской платы» предприятиям МСБ?**

— Эта система автоматизирует документооборот между предприятием и банком, позволяет в режиме реального времени обмениваться информацией, осуществлять платежи, получать выписки по счету через страницу банка в Интернете. В настоящее время в Саратове и Саратовской области Росбанком уже обслуживаются и проводятся операции по счетам более 2000 представителей МСБ.

— **Ограничена ли как-то акция «Большой шаг навстречу малому бизнесу» географически?**

— Ни в коем случае! К примеру, в Саратове и Саратовской области действуют 20 офисов Росбанка. Образно говоря, Росбанк делает шаг навстречу малому бизнесу буквально через каждое свое подразделение, где бы оно географически ни находилось. Уверен, что у наших клиентов не останется сомнения — сделать со своей стороны большой шаг навстречу Росбанку, став участником акции «Большой шаг навстречу малому бизнесу».

Ирина Шатылко

Получить консультацию по кредитованию предприятий малого и среднего бизнеса, а также по вопросам участия в акции Росбанка «Большой шаг навстречу малому бизнесу» можно в офисах ОАО АКБ «Росбанк» и по телефону (8452) 27 13 25.

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ТЕМПЫ ПРИРОСТА СОБРАННЫХ ПРЕМИЙ ПО ИТОГАМ ЭТОГО ГОДА СНИЗЯТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ ДО НУЛЯ, А КОЛИЧЕСТВО ИГРОКОВ НА РЫНКЕ ЗАМЕТО УМЕНЬШИТСЯ

↑
КОНКУРЕНТЫ

Надежный и уверенный шаг к мечте

Предоставление ипотечных
займов (кредитов) для населения
с доступной процентной ставкой,
а также содействие в оформлении
социальных программ

Быстро построим

на Вашей земле добротный
современный дом желаемой
конфигурации и комплектации
по австрийской технологии
по цене **17 000** руб. кв. м

Эффективный подбор жилья

Предлагаем собственникам
разместить объекты недвижимости
в нашей базе



ОАО «Ипотечная корпорация Саратовской области»

телефон горячей линии (8452) 57-20-20

г. Саратов, ул. Кутякова, 6

тел. (8453) 46-06-66 (г. Балаково)

тел. (8453) 79-20-90 (г. Энгельс)

www.ipoteka-saratov.ru