

банк практика

Стратегия случая

РЫНОК

В связи с предкризисными ожиданиями специально для „Ъ“ интернет-портал Bank.ru провел исследование «Влияние кризисных настроений на рынок кредитования». Хотя исследование выявило укрепление тенденции взвешенного подхода к кредитованию, как со стороны банков, так и со стороны заемщиков, паники на рынке нет.

Заемщик-2011

Сравнивая заемщиков кризисного 2009 года с заемщиком-2011, банкиры почти (85%) единодушны в том, что платежная дисциплина за три года выросла значительно, и отмечают рост финансовой грамотности клиентов. «Сегодня клиент хочет одновременно получить две возможности: получить проценты за размещенные деньги и иметь возможность по мере необходимости без потери процентов забрать свои деньги или переместить их на другой вклад под более выгодные условия», — говорит заместитель директора департамента розничных операций Инвестторгбанка Эмма Пономарева.

Впрочем, некоторых продвинутых клиентов постигло «горе от ума». Поясняет Эльман Мехтиев, член правления GE Money банка: «Единственный усвоенный населением урок — словосочетание „кредитная история“. При этом отсутствие просроченной задолженности по кредиту в 100 тыс. рублей стали считать достаточным основанием для того, чтобы требовать выдачу кредита в 500 тыс., упуская из виду многие другие составляющие допустимого уровня долговой нагрузки».

Большинство банкиров (65%) не наблюдают перераспределения спроса заемщиков на различные виды кредитов. Все единодушны в том, что кризис 2008–2009 годов сформировал значительный отложенный спрос, который теперь реализуется на селением.

Подавляющее большинство респондентов (90%) говорит о том, что в последние месяцы заемщики стали отдавать предпочтение рублевым кредитам. Остальные опрошенные (10%) не видят в этом нового тренда. «Эту тенденцию мы наблюдаем после 2008 года», — отмечает Юдит Бакина, заместитель директора департамента маркетинга Абсолют-банка.

В рублевом вопросе загадки нет. «Для удобства расчетов подавляющее большинство клиентов предпочитает брать кредиты в той валюте, в которой получает доходы, то есть в российских рублях», — поясняет Елена Тартынская, руководитель отдела кредитования физических лиц Росавтобанка.

Банкиры сошлись во мнении, что клиенты стали потребить финансовые продукты вдумчивее. Альберт Вездочкин, начальник управления банковских продуктов Ростосстрах-банка, отмечает, что «клиенты стали осторожнее относиться к оценке своего финансового положения».

По мнению Алексея Левченко, председателя правления «Ренессанс Кредита», «существенного снижения спроса на рынке потребительского кредитования не наблюдается». С ним соглашается Юлия Бородина, заместитель начальника отдела кредитования физических лиц Мастер-банка: «Пока кризисные ожидания никак не отразились на уровне спроса на кредитные продукты. Ипотечные кредиты по-прежнему пользуются устойчивым спросом».

Почти половина банкиров (40%) говорят о появившейся у клиентов благосклонности к коротким вкладам, однако респонденты не усматривают в этом примету системного кризиса. «Мы не склонны считать текущую ситуацию предвестником кризиса. В связи с удорожанием ликвидности на рынке банки увеличили ставки по вкладам», — рассуждает Станислав Дужинский, аналитик Хоум Кредит банка. — На фоне снижения инфляции это повысило привлекательность депозитов как инструмента вложения средств и увеличило их приток в банковскую систему».

Действительно, «рост спроса на краткосрочные кредиты компенсирует падение объема выдачи долгосрочных кредитов», — отмечает Юдит Бакина.

РЕАКЦИЯ КЛИЕНТОВ НА ПРЕДКРИЗИСНЫЕ ОЖИДАНИЯ (%)

ИСТОЧНИК: BANK.RU.



«Объем размещенных в банках денежных средств продолжает расти, несмотря на кризисные ожидания. Это неудивительно, учитывая, что вклады являются единственным инструментом инвестирования денежных средств с фиксированным, то есть гарантированным, уровнем доходности. К тому же суммы до 700 тыс. рублей защищены государственной системой страхования», — отмечает председатель правления Нордеа-банка Игорь Буланцев.

Несмотря на рост ставок, уровень привлеченной у населения ликвидности в банковской системе падает, возражает Марк Шрайбер, заместитель председателя правления Росэнергобанка, поскольку «люди еще не переключились с поведенческой стратегии тратить на поведенческую стратегию сбергать».

Идеальным «предкризисным» клиентом для большинства (60%) является гражданин с хорошими финансовыми доходами и стабильной работой. Российский пенсионер под определение идеала не подпадает. «Самое забавное, что „идеальный“ клиентом в кризисное время мог бы выступить пенсионер, уровень дохода которого, несмотря на то что в абсолютном выражении небольшой, но стабильный и не зависит от колебаний на мировых рынках. Но увы, немногие банки кредитуют пенсионеров, мы тоже не исключение», — констатирует Эмма Пономарева, заместитель директора департамента розничных операций Инвестторгбанка.

Ставка на качество

54% банковских заемщиков (посетители интернет-портала Bank.ru) отметили, что на фоне предкризисной обстановки они стали больше экономить, но при этом 44% планируют в ближайшее время взять потребительский кредит.

Что касается финансовой дисциплины, то самооценка респондентов в рамках предкризисного тренда распределилась так: 36% на кризис внимания не обращают, 29% стали допускать просрочки, 21% стали обслуживать кредиты аккуратнее. Решили вернуть кредит досрочно 14%.

Большинство банков (75%) стали гораздо более тщательно оценивать кредитоспо-

собность клиентов. В Инвестторгбанке поясняют: «Менеджер проекта по розничному кредитованию отвечает не только за валовые показатели своего портфеля, но и за его качество. Мы взяли за правило тщательно анализировать возможность каждого клиента погасить кредит своевременно и в срок и принципиально не предоставляем кредиты излишне закредитованным».

Что касается общих настроений по отрасли, то 45% респондентов полагают, что опасения второй волны кризиса больше насторожили банкиров, нежели клиентов. Отрицают наличие панических настроений 35% опрошенных.

Игорь Буланцев, председатель правления Нордеа-банка, формулирует настрой физических лиц: «Ожидание кризиса еще не кризис. Тот же стабильный рост продаж на автомобильном рынке (а ведь каждая вторая машина приобретается в кредит) лишь демонстрирует тот факт, что пока население не желает отказываться от привычного объема потребления и сокращать свои потребности». Большинство банкиров (70%) также не наблюдают снижения объема кредитных заявок.

60% респондентов признают, что стоимость кредитов в последнее время выросла. «Ставки на рынке несколько подросли — не драматически, если сравнивать с ситуацией осени 2008 года. Мы не считаем, что в текущей ситуации можно говорить о каких-либо предкризисных настроениях. То, что сегодня происходит на рынке, — это по факту краткосрочное удорожание фондирования, которое сказалось на ставках по кредитам», — отмечает Станислав Дужинский, аналитик «Хоум Кредит».

В рамках проведенного исследования оценка поведения заемщиков была дана и со стороны бюро кредитных историй. «О резком снижении объема кредитования в целом на основе объемов предоставления банкам кредитных отчетов говорить пока рано», — говорит Олег Лагуткин, генеральный директор БКИ «Эквифакс Кредит Сервисиз».

«Однако стоит отметить, что банки стали более тщательно оценивать заемщиков, используя различные аналитические продукты, в том числе и специально направленные на борьбу с мошенничеством. Но вряд ли эта тенденция напрямую связана с ожиданиями кризиса. Снижение кредитных рисков скорее обусловлено стремлением к повышению качества кредитного портфеля в борьбе за клиентов», — отмечает господин Лагуткин.

Что касается стратегии на случай, если кризис ликвидности все-таки разразится, то 60% банкиров при таком сценарии пообещали активизировать усилия по привлечению вкладов, 30% банков прогнозируют повышение ставок. За помощью к государству обратятся 0% опрошенных.

Екатерина Романова, Эрнесто Суарес, Bank.ru

Коммерческая основа кредита	
Кого в большей степени насторожили опасения второй волны кризиса?	%
Заемщиков — они меньше стали обращаться за кредитами	20
Банкиров — стали меньше выдавать кредиты	45
Пока никто ничего не почувствовал	35
Какие сравнения можно провести между заемщиком кризисного 2009 года и современным заемщиком?	%
И тогда, и сейчас заемщики ведут себя сдержанно, не позволяя себе несколько кредитов одновременно, стараются не допускать просрочек	0
В 2009 году заемщики были более осторожны, чем сейчас	0
Современные заемщики в сравнении с заемщиками 2009 года серьезно «выросли» и стали себя вести с кредитами более ответственно	85
Российские не извлекли никаких уроков из прошедшего кризиса	15
Как отразились на стоимости потребительских кредитов предкризисные настроения?	%
Процентные ставки снизились	0
Процентные ставки повысились	20
Процентные ставки изменились, но это не связано с предкризисными настроениями	35
Никак	40
Источники: Bank.ru.	

Миграция денег

переводы

Растущий рынок денежных переводов объединяется с рынками моментальных платежей и мобильной связи. В результате обострившейся конкуренции между старыми и новыми фигурантами рынка переводов линейка финансовых услуг становится все шире, сервисы — удобнее, а тарифы — ниже.

Системы коридоров

По данным ЦБ РФ, в 2010 году российский рынок денежных переводов составил \$14,81 млрд. Как считает менеджер по развитию бизнеса в РФ, Белоруссии, Центральной Азии и странах Балтики MoneyGram International Роман Ермошин, в этом году он вырастет еще на 30–40%. Сегодня на нем работает 17 систем, самые крупные из которых «Юнистрим», Western Union и Contact. Из-за острой конкуренции тарифы постоянно снижаются: сегодня внутри России они составляют в среднем 0,5–1,0% от суммы перевода, между странами СНГ (за исключением Western Union, который берет более высокие комиссии) — 1,0–2,5%.

Согласно докладу Всемирного банка «Миграция и денежные переводы: статистический справочник за 2011 год», Россия занимает второе место в мире по числу прибывающих мигрантов. Именно гастарбайтеры наиболее активно пользуются услугами денежных переводов за рубежом. В первой половине текущего года физические лица перевели из России 557 млрд руб. Это на 40% больше, чем за аналогичный период 2010 года, подсчитали аналитики ГК «Связной». Более 66% денежных средств (370 млрд руб.) было переведено в страны дальнего зарубежья. Чаще всего деньги переводили в Швейцарию (62 млрд руб.), Китай (33 млрд), США (25 млрд), Германию и Кипр (примерно по 22 млрд на каждую страну). При этом одними из крупнейших получателей по-прежнему остаются государства СНГ — Узбекистан, Украина и Таджикистан. Туда было переведено 46 млрд, 35 млрд и 34 млрд руб. соответственно. Коридор РФ—СНГ продолжает оставаться на мировом рынке денежных переводов одним из крупнейших. По прогнозу аналитиков ГК «Связной», общий объем переводов из России в 2011 году достигнет 1,3 трлн руб.

Около 37% всех переводов физических лиц из РФ в первом полугодии было осуществлено без открытия счета через международные и отечественные системы денежных переводов: Anelik, Blizko, CoinstarMoneyTransfer, Contact, InterExpress, Migom, MoneyGram, PrivatMoney, Western Union, «Азияэкспресс», «Алпоро», «Ближ», «Быстрая почта», «Золотая корона», «Лидер» и «Юнистрим». Объем денежных переводов населения за рубежом через специализированных операторов по итогам полугодия вырос почти в полтора раза. На платежные системы приходится 94% всех трансграничных операций из России в страны СНГ за первое полугодие, или 175 млрд руб.

Однако банки серьезно потеснили платежные системы в сегменте денежных переводов в страны дальнего зарубежья. Не случайно на специализированных операторов приходится лишь треть всех операций, почти вдвое больше средств граждане переводят через банковские счета. Объем транзакций через кредитные организации вырос с 246 млрд до 351 млрд руб.

«Системы денежных переводов начинают нести большую ответственность за свою деятельность как перед клиентом, так и перед регулятором и тем самым получают доступ к предоставлению услуги через ритейловые отделения, а это безграничное множество магазинов, бензоколонок, турагентств и т. д.», — отметил Роман Ермошин. По его мнению, скоро денежный перевод можно будет отправить в прямом смысле на каждом шагу, а не только через перегруженные отделения банков.

Конкуренция становится все более жесткой. «У клиентов появилась возможность проводить транзакции в удобное для них время с минимальным временем ожидания», — отметил Антон Осин, начальник отдела денежных переводов и платежей сервисов Райффайзенбанка (оператор системы

«Быстрая почта»). По его прогнозу, в следующем году рынок денежных переводов вырастет еще на 20–25%.

Терминальный импульс

Продолжает терять позиции на внутреннем рынке ГУП «Почта России». В первом полугодии совокупный долг национальной оператора почтовой связи РФ составил 12 млрд руб., увеличившись с начала года на 13%.

«На рынок денежных переводов вышли новые игроки: операторы моментальных платежей, электронных денег и сотовой связи», — добавил председатель комитета Национальной ассоциации участников электронной торговли Борис Ким. Напомним, с 1 января 2010 года вступили в силу поправки в законы, которые разрешили нефинансовым организациям заниматься денежными переводами. К примеру, за три квартала этого года в магазинах сотового ритейлера «Связной» было совершено около 4 млн денежных переводов на общую сумму 44 млрд руб.

«Сегодня происходит объединение рынков денежных переводов и моментальных платежей», — считает Алексей Абрамевич, исполнительный директор Руссавбанка (расчетный банк системы переводов Contact).

Терминалы дали новый импульс бесконтактному способу отправки денег. Подойдя к сенсорному автомату, клиент находит нужную опцию на экране, вводит необходимые для отправки средств данные, вставляет наличные деньги в купюроприемник — и все, процедура завершена. «Отсутствие человеческого фактора, очередей и лишнего формальностей, абсолютное превосходство по численности и плотности — все это сделало терминалы одним из самых популярных каналов отправки», — подчеркнул Сурен Айриян, президент системы денежных переводов «Юнистрим». Сего слов, при росте «классики» темпами 20–30% в год объемы переводов по терминалам демонстрируют увеличение на сотни процентов.

Банки начали создавать свои терминальные сети гораздо раньше систем. Отметим, что многие предпочитают покупать готовый бизнес, а не строить его с нуля. К примеру, в ноябре Петербургский социальный коммерческий банк приобрел сеть платежных терминалов «Уникас». Ранее 2 тыс. платежных терминалов сети «Новоплат» купил банк «Балтика». По мнению экспертов, владельцы терминалов продали терминалы из-за вступления в силу с 29 сентября закона «О национальной платежной системе», который не позволяет небанковским терминальным сетям принимать платежи по прямым договорам с поставщиками услуг.

Параллельно системы продолжали заключать альянсы с крупными банками, имеющими разветвленные сети терминалов, и операторами моментальных платежей. Сегодня средний чек по сенсорным автоматам составляет всего лишь 5–6 тыс. руб., что значительно ниже «классики» (20–30 тыс. руб. в рамках одного перевода). Это не сказывается на привлекательности данного канала отправки денег, ведь вперед выходит массовость и беспрецедентное территориальное покрытие.

Однако победное шествие терминалов на рынке денежных переводов сдерживает один серьезный недостаток: сенсорные автоматы могут работать лишь на отправку. Поэтому ведущие системы вполне логично обратили свое внимание на использование банкоматов и банковских карт, на которые переводятся денежные средства.

Козырная карта

Перевод денег через банковскую карту имеет свои преимущества: он надежнее и зачастую дешевле. К примеру, за рублевый перевод из Москвы в другой российский город через систему «Блиц» (оператор — Сбербанк) с клиента возьмут комиссию в 1,75%. А за перевод с карты на карту Сбербанка (card to card) клиент заплатит только 1%. У Райффайзенбанка (оператор системы «Быстрая почта») тариф за внутренний рублевый перевод еще ниже — 0,75%.

Правда, Сбербанк решил упрочить свои позиции на рынке денежных переводов

и в первом квартале следующего года запускает новый амбициозный проект: начнет работать масштабный сервис, позволяющий перебрасывать средства между держателями любых карт. «Сбербанк готов осуществлять переводы между картами (и дебетовыми, и кредитными) любых банков и крупнейшей платежной систем в любой валюте. Для того чтобы переправить деньги, достаточно знать номер карты адресата», — сообщил старший вице-президент Сбербанка Виктор Орловский. Впрочем, возможность совершать перечисления между ведущими платежными системами уже есть в банкоматах и терминалах Альфа-банка, «Русского стандарта» и Qiwi-банка.

Новые «карточные» проекты для перевода денег запускают и операторы электронных платежей. На днях платежная система Qiwi представила безымянную банковскую карту Qiwi Visa. Число кредитных карт, выпущенных на один аккаунт в «Qiwi-кошельке», не ограничено. Это, по словам вице-президента по маркетингу Qiwi Максима Попова, дает возможность заводить и пополнять кредитные карты для родственников.

Системы денежных переводов к этим «карточным» инициативам конкурентов относятся спокойно. Ведь они в основном работают с наличными денежными переводами. А это пока самое популярное средство платежа в странах бывшего СССР. Тем более что лидеры не сидят сложа руки, а осваивают новые типы переводов (cash to card и card to card) и новые прибыльные ниши.

Например, «Лидер» не только установил около своих 500 терминалов в подразделениях ГИБДД, где проходит регистрация автомобилей, но и занялся посылками для тюремных арестантов.

Категория надежности

Одним из локомотивов рынка денежных переводов является мобильная коммерция. Все более популярными, особенно среди молодежи, становятся мобильные переводы (перевод с мобильного счета посредством SMS) и переводы через интернет. Каждый мобильный телефон и каждый компьютер может стать «пунктом отправки» денежного перевода.

Одной из первых начала работу с крупными мобильными операторами («Билайн», «МегаФон») компания «Юнистрим». Алгоритм перевода денежных средств чрезвычайно прост. Для этого необходимо отправить SMS-сообщение на короткий номер либо воспользоваться формой перевода на сайте, после чего клиенту поступит SMS для подтверждения перевода, а затем SMS с контрольным номером, который необходим для получения переведенных средств наличными», — пояснил Сурен Айриян.

Совместно с «Билайном» развивает проект «Мобильная карта» Альфа-банк. С помощью SMS создается виртуальная карта, позволяющая совершать необходимые платежи в интернете, при этом средства списываются со счета мобильного телефона. Объемы «мобильных переводов» пока не так велики, но темпы их роста впечатляют экспертов: сотни раз за сравнительно короткий промежуток времени.

Не менее активно развивается и интернет-банкинг. По подсчетам аналитиков, объем рынка интернет-операций в России в 2010 году составил порядка \$25–30 млрд, а объем платежей по пластиковым картам в рунете достиг \$2 млрд. Как считает директор по развитию электронных услуг блока «Электронный бизнес» Альфа-банка Владимир Урбанский, в ближайшие 15–20 лет электронные деньги и безналичные расчеты должны вытеснить банкноты и платежи.

Однако о полной победе SMS- и интернет-переводов над переводами наличными говорить еще приходится. На 80% рынок денежных переводов обусловлен спросом, идущим от трудовых мигрантов, напомнил Сурен Айриян. А данную категорию клиентов прежде всего беспокоят низкие тарифы и надежность системы переводов, а не суперскорость и доступность сверхсовременных услуг.

Сергей Артемов



Надежность — ценный актив

Инвестируя на рынках капитала, вы хотите быть уверены в надежности своего брокера. Европейский инвестиционный банк Saxo Bank регулируется FSA и следует строгим правилам MiFID в отношении работы с клиентами. Это означает, что вы работаете с надежным и проверенным поставщиком услуг в официально регулируемой среде.

Saxo Bank – эксперт в области трейдинга и инвестиций.

Подробности по телефону: +45 3977 4800 или на сайте saxobank.ru
Представительский офис Saxo Bank в России: г. Москва, ул. Усачева, 2, стр. 1, комплекс Фьюжн Парк, телефон +7 495 783 2001

