

На протяжении всего первого полугодия в банковском секторе постепенно нарастал уровень тревоги. Если не считать кипрских событий (негативный эффект от которых в общем оказался гораздо менее существенным, чем представлялось вначале), основных причин было две: одна регулятивная, а другая скорее макроэкономическая. Опасений добавило и то, что восемь из десяти крупнейших банков продемонстрировали в первом полугодии не только темпы прироста кредитного портфеля физических лиц, превышающие 20%, но и ощутимый рост объемов плохих долгов.

Долговая память роста

— рейтинг —

Первая причина тревожных ожиданий на рынке — грядущее ужесточение требований к уровню банковского капитала (внедрение правил так называемого «Базеля-3»), которое бы стимулировало банки вести менее рискованную кредитную политику и ограничить уровень принимаемых на себя рисков (то есть фактически замедлить рост и стать менее прибыльными).

Вторая причина — ожидаемый экономический спад, который оказал бы отрицательное влияние на банковский сектор.

Как показал второй квартал, тревожные ожидания не сбылись, а последствия экономического спада оказались серьезнее, чем ожидалось. Но обо всем по порядку.

Еще в конце прошлого года Банк России объявил, что будет жестче подходить к оценке достаточности капитала в банковском секторе. Планировалось, что с 1 октября 2013 года все российские банки обязаны будут соблюдать два новых норматива — базового и основного капитала — в соответствии с требованиями нового международного Базельского соглашения («Базель-3»). Согласно различным оценкам, если бы данные требования были внедрены в полном объеме и в заявленные сроки, примерно половина из топ-20 банков не смогла бы им соответствовать. Что, безусловно, обернулось бы проблемами не

только для самих банков, но и для регулятора. Кроме того, замедление экономического роста в сочетании с ужесточением регулятивных требований могло бы усилить кредитное сжатие. Тем самым обострилось бы противоречие между заявленными целями правительства по стимулированию экономического роста и политикой ЦБ по ограничению роста в банковском секторе. К концу 2012 года градус дискуссии относительно новых капитальных стандартов повысился настолько, что ЦБ хотя и заявлял неоднократно, что сроки пересмотрены не будут, вынужден был принять соломоново решение: сроки внедрения требований были перенесены с октября 2013 года на январь 2014 года, а минимальные значения коэффициентов — повышены (теперь минимально требуемый уровень базового капитала составляет 5%, а уровень основного капитала — 5,5% соответственно).

Тем не менее первые шесть месяцев 2013 года прошли под знаком подготовки к «Базелю-3». В целом реакция банковского сообщества включала в себя три компонента. Первый компонент — сознательное ограничение темпов роста. Средний (приведенный к годовым значениям) прирост активов в первом полугодии замедлился до 19,2% по сравнению с 24,4% в аналогичном периоде прошлого года.

Второй компонент — поиск новых источников капитала. Темпы роста собствен-

ных средств в первом полугодии практически в два раза превышали темпы роста в аналогичный период прошлого года — главным образом из-за повышенной активности банков в плане привлечения новых источников капитала, в том числе через выпуски субординированных инструментов.

Третий компонент — пересмотр структуры баланса и «переупаковка» рисков. Одной из наиболее популярных мер в этом направлении стала продажа портфелей «плохих» долгов третьим сторонам (коллекторским агентствам) для разгрузки баланса и привлечения дополнительной ликвидности.

Так, в феврале—марте 2013 года МДМ-банк провел сделку по продаже просроченных кредитов (розничный портфель и малый и средний бизнес) номиналом более чем 4 млрд руб., а летом Сбербанк закрыл сделку по продаже долгов примерно на 15 млрд руб. В целом, по данным исследования компании «Секвойя кредит консолидешн», в первом полугодии 2013 года банки продали коллекторам в два раза более крупные суммы долга для взыскания, чем в аналогичном периоде 2012 года (68 млрд руб. против 35 млрд руб.).

Если искать наиболее убедительный повод для оптимизма в банковском секторе, то это скорее розница, причем как по направлению динамики кредитного портфеля (+16,9% за первое полугодие), так и в части

вкладов (+10,8%, что несколько выше ожиданий аналитиков). Впрочем, и здесь есть оговорки. Частично причины позитивной динамики вкладов можно объяснить на примере ВТБ 24: с января по июнь банк привлек 163,6 млрд руб. депозитов (за весь 2012 год — около 147 млрд руб.). Такую динамику руководство банка объяснило притоком депозитов VIP-клиентов, обусловленным неблагоприятной ситуацией на Кипре, а также вводимым запретом для госслужащих иметь зарубежные активы.

В апреле другой заметный банк — «Санкт-Петербург» — обогнал Сбербанк по абсолютному месячному приросту валютных вкладов (16,5 млрд руб. против 12,8 млрд руб. у крупнейшего банка страны). Есть основания полагать, что эти кейсы во многом показательны для всего финансового сектора. Чиновников в России, как известно, много, соответственно, и приток средств в банковскую систему в связи с этими причинами мог быть достаточно ощутимым (причем как на уровне федеральных, так и на уровне региональных банков, которые зачастую выступают в роли «кошельков» для местной бюрократии).

В части развития кредитной розницы все, казалось бы, более прозрачно: рынок растет не на VIP-историях, а на массовом развитии кредитования физических лиц. Восемь из десяти крупнейших банков в первом полугодии продемонстрировали

темпы прироста кредитного портфеля физических лиц, превышающие 20%. В условиях ухудшения макроэкономических показателей подобные темпы уже больше начинают напоминать не азартные конкурентные гонки, а пир во время чумы, ведь рано или поздно за высокие темпы роста придется платить — сначала резервами, потом незаработанной прибылью, а если совсем не повезет, то и капиталом. Эта тенденция уже находит отражение в отчетности специализированных розничных банков по МСФО. Так, банк «Ренессанс Кредит» снизил чистую прибыль по МСФО за первое полугодие в 5,7 раза из-за роста отчислений в резервы и ухудшения качества кредитного портфеля. Есть основания ожидать, что и у других активных участников розничного рынка картина будет схожей.

Впрочем, вполне возможно, что более острые проблемы с качеством розничного портфеля возникнут не у специализированных игроков, которые давно присутствуют на рынке, а у тех, кто начал развивать розницу совсем недавно — в 2011–2012 годах. Эти банки еще не успели обкатать ни свои розничные стратегии, ни системы управления рисками, и для них в определенный момент все может сойтись в одной точке: повышенные требования к достаточности капитала, экономический спад и нарастание проблем в кредитном портфеле.

Ольга Чернышова

«Бум не может продолжаться вечно»

— экспертиза —

В стране увеличилось число банков, сокративших объемы кредитования. Если в 2012-м таких банков по результатам полугодия было около четверти, то за первое полугодие 2013 года их число уже составляет треть. Иван Свистек, председатель правления ХКФ-банка, занимающего третью, выдающуюся для негосударственного банка позицию в стране по объему кредитов, выданных физическим лицам (после Сбербанка и ВТБ 24), полагает, что после трех лет бурного развития настал момент не просто уменьшения объемов кредитования, но и ревизии рынка потребкредитования. И это несмотря на видимое отсутствие условий для социального дефолта.

— У меня сложилось впечатление, что одна из системных причин просроченных, так называемых плохих кредитов — это потогонная система планирования и оплаты для менеджеров, которые выдают кредиты. Они вынуждены выдавать все больше кредитов для того, чтобы хотя бы какие-то деньги заработать. — Почему вы думаете, что они вынуждены? — В частности, из разговоров с представителями вашего банка, когда я оформлял в вашем банке кредит, а главное, когда я его хотел досрочно вернуть.

— Конечно, наши продавцы хотят продать кредит. Но! Продать качественный кредит! Потому что в случае просрочки сотрудники терпят свое вознаграждение.

Не в интересах банка выдавать плохие кредиты. Для каждого банкира есть три задачи: вернуть деньги, вернуть деньги и... вернуть деньги! И только потом — заработать. Для нас просрочка — это огромное зло. В тот момент, когда начинается просрочка, мы начинаем терять деньги. Даже если в результате мы вернем их, звонки, иски, разбирательства — все приводит к потере денег.

— Какова доля на сегодняшний день плохих кредитов в банке? И растет ли эта доля? — Встречный вопрос: как вы думаете, какой она должна быть? — Я знаю статистику по стране: она, к сожалению, растет.

— А какая она должна быть, с вашей точки зрения? — Я не включаю воображение на этот счет, я просто пытаюсь зафиксировать ситуацию.

— Знаете, я слышу много разговоров о том, что в банковской системе высокая просрочка... — Простите, но я не сказал, что она высокая, я сказал, что она растет.

— Когда доля плохих кредитов падала, никто об этом не говорил. Какой уровень просрочки по системе приемлемый? — Таких данных нет.

Кредит на самообслуживании

— технологии —

Инновационные банки не только приобретают реальные преимущества в конкурентной борьбе, но и пользуются наибольшим доверием населения. В последнее время банки ускоряют внедрять новейшие технологии, например, в персональном обслуживании клиентов.

У новых технологий есть все возможности изменить нынешний расклад сил и игроков на банковском рынке, потому что технологии не только приманка для клиентов, помогающая им по-новому взглянуть на консервативные в общем и целом банковские услуги. Они реально помогают ускорить обслуживание клиентов, быстро анализировать большие объемы первичной информации, наконец, сократить расходы на содержание стандартных офисов, переводить многих клиентов на дистанционное обслуживание, интернет и мобильный банкинг. Ведь одной из главных потребностей клиентов становится управление личными финансами в персональном «финансовом менеджере», а современный сервис банка все чаще ассоциируется у клиента с самообслуживанием: общение с операционистом заменяется общением с терминалами, компьютерами и смартфонами.

Сегодня интернет-банкинг и мобильный банкинг используют 45% и 33% банковских клиентов соответственно, притом что, согласно трекингу Сбербанка, всего около 52% россиян в курсе того, что бытовые услуги, например, можно оплатить через интернет и мобильный банк.

Действительно, в России отмечен рост безналичных операций в России по сравнению с наличными. По данным ЦБ РФ, с 2008 по 2012 год число операций по оплате услуг выросло с 7% до 15% от общего объема операций с банковскими картами (остальное — снятие наличных). Соответственно, в интернете начали появляться первые приложения, позволяющие совершать операции по переводам средств среди клиентов банка, используя только учетную запись в сети.



Современный банк все чаще ассоциируется у клиента с дистанционным самообслуживанием

У Альфа-банка, например, есть уникальное нововведение — технология перевода денег BUMP: для этого достаточно просто слегка стукнуть друг о дружку передающий и принимающий мобильники, в каждом из которых установлено специальное приложение. Информация о «столкновении» передается через интернет в «облачный» сервис, тот определяет, какая пара устройств «столкнулась», и осуществляет перевод денег. Этот же банк одним из первых в России предоставил клиентам возможность осуществлять безопасные денежные переводы по QR-коду. Чтобы осуществить такой перевод, достаточно создать информацию (счет, сумму и т. д.), зашифровать ее QR-кодом и отправить картинку по e-mail или SMS. Получатель, считав послание с помощью такого же приложения в своем мобильном устройстве, идет к любому банкомату, вводит в него данные и получает деньги.

Райффайзенбанк стал одним из пионеров в России по внедрению технологии подтверждения платежей, уже распространенной в Европе, но на российском рынке поддерживаемой лишь считанными игроками. В этом банке была внедрена система получения одноразовых паролей для подтверждения активных операций в интернет-банке Raiffeisen CONNECT через картридер — специализированное устройство для генерации кодов.

ДАЖЕ ТЕ, КТО ДЕЛАЛ НАШ САЙТ, ОЦЕНИЛИ СПИСОК НАШИХ КЛИЕНТОВ

АКГ «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI) – крупнейшая российская компания, оказывающая аудиторские и консалтинговые услуги с 1995 года. В группу входит 32 компании, осуществляющих деятельность в 10 городах России. Головной офис Группы находится в Москве. Общая численность сотрудников Группы приближается к 850, количество аудиторов - 341.

www.delprof.ru

DELOVOY PROFIL

AUDIT & CONSULTING GROUP

DELPROF.RU

РЕКЛАМА

банк практика

«Бум не может продолжаться вечно»

— экспертиза —

с13

— Почему же просрочка растет, если совершенствуются технологии, подготовка персонала, управление?

Это рыночная тенденция. Некоторые люди взяли больше кредитов, чем могут выплатить.

— Каков все же процент плохих кредитов в банке?

— 7,8%.

● Объем просроченных кредитов физических лиц в России, по данным ИТАР-ТАСС, по состоянию на 1 июля 2013 года составил 374,4 млрд рублей, или около 4% портфеля кредитного портфеля. То есть в ХКФБ объем плохих кредитов почти в два раза выше, чем по стране.

— А вот этот самый процент, 7,8%, он складывается из каких кредитов — маленьких, больших, долгосрочных, краткосрочных?

— Мы выдаем кредиты только физическим лицам. Мы никогда не будем выдавать кредиты малым, средним предприятиям или большим корпорациям. У нас основное направление — розница. Это наша специализация. Это значит, что кредиты у нас очень короткие. Портфель быстро оборачивается. И мы ожидаем, что уже в следующем году просрочка по нашему портфелю снова начнет снижаться.

— Ну а по размеру кредитов?

— Наши ПОС-кредиты начинаются от 5 тыс. руб., кредиты наличными — от 10 тыс. до 700 тыс. руб., но средняя сумма кредита в банке — около 60–70 тыс. руб. Просрочка больше на небольших кредитах, которые мы одобряем в течение получаса. По более крупным кредитам, где ставка ниже, там и просрочка ниже, потому что требования к заемщику гораздо более жесткие.

Если у вас рисков ноль, то у вас и доходов ноль. Если риски слишком высокие, то доход тоже стремится к нулю. Поэтому мы стараемся найти правильное соотношение, которое зависит от многих вещей. На мобильники ставки выше, сроки кредитования короче и риски больше. На мебель, ремонт ставки ниже, сроки кредитования длиннее, риски ниже.

— Каков максимальный кредит?

— Можем дать 1 млн руб.

— Но за полчаса кредит на миллион взять не получится?

— Нет, конечно. Никак.

— Насколько адекватны клиенты в просьбах о кредитовании? Каков процент отказов в выдаче кредита?

— К сожалению, не сможем предоставить эту цифру.

— Как вы относитесь к такому мнению, что рост рынка потребительского кредитования — это надувание мыльного пузыря?

— Нынешняя ситуация, в 2013 году, другая, чем в кризисном 2008 году. Нет условий для социального дефолта. Макроэкономические показатели в норме. Ситуация и в мире, и в России стабильная. Банковская система прожила три года бурного роста — 2010-й, 2011-й, 2012-й. Но бум не может продолжаться вечно. Просто настал новый период в развитии отрасли, когда требуются спокойные, аккуратные действия. У банкиров появилась прекрасная возможность навести порядок в своем хозяйстве. Сейчас нужно откалибровать выдачу кредитов, более осторожно оценивать людей, у которых уже есть кредиты.



АЛЕКСАНДР ЛЕВЧЕНКО

— Почему?

— Есть слой людей, который перебрал кредитов. Если у заемщика уже есть три кредита, больше кредитов ему выдавать не нужно. Если у человека два кредита, то нужно подождать как минимум полгода, прежде чем рассматривать его как потенциального заемщика. Если у человека один кредит, то нужно подождать хотя бы три месяца.

В то же время растет депозитный портфель. Это значит, что есть категория людей, у которых есть деньги. Им нужно предложить такие продукты и услуги, которые им понравятся.

Сейчас надо быть осторожнее в наращивании кредитного портфеля. Притом что банковская система в России до сих пор недостаточно развита.

— Получается разрыв. С одной стороны, вы отмечаете уменьшение кредитного потенциала населения. С другой, указываете на недостаточную развитость банковской системы в стране. Скрытое противоречие?

— Банковские услуги не исчерпываются потребительским кредитованием. В России недостаточно развиты платежные инструменты, нет длинных кредитов, очень мало ипотеки, очень мало инвестиционных кредитов.

— Можно сказать, что пик потребительского кредитования прошел?

— Я бы так не сказал. В России пока еще очень низкое соотношение кредитов к ВВП. Есть категория людей, у которых вообще нет никаких кредитов.

— Каков тогда этот следующий шаг в развитии?

— Рынок развивается по своим естественным рыночным законам. Например, мы наблюдаем переключе-

ние спроса наших клиентов с товарных кредитов на кредиты наличными и кредитные карты.

Меняются цели кредитования. 12 лет назад все покупали холодильники, стиральные машины в кредит. Потом стали брать кредиты на мобильные телефоны, ноутбуки, смартфоны. Сейчас люди берут деньги в кредит и вкладывают их в ремонт квартиры или дачи, иногда даже в их покупку. Много путешествуют, получают образование, медицинские услуги. Люди берут кредиты на долгосрочные инвестиционные цели.

Меня это радует. Мне гораздо интереснее кредитовать, зная, что человек взял кредит, чтобы поменять окна в своем доме, которые будут стоять 20 лет, чем купить мобильник, который через полтора года выбросит.

— Вы такой тенденцией больше мотивированы?

— Конечно, мотивирован. По этим кредитам и риски ниже. Если человек берет кредит на покупку мебели или замену окон, то вероятность того, что он мошенник, практически ноль.

— Точки продаж таких кредитов находятся в конк-ретных магазинах, где, например, продаются строй-материалы и мебель?

— Да. Но в таких точках продают кредиты не наши сотрудники, поскольку там может быть не более трех кредитов в месяц.

— То есть банк подстраивается под запросы населения?

— Да, мы реагируем на потребности населения. На сегодняшний день отраслевой сегмент ПОС-кредитования самый крупный: окна, двери, мебель, стройматериалы, туристические путевки, лечение. Это в сумме 30–40% всех объемов ПОС-выдач. Это больше, чем мобильники, больше, чем бытовая техника и другая электроника. Сейчас больше всего мы выдаем кредитов на вещи долгосрочного пользования, которыми будут пользоваться десять лет или даже больше.

— Переходя к новому этапу кредитования, вы готовы уменьшить массу выдаваемых кредитов?

— Да, мы к этому готовы. Мы это уже сделали. И сделали сознательно. Мы смотрим больше на качество клиентов, чем на огромные выдачи.

● Пока это утверждение не слишком бьется с реальностью. По результатам первого полугодия 2013 года объем кредитного портфеля ХКФБ составил уже 294 193,4 млн руб., банк занял третье место в стране по объему выданных розничных кредитов, после Сбербанка и ВТБ 24; рост за отчетный период составил 24,0%. А по результатам первого полугодия 2012 года объем потребительского (розничного) кредитного портфеля ХКФБ составлял 153 705,5 млн руб., банк тогда занял пятое место по объему выданных кредитов, и рост за отчетный период составил тогда 26,3%.

— Какова доля депозитов в банке?

— Доля к чему?

— По отношению к кредитам, скажем.

Отношение депозитов к кредитам около 80%. У нас это основной источник фондирования. Мы ритейловый банк: у нас 500 тыс. розничных вкладчиков и всего несколько корпоративных вкладчиков. По числу вкладчиков физических лиц мы на шестом-седьмом месте в России. Вклады мы начали принимать только в середине 2009 года. За такой короткий срок добились очень неплохих результатов. По объемам мы на седьмом месте, поскольку у нас средняя сумма вклада чуть ниже, чем в целом по России, но она постепенно повышается. Другой источник фондирования — это рублевые облигации, евробонды и корпоративные депозиты.

— Является ли потребительское кредитование одним из важнейших источников заработка для банка? Какова его доля в вашем банке?

— По данным за первый квартал 2013 года доля кредитного портфеля до вычета резервов в совокупных активах составила 79,9%. Структура портфеля распределяется следующим образом: кредиты наличными — 65,2%, ПОС-кредиты — 22,3%, кредитные карты — 10,9%, ипотечные кредиты — 1,5%, автокредиты — 0,1%.

— У банка не так много источников доходов? Какие еще доходы имеет банк и как они распределяются по долям?

— Опять же по данным за первый квартал этого года, чистый процентный доход составил 13 005 млн руб., чистый комиссионный доход — 5136 млн руб.

— Ваше мнение: в какой степени процентные ставки зависят от государства?

— Процентная ставка зависит от разных факторов: цены денег, риска невозврата кредитов, от расходов банка... В свою очередь, цена денег зависит еще от десятков факторов, и эти факторы зависят от ситуации в стране, макроэкономики.

Конечно, чем экономика будет более развитой, тем ниже будут процентные ставки и тем доступнее станут ипотечные кредиты. Люди больше будут инвестировать в жилье. Чем больше будет предсказуемости, тем охотнее люди будут инвестировать в накопительные инструменты, в частности в формирование пенсионного дохода. Это процесс, связанный с развитием страны как таковой.

Но невозможно это выстроить мгновенно, за один шаг. Задача банкиров — не стоять на месте, а развиваться вместе с экономикой, создавать конкурентоспособ-

ные продукты, предоставлять качественный сервис, объяснять населению, как правильно пользоваться финансовыми инструментами.

— Вы же работали в Штатах, там процентная ставка ниже.

— И в Европе другая, и в Бразилии. Но нельзя сравнивать банковскую и финансовую ситуации в Европе с Россией. Там экономика совсем другая.

— Где можно сравнивать ситуацию? Например, в России и...?

— И Бразилии. Эти страны можно сравнивать. Развитие экономики и банковской системы похожее.

— Вы ведь работали в Бразилии?

— Шесть лет.

— Но там же процентная ставка по кредитам ниже?

— Выше. Гораздо выше.

— Сколько пунктов процентной ставки зависит от самого банка, от банковской системы — один, два?

— В России есть конкуренция между банками. В сегменте потребкредитования, в котором мы работаем, есть 10–15 реальных конкурентов. Например, ОТП-банк, Альфа-банк, банк «Восточный экспресс», банк «Русский стандарт», Сбербанк, ВТБ 24 и др. Цена кредита сегодня дана рынком, никто ее не выдумал. Поэтому в условиях такой жесткой конкуренции выигрывает самый эффективный банк.

— В контексте сказанного, что выгоднее — большие или маленькие ставки или и то и другое выгодно в зависимости от ситуации?

— Это миф, что высокие ставки выгоднее банкирам. Обычно кредиты с высокой ставкой имеют маленькую сумму — 10–15 тыс. руб., короткий срок — не больше года, очень высокие риски, очень высокие расходы. Одобрить и оформить один кредит на 10 тыс. руб. стоит столько же, как оформить кредит на 100 тыс. руб. По кредиту на 100 тыс. руб. ставка, конечно, ниже, но срок кредита гораздо больше, а риски меньше. Поэтому предположение, что банк заработает больше на более дорогих кредитах, неверно.

— И все же, на ваш взгляд, главная причина плохих кредитов?

— Нет одной причины. Нет одного критерия.

— Есть ли у вас личные критерии, по которым вы в пять минут можете оценить ситуацию в банке исходя из каких-то цифр?

— Надо знать стратегию банка, иметь представление о культуре банка. И нужно знать человека, который руководит банком, знать его лично, его характер, его ценности. Без этого вы не поймете ситуацию в банке. Мне достаточно знать в банке трех-четыре руководителей, чтобы охарактеризовать его. Еще имеет значение интуиция. А цифры для меня вторичны.

— На меня как на клиента сайт вашего банка произвел впечатление, что к клиенту ваш банк относится лишь как к источнику дохода. На сайте нет инструментальной открытости — например, нет почти топовых сотрудников. Есть общий телефон, но этого недостаточно. Сейчас клиент другой, с ним надо говорить открыто, доверительно, уважительно.

— Мы это понимаем. И многое сделали, чтобы клиенту было удобнее общаться с нами. Упростили договор, написав его человеческим языком. Мы даже сделали внутри банка конкурс на самый доступный для клиента текст договора, который к тому же теперь безо всяких сносок. Мы отменили комиссию, упростили линейку продуктов. Мы отменили автоматического информатора — «железную леди» — в нашем контактном центре. Клиент может позвонить в банк прямо с нашего сайта, в том числе в видеорежиме, или обратиться к нам через социальные сети.

Мы многое сделали, но работа продолжается: всегда есть что улучшать.

Я каждый день по 12 часов занимаюсь тем, что пытаюсь усовершенствовать систему, чтобы банк работал лучше. Жалоб на самом деле немного, особенно по отношению к количеству клиентов. У нас 4,2 млн активных клиентов, и каждый месяц жалуется около 5 тыс., это 0,1%. Если человек жалуется, мы понимаем, что есть проблема, и ее решаем.

Меня гораздо больше беспокоят люди, которые не жалуются, несмотря на то что их обидели. Мы не узнали об их проблеме, значит, не смогли им помочь, они остались недовольны. А я хочу работать для довольных клиентов. — Спасибо.

● ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» (Moody's Ba3, Fitch BB) специализируется на предоставлении розничных банковских услуг в России и Казахстане. ХКФБ предлагает своим клиентам широкое разнообразие кредитных продуктов и банковских услуг. Клиентская база банка насчитывает 27,1 млн человек. Продукты и услуги представлены в более чем 73 650 магазинах-партнерах в России и Казахстане. По состоянию на 31 марта 2013 года сеть дистрибуции банка состоит из 7880 офисов различных форматов, а также 1286 банкоматов по всей России и Казахстану. В ХКФБ работает более 30 тыс. штатных сотрудников (более 26 тыс. — регионы, 4,3 тыс. — Москва), это без учета декретниц (почти 5 тыс.). Агентская сеть насчитывает более 47 тыс. человек.

Беседовал Владислав Дорофеев

ИНДИКАЦИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

На данный момент можно говорить не о сокращении розничного кредитования, а о замедлении темпов роста, убежден начальник отдела макроэкономических исследований ОТП-банка РОДИОН ЛОМИВОРОВ.

До кризиса 2008 года рынок потребительского кредитования в России рос на 50–70% в год, а после кризиса темпы стабилизировались на уровне 30–40%, однако стоит понимать, что такие высокие темпы роста вызваны эффектом низкой базы, так как до 2004 года рынка розничного кредитования практически не существовало. За прошедшие десять лет долговая нагрузка населения выросла с 3% от ВВП до 12%, что по меркам развитых стран может показаться незначительной величиной (во Франции и Германии — 50–60% ВВП, в Великобритании — 80% ВВП, в США — около 100% ВВП). Но есть одно существенное отличие российского рынка от развитых стран: в России до 70% всех кредитов составляли краткосрочные кредиты без обеспечения (от одного до пяти лет), а доля ипотеки всего 30%, в развитых странах необеспеченные кредиты составляют меньше десятой части всех выданных кредитов. Из-за относительно небольшого срока и высокой процентной ставки краткосрочные кредиты являются более обременительными по сравнению с аналогичными по размеру ипотечными кредитами. Таким образом, если сравнить страны по отношению необеспеченных кредитов к ВВП, то Россия уже вплотную приблизилась к среднему уровню (10% ВВП в России, 7–8% ВВП в Германии, Франции и Великобритании).

Еще более точным индикатором является уровень долговой нагрузки, рассчитываемый как отношение всех выплат по кредиту (процентов и тела кредита) к располагаемому доходу. Чем выше этот показатель, тем сложнее домохозяйству обслуживать кредит и выше риски дефолта. Если посчитать этот показатель для всего населения (все выплаты по долгам на все доходы), то можно получить оценку

того, в каком состоянии находится рынок и есть ли дальнейший потенциал для роста. По нашим расчетам, уровень долговой нагрузки вырос с 10% (от располагаемых доходов) в начале 2008 года до 20–22% в 2013 году, а в некоторых регионах этот показатель превысил 30%. Для устойчивости рынка необходимо, чтобы отношение выплат по кредитам к располагаемому доходу не превышало 25–30%, что при текущей макроэкономической ситуации, темпах роста доходов и уровню безработицы приведет к замедлению темпов роста кредитования до 15–20% в ближайшие несколько лет.

На данный момент можно говорить не о сокращении розничного кредитования, а о замедлении темпов роста: по нашим прогнозам в этом году рынок вырастет на 27–30% по сравнению с 40% в предыдущем году и на 15–20% в следующем.

В последнее время рынок рос в том числе за счет того, что банки снизили требования к уровню заемщиков и начали выдавать кредиты в так называемом sub-prime сегменте. Скорее всего, в ближайшее время стоит ожидать пересмотра этой стратегии, так как из-за ужесточения регулирования и роста рисков в этом сегменте наблюдается сокращение доходности бизнеса.

В долгосрочной перспективе также стоит ожидать структурных изменений на рынке. При снижении инфляции до 4–5% в год цены ЦБ на следующие три года) вполне вероятно понижение ставок по ипотеке (до 8–9%), что сделает этот продукт более доступным для населения. В результате объем необеспеченных кредитов стабилизироваться и будет расти с темпами роста доходов и инфляции, но начнется более быстрый рост ипотеки.

Изменение ситуации на рынке может повлиять на решение новых игроков развивать направление розничного кредитования, а также заставит пересмотреть свой план универсальные банки, которые увеличили свою активность совсем недавно.



ПРОЕКТНОЕ И СТРУКТУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

В начале любого бизнес-проекта возникает много непростых задач.

Нужны выверенные решения, точный расчет, твердые шаги к намеченной цели.

Мы разделяем ответственность с нашими клиентами.

Мы вместе находим эффективную бизнес-модель.

Мы вместе радуемся нашим общим успехам.

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

8 (495) 913-74-74, 8-800-100-07-01

www.gazprombank.ru ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Реклама.

банк

практика

Банки России [*] (Окончание на стр. 16)																						Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для „Ъ“									
№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Средства физических лиц (млн руб.)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физическим лицам (млн руб.)	№	Изм. (%)	№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Средства физических лиц (млн руб.)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физическим лицам (млн руб.)	№	Изм. (%)								
1	Сбербанк России	Москва	14321269,9	5,4	1742864,9	6684171,2	9725835	3,6	2811145,1	1	11,2	139	Русславбанк	Москва	26844,3	24,7	2516,5	9869,1	11876	27,6	10126,3	73	40,4								
2	ВТБ	Санкт-Петербург	4961611,4	15,8	773567,3	15395,5	2289353	15,3	232,0	512	-3,9	140	«Югра»	Мелюнг	26459,9	182,5	1754,6	20532,6	16711	323,6	354,9	428	-2,7								
3	Газпромбанк	Москва	3163755,5	14,4	269384,7	332711,5	1961533	13,5	213671,6	7	22,7	141	«Натиксин»	Москва	26425,5	4,7	2571,8	0,0	10336	-11,8	0,0	853	—								
4	ВТБ 24	Москва	1690679,9	15,1	108363,1	1144251,8	1061985	17,0	938498,7	2	18,2	142	Дальневосточный банк	Владивосток	26232,4	-24,4	4136,3	10554,2	13339	-22,3	4354,8	115	2,9								
5	Россельхозбанк	Москва	1673195,2	6,5	166592,0	203366,4	1069359	7,0	219690,8	6	11,0	143	СГБ	Вологда	26171,5	-9,6	2825,7	15325,3	16884	-4,7	5892,4	95	21,2								
6	Банк Москвы	Москва	1456566,7	5,9	163042,0	185608,1	702119	15,7	115060,8	15	21,3	144	АиФбанк	Набережные Челны	25818,7	10,5	3651,3	9884,7	17235	12,5	2379,2	152	25,5								
7	Альфа-банк	Москва	1335312,1	2,5	119922,9	333186,4	1001194	9,8	182303,1	9	16,9	145	Кредит Урал банк	Магнитогорск	25681,9	19,7	4718,3	14096,5	12569	-1,8	5392,9	101	11,5								
8	Юникредит-банк	Москва	771318,1	-10,9	115582,9	66253,4	514254	6,1	123168,1	12	10,5	146	Мой банк	Москва	25193,4	0,9	2017,1	13000,5	12189	15,4	2228,7	160	16,7								
9	Промсвязьбанк	Москва	727342,8	6,6	57353,4	179029,1	471075	8,0	66911,5	23	10,3	147	«Образование»	Москва	25104,2	4,2	2136,9	9295,3	15832	16,6	1053,8	253	-0,6								
10	Росбанк	Москва	679057,7	4,7	99203,6	143082,0	406637	4,7	231457,2	5	7,4	148	«Аверс»	Казань	24847,9	8,2	8934,1	7167,7	5534	15,8	734,0	299	52,9								
11	Райффайзенбанк	Москва	671881,3	10,6	81602,8	238437,6	399842	8,1	150850,2	10	22,2	149	«Солидарность»	Самара	24847,2	12,6	2639,8	9566,2	12846	23,6	3809,4	120	35,3								
12	Номос-банк	Москва	668099,8	5,7	55718,4	84767,9	444353	16,0	26415,3	42	22,6	150	М2М Прайвет Банк	Москва	24532,9	0,6	2136,5	14914,5	13466	19,0	9721,3	77	5,8								
13	«Уралсиб»	Москва	408056,2	-4,7	41794,0	155400,3	253826	2,7	117036,0	13	17,1	151	Быстробанк	Ижевск	24510,8	1,1	2332,3	14921,8	18423	37,9	14806,5	61	44,9								
14	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	372917,7	6,6	32783,8	111258,6	239518	9,1	35832,3	38	33,8	152	«Девон-Кредит»	Альметьевск	24415,2	9,0	3396,0	10639,5	11736	-0,6	2344,6	156	21,7								
15	ХКФ-банк	Москва	367346,7	17,6	44068,5	210339,4	263095	18,3	294193,4	3	24,0	153	Рустройбанк	Москва	24145,1	4,3	2603,1	14268,8	17773	17,8	2000,9	175	3,4								
16	«Россия»	Санкт-Петербург	363245,1	15,2	28520,4	34212,5	145260	-2,8	5051,9	105	22,8	154	ПЧРБ	Москва	24026,1	12,0	3031,6	11334,5	15268	16,4	597,2	331	-12,5								
17	Московский кредитный банк	Москва	360152,0	17,0	30945,5	121860,8	269320	26,7	66249,5	24	31,0	155	«Стройкредит»	Москва	23959,5	-1,0	2167,7	12823,7	9761	-0,4	2193,1	161	0,2								
18	«Русский стандарт»	Москва	351926,6	21,1	33299,6	212848,0	217997	19,7	235915,6	4	22,2	156	Мосстройаэкомбанк	Москва	23931,8	20,5	1847,7	14559,0	12669	36,6	2086,5	171	229,2								
19	Ситибанк	Москва	344305,1	5,7	54498,9	66689,0	120477	7,8	44399,6	34	11,8	157	БМБ-банк	Москва	23648,2	6,7	3950,8	0,0	22389	6,8	22616,2	46	8,1								
20	«Ак Барс»	Казань	341359,6	2,9	34349,5	65193,9	207821	3,1	46830,0	30	11,7	158	«Приморье»	Владивосток	23187,2	-3,3	2682,9	13269,4	13583	17,1	671,3	311	25,6								
21	МДМ-банк	Новосибирск	321697,6	-3,3	55082,4	123213,9	141656	-6,0	55619,1	26	-5,5	159	Финпромбанк	Москва	22702,0	28,1	3223,5	8372,1	11694	19,3	1714,8	191	45,1								
22	Ханты-Мансийский банк	Ханты-Мансийск	308070,0	6,3	29300,8	64974,8	190561	15,5	71797,9	20	17,6	160	«Региональный кредит»	Кострома	22324,6	-0,7	2462,8	6715,6	4011	8,8	475,7	372	-27,2								
23	Транскредитбанк	Москва	286742,1	-42,0	31274,3	74679,0	141156	-59,1	127213,0	11	7,7	161	СУБПОМО Мицун Рус Банк	Москва	22307,7	4,2	9872,0	0,0	10984	14,6	0,0	853	—								
24	Связь-банк	Москва	278260,4	5,5	21214,1	23280,8	144860	-5,1	33885,2	36	31,6	162	НРБ	Москва	22047,9	-30,3	13019,0	1579,4	3293	-31,7	489,7	364	-15,2								
25	Нордвек-банк	Москва	265866,8	2,0	25809,6	9101,1	186015	2,7	19481,1	52	12,0	163	«Уральский финансовый дом»	Пермь	21671,1	2,7	1920,1	13053,9	14737	14,8	8227,2	84	19,2								
26	«Националпринтцентр»	Москва	243624,9	15,1	16296,6	0,0	23985	435,7	0,0	853	—	164	ВПБ	Москва	21288,3	50,6	2225,8	8520,1	12785	55,4	7089,1	87	39,0								
27	«Петрокоммерц»	Москва	236005,7	5,5	26858,3	79259,4	144599	2,5	24648,1	44	29,4	165	ББР-банк	Москва	21185,4	9,1	1840,5	9555,4	16326	30,5	1620,8	196	67,0								
28	«Зенит»	Москва	235328,4	5,7	23102,2	44287,8	146839	8,1	17040,8	57	14,0	166	«Европастр»	Москва	21115,8	14,3	1601,5	6986,4	8113	3,7	901,0	269	-8,0								
29	«Лобаз»	Москва	231869,1	-0,3	26210,7	39153,7	138720	3,8	2782,6	142	-23,3	167	«БТА-Казань»	Казань	20703,1	-0,3	2301,8	11896,9	13744	4,9	3747,1	121	2,7								
30	Восточный экспресс банк	Благовещенск	230851,6	4,8	22089,9	153064,5	182572	6																							

банкпрактика

Банки России*											Таблица подготовлена «Интерфакс-Ц3А» специально для „Ъ“												
№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Средства физических лиц (млн руб.)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физическим лицам (млн руб.)	№	Изм. (%)	№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Средства физических лиц (млн руб.)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физическим лицам (млн руб.)	№	Изм. (%)
277	«Нефтяной альянс»	Москва	9211,2	−4,4	920,8	3983,3	6693	7,6	812,2	282	−28,9	341	Русторгбанк	Москва	6179,7	4,2	56,3	3359,7	4377	49,3	481,7	366	37,3
278	Башкомснаббанк	Уфа	9196,7	9,9	678,7	4500,1	6730	11,0	1483,0	205	0,2	342	Международный комбанк	Москва	6173,6	−16,6	705,9	1431,3	2396	−2,6	773,3	290	−3,6
279	Солнд-банк	Петропавловск-Камч.	9060,0	18,8	1226,6	3448,9	7285	27,7	1136,2	239	24,7	343	«Славянский кредит»	Москва	6109,9	9,4	1723,2	2427,1	3842	34,4	1062,8	251	82,6
280	«Гарант-Инвест»	Москва	9036,9	10,2	661,6	4867,9	6004	6,1	30,6	768	−13,8	344	Камчатпрофитбанк	Петропавловск-Камч.	6105,2	8,4	645,4	3992,0	3157	3,7	1086,9	245	4,4
281	Тихоокеанский ВТБ	Южно-Сахалинск	8917,8	14,0	743,5	4995,5	5143	30,0	1573,4	199	25,3	345	«Оксий»	Александров	6083,0	26,3	635,2	2054,4	1991	64,8	390,5	408	164,8
282	Мир Бизнес банк	Москва	8827,3	−56,5	2159,7	0,0	26	−92,8	1,8	841	−7,8	346	Тверьинвестбанк	Тверь	6061,8	−0,5	1070,1	3665,5	4019	3,4	1780,8	184	7,3
283	«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	8717,1	48,8	3136,7	903,6	1053	53,7	159,2	579	57,8	347	«Развитие»	Черкесск	6050,6	−4,4	720,0	2324,2	3056	−3,1	520,5	350	16,9
284	«Хованский»	Пушкино	8665,2	39,6	1113,8	2263,5	4479	10,8	1721,4	189	10,9	348	«Русь»	Оренбург	5980,9	−2,0	1056,8	3731,8	4091	7,5	1923,9	177	−1,5
285	«Славия»	Москва	8602,5	2,9	709,7	1928,2	4323	0,0	553,9	342	17,3	349	ВСК-банк	Нижний Новгород	5979,6	8,7	505,9	3474,0	3185	32,9	708,7	302	22,9
286	Автолорбанк	Москва	8592,3	26,8	1151,0	567,6	5219	25,2	1746,5	187	50,0	350	НЗ-банк	Долгопрудный	5906,1	−4,2	795,4	1574,0	2142	2,4	317,7	452	30,2
287	МБР	Москва	8480,5	−10,0	1179,2	1266,7	2689	18,4	414,9	399	2,4	351	Трансстройбанк	Москва	5880,8	18,8	973,8	1606,3	3949	15,2	478,8	370	1,5
288	«Экспресс-кредит»	Москва	8458,9	14,3	604,8	1950,8	2709	−2,9	1076,6	249	−11,7	352	Юг-Инвестбанк	Краснодар	5843,7	−4,6	726,0	3516,8	3872	9,8	1481,5	206	9,5
289	«Агросюз»	Москва	8417,2	29,1	1049,1	3811,1	4856	24,8	945,3	265	10,4	353	«Ставрополье»	Ставрополь	5837,6	−11,9	994,1	2489,2	1303	55,6	880,3	271	6,2
290	Кс-банк	Саранск	8377,1	3,0	846,3	6349,9	6089	1,8	1396,6	212	11,4	354	Руссобанк	Москва	5750,0	−1,5	1016,9	1911,4	1462	1,3	243,3	499	18,9
291	Росгортбанк	Москва	8306,2	3,7	929,9	3606,3	4126	0,9	258,1	487	−13,2	355	ЕНКВ	Москва	5730,2	−2,9	658,6	2839,2	3925	2,0	1830,6	182	2,8
292	Анталбанк	Москва	8299,6	69,8	399,6	3821,9	3317	114,5	8,3	812	−40,7	356	Новый московский банк	Москва	5721,1	−1,2	587,7	2754,2	3860	5,5	393,5	405	56,6
293	Белгородсцбанк	Белгород	8221,1	−3,2	624,6	3684,2	4625	3,5	112,1	632	3,1	357	Банк-Т	Москва	5712,1	23,4	1176,0	3825,2	2598	3,4	211,1	525	10,8
294	ОПМ-банк	Москва	8204,2	−0,2	687,2	5126,5	6626	8,2	304,4	458	26,2	358	Банк развития региона	Владикавказ	5679,2	4,1	471,2	3477,0	2769	6,2	233,6	508	23,4
295	Нико-банк	Оренбург	8199,1	3,0	813,2	4963,8	5098	13,1	2328,9	157	15,4	359	Эксперт-банк	Омск	5646,2	−11,5	1175,9	870,7	2420	−1,2	433,1	386	3,0
296	Волго-Камский банк	Самара	8153,9	−4,4	569,2	4602,7	4730	12,5	1353,5	215	0,5	360	БКФ	Москва	5629,1	9,3	562,5	711,7	3367	10,2	136,1	597	48,0
297	«Уральский капитал»	Уфа	8127,5	−3,0	728,2	2488,5	5048	2,6	484,9	365	−4,7	361	БФТ	Москва	5622,8	24,6	427,1	1228,6	3795	19,4	194,1	548	25,7
298	«Башинвест»	Уфа	8105,1	1,7	94,0	5481,6	5534	9,2	750,6	295	33,3	362	Промсервисбанк	Санкт-Петербург	5601,5	−1,9	517,9	3170,2	3287	0,7	1724,3	188	0,0
299	Темпбанк	Москва	8063,0	−4,5	977,7	4113,8	5248	22,5	1275,5	225	41,8	363	Банк Казани	Казань	5592,1	−12,8	526,6	2320,4	3578	0,3	665,3	313	−5,1
300	Новосибирский МБ	Новосибирск	8028,7	0,7	1244,6	4341,7	4618	4,2	3029,6	136	8,8	364	Голдман Сакс Банк	Москва	5588,2	−5,1	2770,6	0,0	3438	−7,0	0,0	853	—
301	Русинвестбанк	Москва	7999,4	8,5	4415,5	31,7	5572	13,6	11,1	807	−59,7	365	Регионбанк развития	Уфа	5558,3	10,9	604,8	2693,2	3248	2,5	515,5	353	0,1
302	Ю Би ЭС Банк	Москва	7917,5	−12,7	3577,7	12,5	0	—	0,0	853	—	366	«Веста»	Москва	5545,9	−2,7	632,3	955,3	1178	−29,1	121,4	609	−24,0
303	Вега-банк	Москва	7949,7	−17,3	648,2	2231,9	3271	15,1	1281,0	222	16,2	367	Эл-банк	Тольятти	5471,6	32,8	365,4	3417,2	3822	57,4	496,8	360	33,6
304	«АйСиАйСиАй Банк Еразия»	Москва	7890,8	6,8	1966,2	157,2	4680	1,0	1130,5	240	−3,4	368	Камский коммерческий банк	Набережные Челны	5448,3	11,4	737,7	2651,6	4563	16,0	3156,9	132	11,9
305	«Евроимет»	Москва	7866,7	−2,8	1536,8	3392,4	6285	3,6	46,1	739	56,9	369	КРК	Москва	5374,0	157,4	1333,5	3721,0	3903	>9999	474,2	373	—
306	Ури-банк	Москва	7799,4	29,1	674,2	22,1	2481	17,2	29,0	772	−13,1	370	Джей энд Ти Банк	Москва	5371,2	6,0	645,8	2324,8	3106	16,5	743,8	297	33,7
307	Жилфинансбанк	Москва	7655,9	−0,3	1616,7	3122,1	5547	1,0	5056,0	104	0,8	371	«Навигатор»	Москва	5354,7	4,9	407,2	4449,3	3969	97,1	783,3	287	11,3
308	«Волга-Кредит»	Самара	7590,2	−4,3	962,1	4466,6	4442	12,1	498,9	359	−39,1	372	«Тавита»	Якутск	5328,0	−1,8	990,4	1995,5	2334	40,7	609,9	327	22,0
309	Промтрансбанк	Уфа	7496,9	9,5	580,7	3863,6	3721	22,8	3486,8	129	26,4	373	Азия-Инвест банк	Москва	5298,9	65,2	765,5	8,5	4057	137,5	48,2	734	−8,8
310	Ишбанк	Москва	7455,5	18,8	1656,6	1175,3	3087	24,8	388,3	410	−6,5	374	Северный народный банк	Сыктывкар	5281,2	2,7	686,5	2374,0	2124	2,8	491,7	363	−15,4
311	Спецэстстройбанк	Москва	7434,8	48,8	420,9	4276,8	1882	18,7	1031,7	257	12,9	375	«Кремлевский»	Москва	5258,1	8,4	816,2	736,4	2574	12,8	685,3	309	35,2
312	Кивинбанк	Москва	7329,7	−37,1	771,2	307,9	106	−73,0	30,7	767	−6,0	376	«Еврокоммерц»	Москва	5213,4	27,6	511,9	3784,8	3127	52,7	2549,0	148	50,0
313	Ижкомбанк	Ижевск	7176,4	2,9	718,8	3875,8	4671	15,1	1659,3	194	4,5	377	БРТ	Москва	5205,9	14,3	759,8	867,2	3033	19,7	1341,0	219	−4,0
314	Евроситибанк	Мытищи	7162,1	12,6	898,3	3651,3	4614	50,0	1173,2	233	50,8	378	«Мой Банк. Ипотека»	Уфа	5200,7	5,6	445,1	3718,7	3068	8,5	1530,1	201	25,3
315	«Ренессанс»	Москва	7152,1	0,9	−251,8	4254,8	5398	1,9	1906,3	180	11,9	379	Актив-банк	Саранск	5200,2	−1,1	584,0	3451,7	3542	11,4	327,0	448	10,3
316	Кузнецбизнесбанк	Новокузнецк	7065,7	−3,7	1242,8	4189,4	2506	−1,9	1914,5	178	0,9	380	Сибсоцбанк	Барнаул	5189,3	−4,4	1450,1	2268,3	3651	14,3	757,6	293	8,9
317	ФИНАМ	Москва	7010,6	10,3	1361,7	2943,5	3502	25,6	858,0	277	−3,6	381	Нефтепромбанк	Москва	5150,5	7,6	1110,9	927,9	1897	39,4	34,8	758	157,0
318	Татсоцбанк	Казань	6999,8	14,5	1280,5	2039,8	4548	3,4	632,4	318	35,2	382	«Новолковский»	Краснодар	5120,6	18,2	918,2	1443,7	2739	40,0	91,3	661	−28,1
319	«БЦК-Москва»	Москва	6942,0	−6,6	957,0	1039,5	2528	−21,7	380,2	416	−8,8	383	Наксис-банк	Москва</									

банк

тенденции

Кредит на самообслуживании

— технологии —

13 Для подтверждения операции достаточно поставить карту в картридер и сгенерировать с помощью несложных команд код, который и будет подтверждением операции. Удобство в том, что картридер сам по себе не представляет для посторонних лиц никакой ценности, так как не содержит никакой конфиденциальной финансовой или банковской информации: идентификация осуществляется через карту и ПИН-код, поясняют в банке.

Union Bank отличился мобильным приложением, позволяющим пользователю самому выбрать необходимые ему опции в своем личном кабинете и сформировать блок информации по карте, который будет отображаться в быстром доступе.

Номос-банк удерживает позиции единственного банка на рынке, предлагающего клиентам возможность онлайн-открытия обезличенных металлических счетов через мобильный банк «Номос-Линк».

Особым направлением внедрения новых технологий в банках стала «защита от дурака» и «защита от мошенника». Так, Абсолют-банк начал выпуск чиповых карт с более сложным, чем обычно, алгоритмом хранения информации. Каждая транзакция подтверждается специально сформированным кодом, и для каждой следующей операции требуется новый код — сделать дубликат фактически невозможно.

В России Сбербанк и Wincor Nixdorf представили терминал, автоматизирующий работу с клиентом и, по сути, заменяющий целое отделение банка. С его помощью клиент сможет осуществить любую банковскую операцию, а в самом терминале использованы самые передовые технологии защиты, в том числе идентификация клиента по

трехмерному сканированию лица и биометрии пальцев.

По мнению генерального директора BBDO Branding Ольги Коноваловой, сегодня нельзя говорить об отставании российских банков от зарубежных в плане освоения современных технологий: в части фронт-офисных технологий, CRM и каналов удаленного обслуживания (интернет-банк, мобильный банк, банк-клиент для юридических лиц), «но совершенствовать свои коммуникации необходимо в главном ключе — чтобы сделать общение между банком и клиентом дружественным, доверительным и оптимистичным на базе всех тех технических новинок, которыми упивается мир за пределами финансовых учреждений».

Многие зарубежные банки, в том числе Lloyds TSB и Westpac, предлагают своим клиентам использовать сервисы интернет-банкинга, позволяющие не просто содержать, но еще и правильно распределить свои средства. Money Manager от Lloyds TSB использует данные текущего счета, сберегательного счета и счета кредитной карты для составления круговой диаграммы, в которой расходы организованы по категориям и календарю. Австралийский Westpac помогает составить бюджет онлайн и затем использует эту информацию, чтобы помочь клиентам лучше понять свои потребности и предложить выгодное решение. А банк Westpac в Новой Зеландии создал первое в мире «противоядие» для потребителей, атакуемых предложениями потратить свои деньги, — приложение Impulse Saver. Нажатие на большую красную кнопку на экране смартфона мгновенно переведет сумму от \$2 до \$50 на сберегательный счет клиента. Таким образом, банк побуждает людей более сознательно относиться к своим сбережениям и расходам.

Елена Старынина, главный бизнес-аналитик дирекции по развитию бизнеса группы компаний CUSTIS, отмечает появление новой, более безопасной технологии для мобильного банкинга — речь идет об интеграции возможностей смартфона и POS-терминала. В такие проекты уже вовлечены Альфа-банк, Промсвязь-банк, Мастер-банк, банк «Русский стандарт», банк «Открытие».

Банк «Авангард» готовит внедрение банковской карты, оснащенной помимо магнитной полосы и EMV-чипа сенсорной клавиатурой и микродисплеем. Карта содержит интегрированный генератор кодов, а клавиатура и микродисплей размещены на лицевой стороне карты. При вводе на клавиатуре дополнительного ПИ-На на дисплей выводится пароль, необходимый для осуществления покупок с использованием технологии MasterCard SecureCode в интернет-магазинах и проведения операций в системе интернет-банка «Авангарда».

Тренд диджитализации банков также. Многие из клиентов часть своей жизни проводят в виртуальном мире, и стремительное развитие технологий позволяет сегодня быстро строить персональные отношения с клиентом на привычной ему территории «цифровой вселенной». Такому потребителю, скорее всего, будет удобнее зайти не в обычный, а в виртуальный офис банка — сайт, страничку в соцсети, чтобы решить свои проблемы. «А если там банки смогут создать некую эмоциональную связь, построить доверительный диалог со своими существующими и потенциальными клиентами посредством настоящего, живого двустороннего оперативного общения, это даст возможность банку еще и стать лицом одушевленным», — поясняет Юлия Богданович, управляющий директор агентства Proximity Russia, специализирующегося в digital-креативе.

«Продвинутые» банки стремятся присутствовать прежде всего в популярных сетях и быть мобильными максимально. В России лидирует, безусловно, Сбербанк: в его «Банке друзей» в сети «В контакте» в «друзьях» у банка числится более 1 млн (!) россиян, в Facebook — более 130 тыс. По мнению управляющего директора BBDO Moscow Ольги Грамолиной, именно Сбербанк, имевший еще недавно консервативный имидж, совершил за последние несколько лет качественный скачок и ассоциируется теперь «не только с размахом и территориальным покрытием по всей России, но и с передовыми технологиями».

У 16 российских банков есть страница «В контакте», у 22 — в Twitter. Региональный банк «Банки24.ru» первый среди российских банков создал в Facebook приложение, через которое можно открыть расчетный счет. Подобным освоением социальных сетей могут похвастаться единицы банков: во Франции — BNP Paribas: он открывает счета через Twitter — и в Нигерии — GTbank.

По мнению Кристина Танчера, доверие к себе рядовых пользователей банки при этом могут вернуть, на взгляд эксперта, двояким путем — с одной стороны вовлекая своих клиентов в мир технологических новинок и тем самым повышая их самооценку. С другой стороны облегчив и упростив им повседневный контакт со всевозможными шифрами, паролями, электронными ключами, виртуальными клавиатурами и прочими технологическими изысками, которые не всем по зубам, но которые в конечном итоге благодаря удобству получения банковских услуг позволяют им экономить время и нервы.

Инна Иванова, с участием BBDO Worldwide и использованием данных Edelman Trust Barometr

— Какие еще незаконные услуги предлагают сегодня бизнесменам банкиры?

— Несколько раз мы сталкивались с тем, что банк становится инструментом в руках рейдеров. Нередко у заемщика отнимают имущество по такой схеме: компания получает в банке кредит под залог. И в этом случае задача банкира — сделать так, чтобы клиент не смог вовремя погасить кредит.

Виртуализация издержек

— интернет-банкинг —

В настоящее время происходит трансформация облика банка: из учреждения, где можно взять или где можно хранить деньги, банк превращается в центр, с помощью которого можно управлять собственными финансами в режиме реального времени, причем не только с компьютера, но и с телефона. Уже сейчас, согласно исследованию, проведенному информационным порталом Bank.ru, 70% банков отмечают снижение издержек при переводе некоторых операций в интернет.

Распространение интернет-банкинга обусловлено во многом растущей конкуренцией со стороны интернет-компаний, которые не прочь снять сливки в сфере онлайн-финансов. Некоторые эксперты утверждают, что в ближайшем будущем интернет-сервисы, подобные Google Bank и Apple Bank, смогут составить серьезную конкуренцию традиционным банкам как в сфере платежей, так и в сфере кредитования и депозитов. Данную угрозу рассматривает как реальную более половины банков (56%), участвовавших в исследовании, проведенном информационным порталом Bank.ru специально для „Ъ“. По данным опрошенных кредитных организаций, количество пользователей таких сервисов с каждым годом увеличивается. Начальник отдела электронного бизнеса ОАО «СКБ Приморья „Примсоцбанк“» Сергей Колеев отметил, что в 2012 году по сравнению с 2011 годом количество пользователей интернет-банкинга увеличилось более чем в два раза, а за первую половину 2013 года по сравнению с 2012 годом — более чем два с половиной раза.

Более трети банков отмечают, что сегодня около 10% счетов физических лиц имеет доступ к интернет-банкингу, у другой трети банков данный показатель колеблется в пределах 10–30%. Что касается мобильного банкинга, то 75% банков указали, что доля счетов физических лиц с доступом к мобильному банку составляет не более 10%. Около 30% транзакций физических лиц осуществляется в режиме реально-

го времени, причем данный показатель постоянно увеличивается.

Все банки, принявшие участие в исследовании, могут предложить своим клиентам интернет-банкинг, 75% банков — мобильный банкинг, а остальные 25% работают над внедрением данного сервиса. Однако список операций, осуществляемых в рамках данных сервисов, у каждого банка свой.

Что касается потребителей, то 48% респондентов указали, что пользуются интернет-банкингом, 15% респондентов — мобильным банком. Наиболее популярными операциями в интернет-банкинге являются проверка баланса счета (отметили 97% респондентов), перевод денег (94%), оплата услуг сотовой связи и коммунальные платежи (83%). Мобильный банкинг чаще всего используется для проверки баланса (74%), оплаты услуг сотовой связи (32%). Причем большинство респондентов отметили, что охотно осуществляли бы и другие операции в режиме онлайн, если бы это позволял сервис.

Основными причинами, по которым респонденты не используют онлайн-сервисами, являются: отсутствие уверенности в безопасности операций и сохранности средств (46% из тех, кто не пользуется интернет-банкингом), 18% считают данный сервис бесполезным, 12% респондентов не могут подключить данный сервис из-за отсутствия доступа к интернет, 8% впервые слышат о наличии подобного сервиса; 4% респондентов признались, что не знают, как подключить данный сервис и как с ним работать, 12% респондентов затруднились ответить на данный вопрос.

Несмотря на развитие дистанционного обслуживания, количество банковских отделений не уменьшается. Напротив, 44% банков отметили, что количество отделений остается неизменным, 50% банков указали, что количество отделений увеличивается.

Более чем в половине банков считают, что интернет-банкинг может принести большую прибыль, чем отделения, за счет снижения операционных расходов. Однако примерно в трети банков уверены в обратном.

МИМО БАЛАНСА

По оценке ЦБ, за период 2010–2012 годов 1173 фирмы-однодневки вывели из экономики России незаконным путем более 760 млрд руб. За тот же период обналичен с нарушением налогового законодательства, как минимум, 21 млрд руб. Кухню этого беспредела приоткрывает председатель совета директоров аудиторско-консалтинговой группы «Градиент Альфа» ПАВЕЛ ГАГАРИН.



— ГРАДИЕНТ АЛЬФА

— В последнее время банкиры из крупных российских банков все чаще оказываются в эпицентре скандалов, связанных с незаконной банковской деятельностью. Что происходит?

— Могу комментировать это только как внешний аудитор. Мы довольно часто сталкиваемся с последствиями такой деятельности. У некоторых наших клиентов возникают проблемы с налоговыми органами: им грозит доначисление на солидную сумму и даже угроза возбуждения уголовного дела, связанного с неуплатой налогов или сокрытием объектов налогообложения. Мы считаем, что проблемы создают компании — посредники финансовых услуг, которые за определенное вознаграждение предлагают обналичить деньги, легализовать черный нал, помочь вывести капитал за рубеж. Интересно, что, как правило, такие структуры существуют при банках. Формально доказать это трудно, но неформальные связи налицо. В конфиденциальных беседах это признают и сами банкиры. Когда мы их спрашиваем: «Зачем вы подставляете наших клиентов?», они отвечают: «Рынок кредитования сейчас не приносит высоких доходов — на чем-то ведь надо зарабатывать».

— Какие схемы наиболее популярны? — Большое распространение сегодня получила схема по трансформации черного нала в белый безнал. Представим себе, что откуда-то берутся наличные деньги (предположим, собираются на рынках), они поступают в банковское хранилище, банк их незаконно обезналичивает, после чего они могут поступать на счета его клиентов в виде кредита, займа, оборотных средств. Этими деньгами клиент банка может в любое время воспользоваться, но финансовая операция проходит мимо баланса.

— Насколько распространена сегодня эта «болезнь»?

— Такая структура может существовать при многих банках. Некоторые очень крупные кредитные учреждения специализируются на обналичке. Практически не занимаются ею маленькие карманные банки и банки, созданные иностранными учредителями. Первые используются группой собственников как кошелек и не стремятся получить прибыль на рынке. А вторым сразу по рукам ударят зарубежные материнские банки, которые зорко следят за подобными вольностями. На Западе другой менталитет — там банкиры незаконной деятельностью не занимаются.

— Как вы считаете, знают ли собственники банков о существовании подобных фальшивых «филиалов»?

— Допускаю, что руководство и ключевые акционеры крупных банков в этой деятельности не участвуют и могут о ней не знать, так как дорожат своим бизнесом и репутацией. Скорее всего, свои карманы набивает средний менеджмент.

— По каким признакам аудиторы выявляют псевдосделки?

— Опытному аудитору сделать это несложно. Существует ряд методик, выявляющих соответствующие признаки, финансовые и юридические показатели. Подобными методами пользуются и налоговики при проведении проверок. Вот недавно мы определяли уровень налоговых рисков у нашего клиента и сразу обнаружили подозрительных контрагентов: компании поставляли разные товары и услуги, но имели счета в одном небольшом частном банке.

— Что это означает?

— Оказалось, что именно этот банк навязал нашему клиенту пакет незаконных услуг, а все компании-поставщики числились в реестре компаний-однодневок. Разумеется, этот «след» заинтересует и налоговиков. Или недавно во время аудита предприятия мы выявили «странный» факт: в накладной значатся адреса и контакты разных компаний, но у всех указан один и тот же номер контактного телефона. Скорее всего, одна группа получала от клиента деньги за товары или услуги, а затем по своим каналам обналичивала средства или переводила их за рубеж. В подтверждение сделок предоставлялся набор подложных документов.

— Как аудиторы реагируют на такие финты клиентов?

— Если мы в ходе проверки выявляем в действиях клиента признаки преступлений, предусмотренных статьями УК РФ 198 («Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица»), 199 («Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации»), 174 («Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем»), то вправе отказаться от аудиторского заключения.

— Куда дрейфует рынок «околанбанковских» услуг?

— Государство активно борется с отмыванием, и в этом достигнуты определенные успехи: ликвидирован ряд преступных сообществ, занимавшихся такой деятельностью. Но этих мер недостаточно. Мы считаем, что необходимо создавать благоприятные налоговые и юридические условия для нормальной работы предприятий. В начале 2000-х годов благодаря принятым мерам активность финансовых мошенников в России неуклонно снижалась. Росло число добросовестных компаний.

По моим оценкам, в период с 2000 по 2008 год количество незаконных банковских услуг уменьшилось в два с половиной раза. Однако во время мирового кризиса многие бизнесмены начали экономить на налогах. Снова выросла потребность в структурах, которые

такие услуги предоставляют. Вдобавок в то время умер рынок межбанковского кредитования. Ликвидность банковской системы пошла вниз, банкам надо было выживать и на чем-то зарабатывать. Возле банков сразу появились посредники, которые предлагали подобные схемы. После 2011 года мы зафиксировали новый всплеск налоговых рисков. По нашим оценкам, это было связано с реализацией отложенного инвестиционного спроса. Те, кто в 2009, 2010 годах экономил, в 2011-м увеличили торговый и финансовый оборот. Однако в 2012 и 2013 годах налоговые риски пошли вниз. Правительство РФ взяло курс на деофшоризацию, на ужесточение налоговых санкций. Разрабатывается национальный план борьбы с отмыванием. После летнего вала годовых проверок по 2012 году можно сказать, что на 20–25% налоговые риски снижаются. Бизнес опять перестает пользоваться подобными «неформальными» услугами клиентов.

— Как собственники банка могут контролировать менеджеров, которые стали сообщниками мошенников?

— Конечно, в банке должна быть квалифицированная служба безопасности, которая в состоянии все эти вещи контролировать. Во-вторых, должен насторожить резкий рост денежных оборотов по корреспондентскому счету банка без прихода в банк новых системообразующих клиентов. Это может указывать на то, что в банке появилась группа профессиональных отмывателей денег, которые и привели криминальный оборот. В таком случае кредитное учреждение подвергается прямой опасности, ведь возможные проверки и санкции ЦБ и МВД могут спровоцировать панику среди клиентов (единовременный вывод из банка больших сумм) и потерю текущей ликвидности. К сожалению, сейчас в России в большинстве случаев такие вещи осуществляются сознательно. Если в банке создан рай для мошенников, значит, кто-то из топ-менеджеров в доле. Когда мы у своих клиентов выявляем высокий уровень налоговых рисков, то всегда советуем: «Выясните, чем занимаются ваши банкиры». Наши клиенты приходят и говорят: «Мы сходили, нам объяснили: ничего не бойтесь, у нас все схвачено, работайте». А потом, когда возникают уголовные дела, блокируются счета предприятия, начисляются солидные налоговые недоимки, оказывается, что схвачено не все. Просто красивыми словами пытались удержать крупного клиента.

— Получается, что порой некоторые банкиры сами подталкивают бизнесменов на нарушение закона?

— Получается по-разному. Кому-то посредника посоветовал знакомый банкир, кому-то — учредитель компании. Но иногда бывает и так: финансовый директор имеет в банке счет компании, зарплатный проект, приходит за кредитом, а ему говорят: «Хотите льготную ставку по займу — берете еще и „широкий пакет неформальных банковских услуг“».

Порой некоторые предприятия обслуживаются и получают кредиты в одном банке, а «неформальные банковские услуги» — в другом. «Банковские кружки» по-прежнему живы. Помню, для клиента мы готовили пакет документов для большого инвестиционного кредита в трех разных банках. В какой-то момент выяснилось, что все они оказались одной банковской группой, которую контролируют одни и те же владельцы. Просто собственники были «развязаны» через офшорные компании.

ПОРТНОВСКОЕ ВЕЛИКОЛЕПИЕ

С 12 по 28 сентября приглашаем Вас на встречу с итальянским портным. Закажите костюм из шерсти Super 150'S за 90 000 РУБЛЕЙ

UOMO COLLEZIONI
www.uomo.ru
реклама

