

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Четверг 5 июня 2014 №96 (5369 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Выживут ли микрофинансовые организации в соперничестве за клиента с банками?

15 Рейтинг российских банков: активы, капиталы, кредиты

17 Новые истории и новые советы для пользователей интернет-банкинга

17 Почему закон об ограничении анонимных электронных платежей не обвалил рынок электронных платежей?



На фоне растущих проблем с беззалоговыми кредитами и ухудшения качества заемщиков ипотека стала настоящим спасением и для банкиров, и для простых заемщиков, как отмечает Bank.ru в ходе исследования, подготовленного специально для „Ъ“. Как результат — повышенный спрос провоцирует увеличение стоимости объектов.

Мой дом — мои сбережения

— ипотека —

С начала года, испугавшись ослабления рубля, массового отзыва банковских лицензий и санкций, граждане решили через ипотеку переложить часть своих сбережений в недвижимость. По оценкам банкиров, в первом квартале количество выданных ипотечных займов выросло на 20–50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

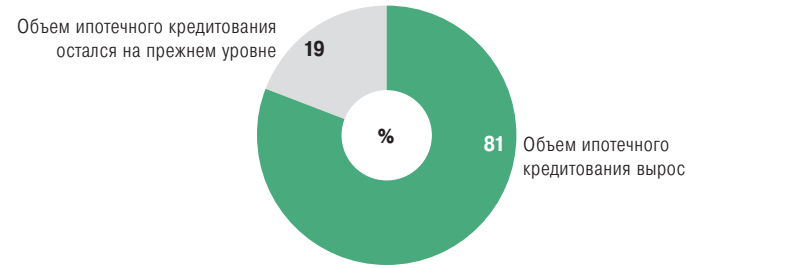
Увеличение спроса на ипотечные кредиты подтверждают и агентства недвижимости. По итогам апреля в компании «Азбука жилья» количество ипотечных сделок на первичном рынке недвижимости выросло на 26,3% относительно аналогичного периода прошлого года и составило 25,6% от общего числа проданных квартир, отмечает руководитель отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука жилья» Дарья Третьякова.

Активный покупательский спрос на рынке недвижимости, по мнению исполнительного директора «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости» Алексея Шленова, обусловлен целым рядом причин. Трудная ситуация в банковском секторе привела к тому, что люди стали искать иные способы сохранения своих сбережений. Для многих наиболее простым и понятным способом является недвижимость, и, возможно, в связи с этим отмечается заметный рост инвестиционных сделок.

Кроме того, отложенный спрос и инфляционные ожидания населения также оказали влияние на уве-

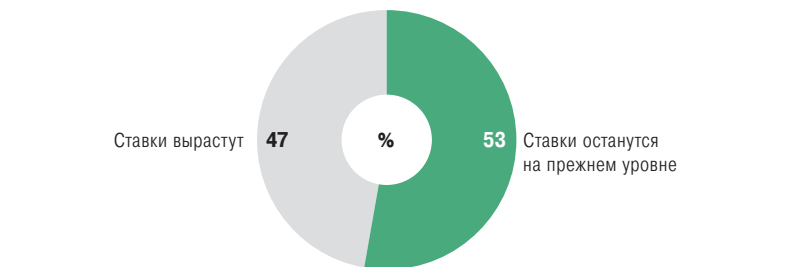
МНЕНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ ОБ ИЗМЕНЕНИИ ОБЪЕМА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2014 ГОДА

ИСТОЧНИК: BANK.RU.



МНЕНИЕ БАНКИРОВ О ДАЛЬНЕЙШЕЙ СУДЬБЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

ИСТОЧНИК: BANK.RU.



личение покупательской активности. Благодаря этому существенные объемы вновь выходящих на рынок предложений полностью компенсируются большим количеством сделок. По итогам апреля доля ипотечных сделок в «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости» составила около 30–35%.

49% респондентов, опрошенных в ходе исследования, считают, что покупка недвижимости является одним из самых выгодных вложений собственных средств. Более трети респондентов указали, что пред-

почли бы хранить свои сбережения в банке, а не вкладывать их в покупку недвижимости. 13% респондентов предпочитают хранить свои сбережения дома. Остальные респонденты в качестве способов сохранения средств назвали открытие бизнеса, покупку акций, драгметаллов.

Ряд банкиров (около 17%) отмечает небольшое увеличение стоимости ипотеки. Причем мнения банкиров о дальнейшей судьбе процентных ставок по ипотеке разделились: 53% уверены, что ставки в 2014 году останутся на прежнем уровне, 47% счита-

ют, что в ближайшем будущем стоимость ипотеки вырастет. На уровень процентной ставки, отмечают специалисты, будет влиять благонадежность заемщика.

Руководитель кредитно-операционного блока, член правления банка «Дельтакредит» Денис Ковалев прогнозирует увеличение рынка ипотечного кредитования по итогам 2014 года на 20–25%, что в абсолютном значении превысит 1,5 трлн руб. В мае—июне ожидается сохранение высоких темпов роста рынка, при этом общий объем выдачи ипотечных кредитов в первом полугодии по сравнению с первым полугодием прошлого года может увеличиться на 35–40% и превысит 700 млрд руб.

Генеральный директор Bank.ru Олег Генин отмечает, что к выбору банка для оформления ипотечного кредита необходимо подходить со всей серьезностью, так как кредит оформляется на длительное время и разница в процентной ставке даже в 1–2 п.п. может значительно увеличить сумму переплаты. К тому же стоит учитывать, что некоторые финучреждения в рекламных предложениях указывают минимальную процентную ставку, которая при оформлении кредита может прилично вырасти. Для того чтобы сэкономить время и силы в процессе поиска оптимального кредитного предложения, можно прибегнуть к помощи специальных сервисов, которые дают возможность выбирать ориентируясь на процентную ставку, размер первоначального взноса, срок кредитования и т. п.

Под прессом двух регуляторов

— рейтинг —

Банковский сектор продолжает избавляться от сомнительных игроков, на этом фоне итоги первого квартала свидетельствуют о небольшом снижении прибыльности российских банков. Негативного эффекта санкций пока не видно даже в отношении банков, попавших в черный список американского регулятора в лице Госдепа.

Российские банки по-прежнему остаются под пристальным надзором регулятора. Центробанк продолжил придерживаться своего курса на расчистку банковского сектора от сомнительных игроков. Этому не мешают ни ухудшение макроэкономической ситуации, ни введение санкций в отношении ряда банков, ни девальвация рубля. С начала года регулятор отозвал лицензии более чем у трех десятков банков. Подавляющая их часть — небольшие игроки, задействованные в различных схемах отмывания средств. Однако было и несколько довольно одиозных случаев. В частности, в первом квартале лицензии лишились некогда принадлежавший экс-сенатору Плебу Фетисову «Мой банк» (объем средств населения в нем на момент отзыва лицензии составил 9,6 млрд руб.) и банк «Евротраст» (4,4 млрд руб.). Последний хоть и не отличался большим размером, но зато был расчетным банком системы переводов Migom, которая вскоре также прекратила свое существование.

Главным событием для рынка стала неожиданная санация Москов-приватбанка (владелец — украинский Приватбанк), за оздоровление которого ЦБ и Агентство по страхованию вкладов (АСВ) взялись в марте на фоне обострения политической конфронтации между Россией

и Украиной. Сначала регулятор ввел в банк собственную временную администрацию для его обследования. Собственники и руководство банка были отстранены от управления. Затем банк был saniрован Бинбанком, для чего, в частности, АСВ потребовалось выдать ему льготный кредит на общую сумму 12 млрд руб.

Обострение внешнеполитической ситуации вокруг присоединения Крыма к России привело не только к резкому ослаблению рубля в первом квартале, но и к введению прямых санкций со стороны США и других стран к ряду банков. В частности, одним из первых под санкции подпал банк «Россия», совладельцем которого является известный предприниматель Юрий Ковальчук. Затем санкции были распространены и на дочерний банк «России» Собинбанк. Кроме того, в санкционный список попали два банка братьев Ротенбергов — СМП-банк и небольшой уфимский Инвесткапиталбанк. Банкам был перекрыт доступ к корсчета в американских банках, Visa и MasterCard заблокировали их карты. Впоследствии банк «Россия» заявил, что полностью отказывается от работы с валютой. А Владимир Путин в поддержку банка заявил о намерении перейти в него на зарплатное обслуживание. По итогам первого квартала банк «Россия» практически не изменил свои позиции в рейтинге топ-100 банков по активам. Его активы за этот период даже немного увеличились — на 0,7%, до 415 млрд руб. Банк опустился всего на одну ступень — до 16-го места. Практически не ощутил на себе прямого влияния и Собинбанк: его активы за квартал почти не изменились и составляют все те же 54 млрд руб., хотя в рейтинге банк опустился также на одну ступочку — до 90-го места.

Заемщик в законе

— документы —

1 июля, когда вступит в силу закон «О потребительском кредите», изменятся условия взаимоотношений любых профессиональных розничных кредиторов и их заемщиков. Теперь на каждого заемщика независимо от его желания будет формироваться кредитная история, право требования по суду может быть уступлено банком любому лицу, а рассчитывать самостоятельно полную стоимость кредита будет по-прежнему достаточно сложно.

Единая история правил

По единым правилам теперь должны будут действовать не только банки, но и другие компании-кредиторы, ведущие профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов, например микрофинансовые организации, кредитные кооперативы. Новые правила будут действовать при выдаче и возврате кредитов и займов, не связанных с предпринимательской деятельностью. Под действие закона подпадут любые кредиты наличными, кредитные карты, автокредиты, кредитные линии — все, кроме ипотечных кредитов. Теперь законодательно будет регламентирован весь процесс выдачи и погашения кредита, включая форму договора, расчет ставки по кредиту, размер неустоек. Закон устанавливает и то, что кредиторы уже применяют, и вводит новые положения, например формирование кредитной истории независимо от желания заемщика. «Закон о потребительском кредитовании регламентирует правила игры, что делает процесс получения потребительского кредита более прозрачным для клиентов», — отвечает зампред правления, руководитель дирекции обслуживания физических лиц и малого бизнеса Райффайзенбанка Андрей Степаненко.

Важнейшим нововведением закона станет ограничение полной стоимости кредита (ПСК) государством. «Полная стоимость по выданному кредиту не может превышать среднерыночное значение по рынку более чем на одну треть», — указывает начальник отдела потребительского кредитования банка „Открытие“ Ольга Ильина. — Банк России будет ежеквартально рассчитывать и публиковать среднерыночное значе-

ние ПСК. Соответственно, кредиты по завышенным ставкам будут теперь вне закона».

Кредиторы должны будут размещать значение полной стоимости кредита на самом заметном месте кредитного договора. Закон устанавливает, что она должна быть напечатана в квадратной рамке в правом верхнем углу первой страницы договора потребительского кредита перед таблицей, содержащей индивидуальные условия кредита. Для написания должны применяться прописные буквы черного цвета на белом фоне четким, хорошо читаемым шрифтом максимального размера из используемых на этой странице размеров шрифта. Площадь квадратной рамки должна составлять не менее чем 5% площади первой страницы договора потребительского кредита. «Теперь на первой странице индивидуальных условий кредитования — часть кредитного договора — все банки в большой квадратной рамке будут указывать полную стоимость кредита, что значительно облегчит выбор заемщика», — обращает внимание Андрей Степаненко.

Полная стоимость кредита включает в себя не только выплату процентов и основного долга по кредиту, но и другие обусловленные договором платежи заемщика в пользу кредитора и третьих лиц по получению и обслуживанию ссуды. При расчете ПСК учитываются различные платежи страховщикам, оценщикам, нотариусам и другим компаниям, плата за выпуск и обслуживание кредитных карт и прочее. Обязанность раскрывать заемщику ПСК была введена несколько лет назад для того, чтобы заемщик мог оценить свои возможности и не брать на себя непомерные обязательства. Ограничивать максимальную стоимость потребительского кредита Банк России предложил в прошлом году, рассчитывая снизить таким образом ставки по системе в целом. Опасения регулятора вызвала высокая степень закредитованности россиян при стремительном росте доли рискованных беззалоговых кредитов в банковских портфелях.

Рассчитывать максимальные ставки по кредитам ЦБ будет только с ноября текущего года. Среднерыночное значение полной стоимости кредита будет определяться Банком России по категориям кредитов, которые также будут определяться регу-

лятором. При этом будут учитываться суммы кредитов, сроки возврата, наличие обеспечения, вид кредитора, наличие электронного средства платежа и лимита кредитования. Среднерыночное значение полной стоимости кредита Банк России будет определять как средневзвешенное значение не менее чем по 100 крупнейшим кредиторам. Для расчетов будут браться ссуды, выданные не позднее чем за 45 дней до начала квартала. «Закон о потребительском кредитовании может потребовать от некоторых банков серьезно снизить ставки, а может быть, даже и уйти из этого бизнеса вообще», — прогнозирует зампред правления, руководитель дирекции обслуживания физических лиц и малого бизнеса Райффайзенбанка Андрей Степаненко.

С вступлением в силу закона о потребкредитовании несколько поменяется сам порядок исчисления ПСК. «В расчет полной стоимости потребительского кредита по-прежнему должны быть включены все платежи заемщика по погашению основной части долга и процентов, платежи заемщика кредитору и третьим лицам, предусмотренные индивидуальными условиями договора, плата за выпуск и обслуживание кредитной карты, страховые премии», — указывает заместитель начальника управления кредитования Банка расчетов и сбережений Михаил Шаврин. — При этом в формулу внесено несколько непринципиальных изменений: теперь в ПСК не включают страховые премии по залогам (в том числе по автокредитам), если выгодоприобретателем по страхованию жизни заемщика является сам заемщик или его близкий родственник, то премия и по этому виду страхования также не включается в расчет ПСК. Формула для среднестатистического заемщика, безусловно, сложна, но она вполне корректна для того, чтобы сравнить условия, предлагаемые банками, расчет могут и должны сделать в банке, а заемщику останется только сравнить итоговую ПСК».

С началом действия нового закона заемщику будет проще разобраться в стоимости кредита и всех влияющих на стоимость обстоятельств, сравнить условия разных кредиторов. С 1 июля кредитные договоры будут оформляться по единому образцу, а важнейшие условия кредитору придется и вовсе вынести на первую страницу.

АККРЕДИТИВ, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ

В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ЗАДАЧИ ПО СНИЖЕНИЮ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ И ПОВЫШЕНИЮ НАДЕЖНОСТИ РАСЧЕТОВ СТАНОВЯТСЯ ОСОБЕННО АКТУАЛЬНЫМИ. И ЗДЕСЬ ПРИМЕНЕНИЕ АККРЕДИТИВА ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ХАРАКТЕРНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НЕ ТОЛЬКО МЕЖДУНАРОДНОГО, НО И РОССИЙСКОГО РЫНКА.

В глобальной экономике аккредитив уже давно зарекомендовал себя как наиболее защищенная форма расчетов. Популярность этого инструмента в России с каждым годом набирает обороты: только за последние четыре года объем выпущенных Сбербанком внутрироссийских аккредитивов увеличился более чем в пять раз (в 2013 году сумма операций превысила 100 млрд рублей). И подобный всплеск интереса у российских компаний к аккредитивам неслучаен.

СУТЬ АККРЕДИТИВА

Несмотря на то что аккредитив является расчетным инструментом, его относят к разряду документарных операций. Именно коммерческие, отгрузочные документы сделки играют первостепенную роль при реализации контракта с использованием аккредитива. По сути, аккредитив — это обязательство банка заплатить определенную сумму продавцу, при условии предоставления последним соответствующих условиям аккредитива документов.

Механизм реализации сделки предельно прост, его наглядно демонстрирует контракт на приобретение товара, где основные участники сделки — компания-покупатель, компания-продавец и банк, выступающий в роли посредника, контролирующего этапы реализации сделки. Прежде всего, контрагенты подписывают контракт, в платежных условиях которого указывают аккредитив в качестве формы расчетов. Затем покупатель размещает на специальном счете в Сбербанке так называемое покрытие, которое формируется за счет его собственных средств или за счет предоставленного банком кредита, и открывает аккредитив (также возможно открытие аккредитива и без покрытия). В условиях аккредитива указываются детали контракта и перечень документов, против предоставления которых будет осуществлен платеж. Далее продавец через свой банк получает аккредитив и, проверив соответствие его условий деталям контракта, отгружает товар. В качестве подтверждения исполнения своих обязательств он предоставляет в банк документы. Только при соответствии документов условиям аккредитива банк осуществляет платеж продавцу, после чего передает оплаченные документы покупателю.

По сути, аккредитив – это обязательство банка заплатить определенную сумму продавцу, при условии предоставления последним соответствующих условиям аккредитива документов.

ПРЕИМУЩЕСТВА АККРЕДИТИВА

От использования аккредитива выигрывают оба участника сделки. Покупатель может избежать предоплаты, так как аккредитив является альтернативой авансовым платежам. Он гарантирует свою платежеспособность перед поставщиком и при этом защищает от рисков, возникающих при работе с новыми неизвестными партнерами. Продавец же получает гарантию своевременной оплаты отгруженного товара или оказанной услуги. Он может быстрее осваивать рынки сбыта и расширять список своих клиентов, не отвлекая дополнительные ресурсы на проверку надежности новых покупателей.

Рассчитываться с помощью аккредитивов можно по сделкам купли-продажи практически любых товаров, сырья, объектов недвижимости, долей предприятий, ценных бумаг и т.д., а также при получении или оказании различных видов услуг.

Аккредитив может выступать и инструментом финансирования. Если покупатель не готов формировать покрытие по аккредитиву за счет собственных или заемных ресурсов, Сбербанк предложит открыть «непокрытый аккредитив в рамках установленного лимита риска на клиента». Также возможно получить отсрочку платежа по аккредитиву и оплатить товар уже после его реализации или осуществить платеж за счет средств, предоставленных банком.

Еще одним важным преимуществом внутрироссийского аккредитива является его более низкая стоимость по сравнению с международным аналогом.

ВНУТРИРОССИЙСКИЕ АККРЕДИТИВЫ СБЕРБАНКА

Рост интереса российских компаний к этому продукту и стабильная динамика увеличения объемов операций свидетельствуют об устойчивой тенденции перехода внутрироссийской торговли к современным формам расчетов. Сбербанк также способствует развитию этой ситуации: в том числе благодаря активному участию экспертов банка в России появился новый продукт — аккредитив с исполнением третьему лицу (аналог трансферабельного (переводного) аккредитива в международной практике). Он востребован в трехсторонних сделках, например в проектах с участием предприятий-посредников, комиссионеров, субподрядчиков, субпоставщиков, и предназначен, в первую очередь, для упрощения и обеспечения защиты расчетов клиентов. Сбербанк в числе первых начал проводить эти операции и сейчас является одним из немногих банков—провайдеров данных услуг в России. С учетом позитивной динамики роста бизнеса банк ожидает заметное увеличение спроса на данный продукт в ближайшее время.

Открыть аккредитив в Сбербанке просто. Клиенту достаточно обратиться в любое отделение, обслуживающее юридических лиц, и предоставить заявление на открытие аккредитива (скачать его можно на сайте Сбербанка).

Годами отлаженная технология проведения подобных операций позволяет Сбербанку открывать аккредитивы в максимально короткие сроки — в течение одного-двух дней. А благодаря наличию самой широкой в России филиальной сети, большинство расчетов осуществляется внутри одной финансовой структуры, за счет чего снижается общая стоимость затрат по сделке и повышается скорость проведения операций. Как правило, после первого опыта применения аккредитива клиент выбирает именно эту форму расчетов и в дальнейшем.

Узнать подробнее об аккредитиве можно на сайте банка www.sberbank.ru и по телефону 8 (800) 555 5550.



банк тенденции

Заемщик в законе

— документы —

С13 ▾ Основной принцип оформления договора в том, что условия будут разделены на общие, многократно применяемые кредитором для всех заемщиков и индивидуальные. Общие условия банк устанавливает в одностороннем порядке, они включают параметры кредита, обязательные для всех заемщиков, начиная от полного наименования кредитора, требований к заемщику, возможных способов получения и погашения кредита, валюты ссуды, возможных ставок по кредиту и заканчивая подсудностью споров по кредиту.

Крупный шрифт

Если общие условия устанавливаются только кредитором, то индивидуальная часть — результат его договоренности с заемщиком. «Закон предусматривает единую для всех банков форму кредитного договора, в которой будут содержаться все существенные условия договора — индивидуальные условия», — поясняет начальник отдела потребительского кредитования банка «Открытие» Ольга Ильина. — Теперь заемщикам будет легко ориентироваться в условиях предоставления кредита и делать выбор в пользу того или иного банковского предложения».

В индивидуальном порядке кредитор устанавливает с заемщиком важнейшие параметры ссуды, способы ее погашения, необходимость залога и заключения дополнительных договоров с третьими лицами, ответственность заемщика и порядок разрешения споров по ссуде. В частности, кредитор и заемщик договариваются о сумме, валюте предоставления кредита, сроке кредитования, процентной ставке и методе ее расчета, если это переменная ставка. В этой части кредитного договора должны быть закреплены график платежей, условия и порядок его изменения при частичном или полном досрочном погашении, оговорены как платные, так и бесплатные способы исполнения обязательств по кредиту, по месту нахождения заемщика, указанному в договоре.

Теперь заемщику не придется прикладывать дополнительные усилия, чтобы разобраться в важнейших параметрах кредита. Все индивидуальные условия должны печататься с первой страницы договора в виде таблицы единой, установленной Банком России для всех банков формы «четким, хорошо читаемым» шрифтом.

Другим важным положением нового закона станет предоставление заемщику права отказаться от ссуды на начальных этапах обслуживания кредита. Раньше банк мог устанавливать мораторий на досрочное погашение, а также требовать от заемщика предварительное уведомление о намерении вернуть ссуду. «Заемщик имеет право в течение 14 дней досрочно вернуть всю сумму кредита с уплатой начисленных процентов без предварительного уведомления банка», — Ольга Ильина. — Сейчас во многих банках есть такая возможность, но они требуют, чтобы заемщик заранее, как правило, за пять дней до предполагаемой даты досрочного погашения кредита, подал соответствующее заявление в банк». Как правило, для досрочного погашения на любом этапе клиент сейчас должен обратиться с соответствующим заявлением в банк, а банк в течение 5–30 дней осуществлял процедуру досрочного погашения кредита, конкретный срок разнится у разных банков и устанавливается в кредитном договоре.

Погашение процента

С вступлением закона о потребительском кредитовании в силу банк должен будет в любой из 14 дней после оформления кредита осуществить его досрочное погашение по желанию клиента. Таким образом, теперь клиент сможет сэкономить на оплате начисленных процентов, поскольку не ждет несколько дней до осуществления досрочного погашения банком и/или до даты очередного платежа. «Например, по кредиту на сумму 330 тыс. руб., выданному на срок 55 месяцев под 25%

дových, начисленные за 5 дней пользования ссудой проценты составят 1,12 тыс. руб. Если погасить эту ссуду через месяц, заплатить банку придется уже 5,6 тыс. руб.», — подсчитала Ольга Ильина.

Досрочного погашения кредита может потребовать и кредитор в случае нарушения заемщиком платежной дисциплины на срок, превышающий установленные законом параметры. «Если кредитный договор заключен на срок менее 60 календарных дней, кредитор вправе потребовать досрочно вернуть ссуду при

задержке платежей более чем на десять календарных дней», — поясняет адвокат Vegas Lex Максим Лавров. — Для прочих договоров существенная просрочка составляет более чем 60 календарных дней в течение последних 180 дней. При этом законом устанавливается обязательный досудебный порядок разрешения споров между банком и заемщиком при досрочном возврате займа».

Важное изменение, вводимое законом, — право кредитора уступить право требования по ссуде третьим лицам, легализуя, таким образом, ра-

боту коллекторских агентств, которые ранее были под вопросом. Правда, запрет на уступку прав требования может быть предусмотрен индивидуальными условиями договора. Кроме того, закон четко регулирует возможные действия по взысканию сложившейся задолженности. «Законом обеспечена защита частной жизни должника, банкам и коллекторам запрещено «беспокоить» заемщика и его поручителей с вопросами о возврате кредита в рабочие дни в период с 22 до 8 часов по местному времени и в выходные и нерабочие празд-

ничные дни с 20 до 9 часов», — указывает Максим Лавров. — Действия банков и коллекторов при возврате сумм задолженностей с заемщика и его поручителей могут осуществляться только с их письменного согласия, за исключением личных встреч, телефонных переговоров, почтовой, электронной и SMS-переписки».

Помимо действий по взысканию закон регламентирует и объем штрафных санкций, назначаемых банком по просроченной задолженности. С вступлением в силу закона размер неустойки не может превышать 20% годовых, если на сумму потребительского кредита начисляются проценты за соответствующий период нарушения обязательств. Если проценты не начисляются, сумма неустойки не может превышать 0,1% за каждый день нарушения обязательств.

Правда, действовать эти положения будут только для вновь выданных ссуд, а по старым придется платить по условиям заключенного ранее договора. «Думаю, работа усложнится, ведь по новому закону коллекторы смогут работать только по новым договорам, заключенным с 1 июля», — говорит зампред правления Международного банка развития Светлана Бахарева. — Коллекторы будут предъявлять требования, включающие пониженные ставки по неустойкам только по этим договорам. А по ранее заключенным все требования сохраняются в прежних повышенных размерах. Думаю, возникнет масса вопросов и разбирательств с клиентами-заемщиками по кредитным договорам «до» и «после».

Значительные изменения с вступлением в силу закона о потребительском кредитовании произойдут в порядке формирования кредитных историй. С 1 июля заемщик теряет право отказа от формирования кредитной истории, до сих пор для направления сведений в бюро кредитных условий требовалось его согласие. «Теперь запрашивать кредитные отчеты смогут не только финансовые организации, но и, например, работодатели, арендодатели, коллекторы и другие лица и организации, получившие согласие заемщика на ознакомление с его кредитной историей», — предупреждает директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй Алексей Волков. — Кроме того, МФО и КПК должны будут передавать сведения в бюро кредитных историй».

Сама кредитная история станет более информативной и может дать заемщику возможность получить сведения, которые раньше были недоступны. «В кредитную историю вводится информационная часть, где будут указываться причины отказа в кредите, сумма займа и другие факторы, которые могут оказать влияние на решение кредитора», — продолжает Алексей Волков. — Так, например, заемщики впервые смогут узнать причины отказа в кредите. Они начнут тщательно контролировать свои кредитные истории».

Правда, получить информационную часть можно будет без согласия заемщика и кредитора. Получить ее сможет лицо, заключившее договор с бюро кредитных историй. Окончательный состав этой части будет зависеть от Банка России, который настаивает, чтобы в нее вошли минимальные сведения о заемщике. «Эту часть можно будет получить, только заключив договор с бюро кредитных историй, а работы с сомнительными лицами и организациями ответственны бюро, разумеется, стараются избегать», — заверяет Алексей Волков.

Елена Мелованова

КАЧЕСТВО ПРОТИВ РИСКА

Выживут ли в соперничестве с банками за заемщика микрофинансовые организации (МФО), регулирование которых за последний год заметно усилилось?

Потребкредитование в России быстро росло последние несколько лет, в особенности в сегменте МФО. Есть ряд факторов, которые влияют на развитие этого рынка и меняют его динамику, как в банковском сегменте, так и в сегменте МФО, для которого потребкредиты — основной продукт, в то время как для банков — один из многих. При этом МФО, в отличие от банков, не нуждаются в банковской лицензии, могут выдавать потребкредиты только в рублях, только в пределах 1 млн руб. и не могут их фонтировать за счет привлечения депозитов физических лиц (за некоторыми исключениями).

● *В соответствии с законодательством РФ потребительский кредит — это денежные средства, предоставленные кредитором заемщику в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. На практике потребительскими считаются кредиты, как правило — беззалоговые, для удовлетворения различных потребительских нужд. Такие кредиты выдаются банками, микрофинансовыми и рядом других организаций.*

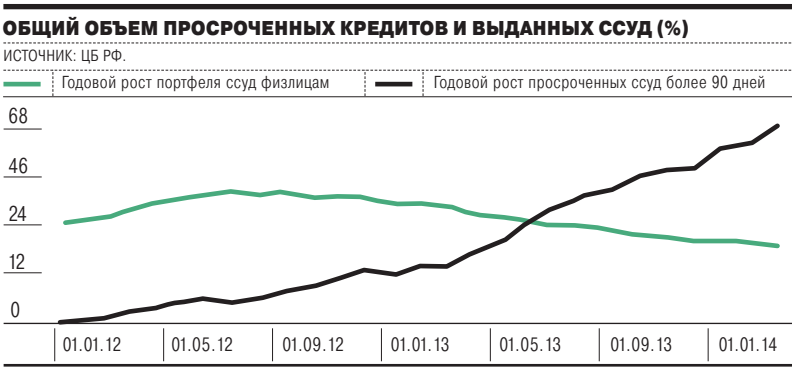
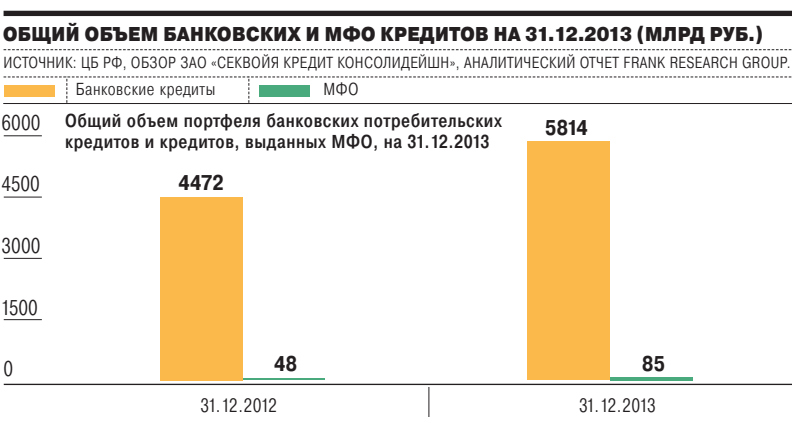
В 2013 году регулирование деятельности микрофинансовых организаций и потребкредитования в целом заметно усилилось: ЦБР ужесточил правила резервирования под возможные потери по банковским потребительским ссудам, ужесточил расчет адекватности капитала банков, Госдума 21 декабря 2013 года приняла закон «О потребительском кредите (займе)» (далее Закон).

Отдельно стоит отметить усиление регулирования деятельности МФО в 2013 году, в первую очередь в результате принятия Закона, который вступает в силу с 1 июля 2014 года: МФО перешли (с сентября 2013 года) под надзор Центрального банка РФ (ЦБ РФ) и наряду с потребительскими банками регулируются Законом; существенно изменились требования к порядку внесения МФО в реестр микрофинансовых организаций и исключения из него.

Также изменились требования к условиям договора потребительского кредитования, расчету максимальной стоимости договора, вопросам уступки права требования по договору потребительского кредита. Эти изменения коснулись всего рынка потребкредитования.

Регулирование деятельности и ведение реестра микрофинансовых организаций, а также повышение требований к их деятельности направлены на усиление дисциплины в данном сегменте рынка. Для исключения из реестра МФО достаточно два раза в течение года нарушить требования законодательства.

Особенным фактором, меняющим правила игры на рынке, является закон «О потребительском кредите (займе)», который вступает в силу с 1 июля и в соответствии с которым МФО и иные участники рынка потребительского кредитования, не осуществлявшие своевременно регистрацию или не получившие лицензию, больше не смогут осуществлять свою деятельность по кредитованию потребителей. Закон распространяет свое действие на всех юридических лиц и на индивидуальных предпринимателей, «профес-



сионально осуществляющих деятельность по предоставлению потребительских займов». Одновременно с этим вносятся изменения в КоАП РФ и устанавливается ответственность за осуществление деятельности по предоставлению потребительского кредитования юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, не имеющими права на ее осуществление. На данных лиц могут быть наложены административные штрафы в размере от 50 тыс. до 500 тыс. рублей.

Предполагается, что данные изменения законодательства будут укреплять доверие к МФО, усилить контроль над их деятельностью и будут способствовать здоровой конкуренции на рынке потребительского кредитования за счет отсечения теневых рынков МФО. С другой стороны, они могут в некоторой степени сдерживать рост рынка МФО.

Ранее полная стоимость потребительского кредита свободно определялась организацией, выдававшей кредит. В соответствии с законом она будет рассчитываться по определенной формуле и не сможет на дату заключения договора более чем на треть превышать среднерыночное значение, определенное ЦБ РФ. Полная стоимость потребительского кредита должна быть указана на первой странице договора.

Увеличивается прозрачность условий договоров: общие условия должны раскрываться кредитором в общем доступе (например, в интернете), индивидуальные условия должны быть указаны в договоре в виде таблицы по форме, установленной ЦБ РФ, «четким, хорошо читаемым шрифтом».

● *В 2012–2013 годах наблюдался существенный рост объемов кредитования на рынке МФО — около 77%, в то время как рост банковского потребительского кредитования хоть и продолжал быть большим, но замедлился и составил около 30% в 2013 году. При этом рынок МФО относительно молод и стоит учитывать эффект крайне низкой базы. Даже с учетом существенных темпов ро-*

ста объем кредитов, выданных МФО, остается несопоставимым с банковским объемом потребкредитов. Существуют разные оценки объема кредитов, выданных МФО, — от 39 млрд руб. до 100 млрд руб. по состоянию на конец 2013 года (включая кредиты МСБ и юридическим лицам), что составляет только 0,7–1,7% от объема банковского портфеля потребительских кредитов на эту дату. Широкий диапазон оценок объемов МФО обусловлен отсутствием достоверной статистики, поскольку такие компании не обязаны были предоставлять отчетность регулятору.

Требования к содержанию и форме договоров микрозаймов и потребительских кредитов, заключаемых потребителями с МФО, ранее не регулировались законодательством в той мере, в какой это было применимо к банковским договорам. При заключении договоров МФО руководствовались общими нормами гражданского законодательства и имели возможность обеспечить индивидуальный подход к каждому потребителю. Одновременно с этим МФО предъявляли более гибкие по сравнению с банками требования к заемщикам. При этом эффективные процентные ставки по таким договорам были огромными (сотни, иногда тысячи процентов) и нередко являлись кабальными для заемщика. Таким образом, новое законодательство призвано сбалансировать интересы сторон и сделать кредитование более прозрачным и ориентированным на потребителя. С другой стороны, это может в некоторой степени сдерживать рост рынка МФО.

На фоне снижения темпов роста ссуд физическим лицам, больше половины которых составляют потребительские ссуды, наблюдается существенный рост просроченной задолженности. Ранее рост просрочки был не настолько заметен на фоне существенных темпов роста потребительских кредитов. Кроме того, снизились объемы рефинансирования кредитов, что

также способствовало увеличению доли просроченных кредитов в общем объеме.

Если сравнить банковское потребкредитование и МФО, в силу более агрессивного подхода к андеррайтингу и менее систематического скоринга МФО кредитуют более рискованных заемщиков по сравнению с банками и по существенно более высокой ставке. Соответственно, доля просроченной задолженности МФО значительно выше по сравнению с банковским портфелем.

Дальнейший рост потребительского кредитования будет ограничен следующими факторами: существенной долговой нагрузкой заемщиков, которая по некоторым показателям (например, отношение общих выплат банкам к доходам ключевых категорий заемщиков) уже достигла и даже превысила показатели других европейских стран и США; ухудшением качества заемщиков и, как следствие, ухудшением качества кредитов; усилением регулирования рынка; ограничением фондирования в силу снижения прибыльности рынка, дефицитом ликвидности на внутреннем рынке, а также осложнением доступа на внешние рынки; снижением темпов роста экономики, а также волатильностью валютного курса, что будет негативно влиять на платежеспособный спрос на потребительские кредиты.

Данные ограничительные факторы коснутся всех игроков потребительского кредитования, но в первую очередь банков, которые значительно снизили уровень одобрения кредитов, в результате чего часть клиентов может перейти в МФО. С другой стороны, источники фондирования МФО еще больше ограничены: крупнейшие МФО фондируются собственным капиталом и средствами банков, в основном не входящих в топ-100, и частично облигациями, поскольку МФО не может привлекать средства физических лиц.

Введение ограничений полной стоимости потребительского кредита, о которых написано выше, заставят некоторые банки ужесточить требования к клиентам. Как следствие, часть заемщиков, менее чувствительных к процентной ставке, может перейти в МФО, которые продолжат кредитовать более рисковую категорию заемщиков, хотя также с учетом новых ограничений, введенных ЦБ.

Усиление регулирования на рынке потребкредитования, в частности ограничения, связанные с принятием Закона, повлияют как на МФО, так и на банки. Действия регулятора, направленные на снижение темпов роста потребительских кредитов и введение более цивилизованных «правил игры», в комбинации с рядом других факторов будут ограничивать дальнейший рост рынка.

При этом рынок потребкредитов, особенно в сегменте МФО, станет, по нашему мнению, более прозрачным и дисциплинированным. Объем потребкредитования МФО в десятки раз меньше банковского потребкредитования. Несмотря на ожидание перетока части клиентов в сегмент МФО, приближение к объемам рынка, сопоставимым с банковским потребительским кредитованием, маловероятно.

Мы считаем, что МФО останутся нишевыми игроками в сегменте более рискованного кредитования — менее качественных заемщиков по более высокой ставке, а банки продолжат конкурировать за более качественного заемщика.

Дмитрий Ануфриев, Инна Бондаренко, «Делойт»

СУДНЫЙ ГОД

Уже год Агентство по страхованию вкладов (АСВ) работает в усиленном режиме: за последние 11 месяцев владельцам депозитов выплачено 200 млрд руб. из 300 млрд руб. всех выплаченных за десять лет компенсаций! Заместитель генерального директора агентства АНДРЕЙ МЕЛЬНИКОВ утверждает, что, несмотря на колоссальное напряжение всей системы АСВ, ни одного сбоя не было.

— За десять лет работы скольким вкладчикам помогло АСВ, сколько банков оно ликвидировало?

— Для понимания текущей ситуации придется нагрузить вас цифрами. С момента создания госкорпорации на конец мая 2014 года мы выплачивали страховку вкладчикам по 180 страховым случаям. Из них 50 произошли с лета прошлого года. Это явный пик нашей активности. Всего за выплатами к нам обратилось более 1 млн человек, из них 600 тыс. — за последнее время. На форумах я встречал высказывания людей, которые получали страховку более десяти раз. Общий объем выплат за десять лет работы впечатляет даже меня — 313 млрд руб. Но из этого объема только в последнее время вкладчики получили из фонда АСВ 235 млрд руб. Среди крупнейших страховых случаев можно выделить банкротства Мастер-банка и Инвест-банка (каждый по 31 млрд руб.), банков «Западный» и «Пушкино» (стоили си-



стеме страхования вкладов по 20 млрд руб.). На эту четверку приходится треть всех выплат. — **Большой переполох на рынке вызвал крах Мастер-банка. Какие страховые случаи вам запомнились?** — Конечно, масштаб банка важен. Но при подготовительных процедурах это не имеет первостепенного значения. Механизм выплат хорошо отлажен. Поэтому банкротство Мастер-банка не вызвало у нас большого напряжения сил. Судный день у нас случился позднее, когда в один день были отозваны лицензии у трех крупных игроков на рынке депозитов, среди них — банк «Пушкино». Этот разовый стресс запомнился надолго. Но мы решили эту задачу. Еще один крайне неприятный и нестандартный случай произошел в начале прошлого года. Тогда в банке «Экспресс»

была предпринята попытка хищения средств из фонда страхования вкладов на сумму около 7 млрд руб. Причем 11 тыс. фиктивных операций, а проще говоря, «нарисованных» вкладов, шли вперемешку с обычным привлечением средств. Неправильное разграничение этих операций могло вылиться в социальные волнения. Однако нам совместно с ФСБ удалось нейтрализовать преступные замыслы. Ни копейки мошенникам мы не выплатили.

— **Случались ли сбои в работе АСВ?**

— Не дожидесь... В течение десяти лет никаких отклонений от стандартных процедур мы не допустили. Хотя, признаюсь, в последнее время наш персонал испытывает непростые моральные и физические нагрузки.

— **Каков сейчас средний размер вклада?**

— По нашим оценкам, у 98% вкладчиков размер депозита не превышает 700 тыс. руб. Средний размер банковского вклада — около 104 тыс. руб., но наиболее типичные вклады все-таки находятся в интервале 200–300 тыс. руб. А вот за границей страхового возмещения находятся вклады и счета примерно у 3 млн человек. Но на них приходится внушительная сумма — 8 трлн руб. Это практически половина всех средств населения в банковской системе.

— **Какие другие тенденции, на ваш взгляд, сегодня набирают силу на российском рынке депозитов?**

— На конец первого квартала вклады граждан составили 16,6 трлн руб. В начале года наблюдался нехарактерный отток средств, который

составил 2,3%. Сейчас, наоборот, приток средств во вклады возобновился. По последним данным, в апреле он составил 1,7%. Кроме этого в начале года на фоне девальвации рубля и внешних экономических условий поднялся интерес к долларам и евро, но он не был существенным. Доля валютных вкладов выросла с 17,4% до 20,3%, но в основном за счет переоценки, а не физического притока валютных депозитов. Сейчас рубль укрепился, поэтому ситуация вновь изменится в пользу рублевых накоплений. Наблюдается небольшое повышение доходности вкладов. Но в целом рынок вкладов практически не изменился.

— **Учитывая активность нынешнего главы ЦБ, продолжающего чистку рынка, насколько велик запас прочности у АСВ?**

— Вначале небольшая ремарка. Мне не кажется, что ЦБ чистит рынок. Он просто реагирует на фактические банкротства банков и состояние их неплатежеспособности. Больше похоже на то, что это рынок самоочищается. Теперь про фонд. Нашим кредитором в последней инстанции является ЦБ. Мы можем взять любого неограниченный кредит сроком на пять лет без залога и по символической процентной ставке. Сейчас мы имеем в Фонде страхования вкладов около 118 млрд руб., если вычесть уже зарезервированные для выплат средства. По нашим расчетам, до конца года в фонд поступит еще 70 млрд рублей. Сюда войдут ежеквартальные отчисления банков, прибыль от инвестирования и поступления из конкурсной

массы кредитных организаций. Таким образом, АСВ имеет хороший запас прочности. Практически все крупные проблемные игроки, которые входили в зону рисков, на банковском рынке уже локализованы. Есть ощущение, что в ближайшее время мы перейдем на относительно небольшие страховые случаи.

— **Как идут выплаты компенсации по вкладам украинских банков в Крыму?**

— Этим вопросом занимается Фонд защиты вкладчиков Крыма, созданный АСВ. На полуострове используется совершенно другая юридическая конструкция: в системе страхования вкладов людям по закону выплачивается страховка, тогда как в Крыму мы выкупаем у вкладчиков по номиналу их права требования, заключая договор цессии. Порог защиты там установлен как в ССВ — на сумму, не превышающую 700 тыс. руб. Сейчас идут выплаты в отношении десяти украинских банков, в том числе Приватбанка, который контролировал половину крымского рынка. К нам обратились с заявлениями более 100 тыс. человек. Сейчас у фонда больше 100 пунктов приема заявлений на территории Крыма, очередей как явления уже давно нет. По нашим оценкам, где-то еще 60 тыс. человек находятся в режиме ожидания.

— **Но крымский фонд также занимается и сбором платежей по их кредитам. Как работает этот механизм?**

— По решению суда города Симферополя фонд является доверительным управляющим Приватбанка, который прекратил исполнять обязательства перед вкладчиками в Крыму.

В доверительное управление фонда перешел имущественный комплекс этого банка, включая права требования по кредитам. Поэтому сбор платежей по кредитам — это элемент нашей работы. Для исполнения клиентами своих обязательств перед банком и исключения негативных последствий, связанных с несвоевременным погашением задолженности, фондом открыт специальный счет в Российской национальном коммерческом банке, на который заемщики могут перечислять денежные средства. Чтобы добросовестные заемщики избежали штрафных санкций, мы предложили им гасить задолженность по старому графику платежей — пока на счет фонда. Как только крымские нотариусы пройдут лицензирование по российскому законодательству, мы предложим заемщикам гасить кредиты в депозит нотариуса. В последующем будем договариваться с Приватбанком о погашении перед нами задолженности, которая возникла в результате компенсационных выплат. Это договориться не удастся, мы через суд сможем обратить взыскание на имущественный комплекс Приватбанка в Крыму.

— **Когда планируется закрыть крымскую проблему?**

— С точки зрения основных компенсационных выплат — до конца лета. Первая, самая высокая волна прошла. Но решения будут приниматься и по другим банкам. Поэтому очевидно, что лето в Крыму у нас действительно будет горячим.

Беседовал Сергей Артемов

банкпрактика

Банки России*													Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для „Ъ“												
№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)	№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)		
1	Сбербанк России	Москва	17066365,6	4,7	1974500,6	7316250,0	−3,6	12046535	6,2	3449722,5	3,5	103	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	41824,3	−1,1	12941,4	13,5	−34,4	16574	−1,1	42,8	11,5		
2	ВТБ	Санкт-Петербург	5750116,3	9,6	759634,7	19362,2	12,6	2652276	5,6	213,8	−4,4	104	«Экспресс-Волга»	Саратов	41027,5	−1,3	3698,3	29382,5	−5,6	11012	−5,1	9306,0	−5,1		
3	Газпромбанк	Москва	3834802,5	7,9	288001,1	347739,3	−5,7	2399760	6,4	265201,6	3,5	105	«Аверс»	Казань	39067,5	3,1	16502,5	8029,7	2,9	10097	−0,5	2246,4	26,4		
4	ВТБ 24	Москва	2106379,9	4,1	166643,3	1363558,1	1,9	1345067	3,5	1205385,4	5,2	106	ПРБ	Москва	38662,5	1,1	3704,9	24611,3	4,9	30708	5,7	578,7	−41,5		
5	Россельхозбанк	Москва	1787776,1	−1,4	192584,8	249319,0	0,9	1150113	−0,8	245413,5	−0,7	107	НС-банк	Москва	38547,0	−9,1	3326,0	15527,4	−2,7	18017	−0,4	1258,9	27,6		
6	Банк Москвы	Москва	1652689,9	−0,3	172630,9	221151,5	2,5	852737	−3,3	149605,2	9,3	108	Интерпрогрессбанк	Москва	38394,5	10,7	2677,4	12979,9	1,4	14245	−1,9	1569,6	8,7		
7	Альфа-банк	Москва	1404784,4	−4,7	144053,3	354295,5	−4,6	1028134	0,3	238239,8	7,0	109	Меткомбанк	Череповец	38145,0	−7,7	2575,1	7775,5	−3,2	21739	−1,4	17747,5	0,5		
8	Номос-банк	Москва	986808,8	6,2	85004,9	103751,1	−3,2	505198	1,0	23999,1	1,0	110	«Народный кредит»	Москва	36790,3	−11,4	3978,6	16168,8	−6,9	29822	0,3	4465,2	3,8		
9	Юникредит-банк	Москва	866273,9	−3,9	130661,6	74849,1	2,5	544268	4,4	150527,6	5,2	111	«Русский международный»	Москва	36381,0	5,1	4720,4	17757,0	−1,7	25701	4,6	2423,1	−6,3		
10	Промсвязьбанк	Москва	767406,1	4,3	59753,5	187376,1	−4,9	580193	9,9	79700,9	5,1	112	Фора-банк	Москва	36232,3	−1,6	3290,9	18695,4	−0,1	28850	0,2	6131,0	5,0		
11	Райффайзенбанк	Москва	716569,6	4,0	103883,3	260804,0	1,5	443440	2,4	183576,8	4,9	113	Крайинвестбанк	Краснодар	36149,4	−1,4	4708,0	15420,2	−6,9	27476	42,0	3513,0	4,3		
12	Росбанк	Москва	712284,9	4,2	102677,8	145861,2	−6,2	398878	−1,5	234385,8	−0,2	114	Русславбанк	Москва	36023,1	6,6	4365,5	14044,2	1,5	22666	11,8	20766,7	13,9		
13	«Нацфингирингцентр»	Москва	671194,4	64,0	30111,9	0,0	—	62711	45,0	0,0	—	115	СДМ-банк	Москва	35659,3	−4,4	3936,4	16693,6	−1,3	20182	7,4	2261,8	5,1		
14	Московский кредитный банк	Москва	451621,8	1,7	42391,4	134149,9	0,8	322002	4,0	107347,2	10,0	116	Примсоцбанк	Владивосток	35503,0	−6,5	3479,5	21580,3	−6,6	21228	−7,0	9629,7	−6,3		
15	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	430297,4	3,9	39220,4	117659,7	0,5	257583	3,7	45613,7	6,8	117	Интерпромбанк	Москва	35493,8	8,4	5479,2	10135,9	4,9	24505	12,6	2319,9	8,0		
16	«Россия»	Санкт-Петербург	415407,9	0,7	32454,2	36866,1	0,5	256762	28,2	5606,0	5,9	118	Саровбизнесбанк	Саров	34980,4	−2,3	5614,5	18822,8	−1,3	17349	2,2	2908,6	10,5		
17	Ак Барс	Казань	373250,1	4,1	31531,2	70966,5	−0,6	224916	4,8	54208,8	2,6	119	ББР-банк	Москва	34578,4	24,8	2205,4	12592,9	2,1	21567	1,6	2339,5	18,8		
18	Ханты-Мансийский банк	Ханты-Мансийск	372323,0	2,1	29772,4	66492,9	−4,4	211258	8,2	76927,1	3,8	120	«МБА-Москва»	Москва	34567,7	6,1	2267,8	8728,8	4,3	22364	6,1	3754,2	10,6		
19	«Русский стандарт»	Москва	353395,1	−3,5	34922,7	180598,3	−6,2	228239	−4,2	268072,3	−0,6	121	«Кольцо Урала»	Екатеринбург	34200,6	−1,9	2884,3	19582,1	−2,4	22083	−3,6	13600,0	−3,3		
20	«Уралсиб»	Москва	352348,9	−5,5	42964,3	147119,4	−3,7	221643	0,0	129095,4	1,6	122	Челиндбанк	Челябинск	33958,5	−1,1	6674,5	19748,7	−2,0	21916	1,7	10677,2	−0,5		
21	Связь-банк	Москва	321732,1	−7,2	19447,2	29665,8	8,8	183127	6,5	51327,2	5,9	123	Лето-банк	Москва	33759,3	10,9	5260,5	120,9	−15,2	29474	15,7	32991,5	21,5		
22	Ситибанк	Москва	320471,6	−12,3	53908,1	72264,1	1,1	129358	9,9	49943,3	6,3	124	Челяббизнесбанк	Челябинск	33248,2	−6,0	7002,5	14505,0	−0,1	17391	0,9	5558,3	0,4		
23	ХКФ-банк	Москва	311341,5	−14,0	44738,8	187855,4	−8,4	244582	−6,4	281017,4	−5,2	125	Финпромбанк	Москва	32458,0	5,8	3459,3	10824,7	6,5	18517	20,4	1512,3	−0,9		
24	Нордва-банк	Москва	304825,9	11,3	28605,4	9076,4	−4,8	213701	7,1	22449,0	1,7	126	«Советский»	Санкт-Петербург	32266,8	−0,9	4535,8	20213,2	0,0	21966	5,5	14407,4	−7,4		
25	МДМ-банк	Новосибирск	284568,7	−3,3	52835,3	104673,2	−5,3	134330	2,4	52632,3	−0,6	127	«БФГ-Кредит»	Москва	32083,1	0,6	2359,3	11318,8	4,5	25490	5,4	485,3	5,6		
26	«Петрокоммерц»	Москва	259096,2	9,7	19027,6	70882,7	−2,5	153444	6,0	29280,4	−7,1	128	«Образование»	Москва	32030,8	2,5	2755,6	10637,9	2,7	20876	9,6	1356,0	−0,4		
27	«Зенит»	Москва	255557,3	−0,2	23753,9	46705,0	1,5	157568	1,5	21704,8	8,4	129	«Агропромкредит»	Лыткарино	31335,7	0,6	2639,7	14296,9	−0,2	15303	−2,3	7097,5	3,8		
28	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	249116,2	7,8	30424,9	1603,5	−1,2	4176,4	16,4	24,0	0,0	130	Росэнергробанк	Москва	31282,5	−1,4	4309,6	13718,4	1,5	20493	4,3	77,2	13,5		
29	«Лобэк»	Москва	242119,0	−5,6	26137,1	47814,0	12,1	154237	4,6	2636,1	−3,0	131	«Левобережный»	Новосибирск	30891,3	−2,3	3471,6	19013,5	−4,9	21943	−7,7	13186,7	−7,9		
30	Бинбанк	Москва	221787,6	3,6	17785,6	109303,4	5,7	117006	4,3	21795,9	8,4	132	«Финсервис»	Москва	30732,2	5,9	2858,2	1454,7	54,5	8008	41,4	1341,2	2,3		
31	«Открытие»	Москва	216328,6	8,9	19268,0	77597,6	−1,8	106241	14,5	64904,7	10,9	133	Быстробанк	Ижевск	30475,2	−12,1	3169,9	20106,1	4,2	21629	−3,5	19887,6	−0,3		
32	Восточный экспресс банк	Благовещенск	214562,8	−4,6	22890,2	129079,0	−3,5	11741	−3,8	196569,7	0,2	134	АМБ-банк	Москва	30462,6	7,4	1862,3	6393,2	0,2	727	−9,9	139,8	−26,3		
33	НБ «Траст»	Москва	214197,8	11,2	11744,0	112063,4	2,1	127211	1,5	118931,1	2,7	135	Москомприватбанк	Москва	29640,3	−40,2	4048,3	22597,2	−43,4	18974	−4,9	24082,1	2,9		
34	УБРР	Екатеринбург	211591,7	5,7	10654,2	86654,1	2,6	103287	4,3	61931,8	−1,2	136	«Девон-Кредит»	Альметьевск	29369,1	20,0	3498,1	12000,1	2,6	13358	4,7	2608,9	3,9		
35	СМП	Москва	207853,6	35,1	14477,3	69383,6	−11,7	117449	41,0	617,3	16,8	137	«Западный»	Москва	29239,7	−0,2									

банк практика

Оцифровка вложений

В связи с ростом стоимости телевизионной рекламы и удорожанием наружной банковской реклама постепенно перемещается с телевидения и рекламных щитов в интернет и мобильные приложения. В целом же рынок банковской рекламы продолжает увеличиваться.

— реклама —

Доступная отчетность

В 2013 году, по данным TNS, основные игроки банковского рынка потратили на рекламу около \$350 млн. Раскрывать рекламные бюджеты на 2014 год банки категорически отказываются, однако данные о расходах на рекламу и маркетинг, как правило, содержатся в подробных финансовых отчетах по международным стандартам за полугодие и год. Правда, эти данные не отражают объективной картины расходов собственно на рекламу, поскольку в эту статью включаются не только расходы самого банка, но и его дочерних компаний, а также расходы на благотворительность, спонсорство и другие. К тому же некоторые банки не выделяют эти расходы в отдельную статью, например Альфа-банк, Росбанк. Отчетность других банков из топ-30, например банка «Россия», и вовсе пока недоступна.

По подсчетам «Ъ-Банка», выполненным по данным отчетности 20 банков из числа топ-30 по международным стандартам, в прошлом году их расходы на рекламу и маркетинг выросли почти на треть. В 2013 году 20 крупнейших банков из числа топ-30 потратили на рекламу и маркетинг почти 30 млрд руб., что на 27,6% больше, чем в 2012 году. По словам участников рынка, львиную долю рынка составляют расходы ведущих госбанков. «Параметры рынка определяются в первую очередь затратами крупнейших игроков (Сбербанк, группа ВТБ)», — уточняет начальник управления маркетинга и рекламы ОПП-банка Ольга Ромашкина. Действительно, две трети этой суммы приходится на двух крупнейших игроков — Сбербанк и группу ВТБ (учитывает данные ВТБ 24, Банка Москвы и других дочерних компаний). Совокупный объем расходов этих банков составляет 20,9 млрд руб. По данным финансовой отчетности по международным стандартам, Сбербанк в прошлом году потратил на рекламу и маркетинг 12,7 млрд руб., то есть на 32% больше, чем в 2012 году. Расходы группы ВТБ на рекламу составили 8,2 млрд руб., увеличившись на 18,8%. На этом фоне расходы Газпромбанка в 2013 году на рекламу и маркетинг в размере 2,3 млрд руб. выглядят даже скромными.



С уходом банковской рекламы с улиц красоты поубавится

Без учета расходов Сбербанка и банков группы ВТБ расходы банков из числа топ-30 на маркетинг и рекламу по итогам 2013 года составляют чуть более 9 млрд руб. Это на 30,1% больше, чем они потратили на эти цели годом ранее. Из оставшихся участников рынка, чьи данные были использованы для исследования, потратить не менее 1 млрд руб. на рекламу смогли позволить себе только Райффайзенбанк (1,09 млрд руб.) и ХКФ-банк (1,07 млрд руб.). Правда, стоит учитывать, что другой крупный потребительский банк — «Русский стандарт» — пока раскрыл финансовые результаты только за первое полугодие прошлого года. По данным его отчетности, за это время на рекламу было потрачено 580 млн руб.

Влиятельные стоки

Банки по-прежнему уделяют основное внимание прямой рекламе в традиционных СМИ, то есть АТЛ-каналам — телевидение, пресса, радио, наружная реклама. «Телевидение по-прежнему остается одним из основных инструментов для построения высокоохватной коммуникации и важным именно для банков федерального масштаба, работающих на всей территории страны практически со всеми доходными и возрастными группами населения», — отмечает директор департамента маркетинга ВТБ 24 Зинаида Хохлова. Среди наиболее востребованных медиаканалов стоит отметить ТВ и наружную рекламу: их общая доля составляет более 60%. По словам госпожи Хохловой, 75% рекламного бюджета ВТБ 24 составляет бюджет АТЛ-каналов, оставшиеся 25% распределяются между ВТЛ (около 14%) и оформлением офисов и полиграфией (около 11%). CRM-бюджет является отдельной статьёй расходов.

Оплачивать дорогую рекламу на телевидении могут только ведущие игроки. «Федеральную телевизионную рекламу может себе позволить только ограниченный список рекламодателей, и в основном она решает имиджевые задачи брендов», — считает заместитель председателя правления Росбанка Улан Илишкин. Основными заказчиками такой рекламы остаются ведущие госбанки, на долю которых и приходится основные бюджеты. «Крупные банки, такие как Сбербанк или ВТБ, отдают предпочтение национальному ТВ и тратят на это более половины рекламного бюджета», — указывает начальник департамента маркетинговых коммуникаций банка «Открытие» Игорь Лапшин.

«Некоторые банки выбирают один или два основных канала продвижения и конкурируют при помощи доминирующих медиасервисов», — делится наблюдениями Игорь Лапшин. — Например, банк «Уралсиб», Райффайзенбанк и ОТП-банк размещаются в основном в наружной рекламе. Альфа-банк и банк «Траст» выбрали основными каналами наружную рекламу и прессу. Другие банки активно используют собственные медийные ресурсы. «В 2014 году мы используем различные подходы к коммуникации, делаем особый фокус на собственные медиаканалы — одна из самых широких в России сетей банковских офисов, сеть банкоматов, официальный сайт банка», — говорит директор департамента маркетинговых коммуникаций банка «Хоум Кредит» Мария Бурак.

Правда, в последнее время банки стали сокращать расходы на традиционные виды рекламы. «По нашей оценке (на основе данных TNS), объем средств, потраченных банками на рекламу, сократился на 12% в 2013 году относительно 2012 года», — подсчитывает Зинаида Хохлова. — При этом это сокращение произошло в основном за счет федерального те-

левидения и наружной рекламы в Москве. Затраты на телевидение начали сокращаться в третьем квартале 2013 года, до этого момента объемы были такие же, как в 2012 году. Затраты на ТВ в первом квартале 2014 года пока держатся на уровне первого квартала 2013 года».

Сокращаются расходы банков не только на телевизионную, но и на наружную рекламу. Из-за низкой стоимости привлечения контакта и возможности географического таргетирования такая реклама была весьма популярна. Однако последние изменения в законодательстве существенно сократили объем рекламных площадей и увеличили стоимость размещения. В Москве, например, в декабре были утверждены новые правила размещения наружной рекламы, требованиям которых не соответствуют, по оценкам экспертов, порядка 60% установленных вывесок. С 1 мая компаниям, в том числе банкам, чьи офисы расположены внутри Садового кольца, приходится ограничиться одной информационно-конструкцией с надписью длиной не более 10 м. Установлена эта конструкция должна быть не выше второго этажа. Ярko мигающие и закрывающие фасад домов вывески и вовсе запрещены. Совокупные расходы компаний на приведение вывесок в соответствие с требованиями нового законодательства могут превысить 7 млрд руб. Банкиры уже заявляют, что наружная реклама в связи с новыми изменениями и удорожанием носителей будет сокращаться. «В связи с изменениями на рынке наружной рекламы наблюдается существенное сокращение носителей и их удорожание, особенно в крупных городах», — говорит Игорь Лапшин. «Недавние изменения на рынке ООН — сокращение инвентаря и высокая инфляция, с нашей точки зрения, могут повлиять на сокращение инвестиций в этот медиаканал», — согласен Улан Илишкин.

Затраты на наружную рекламу в Москве также начали сокращаться в третьем квартале 2013 года (на 12% относительно третьего квартала 2012 года), в четвертом квартале сокращение было максимальным (более 40% относительно четвертого квартала 2012 года), — подсчитывает Зинаида Хохлова. — 2014 год начался с такой же картины: сокращение относительно первого квартала 2013 года более 30%. Действия регулятора привели к сокращению инвентаря и удорожанию оставшихся площадей, поэтому наружная реклама стала менее привлекательной для рекламодателей».

В ответ банки переносят средства в интернет или транзитную рекламу, например рекламу на транспорте. «Общее направление движения рынка — увеличение доли затрат на современные инструменты, которые позволяют рекламодателям оплачивать действия потребителя? приближенные к моменту «покупки» банковского продукта», — резюмирует Улан Илишкин. — Таким образом, роль интернета становится все более очевидной для большинства игроков».

«Отдельное внимание уделяется диджитал-направлению, где также задействуются все современные инструменты и форматы», — говорит Зинаида Хохлова. — Помимо традиционной баннерной и контекстной рекламы это различные инструменты таргетинга и ретаргетинга, собственный сайт банка, социальные медиа и многое другое». «Не обозначая общий бюджет, можно отметить, что растет доля интернет-размещения, в том числе контекстной рекламы. Доля интернет-рекламы в маркетинговых бюджетах уже достигает трети», — отмечает начальник управления маркетинга Райффайзенбанка Ольга Конюшкова.

Опережение в сети

Развитие российского рынка электронных каналов рекламы идет опережающими темпами. «Интересно отметить, что если еще два-три года назад российский банковский рынок отставал в используемых методах такого продвижения в среднем на три года от рынков Европы, США и развитых стран Азиатско-Тихоокеанского региона, то сейчас наиболее активные игроки находятся на том же уровне», — отмечает руководитель департамента исследований банковского сектора НАФИ Ирина Лобанова. — Банки разрабатывают рекламные приложения для мобильных устройств, интегрируют свои бренды в игровые приложения в Facebook или «В контакте», используют для продвижения и одновременно поддержания лояльности текущих клиентов систему тэгов, предлагая скидки и бонусы своим клиентам за перепост сообщений со своих страниц».

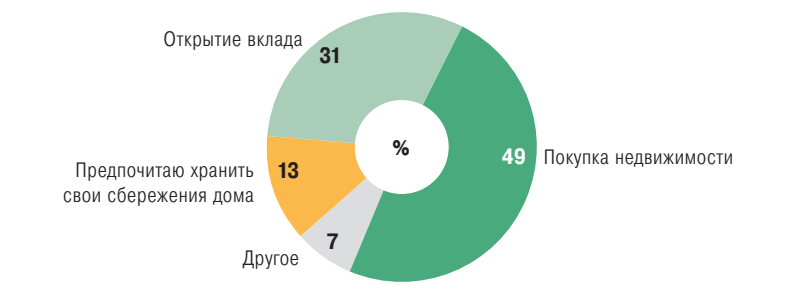
«Здесь стоит отметить появление Рокетбанка, который существует как приложение в Facebook, и банк «Открытие», который привязал вход в интернет-банк к аккаунтам в соцсетях», — говорит директор по связям с общественностью Промсвязьбанка Дарья Литвина. — Во-первых, сами социальные сети как площадки постоянно предлагают новые рекламные инструменты для компаний, что позволяет найти клиентов, которых в другом месте отыскать практически невозможно. Во-вторых, стоимость контакта здесь в десятки, сотни раз ниже, чем через традиционные каналы продвижения». Таким образом, использование таких видов рекламы, как ТВ или радио, становится целесообразным при необходимости изменения имиджа банков и повышения узнаваемости бренда. «Крупные федеральные банки с положительным имиджем среди представителей целевой аудитории могут похвастаться данными каналами в кризисной ситуации, так же, как и размещением рекламных модулей в печатных СМИ (однако вряд ли сократят бюджет на публикации в различных изданиях), небольшие же банки и региональные игроки в принципе редко прибегают к таким каналам», — рассуждает Ирина Лобанова. — А вот от прямых рассылок и наружной рекламы банки вряд ли откажутся».

Елена Мелованова

Мой дом — мои сбережения

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ КЛИЕНТОВ НА ВОПРОС: «СПОСОБ СОХРАНЕНИЯ И ПРИУМНОЖЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ?»

ИСТОЧНИК: BANK.RU.



— ипотека —

с13

На фоне бурного роста ипотечного кредитования сектор потребительских займов показывает весьма скромные результаты. Зампред правления ОАО «КБ «Агропромкредит» Павел Ильин отметил, что объем потребительских кредитов, выданных в первом квартале 2014 года, остался практически на уровне аналогичного периода 2013 года. Увеличения объема выдачи не произошло по ряду причин: фактические доходы населения из-за инфляции и слабого роста экономики снижаются, закредитованность заемщиков существенно выше, чем пару лет назад, что подталкивает банки к ведению более ответственной политики в части розничного кредитования и взвешенному подходу к рискам. Также в связи с падением курса рубля население более осторожно относится к тратам и переходит к политике экономии.

Падение курса рубля и введение санкций в отношении России привело к перетоку средств с рублевых на валютные вклады (отметили 47% банков), к тому же некоторые клиенты перенаправили свои вклады в крупные госбанки.

В будущем введение серьезных санкций в отношении российских банков маловероятно, считает большинство банкиров (около 70%), так как это невыгодно ни ЕС, ни США. Однако как отметил начальник отдела проведения ипотечных сделок департамента ипотечного бизнеса АКБ «Росевробанк» Илья Иванов, если санкции все-таки будут введены, то

они затронут те банки, в руководстве которых есть люди, близкие к правительству РФ.

Директор департамента розничного бизнеса и управления региональной сетью Ростострах-банка Виллен Ли предполагает, что, скорее всего, санкции будут введены в отношении определенных секторов российской экономики и это, конечно, отразится на банках, их кредитующих. Из-за санкций, уже введенных в отношении РФ, российские банки все чаще сталкиваются с жесткими ограничениями при получении кредитов у западных банков. В частности, те требуют, чтобы договором предусматривалось немедленное погашение кредита или даже дефолт заемщика в случае наступления санкций.

Впрочем, аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороков считает, что вероятность введения новых санкций в отношении России можно оценить как низкую. И практически все банкиры утверждают, что банковские клиенты в любом случае серьезно не пострадают от введения санкций. Максимум, что может произойти, — это введение ограничения на снятие наличных с карт.

Как отмечают эксперты, в ближайшем будущем флагманом рынка кредитования останутся залоговые займы, в том числе ипотека. Наряду с ростом предложения на ипотечном рынке будет наблюдаться и либерализация условий по ипотеке. Многие банки последуют примеру Сбербанка, который уже реализует программу оформления ипотечного кредита без подтверждающих доходы и трудовую документацию.

Екатерина Романова, Bank.ru

МАЛЫЙ БИЗНЕС НА ДОВЕРИИ

В мае в стране было создано Агентство кредитных гарантий (АКГ). Это весьма позитивно, поскольку, по мнению ИГОРА АРТАМОНОВА, вице-президента Сбербанка России, председателя Среднерусского банка, одного из лидеров кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ), в условиях охлаждения розницы кредитования малого и микробизнеса становится новым катализатором банковского сектора.

— У вашего банка 23 тыс. заемщиков МСБ и микробизнеса. Это много или мало?

— На мой взгляд, это значительная цифра. И она растет. За первые четыре месяца текущего года количество открытых счетов клиентов предприятий малого и микробизнеса увеличилось более чем на 5 тыс., что в два раза превышает аналогичный период прошлого года. Каждый третий заем в сегменте кредитования малого бизнеса на территории присутствия Среднерусского банка выдается Сбербанком. Общий объем составил 12,5 млрд руб. Ключевым фактором роста, с моей точки зрения, стало существенное расширение линейки продуктов. Вторая причина — преобразование организационной работы. В Среднерусском банке около 1 тыс. человек обслуживают только предприятия МСБ и микробизнеса. Мы изучаем все доступные нам базы, выделяя наиболее перспективных, на наш взгляд, потенциальных клиентов и проекты, для реализации которых могут понадобиться кредиты. Третья причина — быстрое принятие решений о выдаче кредита. Предпринимателям важно, чтобы оценка рисков не растягивалась на месяцы и заем был одобрен и выдан в течение нескольких дней. Кроме того, мы для предприятий малого и микробизнеса устанавливаем наиболее выгодные для них ставки.

— Вы рискуете. Уровень просроченной задолженности в сегменте кредитования малого бизнеса превышает аналогичный показатель



в других сегментах, например в кредитовании крупнейших предприятий.

— Поэтому к решению задачи по снижению ставки нужно подходить выборочно. Сформировав значительную базу клиентов, мы смогли проанализировать, каким из них можно предлагать кредиты на лучших условиях. Мы уже выделили для себя несколько секторов бизнеса, в которых работают клиенты, которые являются наиболее ответственными и с которыми связаны наименьшие риски.



В праздновании Дня предпринимателя, организованном в конце мая Среднерусским банком Сбербанка, приняли участие около 360 представителей предприятий малого и микробизнеса, работающих в металлургическом секторе, торговле, грузоперевозках и даже сфере искусства. Были вручены награды победителям в номинациях «Дебют года», «Прорыв года», «Партнер века». На встрече с гостями председатель банка Игорь Артамонов отметил, что, «клиентами банка стали уже 23 тыс. компаний малого и микробизнеса из Московской области, Рязани, Калуги, Тулы, Твери, Смоленска и Брянска». «Малый и микробизнес нуждаются в поддержке, и мы со своей стороны готовы ее оказывать. Вы все смогли в этом убедиться, и мы рады, что помогли вам создать и развивать собственное дело».

— Какие кредитные продукты пользуются наибольшим спросом у МСБ?

— Один из наиболее продаваемых продуктов — кредит «Доверие», быстро ставший востребованным у предприятий микробизнеса. Он удобен тем, что это кредит без залога, который оформляется в течение трех дней. За январь—апрель текущего года мы выдали по этой программе более 3,2 тыс. займов на сумму 3,5 млрд руб. Кредитные предложения для малого бизнеса — «Бизнес-оборот», «Бизнес-рента», «Бизнес-инвест». Их основные преимущества — низкие ставки и удобные сроки кредитования. В конце мая текущего года мы начали выдачу тендерных гарантий. Мы проводим экспресс-анализ рисков заемщика, кредит выдается без залога, сумма — до 4 млн руб. Это перспективный продукт, на который мы возлагаем большие надежды. Только в течение пяти дней после запуска мы получили 30 заявок от потенциальных клиентов.

А, например, при подключении программы годового абонентского обслуживания кредит можно взять по ставке ниже; при подключении услуги эквайринга происходит снижение платы за расчетно-кассовое обслуживание — это предусмотрено нашим новым тарифным планом «Торговый». По такой же комплексной схеме работает и внедряемый тарифный план «Зарплатный». В конце мая мы запустили мобильное приложение «Сбербанк бизнес онлайн», которым можно бесплатно пользоваться с 1 августа по 1 сентября текущего года, и краудсорсинговую площадку «Строим офис для малого бизнеса». Наши клиенты могли воспользоваться безлимитным документооборотом с услугой E-invoicing. Также с 20 мая по 26 июня для них проводятся бесплатные видеокурсы на портале «Деловая среда».

— Как вам работает с регионами Среднерусского возвышенности, собственно вашего основного региона деятель-

ности, местное руководство разделяет ваши приоритеты в отношении МСБ?

— Один из наиболее перспективных регионов с точки зрения развития партнерских отношений с местной администрацией для нас это Тульская область. Там наш банк сотрудничает с Агентством современного образования в рамках федеральной программы «Ты — предприниматель». Мы проводим совместные мероприятия по поддержке молодежного предпринимательства: это оценка уровня предпринимательского потенциала, обучение, консультирование, встречи с успешными предпринимателями. С сентября прошлого года в Центре развития бизнеса прошли обучение 1150 человек, начали свое дело 139 молодых предпринимателей, у банка появились 79 новых клиентов.

В Твери Среднерусский банк сотрудничает с Фондом содействия кредитованию. В банк из фонда приходят клиенты, которым нужны суммы более 1 млн руб.

Среднерусский банк работает с компанией «Сбербанк-лизинг». Это повышает лояльность клиентов, помогает развивать кросс-продажи. Мы разрабатываем совместные программы с производителями оборудования, автодилерами. Банк выдает клиентам кредиты на покупку оборудования или автотранспорта, соответственно, продажи партнерской организации увеличиваются за счет участия банка. Кроме того, мы сотрудничаем с компаниями-застройщиками. Банк кредитует эти компании, они, в свою очередь, предлагают клиентам малого бизнеса приобрести коммерческую недвижимость с участием финансирования Сбербанка. В результате растут кросс-продажи. Наш банк активно работает с компаниями-арендодателями, предоставляя финансирование по программе «Бизнес-рента». Одни из важнейших партнеров для нас — страховые компании, которые размещают средства у нас на депозиты. А мы, в свою очередь, обеспечиваем их стабильной премией.

Записала

Елена Григорьева

При участии Среднерусского банка СБ РФ

банкпрактика

Деньги выходят из сумрака

Обвала рынка электронных платежей после вступления в мае в силу закона об ограничении анонимных электронных платежей не случилось. Но ряд финансовых структур запретил любые анонимные платежи.

— регулятор —

Скорость принятия закона свидетельствует о его значимости для властей. 15 января соответствующий законопроект был внесен в Госдуму, а уже 28 февраля он был единогласно принят в первом чтении. Согласно новым правилам, через электронные системы платежей теперь можно переводить не более 1 тыс. руб. в течение дня и не более 15 тыс. руб. в течение месяца. Кроме того, нельзя воспользоваться картами, выданными за пределами РФ. По словам депутатов, законопроект №428896-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в части ужесточения требований к переводу электронных денежных средств) был направлен на то, чтобы сделать финансовый сектор более прозрачным, а также оказать противодействие отмыванию доходов и финансированию терроризма. «Предложение заключается в том, чтобы минимизировать планку так называемых сле-

дых анонимных платежей», — заявила депутат Госдумы Ирина Яровая, выступившая одним из инициаторов законопроекта. По ее мнению, интересы обычных граждан нововведения практически не затронут. «У участников рынка иное мнение. С одной стороны, мы разделяем цели этого законопроекта, а именно обеспечение прозрачности платежной системы», — сказал «Б» Виктор Достов, председатель совета ассоциации «Электронные деньги». — Но, с другой стороны, чисто технически данный законопроект в его нынешнем виде получился нетаргетированным и ущемляет рынок в целом». Технические возможности по массовой удаленной идентификации пользователей (например, по номеру телефона) сегодня существуют и отлично решают задачу открытия покупателя, уверен эксперт. Эта модель эффективна и уже давно применяется в Европе и других странах. Проблема кроется в несовершенстве российского законодательства, которое в части удаленной идентификации нужно сущест-

венно доработать. Как отмечает господин Достов, больше всего после введения ограничений пострадают даже не кредитные организации, а население. «Пострадает сильно и немотивированно. По нашим данным, на сегодняшний день в России более 30 млн человек пользуются системами электронных платежей. И порядка 60% оборота рынка формально подпадает под ограничения, прописанные в законопроекте», — сказал он. В итоге новые ограничения вступили в силу всего через 11 дней после того, как законопроект одобрил президент Владимир Путин, поэтому многие платежные системы и банки просто не успели разобраться в схеме. Указанные в законе суммы (1 тыс. руб. в день и не более 15 тыс. руб. в месяц), по мнению господина Тихонова, выглядят неудобными с точки зрения рядового пользователя. К примеру, оплатить услуги интернет-провайдера через терминал разово за несколько месяцев вперед будет уже невозможно. А ограничения подтолкнут участников рынка мобильных платежей к процессу упрощения идентификации клиента в пользу удобства последнего, уверен эксперт.

В большей степени закон затрагивает транграничные переводы, переводы с участием иностранных компаний, считают эксперты. «Также он затронет и внутренние платежи, такие

как, например, переводы в пользу поставщиков услуг через мобильные терминалы оплаты услуг различных компаний», — говорит начальник отдела пластиковых карт и ДБО Абсолют-банка Алексей Перов. В первую очередь это коснется компаний — владельцев терминалов, которые взимают комиссию за перевод в процентах от суммы: меньше сумма — меньше комиссия. Аналогично это затронет и работу различных электронных кошельков. «Что касается банков, то это может отразиться на приеме платежей от клиентов в пользу поставщиков тех или иных услуг», — отмечает господин Перов. — Дело в том, что перевод при оплате, например, услуг интернет-провайдера формируется в банке от конкретного физического лица, однако затем этот платеж передается провайдеру через агрегатора — ту или иную платежную систему». Введены ограничения и относительно предоплаченных карт: по сути, предоплаченная карта тоже является анонимным платежом. Новый лимит при использовании предоплаченной карты теперь составляет 3 тыс. руб. в день. Помимо рядовых пользователей пострадают банки и небанковские кредитные организации (НКО), часть бизнеса которых приходится на обслуживание онлайн-платежей. Новости об ограничениях негативно сказались на котировках Qiwi и ТКС.



Некоторые платежи теперь доступны только при раскрытии персональных данных

«Ограничение анонимных платежей на руку традиционным банкам, поскольку переводы через интернет-кошельки составляют конкуренцию переводам с карты на карту и оплате услуг картой», — уверен директор по работе с финансовым сектором «SAS Россия/СНГ» Юлий Гольдберг. Некоторые из банков пошли по пути наименьшего сопротивления и предпочли отказаться от анонимных платежей совсем. В частности, банк «Русский стандарт» запретил неидентифицированным пользователям по-

полнять электронные кошельки через платежные терминалы «в целях исполнения вступивших в силу требований законодательства», а платежная система «Рapida онлайн» сообщила, что прием платежей через этот сервис и терминалы самообслуживания будет технологически запрещен. Сервисы Robokassa и RuRu также временно отказались от электронных платежей в адрес некоммерческих организаций. А согласно заявлению «Яндекс.Денег», некоторые платежи и переводы теперь доступны, только если пользователи сообщат персональные данные. Тех же правил придерживается и сервис Webmoney.

Мария Рыбакова

РАЗВОДНЫЕ КЛЮЧИ

Как минимизировать риск быть обманутым при интернет-банкинге? По мере проникновения услуг и развития технологий интернет-банкинга будут неизбежно расти возможности для хищения персональных данных, поэтому банки ищут новые способы совершенствования систем защиты.

● Согласно исследованию e-Finance User Index, интернет-банкингом в России пользуются 15,4 млн человек (из расчета 28,3 млн точечной аудитории интернета в стране). Это 55% всех активных интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в российских городах с населением от 100 тыс. человек. Наиболее распространены интернет-банкинг в Москве: им охвачено до 63% интернет-пользователей.

«Набор наиболее востребованных услуг зависит от финансовой ситуации в конкретной стране, особенностей регулирования и финансовых традиций, уровня финансовой грамотности населения», — рассказывает директор по развитию интернет-банкинга Связь-банка Алексей Ломоносов. — В США, например, поставщики коммунальных услуг выставляют клиентам счета, которые оплачиваются в системах интернет-банкинга. Привычные нам сервисы оплаты услуг при этом не развиты».

Распространенность дистанционных банковских услуг в России ниже, чем в развитых странах, однако разница эта стремительно сокращается по мере распространения и развития технологий. Это подтверждает начальник отдела пластиковых карт и сервисов ДБО Абсолют-банка Алексей Перов.

Банки тоже заинтересованы в развитии ДБО, отмечает руководитель блока разработки и развития банковских продуктов Юниаструм-банка Сусанна Узунина, поскольку они стремятся улучшить качество сервиса и упростить для физических лиц доступ к ряду услуг, а также уменьшить количество клиентов, обращающихся в отделения за получением информации или за получением неприбыльных услуг, таких как заказ банковской выписки или справки по месту требования.

Бурный рост рынка интернет-банкинга заставляет банки заботиться о снижении

рисков для тех, кто пользуется этой услугой. «Для защиты персональных данных используется шифрование и электронная подпись, в том числе с применением сертифицированных криптографических средств. Также принимаются организационные меры по предотвращению утечки информации, повышению информированности клиентов о запрете передачи персональной информации третьим лицам, мониторинг действий клиентов, анализ и оценка возможных рисков», — рассказывает начальник отдела защиты информации Связь-банка Сергей Курочкин.

И все равно кража персональных данных через интернет в России достаточно распространена: в банках — лидерах по развитию каналов ДБО похищаются десятки миллионов рублей. Впрочем, единой статистики нет. «Ущерб, который наносится банкам, трудно оценить, так как это, как правило, закрытая информация», — говорит Сусанна Узунина. «Большинство хищений происходит по вине клиентов, чей компьютер был заражен или подвергся атаке какой-либо социальной инженерии и выдал конфиденциальные данные», — констатирует директор по мониторингу электронного бизнеса Альфа-банка Алексей Голенищев.

По словам директора департамента дистанционного банковского обслуживания Бинбанка Александра Новикова, самыми популярными услугами у отечественных клиентов банков остаются: оплата сотовой связи (более 30% от общего объема платежных услуг) и интернет-а, ЖКУ, оплата налогов и пошлин. Из классических банковских операций это переводы между счетами клиента, переводы с карт, оплата кредитов и пополнение электронных кошельков. Этих услуг обычно достаточно большinstву клиентов интернет-банкинга, больше половины которых живут за пределами городов-миллиоников. Все более популярным интернет-банкинг становится среди женщин.

В последнее время активно продвигаются и услуги для относительно небольшого числа наиболее активных и требовательных клиентов: управление личными финансами, программы лояльности, работа с электронными кошельками, оплата выставленных счетов и так далее.

Представители банков отмечают, что по мере развития мошеннических схем и проникновения интернет-банкинга увеличивается

спрос на все более совершенные способы защиты. «Не стоит пользоваться интернет-банком в общественных местах, например кафе или кинотеатре, где посторонние могут увидеть вводимые вами логин и пароль. При работе с паролем также важно никому его не сообщать, периодически менять и составлять сложную комбинацию более чем из восьми символов, в том числе из специальных — звездочек, скобок и так далее», — предупреждает Алексей Перов.

Эксперты Связь-банка рекомендуют при переводе денежных средств со счета на счет всегда пользоваться системой одноразовых кодов, которые высылаются на личный телефон, либо списком кодов, выданных в банкомате вашего банка. Нельзя терять и передавать эти данные кому-либо, даже родственникам, и никогда не просите кого-то заходить в ваш личный кабинет и совершать какие-то операции. Такие данные, как логин, пароль, лучше всегда запоминать или хранить в защищенном месте. У вас всегда должны быть под рукой такие данные, как телефон контакт-центра, адрес сайта, электронный адрес. При малейшем подозрении нужно обратиться в контакт-центр банка и сообщить о проблеме — возможно, что в каких-то ситуациях потребовется заблокировать доступ в личный кабинет.

Также всегда следует помнить общие правила безопасности при работе с пластиковыми картами. При получении мошеннических писем по электронной почте, в частности с предложением услуг от имени банка, ни при каких обстоятельствах не переходите по ссылке, указанным в письме и не открывайте прикрепленные к письму файлы. Нельзя сообщать по телефону реквизиты своей карты — срок действия карты, имя и фамилию, напечатанные на карте, ПИН-код, секретный код (CW2/CVC2), напечатанный на оборотной стороне карты, тип пластиковой карты. Сотрудники банков никогда не будут запрашивать эти данные. Даже если вы уверены, что по телефону разговариваете с сотрудником банка, вы не должны указывать полные реквизиты карты.

Также довольно распространенная практика — это ограничение количества попыток ввода пароля: после определенного числа попыток ввода неверного пароля аккаунт пользователя блокируется, и для разблоки-

ровки необходимо сделать звонок в call-центр банка и сообщить, например, кодовое слово. При этом, разумеется, банки используют защищенные каналы передачи информации при работе с сервисами дистанционного банковского обслуживания.

«Схемы мошенничества достаточно разнообразны, но вас должно насторожить любое нестандартное поведение системы (интернет-банка) либо возможные звонки, поступающие якобы от сотрудников банка с просьбой сообщить им под любым предлогом какие-либо конфиденциальные данные», — говорит Алексей Голенищев. — Сотрудники банка могут позвонить только для подтверждения клиентом совершенной операции».

По словам Сергея Курочкина, «рекомендуется регулярно производить обновление используемых программных продуктов

(операционной системы и прикладных программ), это может защитить от проникновения вредоносного программного обеспечения». При проведении операций онлайн специалисты рекомендуют заходить на известные или крупные интернет-ресурсы, которые заботятся о безопасности клиентов. Также стоит пользоваться только проверенными устройствами для входа в интернет-банк и мобильный банк — заходить в личный кабинет с компьютера в интернет-кафе или чужого смартфона эксперты не советуют. Обязательно нужно убедиться в правильности адресов интернет-сайтов, к которым вы подключаетесь и на которых собираетесь совершить покупки, так как похожие адреса могут использоваться для осуществления неправомерных действий.

Также рекомендуется совершать покупки только со своего компьютера в целях сохра-

нения конфиденциальности персональных данных и (или) информации о банковской карте (счете). Если покупка совершается с использованием чужого компьютера, не нужно сохранять на нем персональные данные и другую информацию, а после завершения всех операций нужно убедиться, что персональные данные и другая информация не сохранились (вновь загрузив в браузер веб-страницу продавца, на которой совершались покупки).

Для интернет-покупок лучше всего завести дополнительную карту, на которой должен быть установлен лимит проведения операций, к примеру, ежемесячных не более 20 тыс. руб. Не держите на вашей основной карте большую сумму денег, пусть карта покрывает небольшие покупки, а основные средства хранятся на дополнительном счете или вкладе.

Елена Григорьева

ПОЛНЫЙ ОНЛАЙН

На фоне пророчеств о грядущем кризисе банки осторожничают. Кое-кто подсократил персонал, иные приостановили экспансию в регионы. Консерваторов понять можно - пока гром не грянул, лучше осмотреться, подтянуть пояса и подстелить соломки... Впрочем, мрачным прогнозам покорились далеко не все...



Пока одни банки пребывают в ожидании новых ориентиров — куда двинется мировой финансовый локомотив дальше, есть и те немногие, кто считает — именно сейчас самое время действовать. Сегодня, когда рост объемов кредитования сдерживается нехваткой дешевых заемных средств, основная конкуренция среди банков перемещается в сектор клиентского обслуживания.

Новатором, если не самым настоящим революционером, на этом поле стал Интерактивный Банк. Более 12 лет известный как ПРАДО-БАНК, в прошлом году он существенно изменил и стратегию развития, и название и даже переименовал на полный ребрендинг. Команде профессионалов удалось создать уникальный для нашей страны онлайн-комплекс, вооруживший и опыт российских банкиров, и лучшие западные разработки.

Было решено не просто предложить очередную версию электронного кошелька физическим или юридическим лицам, а создать смежный продукт, способный удовлетворять интересы обеих групп; сказать точнее — людей, принимающих решения. К примеру, генерального директора предприятия и его помощников, главного бухгалтера с заместителями и т.д. Андрей Гераськин, председатель правления Интерактивного Банка, считает, что для руководителей фирм, частных предпринимателей чрезвычайно удобно, когда перед ними сразу как на ладони предстает вся финансовая картина их жизни — они видят как свои счета, так и счета компании, в которой обладают полномочиями.

Среди прочих ноу-хау Интерактивного Банка — уникальная процедура доступа к счетам. «Бывает, что руководителю компании нужно срочно оплатить некую услугу, перевести кому-то средства», — поясняет Андрей Гераськин, — а у него просто нет на это времени, или же он собирается провести отдых на острове, где возможны проблемы с доступом в Интернет. В этом случае, скажем, по дороге в аэропорт, зайдя с любого гаджета в систему iBank Онлайн, он может оперативно предоставить доступ к счету своим заместителям и



Интерактивный Банк

иным сотрудникам». Существенно облегчит жизнь перегруженному делами директору и мультисогласование. Разрешив подписывать финансовые документы доверенным лицам, ему останется только подтверждать их действия с помощью индивидуальной электронной-цифровой подписи. Зайдя в iBank Онлайн, владелец компании может самостоятельно, без личного обращения в банк, предоставить право первой или второй подписи своему заместителю, главному, заму главному.

Поначалу активному внедрению онлайн-сервисов препятствовал стереотип о якобы высоких рисках проведения электронных платежей. Приходилось на пальцах объяснять, что матрица безопасности iBank Онлайн способна защитить даже от самых продвинутых хакеров. В зависимости от важности операции клиент сам может настроить необходимый ему уровень безопасности. При разработке системы было предусмотрено более 20 функций защиты, направленных на предотвращение мошенничества и разглашения конфиденциальной информации. В частности, для осуществления платежа клиент не просто получает смс с необходимым паролем, но и сам затем должен отправить обратное сообщение в банк с одним из предоставленных ему секретных кодов.

Интерактивный решил действовать по пути своих западных коллег — он не отталкивает от бизнеса значительные средства на строительство отделений с большими кассовыми центрами. По словам Андрея Гераськина, «сегодня банку нужны лишь только точки присутствия в том или ином регионе. Для подключения к системе как юридическим, так и физическим лицам достаточно заполнить анкету на сайте или связаться с контактным центром, после чего наш сотрудник подъедет в удобное для клиента место и время; клиент подпишет договор. Переход на удаленный сервис — общимирая тенденция, и она доказала свою эффективность».

Банк не без гордости декларирует — все услуги дистанционного доступа на сайте www.iBank.ru, в том числе подключение, смс-оповещение о всех транзакциях, а также выпуск и обслуживание двух премиальных пластиковых карт с cashback, абсолютно бесплатны для клиента. Внутри iBank Онлайн существует масса аналитических функций и коммуникационных возможностей, которые клиент может настроить самостоятельно, в том числе инновационные персональные финансы, защитные часы и многое другое.

Эксперты утверждают — так называемый экстенсивный путь развития бизнеса для банков себя исчерпал. Вместо обширной филиальной сети и респектабельных офисов сегодня все актуальнее становится наличие продуманной системы интернет-банкинга, комфортной и безопасной. Вопрос — всем ли банкирам удастся произвести на свет столь совершенные онлайн-сервисы, способные переубедить даже самых стойких скептиков?

Реклама «Интерактивный Банк» (ООО)

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Банк»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Владимир Желонкин — президент ИД «Коммерсантъ» | Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | Азерб Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотографии | Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». Рекламная служба: Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Владислав Дорофеев — выпускающий редактор | Наталия Дашковская — редактор | Сергей Цымак — главный художник | Виктор Куликов — фоторедактор | Екатерина Бороудина — корректор | Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198

OROLOGERIA

UNIONE FABBRICHE SVIZZERE

OROLOGERIA
SVIZZERA

Флоренция 1930,
Соборная площадь,
семейный магазин
Panerai.

ТАМ, ГДЕ МИКЕЛАНДЖЕЛО ИЗУЧАЛ ПРОСТРАНСТВО,
А ГАЛИЛЕО – ВРЕМЯ,
БЫЛ РОЖДЕН PANERAI.

PANERAI
LABORATORIO DI IDEE.

БУТИК PANERAI МОСКВА

Берлинский дом – ул. Петровка 5 - телефон +7 495 662 7576

e-mail: moscow.petrovka@panerai.com

Откройте для себя наши эксклюзивные модели