САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ/ БАНК

МАЛЕНЬКАЯ НАДЕЖДА / 16
УХОД ОТ РЕАЛЬНОСТИ / 19
АВТОЛИЗИНГУ
ПОДКАЧАЮТ КОЛЕСА / 20
ТАК СЕБЕ ПОРТФЕЛЬЧИК / 22

Четверг, 15 октября 2015 №190
(№5700 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ВТБ
Банк ВТБ (ПАО)
Реклама

ЮЛИЯ ЧАЮН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ/БАНК»

НЕВЫУЧЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ УРОК

Индекс кредитного здоровья населения является отличным индикатором состояния экономики страны. В 2015 году в России он достиг своего исторического минимума и, что самое печальное, продолжает снижаться. Центральной темой очередного выпуска «Финансовые инструменты/Банк» стало увеличение уровня просроченных платежей по кредитам. В число причин этого входят повышенный уровень закредитованности граждан, снижение их реальных доходов, волна кадровых сокращений в компаниях и уменьшение объемов банковского кредитования населения. BG попросил подробно рассказать экспертов, в каких случаях стоит отказаться от привлечения кредита и какие шаги следует предпринять клиенту, если его кредитная история далека от идеальной.

Также было уделено внимание состоянию рынков микрофинансирования и ломбардов. Эксперты говорят, что рынок МФО сдерживают сложности с привлечением фондирования, ухудшение макроэкономической ситуации в стране, ужесточение кредитной политики со стороны многих МФО. Кроме того, отдельно выделяют проблему с «серыми» кредиторами, которые не входят в реестр, но зачастую работают под видом реальных МФО. Ломбарды также жалуются на проблемы с фондированием, однако говорят о росте в сегменте. За первый квартал 2015 года рынок вырос на 30%, тогда как за весь 2014 год он вырос лишь на 12%. По итогам 2015 года эксперты ожидают роста рынка на уровне 100%.

Кроме того, BG рассмотрел в разных аспектах ситуацию на рынке лизинга, которая в целом тоже не слишком позитивна. Новый бизнес (стоимость имущества) за первое полугодие 2015 года упал на треть и составил около 244 млрд рублей. Наибольшее сокращение среди крупнейших сегментов лизинга произошло по железнодорожной технике, объем нового бизнеса которой упал на 38%. Автосегмент в стоимостном выражении сократился на 21% (в частности, объем сделок с грузовыми автомобилями упал почти на треть), несмотря на запуск госпрограммы по поддержке российского автопрома. Положительные темпы прироста из 17 сегментов показали только три, на которых в совокупности приходится менее 5% рынка.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РОСГОССТРАХ
ООО «Росгосстрах». Реклама

ПОДВЕЛО ЗДОРОВЬЕ

ПО ДАННЫМ НАЦИОНАЛЬНОЕ БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ И FICO, ИНДЕКС КРЕДИТНОГО ЗДОРОВЬЯ РОССИЯН ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ. ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2015 ГОДА ОН ДОСТИГ САМОГО НИЗКОГО ЗНАЧЕНИЯ ЗА ВСЕ ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ И СОСТАВИЛ 92 ПУНКТА. ПРИЧЕМ В СЗФО ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВИЛ 96 ПУНКТОВ, ЧТО ДАЖЕ ХУЖЕ ОБЩЕРОССИЙСКОГО УРОВНЯ. ОБЪЕМ ПЛОХИХ ДОЛГОВ В РФ ПРЕВЫСИЛ 1 ТРЛН РУБЛЕЙ. В КАКИХ СЛУЧАЯХ НЕ СТОИТ БРАТЬ КРЕДИТ И КАК ИСПРАВИТЬ СВОЮ КРЕДИТНУЮ ИСТОРИЮ, ВЫЯСНЯЛА ДАРЬЯ СИМОНОВА.

Наибольшее падение за квартал зафиксировано в Дальневосточном, Приволжском и Сибирском федеральных округах — на два пункта. Обращает на себя внимание тот факт, что кварталом ранее лидерами снижения были Центральный, Северо-Западный и Южный федеральные округа (на 01.04.2015 — три пункта), однако во втором квартале падение индекса в этих округах замедлилось, ограничившись одним пунктом. Также на один пункт данный показатель снизился и в Северокавказском федеральном округе. С точки зрения динамики индекса самым благополучным округом во втором квартале текущего года оказался Уральский федеральный округ: показатели кредитного здоровья населения УРФО не изменились по сравнению с первым кварталом 2015 года (91 пункт).

Заместитель председателя правления банка SIAB Алексей Митюгов подчеркивает, что индекс кредитного здоровья отчасти является и показателем состояния экономики страны. «А экономика страны, как известно, испытывает трудности в связи с общемировым системным экономическим кризисом. Поэтому индекс кредитного здоровья населения снизился, причем значительно», — констатирует он.

По словам генерального директора МФО «Займер» Сергея Седова, снижение показателя кредитного здоровья может быть обусловлено рядом факторов. «Главный из которых — сокращение объемов банковского кредитования населения, в результате чего неизбежно растет доля „плохих“ долгов. Дополнительный негативный фон создают повышенный уровень закредитованности населения, снижение реальных доходов населения и волна кадровых сокращений в компаниях», — поясняет господин Седов.

Татьяна Хондру, заместитель председателя правления банка «Ренессанс Кредит», отмечет, что, по данным ЦБ, на 1 сентября 2015 объем розничных кредитов, просроченных на 90 дней и более, достиг 10,6% от размеров всего рынка. «С одной стороны, это несколько выше пиковых значений прошлого кризиса, когда в первой половине 2010 года данный показатель поднимался до 9,4%. С другой стороны, в этом нет ничего удивительного, учитывая масштабы, которых рынок банковской розницы достиг на текущий момент, а также принимая во внимание радикальное уменьшение реальных доходов населения: по итогам прошлого года они уже показали снижение, и тогда это произошло в российской экономике впервые за последние 15 лет», — высказывается госпожа Хондру.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КРЕДИТНОГО ЗДОРОВЬЯ РОССИЯНАМ НУЖНА ПРИВИВКА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Александр Ахломов, директор по развитию продуктов Объединенного кредитного бюро, говорит, что ухудшение показателя уровня просроченной задолженности можно объяснить несколькими факторами. «С одной стороны, это резкое снижение количества новых выдач кредитов. При таких условиях старые долги продолжают накапливаться на балансах банков, а притока новых заемщиков недостаточно для исправления ситуации. С другой стороны, сыграло свою роль и резкое ухудшение макроэкономической ситуации, в том числе снижение реальных доходов граждан. Многие заемщики, особенно те, которые обслуживают два кредита и более (а их, по нашим данным, около 40%), оказались в зоне риска с точки зрения выполнения своих кредитных обязательств», — рассказывает господин Ахломов.

СТОП-СИГНАЛ BG попросил участников рынка рассказать, в каких случаях обращаться за кредитом настоятельно не рекомендуется.

Елена Данилкина, управляющий филиалом СМП-банка в Санкт-Петербурге, говорит, что, к сожалению, граждане не всегда могут объективно оценить свои финансовые возможности и просчитать риски, которые они принимают при оформлении кредита. «Например, сейчас многие оказались в затруднительном положении из-за реализации валютных рисков. Поэтому первый совет — кредит нужно брать в той валюте, в которой вы получаете доход. Кроме того, необходимо, чтобы после внесения всех необходимых платежей по кредитам на руках оставалась сумма, которой вам хватит на месяц. При этом не совсем верно говорить, что это должно быть 50 или 30% от ежемесячного дохода. Расчет необходимо вести от размера заработной платы. Сумма, которая останется у заемщика на руках, должна быть как минимум не меньше размера минимального прожиточного минимума. В настоящее время на семью из трех человек он составляет почти 35 тыс. рублей. И, наконец, необходимо иметь „подушку безопасности“, которая должна составлять два-три обязательных ежемесячных платежа. В случае лишения постоянного источника дохода ею можно будет воспользоваться», — подчеркивает она.

Богдан Зварич, аналитик инвестиционного холдинга «Финам», подчеркивает, что брать кредит стоит только в случае, если вы уверены, что за время кредита не лишитесь своего рабочего места и не окажетесь в ситуации, когда не сможете найти новую работу. «Также заемщикам стоит рассчитывать ежемесячные платежи с учетом возможного ухудшения ситуации и, на мой взгляд, они не должны превышать 15% от месячного заработка», — указывает господин Зварич.

Александр Пенских, руководитель дирекции рисков физических лиц Уральского банка реконструкции и развития, говорит, что перед тем как идти в банк и оставлять заявку на кредит, нужно взвесить все за и против. «Очень важно оценить свой доход, посчитать все свои месячные расходы и включить туда платеж по кредиту. Допустимый, комфортный уровень кредитной нагрузки должен быть не более 50% от собственного дохода. Также стоит обратить внимание на срок и дату погашения кредита, возможность досрочного закрытия кредита, удобство совершения платежей», — говорит он.

Тимофей Шаров, директор дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит», напоминает о наиболее распространенной ошибке — переоценке человеком своих финансовых возможностей. «Сейчас во многом эта ошибка усугубляется общей экономической нестабильностью. В этой ситуации необходимо наиболее тщательно следить за соотношением выплат по кредитам и семейного дохода. По нашему мнению, если сумма выплат по всем кредитам в месяц приближается к 30–40% от совокупного семейного дохода, то существенно возрастает риск возможной невыплаты со всеми вытекающими последствиями. Также наши наблюдения говорят о том, что если человек имеет три кредита и более в разных банках, то вероятность наступления дефолта также довольно значительна», — поясняет господин Шаров.

По словам президента компании «Финкарта» Александра Морозова, ситуация заемщика становится критической в случае, если ему приходится отдавать на погашение кредитов и займов большую часть своего дохода — рекомендуемым значением является 15–30%, но никак не 35–40%. ➔ 16

Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира

ВТБ

Мир без преград
Группа ВТБ

8 (800) 200–77–99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru

Банк ВТБ (ПАО)
Генеральная лицензия Банка России № 1000

Реклама

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РОСГОССТРАХ
ООО «Росгосстрах». Реклама

14 ➔ «Ведь если заемщик по тем или иным причинам пропустит платеж в одном месяце, то в конце второго месяца он уже должен направить всю свою зарплату на погашение кредита», — указывает он.

ИСТОРИЯ НЕ ЗНАЕТ ИСПРАВЛЕНИЙ По мнению Александра Ахломова, исправить плохую кредитную историю нельзя, ее можно только улучшить, например, взять небольшой кредит или кредитную карту и все аккуратно в срок погашать, чтобы будущие кредиторы видели вашу платежную дисциплину. «Также необходимо вовремя делать платежи по имеющимся кредитным обязательствам, погасить текущую просроченную задолженность, если она есть. Однако стоит помнить, что каждый кредитор оценивает заемщика, исходя из своей рисковой политики, поэтому, оказавшись „плохим“ для одного банка, заемщик вполне может быть хорошим клиентом для другого», — подчеркивает он.

Андрей Петков, генеральный директор онлайн-сервиса микрокредитования «Честное слово», признает, что исправить кредитную историю очень сложно, так как отметки из нее не исчезают. «Необходимо увеличивать соотношение положительных отметок к отрицательным. Одним из способов улучшения кредитной истории является обращение в микрофинансовую организацию за краткосрочными займами. Причем несколько раз подряд, при этом не забывая совершать своевременные выплаты по микрокредиту», — подсказывает он.

Ирина Воробьева, управляющий филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс» (группа Внешэкономбанка), говорит, что выражение «учиться, учиться и учиться» в нашем случае превращается в «ждать, ждать и ждать». «Имеется в виду, что через какое-то время ваши плохие долги станут старыми и на них перестанут обращать внимание кредитные фабрики банков. За указанный промежуток времени полезно взять несколько маленьких, пусть даже и не очень-то нужных вам кредитов и аккуратно заплатить в срок проценты и основную сумму кредита. Кроме того, следует помнить, что отсутствие кредитной истории не является негативным фактором при рассмотрении вопроса предоставления кредита потенциальному клиенту, то есть банк не откажет в получении кредита только потому, что у клиента нет кредитной истории. А вот наличие положительной кредитной истории, отсутствие у клиента просрочек по действующему или погашенному кредиту, является положительным фактором, так как в данном случае клиент уже доказал на практике добросовестное отношение к взятым на себя обязательствам. При отсутствии кредитной истории банк будет больше принимать во внимание иные факторы: место и должность работы клиента, уровень дохода, уровень образования (престижное образование является дополнительным положительным фактором), форму подтверждения дохода клиентом. Наличие в собственности активов — автомобилей, недвижимости — свидетельствует о более высокой финансовой устойчивости клиента, а наличие сбережений, вкладов — свидетельствует о способности сберегать деньги и грамотно управлять своими доходами и расходами», — объясняет госпожа Воробьева.

Евгений Рякин, управляющий партнер компании «Кредитный советник», рассказывает, что порочной практикой является наличие нескольких кредитов. «Очень часто к нам обращаются люди с зарплатой 20–30 тыс. рублей и с 7–10 открытыми кредитами. Нередко общая сумма ежемесячного платежа превышает доход человека. Перестав платить, такой заемщик за пару месяцев совершенно портит свою кредитную историю и попадает под прессинг коллекторов и служб безопасности банков. Причем даже в этой ситуации должник считает, что в целом он прав, и винит кредиторов в том, что они дали ему в долг, не проверив, что у него и так несколько кредитов. В этом случае исправить кредитную историю практически невозможно. Конечно, можно брать микрокредиты и вовремя их погашать, но, во-первых, такими темпами поднять скоринговый балл можно будет не раньше, чем через несколько лет, а во-вторых, не факт, что МФО смогут дать даже небольшой кредит», — констатирует он.

Роман Горкунов, директор территориального управления «Запад» Восточного экспресс-банка, указывает на то, что заемщику, у которого возникла просроченная задолженность, необходимо в первую очередь снова начать вносить ежемесячные платежи, постараться войти в график и закрыть кредит. «При этом важно, чтобы кредит был погашен им самим до начала стадии судебного производства и реализации судебными приставами имущества должника. Если заемщик сам закрыл просроченный кредит, то при обращении за следующим он может рассчитывать на то, что его заявка будет одобрена, хотя и на более строгих условиях в плане предлагаемой суммы и процентной ставки», — рассказывает он. ■

МАЛЕНЬКАЯ НАДЕЖДА

НА КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ В РОССИИ БЫЛО ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 3484 ДЕЙСТВУЮЩИЕ МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ИЗ НИХ НА ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНОБЛАСТЬ ПРИХОДИЛОСЬ 127 КОМПАНИЙ. ПО ОЦЕНКАМ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА RAEX («ЭКСПЕРТ РА»), ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА ПОРТФЕЛЬ МИКРОЗАЙМОВ МФО ВЫРОС НА 10% ПРОТИВ 18% ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА, ДОСТИГНУВ 55 МЛРД РУБЛЕЙ. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

Главными проблемами на пути развития МФО сами участники называют сложности с привлечением фондирования и нормативного регулирования. По оценкам агентства RAEX («Эксперт РА»), сдерживающее влияние на развитие рынка МФО в первой половине 2015 года оказывает совокупность нескольких факторов: с одной стороны, это ухудшение макроэкономической ситуации в стране и, как следствие, снижение реальных доходов населения и деловой активности бизнеса, с другой — ужесточение кредитных политик со стороны многих МФО и сложности с привлечением фондирования (ставки выросли, а риск-аппетиты кредиторов, наоборот, снизились). Отдельно необходимо выделить проблему конкуренции МФО с так называемыми «серыми» кредиторами, которые, несмотря на нелегальный характер их деятельности (они не входят в реестр) зачастую работают под видом реальных МФО.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В КРИЗИС ДЛЯ МНОГИХ КЛИЕНТОВ МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ СТАЛИ ПРАКТИЧЕСКИ ЕДИНСТВЕННЫМ ИСТОЧНИКОМ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ

По данным саморегулируемой организации «Микрофинансирование и развитие» (СРО «МиР»), за первое полугодие 2015 года совокупный портфель МФО — членов СРО вырос на 9% и составил 19,71 млрд рублей против 18,02 млрд рублей по итогам 2014 года. Несмотря на сохранение положительной динамики, темпы прироста рынка замедлились. Так, за аналогичный период прошлого года рост совокупного портфеля МФО — членов СРО «МиР» составил почти 20% (с 13,45 млрд рублей на конец 2013 года до 16,13 млрд рублей по итогам первого полугодия 2014 года).

Что касается регулирования, то Игорь Алексеев, ведущий аналитик по банковским рейтингам RAEX («Эксперт РА»), отмечает, что спустя почти пять лет с момента вступления в силу закона о микрофинансовой деятельности (151-ФЗ) рынок микрозаймов претерпел существенные изменения. «Конечно, сказать, что на текущем этапе развития на микрофинансовом рынке наведен „порядок“, наверное, будет сильным преувеличением, но работа в этом направлении не прекращается. С точки зрения регулирования в наиболее активной фазе микрофинансовый рынок находится с момента его перехода под надзор Банка России (третий квартал 2013 года). В течение этих двух лет был принят закон о потребительском кредите (353-ФЗ), а также было издано множество указаний и рекомендаций, благодаря чему удалось за сравнительно короткий срок сформировать вектор развития рынка и его участников. С начала 2016 года рынок МФО переходит на регулирование через СРО, которых, согласно реестру, зарегистрировано три штуки. Конкуренция между этими СРО и выработка единых стандартов по ведению микрофинансовой деятельности на базе каждой такой организации позволят повысить качество услуг МФО и прозрачность этого рынка», — уверен он.

Андрей Гойлов, генеральный директор компании SmartCredit, отмечает, что с тех пор как ЦБ стал регулировать деятельность МФО, он жестко реагирует на недочеты и нарушения в отчетностях компаний. «Помимо этого, впервые Центробанк начал проводить массовые выездные проверки МФО и отзывать лицензии. В прошлом году был введен ряд дополнительных мер, часть из которых начинает работать именно сейчас. Так, появились нормы резервирования для МФО и возможность учета резервов в налоговом учете, что ставит микрофинансовые организации в один ряд с банками и заставляет их готовить финансовую отчетность. Также МФО должны вести учет полной стоимости предоставляемых займов, на основании которых ЦБ ограничивает предельное значение полной стоимости кредита по рынку. Это требование стало обязательным с третьего квартала 2015 года, и оно будет регулировать максимально допустимые

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РОСГОССТРАХ
ООО «Росгосстрах». Реклама

ставки, тем самым напрямую вмешиваясь в отношения сторон договора займа. Поэтому с уверенностью можно сказать, что на сегодняшний день в сфере работы МФО порядка гораздо больше, хотя отдельные недоработки и недочеты в законодательстве все же сохраняются, как и неотлаженность технологической цепочки контроля», — констатирует господин Гойлов.

КЛИЕНТ-АЛКОГОЛИК — ЭТО МИФ В обществе бытует мнение, что клиенты МФО — это алкоголики, которым не хватает денег до зарплаты. Однако эксперты говорят, что это не соответствует истинному положению дел.

Андрей Паранич, директор СРО «МиР», рассказывает, что появление микрофинансирования как инструмента изначально было связано с идеей поддержки малого и среднего бизнеса. «Первые МФО в России также были ориентированы на выдачу займов юридическим лицам. Сегодня микрофинансовый рынок стал разнообразнее. Мы выделяем четыре различных сегмента микрозаймов: займы субъектам МСБ, потребительские займы, краткосрочные займы и онлайн-займы. СРО „МиР“ ежеквартально собирает и обрабатывает отчетность МФО — членов СРО „МиР“. По итогам первого полугодия 2015 года потребительские займы составляли 61% объема совокупного портфеля компаний — членов СРО „МиР“, доля краткосрочных займов за указанный период составила 19,7%, совокупный объем краткосрочных онлайн-займов составил 4,9% от общего портфеля, а доля займов на развитие предпринимательства и самозанятости составила 14,5%», — говорит он.

У каждого из этих сегментов своя бизнес-модель и своя целевая аудитория. Однако, как утверждают эксперты, все сегменты микрофинансового бизнеса ответственно подходят к вопросам отбора и проверки заемщиков. Модель бизнеса, построенная на выдаче займов ненадежным заемщикам, например, асоциальным элементам, невозможна хотя бы по экономическим причинам.

По словам господина Гойлова, в число клиентов входят и пенсионеры, и люди с низким уровнем достатка, однако обладающие постоянным доходом, и студенты, и те, кому внезапно потребовались деньги на непредвиденные приобретения. «Присутствует здесь и такая категория, как недобросовестные заемщики. Услуги МФО требовались этим категориям всегда, а с наступлением кризиса — еще больше», — подчеркивает он.

Борис Батин, генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMan, уверяет, что клиенты МФО — не маргиналы. «Это такие же граждане и налогоплательщики, как и клиенты банков. А портрет клиента онлайн-компаний максимально приближен к портрету заемщика современного продвинутого банка. Заемщики онлайн-кредиторов, как правило, не только моложе клиентов традиционных МФО, но и образованнее их. Если лишь 15–20% клиентов офлайн-компаний имеют высшее образование, то владельцев дипломов об окончании вуза среди заемщиков MoneyMan в 2014 году насчитывалось около 46%. Примечательно, что неполное высшее образование имеют еще 16% клиентов. По данным на конец 2014 года, 75% заемщиков онлайн-МФО зарабатывают до 40 тыс. рублей в месяц. 45% заемщиков онлайн-МФО имеют в собственности квартиру или дом, 40% владеют долей жилья, то есть чаще всего проживают с родственниками. И только 7% клиентов MoneyMan арендуют жилье», — рассказывает он.

При этом господин Батин говорит, что среднестатистический портрет заемщика сервисов онлайн-кредитования в России — это мужчина 29 лет с высшим образованием, холостой и пока не имеющий детей. «Он трудится в сфере торговли и зарабатывает около 30 тыс. рублей в месяц. Миф о том, что микрофинансисты выдают займы всем подряд уже давно развеян. В ряде компаний онлайн-кредитования уровень одобрения заявок на заем составляет сегодня около 15%. При этом уровень просрочки более 90 дней составляет в MoneyMan около 10%. Это говорит о высокой степени эффективности контроля рисков в отрасли», — подчеркивает господин Батин.

По словам генерального директора МФО «ФинТерра» и МФО «Займер» Сергея Седова, продукт «Деньги до зарплаты», как и любое новое предложение, выходящее на рынок, в самом начале имел низкое проникновение, поскольку основная часть населения очень консервативна, особенно в той части, что касается денег и финансовых услуг. «За несколько лет существования рынка было многое сделано для популяризации услуги и „обеления“ рынка со стороны регулятора и крупнейших МФО. Аудитория услуги гораздо шире обозначенной — по данным статистических исследований, 45% населения России не имеет сбережений, это значит, что чуть менее половины населения страны живет от зарплаты до зарплаты. Иногда возникают непредвиденные расходы — поломка машины, визит к стоматологу или задержка выплаты заработной платы. Именно для решения временных финансовых затруднений и существуют PDL-компании. Но риски невозврата средств держатся на высоком уровне, что влечет за собой ужесточение условий выдачи займа. Скорингом проверяется очень большой объем информации о клиенте, и если тот имеет какие-либо формы алкогольной или наркотической зависимости, то, скорее всего, это удастся узнать. Такой заемщик не благонадежен», — говорит он.

Согласно последним исследованиям аналитического центра МФО «Займер», в клиентской базе МФО с разной процентной долей присутствуют работающие клиенты, студенты, пенсионеры и люди с ограниченными возможностями. При этом наиболее популярны микрофинансовые организации онлайн-сектора среди мужчин в возрасте до 35 лет. Что касается юрлиц, то в МФО чаще идут представители малого бизнеса за пополнением оборотных средств.

«Например, торговой компании нужно купить ассортимент товара к новому сезону, но идти в банк практически нет смысла — крупные кредитные организации, особенно в текущей экономической ситуации, очень осторожно оценивают доходы предпринимателей. Основываясь на опыте компании „ФинТерра“, можем сказать, что мы же учитываем доходы по управленческой отчетности и понимаем, что потребность в деньгах возникла сегодня и удовлетворена она должна быть также сегодня. Работать с такой скоростью и так детально понимать нужды клиента большинство банков не в состоянии. Цель получения займов у населения сейчас довольно прозаична — дотянуть до зарплаты или оплатить текущий кредит в банке, не допустив просрочку по текущим обязательствам. Также причиной обращения в МФО могут послужить непредвиденные финансовые расходы. Все чаще сегодня заявка на получение займа связана с действительно трудным материальным положением и необходимостью срочной оплаты жизненно важных товаров и услуг, реже — с сиюминутным желанием купить новомодный гаджет или любую другую не очень нужную вещь. Поэтому на сегодняшний день „займы до зарплаты“ — это действительно эффективный финансовый инструмент для граждан», — подчеркивает господин Седов.

ЧТО МЕШАЕТ По словам господина Паранича, на сегодняшний день одним из важнейших факторов, ограничивающих развитие микрофинансового рынка, является недостаточное фондирование со стороны банков и небанковских кредитных организаций.

«Сегодня банковские кредиты составляют меньше половины от общего объема фондирования МФО. По данным СРО „МиР“, по итогам первого полугодия кредиты банков и НКО составляли 45% от общего объема фондирования, привлеченного МФО — членам СРО, еще 45% пришлись на собственные средства учредителей МФО, остальные 10% средств были получены микрофинансовыми организациями от физических лиц — квалифицированных инвесторов. Активизация банковского кредитования позволит микрофинансовому рынку развиваться более быстрыми темпами. На сегодняшний день решение этого вопроса является одним из основных фокусов внимания СРО „МиР“. Так, в августе 2015 года СРО „МиР“ выступила инициатором создания рабочей группы по взаимодействию между банками и микрофинансовыми организациями при Ассоциации региональных банков России. Одной из ключевых задач данной рабочей группы стала разработка стандарта оценки микрофинансовых организаций банками-кредиторами. Такой стандарт позволит сделать микрофинансовый рынок более понятным и прозрачным для кредиторов, что облегчит доступ к МФО к банковскому фондированию», — уверен господин Паранич.

По словам господина Батина, рынку микрофинансирования в России мешают развиваться высокие кредитные риски, подчас запретительные условия и стоимость оптового фондирования, низкий уровень технической и финансовой грамотности населения, (относительно платежных систем, возможностей онлайн-кредитования, незнание, в конце концов, как работает, например, кредитная карта). «Кроме того, низкий уровень осведомленности граждан о возможностях альтернативного кредитования, ограничение по ставкам (полная стоимость кредита, займа), а также высокий уровень общего недоверия россиян к финансовым институтам», — констатирует господин Батин.

ЛОМБАРДНЫЙ ВОПРОС Весьма близко к рынку МФО находится рынок ломбардов. Ломбарды работают с аналогичными клиентами — чаще всего физическими лицами, желающими получить небольшой заем на короткий срок («до зарплаты»), однако принимают в залог ювелирные изделия и ценные вещи. Ставка по кредитам в ломбарде ниже, а прописка, реальный доход и кредитная история заемщика не имеют значения — был бы залог.

По словам Алексея Лазутина, президента Национального объединения ломбардов (НОЛ), на сегодняшний день на рынке ломбардов существует около 8,7 тыс. зарегистрированных юридических лиц (действующих примерно 4,5 тыс.), которые управляют более, чем 10 тыс. розничных точек. «Более 50% рынка ломбардов — микробизнес. Общий объем портфеля (находящихся в ломбардах залогов) на конец первого квартала 2015 года составил более 35 млрд рублей. Рост рынка за первый квартал 2015 года составил около 30% (против 12% за весь 2014 год), а в целом по году, по нашим ожиданиям, рынок ломбардов вырастет более чем на 100%», — говорит он.

Рынок ломбардов можно разделить на три сегмента: ювелирные ломбарды, принимающие драгоценные металлы и ювелирные изделия — их более 90%, автоломбарды — их около 7% и ломбарды, принимающие вещи и бытовую технику, меховые изделия и антиквариат — их примерно 3%. Такое количество ювелирных ломбардов связано, с одной стороны, с огромным количеством ювелирных изделий на руках у населения, а с другой стороны, с относительной легкостью оценки драгоценных металлов, а также возможностью их последующей реализации как в розницу, так и оптом. Услугами ломбардов пользуются около 10% населения, а средний размер займа — 5,7 тыс. рублей, большая часть займов берется на срок от нескольких недель до двух месяцев. Примерно 60% пользующихся услугами ломбардов находятся в возрасте 30–50 лет, еще 16% — до 30 лет и только 24% старше 60 лет. Более половины клиентов ломбардов (57,5%) — люди с высшим образованием.

По словам господина Лазутина, рынок ломбардов уже более года регулируется ЦБ и регулируется достаточно жестко. «Ломбарды не могут предоставлять займы по ставке выше разрешенной регулятором, сдают в Банк России ежеквартальную отчетность о движении денежных средств, а те из них, кто работает с драгоценными металлами, дополнительно контролируются инспекцией Пробирного надзора. К сожалению, часть ломбардов сегодня работает „в серую“, не предоставляя регулятору отчетность и выдавая займы по ставкам значительно выше разрешенных. Это прежде всего ломбарды, которые не входят в профессиональные объединения. Однако регулятор борется с такими участниками рынка, организуя проверки их деятельности, результатом которых становятся значительные штрафы, а в последнее время — судебная ликвидация недобросовестных ломбардов», — говорит господин Лазутин.

Ключевой проблемой, сдерживающей развитие ломбардного рынка, помимо усложнившейся отчетности, является фондирование. Ломбарды имеют жесткие ограничения на привлечение средств и могут финансироваться либо из средств учредителей, либо банковскими кредитами, причем условия последних крайне невыгодны для них. В качестве одного из решений начинает формироваться практика фондирования ломбардов через «МФО предпринимательского финансирования», где ломбарды, имеющие сегодня не слишком выгодные условия банковского кредитования, могут получить заем для своего бизнеса по более высокой, чем в банке, ставке, но быстрее и с меньшими формальностями. В качестве примера можно привести совместный проект НОЛ и ОАО «Финотдел», в рамках которого ломбарды — представители малого бизнеса, работающие с физлицами, будут кредитоваться в микрофинансовой компании «Финотдел», а НОЛ, на основе глубокого понимания бизнеса ломбардов, обеспечивает эффективную систему риск-менеджмента для таких заемщиков. Ломбарды и МФО сотрудничают и в работе с клиентами-физлицами. ■

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ НЕ ВЫЕДЕТ

ЗА СЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2015 ГОДА РОССИЙСКИЕ БАНКИ ВЫДАЛИ КРЕДИТОВ НА ПОКУПКУ МАШИН НА 42% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В АНАЛОГИЧНОМ ПЕРИОДЕ ПРОШЛОГО ГОДА (244,49 МЛРД РУБЛЕЙ ЗА СЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2014 ГОДА). ПРИ ЭТОМ ОБЪЕМ ВЫДАЧИ АВТОКРЕДИТОВ УВЕЛИЧИВАЛСЯ ЛИШЬ С АПРЕЛЯ ПО ИЮНЬ, А СЕЙЧАС, ПО СВИДЕТЕЛЬСТВУ ЭКСПЕРТОВ, ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС НА АВТОМОБИЛИ УДОВЛЕТВОРЕН, И РЫНОК ОПЯТЬ ПРОСЕДАЕТ. ДАРЬЯ СИМОНОВА

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НЕСМОТРЯ НА ВСЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УХИЩРЕНИЯ, ВЫРОВНЯТЬ РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ

Как ранее писал „Ъ“, по данным Frank Research Group, в июле банки выдали автокредитов на 29,85 млрд рублей, что на 2,6% меньше, чем в июне. С апреля объем выдачи автокредитов увеличивался: так, в апреле — июне 2015 года банки выдали автокредитов на 75,7 млрд рублей против 36,4 млрд рублей в январе — марте 2015 года. При этом в июне темпы выдачи автокредитов банками и вовсе практически приблизились к уровню прошлого года. По словам участников рынка, на росте выдачи в предыдущие три месяца сказывалось влияние запущенной в апреле госпрограммы по поддержке льготного автокредитования, но сейчас оно сошло на нет.

Программа льготного автокредитования была запущена в апреле. В ее рамках государство субсидирует банкам две трети ключевой ставки ЦБ (сейчас — 11%). Максимальная ставка по кредитам ограничена сверху — не более 10 процентных пунктов к ключевой ставке (сейчас — не более 21%). По состоянию на начало августа, по данным Минпромторга, в кредит по госпрограмме было продано 103,5 тыс. автомобилей.

Ирина Воробьева, управляющий филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс» (группа Внешэкономбанка), говорит, что падение продаж автомобилей связано с целым рядом факторов, в числе которых и сокращение платежеспособности населения. «Кроме того, на фоне валютных скачков увеличились цены на автомобили иностранного производства. Естественно, все эти негативные факторы отражаются и на автомобильных кредитах — всплеска выдачи автокредитов в этом году мы не ожидаем. Думаю, негативный тренд будет продолжаться еще года два, потом даст о себе знать отложенный спрос, так как машины нужно менять, и мы будем наблюдать всплеск активности участников рынка. Но говорить о росте автокредитования в ближайшие два года я бы не стала», — говорит она.

По мнению госпожи Воробьевой, госпрограмма стартовала вовремя. «Но, как я уже сказала, все равно это накладывается на падение платежеспособности и на то, что наше население очень сильно закредитовано. Если пять-семь лет назад люди брали, допустим, только автомобильный кредит или ипотеку, то сейчас, к сожалению, нагрузка на заемщиков значительно выросла, так как люди обслуживают нескольких кредитных карт, потребительские кредиты, ипотеку. Из-за этого подсчитать платежеспособность заемщика для погашения даже автокредита становится все сложнее. На фоне ухудшения ситуации с закредитованностью и падения платежеспособного спроса я полагаю, что роста по портфелям автокредитов банковский рынок не увидит — речь идет лишь о том, что мы остановим резкое падение», — высказывается госпожа Воробьева.

Следует также отметить, что у автокредитов самая большая амортизация: чем меньше сумма кредита, тем быстрее он погашается. Дальнейшее развитие автокредитования и рынка автомобильных продаж напрямую зависит от стабильности рынка труда, выравнивания зарплат вслед за инфляцией. Пока мы видим, что цены на нефть нестабильны, как и рубль, рост цен на автомобили достаточно заметен, а зарплаты населения не скоро достигнут оптимального уровня.

БЫСТРОЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ Эксперты солидарны в том, что государственная программа оказала поддержку отрасли, однако эффект оказался кратковременным.

Николай Мясников, заместитель генерального директора Объединенного кредитного бюро, считает, что действие господдержки было очень заметно в течение всего второго квартала, однако в июле количество таких автокредитов снизилось. «Это нашло отражение и в отрицательной динамике выдач в июле-августе. Большинство желающих удовлетворили отложенный спрос в течение трех первых месяцев действия программы, когда курс рубля был более или менее стабильным, а цены на автомобили зафиксировались. В июле 2015 года был также отмечен рост средней ставки по автокредитам с 16,5 до 18%. Это обусловлено снижением количества автокредитов с господдержкой, а также кредитной политикой некоторых кэптивных банков, которые в конце второго квартала начали приводить ставки к среднерыночным значениям после их резкого снижения в начале года с целью поддержки рухнувшего спроса. Я сомневаюсь, что ставки будут снижаться, так как дальнейшего снижения ключевой ставки ЦБ пока не предвидится, а банкам нужно сохранять маржинальность», — констатирует он.

Игорь Перехрестюк, руководитель продаж «Мегапейдж» (бренд «Автолокатор»), говорит, что нужно отдать должное госпрограмме льготного автокредитования: благодаря ей в 2015 году в России реализовано 147,5 тыс. машин, что составляет 65% от всех проданных в кредит автомобилей. «В Петербурге, по мнению участников рынка, доля льготных автокредитов не превышает 10% в общем количестве проданных авто», — отмечает он.

По данным Frank Research Group, за семь месяцев 2015 года банки выдали на 42% меньше автокредитов, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Валерий Макаев, первый заместитель председателя правления ГК «Автоспеццентр», также подтверждает, что увеличение спроса на кредитные автомобили наблюдалось в период с апреля по июнь 2015 года и было обусловлено расширением модельного ряда автомобилей, попадающих под программу господдержки автокредитования Минпромторга. «В июне объем выданных банками автокредитов практически сравнялся с показателями 2014 года за аналогичный период. Но в июле начался спад, связанный с тем, что произошло удовлетворение спроса на кредитные авто. Несмотря на существенные меры поддержки, которые оказывает рынку автокредитования государство, спрос на автомобили продолжает падать, хотя и не так значительно, как в первом полугодии», — говорит он.

Что касается ставок, то, по словам господина Макаева, сокращение некоторыми банками процентной ставки по автокредитам произошло в конце лета и было обусловлено снижением ключевой ставки Центробанка. «Из-за девальвации рубля и роста цен увеличивается количество просрочек по платежам. В связи с этим банки ужесточают требования к заемщикам. Положительное влияние на ситуацию на рынке оказывает программа господдержки автокредитования Минпромторга, под которую в этом году попадают пятьдесят моделей автомобилей. В их число входят иномарки отечественной сборки (Kia, Hyundai, Skoda), которые пользуются популярностью среди российских автовладельцев, так как их комплектующие также производятся в РФ», — рассказывает господин Макаев.

При этом в Петербурге тенденции авторынка в последние месяцы более оптимистичны, чем в целом по России: согласно данным агентства «Auto-Dealer-СПб», снижение продаж автомобилей в июле 2015 года по сравнению с прошлым годом составило –30%, в то время как в начале года этот показатель был близок к –40%. Эксперты рынка прогнозируют дальнейшие продажи машин в Петербурге на уровне 10 тыс. авто в месяц.

Игорь Перехрестюк отмечает, что наиболее ощутимо упали продажи у автомобильных производителей, которые были вынуждены больше всего индексировать цены на свои авто из-за девальвации рубля. «Это компании, у которых в России нет своего производства, а также те, кто использует в производстве много иностранных комплектующих. При этом продажи в сегменте премиальных автомобилей также значительно снизились. Производители и импортеры автомобилей в этом году всеми силами пытаются противостоять падению продаж, поэтому предлагают различные кредитные программы и специальные предложения для покупателей, что составляет конкуренцию госпрограмме льготного автокредитования. По прогнозу представителей финансовой компании „БКС-Премьер“ банковские ставки на автокредиты в ближайшее время снижаться не будут, поэтому и спрос на льготные кредитные программы не упадет», — подчеркивает он.

НОТА СКЕПСИСА Впрочем, не все исследователи рынка считают, что госпрограмма оказывает значительную поддержку рынку. Людмила Бартенкова, директор по работе с клиентами Synovate Comcon (специализируется на изучении предпочтений и мотиваций потребителей), подчеркивает, что в первом полугодии 2015 года значимо снизилась доля домохозяйств, купивших автомобиль.

«При этом доля тех, кто приобрел последний автомобиль за счет автокредита, сохранилась на прежнем уровне по сравнению с прошлым полугодием — 13%. С другой стороны, выросла доля домохозяйств, прибегавших для покупки автомобиля к услугам потребительского кредита. Кроме этого, мы наблюдаем значимое падение числа домохозяйств, которые покупают авто полностью за счет собственных средств, хотя попрежнему эта группа покупает автомобили чаще всего. Поэтому в качестве основного негативного фактора, который влияет на авторынок в целом и на автострахование в частности, можно назвать общее падение благосостояния, в силу которого люди откладывают покупку автомобиля или вовсе оказываются от нее. Поэтому значимого влияния госпрограммы мы пока не видим. С другой стороны, госпрограмма субсидирования автокредитов была официально запущена только в апреле 2015 года, а в первом полугодии обычно наблюдается спад покупательской активности. Кроме этого фактора, на выдачу кредитов могло повлиять недостаточное оповещение населения о льготной госпрограмме», — заключает она. ■

УХОД ОТ РЕАЛЬНОСТИ

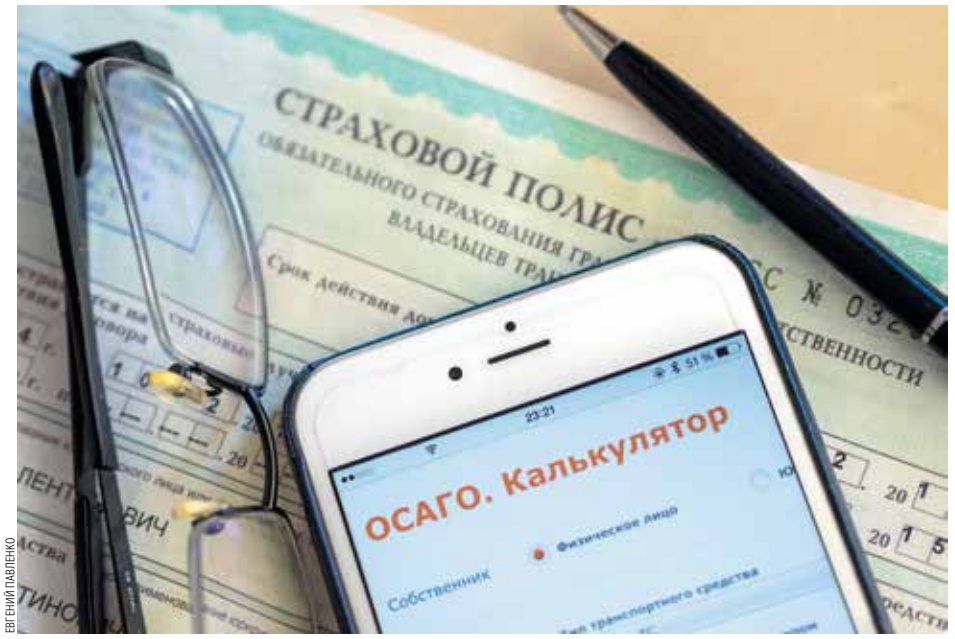
СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ АКТИВНО ОСВАИВАЮТ УДАЛЕННЫЕ КАНАЛЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ, ПОСЛЕДОВАВ ВСЛЕД ЗА БАНКАМИ, КОТОРЫЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ УЖЕ ПРОЧНО ЗАКРЕПИЛИСЬ В ЭЛЕКТРОННОЙ СРЕДЕ. НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД СКЕПТИКИ ГОВОРИЛИ О НЕВОЗМОЖНОСТИ ВВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ КАНАЛОВ ПРОДАЖ ДЛЯ ПОЛИСОВ, ОДНАКО СЕЙЧАС МНОГИЕ СТРАХОВЩИКИ ИХ УЖЕ ИСПОЛЬЗУЮТ. ВПРОЧЕМ, ВСЕ УСЛУГИ ПЕРЕНЕСТИ НЕ ПОЛУЧИТСЯ — ТАМ, ГДЕ ТРЕБУЕТСЯ АНДЕРРАЙТИНГ, ПРИДЕТСЯ РАБОТАТЬ ПО СТАРИНКЕ. УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО

По данным агентства RAEX («Эксперт РА»), доля директ-страхования (большая часть которого приходится на интернет-продажи) в общем объеме страхового рынка невелика — около 0,7%. Однако темпы прироста сегмента опережают темпы прироста страхового рынка в 2–2,5 раза.

По словам Ольги Скуратовой, ведущего аналитика RAEX («Эксперт РА»), возможность купить электронный полис через интернет сейчас предоставляют около 40 страховщиков, при этом доля пяти крупнейших компаний в сегменте директ-страхования с каждым годом снижается (в 2012 году на премии топ-5 страховщиков приходилось 76%, в 2013-м — 73% от взносов, в 2014-м — 66%), а значит, конкуренция в сегменте нарастает. «Конкурировать компаниям в условиях кризиса приходится путем расширения линейки страховых продуктов и улучшения клиентского сервиса, в том числе разрабатывая быстрый, удобный и понятный интерфейс для покупки страхового полиса. Будущее сегмента онлайн-страхования за развитием полного цикла обслуживания клиента через интернет или личный кабинет — от покупки полиса и консультирования до урегулирования страхового случая», — комментирует госпожа Скуратова.

По оценке компании «АльфаСтрахование», в прошлом году рынок онлайн-страхования превысил 3,8 млрд рублей. В этот показатель вошли продажи и заявки через собственные сайты страховщиков, продажи через сайты брокеров и агентов. Например, среди партнеров «АльфаСтрахования» такие компании, как Ozon, S7, OneTwoTrip, «Аэрофлот», «Связной. Трэвэл» и многие другие. В 2015 году, по данным компании, рынок увеличится более чем на 60% и превысит 6 млрд рублей. Все основные сегменты онлайн-страхования продемонстрируют темпы роста около 40%.

Елизавета Зайцева, генеральный директор интернет-сервиса «Давай сравним», напоминает, что в 2000 году скептики предрекали: никто в России не будет пользоваться кредитными картами. «Прошло 15 лет, сейчас у каждого жителя нашей страны есть как минимум одна платежная карта. Первый онлайн- или директ-банк появился в 2007 году — проект Тинькофф-банка. В 2011 появился „Эликсир Бинбанк“, в 2014–2015 годах — Тач-банк, проект ОТП-банка. В отношении страхования скептики несколько лет назад утверждали, что страховки можно продавать только через агентские сети. Человеку нужно живое взаимодействие, чтобы купить полис. К 2015 году практически все основные страховщики запустили онлайн-канал по продаже страховых продуктов. В авангарде — Intouch, „Тинькофф Страхование“, „АльфаСтрахование“, а также „Ингосстрах“, „Ренессанс“, „Уралсиб“, ВТБ, „Русский стандарт Страхование“. Страховые компании полностью освоили процесс продажи через интернет, создали функционал подключения агентских продаж онлайн, стали привлекать трафик и запускать онлайн-рекламу, наладили онлайн-урегулирование», — говорит она.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОКА ЭЛЕКТРОННЫЕ СЕРВИСЫ В СТРАХОВОМ СЕГМЕНТЕ НЕ ИМЕЮТ ДОСТАТОЧНОГО ПРОНИКНОВЕНИЯ В БЫТ РОССИЯН

Александр Базыкин, управляющий партнер консалтинговой компании Heads, уверен, что страховщики не могут оставаться в стороне от технологического прогресса, распространения технологий на все сферы нашей жизни. «В этом свете продажи онлайн-продуктов для них еще одна выгодная и доступная ниша, в которой можно работать. В Европе (например, в Великобритании), онлайн-продажи страховых полисов составляют более 10% от общего объема продаж, в развитых странах (к примеру, в Испании) — от 1,1 до 10%, а в развивающихся — 1% и ниже. В России это также только начавший развиваться рынок, так что и у нас эта цифра сопоставимая — 1–2%», — приводит пример господин Базыкин.

Стоит отметить, что ряд компаний имеет и специальные страховые приложения.

По словам руководителя проектов AGIMA (агентство по разработке сайтов и мобильных приложений в России) Михаила Дырмы, свои приложения, конечно же, есть у большинства ведущих страховщиков в России («Ренессанс», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование»). «С точки зрения первоначального приобретения полисов приложение не очень актуально, так как страховые продукты, как правило, приобретаются на год или разово, и ставить ради этого приложение не имеет смысла, тем более что у большинства страховщиков сайты уже давно адаптированы под мобильные устройства. А вот с точки зрения продления полисов, сервисов по урегулированию страховых случаев, операций по действующим полисам приложения имеют большой смысл. Например, „АльфаСтрахование“ и Intouch выпустили приложения для так называемого „Умного каско“, которое отслеживает качество вождения (через установленное в машине устройство) и позволяет существенно сэкономить на стоимости каско при продлении», — рассказывает господин Дырма.

По словам Татьяны Пучковой, заместителя генерального директора компании «АльфаСтрахование», крупные игроки страхового рынка достаточно давно взяли курс на постепенный перевод в цифровой формат различных операций. «Однозначно можно говорить, что в среднесрочной перспективе перевод функционала в электронную среду будет одним из главных трендов страхового рынка. Для этого есть ряд значимых факторов. В первую очередь это экономические условия. Для того чтобы оставаться в бизнесе, страховым компаниям необходимо повышать эффективность бизнеса. Во-вторых, к этому страховые компании подталкивают изменения на рынке, проводимые регулятором: реализация проекта электронного ОСАГО, в будущем — переход на новый план счетов. Третий фактор — самый главный по значению — изменение ожиданий клиентов от сервиса, предоставляемого страховщиками. Наши клиенты хотят приобретать полисы в онлайне, там же урегулировать убытки, видеть историю взаимоотношений со страховщиком, получать индивидуальный андеррайтинг и многое другое. Если говорить о нашей компании, то мы давно взяли курс на диджитализацию и уверенно следуем ему. Одним из важнейших вопросов для нас является дальнейшая цифровая трансформация процессов компании, в планах компании увеличение объемов интернет-бизнеса и диджитализация других каналов продаж и обслуживания клиентов», — говорит госпожа Пучкова.

Алена Букашкина, директор клиентского сервиса «PPF Страхование жизни», добавляет, что в закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» сейчас готовятся поправки, которые позволят страховщикам жизни осуществлять электронные продажи страховых продуктов через посредников — юридических лиц и страховых брокеров.

Эксперты сходятся во мнении, что процесс электронизации идет более медленно, чем у банков. И, конечно, очень сильно отстает от западных стран. Для сравнения: в Европе и Америке банковские продукты вышли в онлайн в 1990-е, а страховые продукты еще раньше.

ПРОСТЫЕ СТРАХОВКИ По данным RAEX, почти половина взносов по директ-страхованию приходится на автострахование. При этом доля этого вида в сегменте постепенно снижется: если в 2008 году на автострахование приходилась подавляющая часть взносов директ-страхования (более 95%), то по итогам 2013 года эта цифра составила уже 50%, а в 2014 году опустилась до 48%. Продажа электронных полисов ОСАГО только началась (с 1 июля стали возможны пролонгации по уже действующим договорам, с 1 октября — заключение новых договоров для физических лиц), поэтому основной эффект от их введения проявится в 2016 году. Также у страхователя есть возможность приобрести онлайн-полисы ДМС (это вид занимает примерно четверть от общего объема взносов по директ-страхованию), страхования выезжающих за рубеж (10–12% сегмента), а также страхования от несчастных случаев и болезней, имущества физических лиц и иных видов.

Алексей Власов, директор департамента продаж СПАО «Ингосстрах», утверждает, что в первую очередь через интернет реализуются и в ближайшем будущем будут реализовываться массовые продукты, которые не требуют процедур осмотра, описи или индивидуального андеррайтинга, среди которых страховой полис выезжающих за рубеж, «коробочные» продукты по страхованию квартир и загородного имущества, страхование от несчастных случаев. ➔ 27

АВТОЛИЗИНГУ ПОДКАЧАЮТ КОЛЕСА

ЛИЗИНГ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА ПОКАЗАЛ РЕЗУЛЬТАТЫ ХУЖЕ ОЖИДАНИЙ РЫНКА И СОКРАТИЛСЯ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2015 ГОДА ПОЧТИ НА ЧЕТВЕРТЬ ПОСЛЕ РОСТА (+19%) ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ЭКСПЕРТЫ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА RAEX («ЭКСПЕРТ РА») КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО ГОСПРОГРАММА ЛЬГОТНОГО АВТОЛИЗИНГА ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2015 ГОДА АКТИВИЗИРОВАЛА СДЕЛКИ (ОКОЛО 12% ОБЪЕМА НОВОГО БИЗНЕСА С АВТОМОБИЛЯМИ ПЕРЕДАНО В ЛИЗИНГ В РАМКАХ ГОСПРОГРАММЫ), НО НЕ СМОГЛА ВОССТАНОВИТЬ ПРОШЛОГОДНИЕ ОБЪЕМЫ СЕГМЕНТА. В КОНЦЕ СЕНТЯБРЯ СТАЛО ИЗВЕСТНО, ЧТО НА ПРОДЛЕНИЕ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОГО АВТОЛИЗИНГА ПЛАНИРУЕТСЯ ДО КОНЦА ГОДА ВЫДЕЛИТЬ ЕЩЕ 1,5 МЛРД РУБЛЕЙ. ДАРЬЯ СИМОНОВА

Эксперты рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») поясняют, что причинами низких результатов на рынке автолизинга за полугодие послужили сжатие экономики России и рост стоимости фондирования, которые привели к сокращению спроса на лизинг со стороны малого и среднего бизнеса и замораживанию лизингодателями сделок в первом квартале 2015 года. В результате сжатие автолизинга сказалось на количестве лизинговых сделок: за первое полугодие 2015 года на рынке было заключено всего около 55 тыс. сделок по автолизингу, тогда как годом ранее — более 77 тыс. сделок.

Генеральный директор компании Carcade Алексей Смирнов поясняет, что программа льготного лизинга стартовала 15 мая, хотя первоначально ее запуск анонсировался Минпромторгом с 1 апреля. «На 30 сентября можно говорить о том, что программа завершена, так как лимит бюджетных средств, предусмотренных на ее реализацию, уже полностью выбран. Первоначально на программу было выделено 2,5 млрд рублей, в августе заявлено о предоставлении еще 1 млрд рублей дополнительно (хотя, по информации „Ъ“, эти средства еще не поступили. — **BG**). Более двух третей всех сделок по госпрограмме заключили топ-5 компаний, в число которых входит и Carcade. За четыре месяца мы передали клиентам 1,8 тыс. автомобилей со скидкой 10% от стоимости, обеспечив лизингополучателям суммарную экономию 250 млн рублей», — сообщил господин Смирнов.

По словам Евгения Колесова, начальника отдела маркетинга и развития компании «Балтийский лизинг», с самого момента запуска программы льготного лизинга Минпромторгом была организована понятная система выборки лимита, что позволило лизинговым компаниям предлагать программу клиентам с уверенностью получения субсидии от государства. «По предварительной информации, объем сделок, заключенный до конца сентября, должен полностью закрыть планируемый объем предоставленного субсидирования программы в размере 3,5 млрд рублей. Только компания „Балтийский лизинг“ в конце сентября получила 203 млн рублей возмещения предоставленных субсидий за летние месяцы этого года. Всего операторами программы выступают более 40 лизинговых компаний по всей стране. Наибольшая активность приходится на 20 из них, заключивших более 100 договоров лизинга с предоставлением субсидии. Одновременно наблюдается высокая консолидация сделок по программе: так, топ-7 лизинговых компаний, активных участников программы, заключили более 82% всех сделок», — рассказывает господин Колесов.

Старший вице-президент автофинансовой компании «Европлан» Александр Михайлов сообщил, что «Европлан» за четыре месяца работы (с 15 мая по 21 сентября) по госпрограмме субсидирования заключил 4011 договоров лизинга автомобилей с общей суммой скидки (за счет субсидий) 557 млн рублей. «Суммарная стоимость профинансированных по программе автомобилей составила 5,6 млрд рублей», — пояснил он.

Впрочем, далеко не все лизингодатели удовлетворены условиями программы.

К сожалению генерального директора ООО «Лентранслизинг» Дмитрия Виноградова, программа вышла крайне несправедливой, так как, удовлетворяя интересы российских производителей транспорта, потребителей транспорта и крупнейших лизинговых компаний, эта программа в силу ограничений абсолютно не распространяется на лизингодателей с меньшими объемами бизнеса, региональные и несетевые лизинговые компании, ведь условие о наличии 100 договоров лизинга автотранспорта в год могут выполнить далеко не все операторы рынка.

«Интересно, что через Объединенную лизинговую ассоциацию наша компания пыталась выяснить, чем вызван именно такой выбор лизинговых компаний — участников программы. Ответ был следующего содержания: данная программа разрабатывалась для компаний, которые могут обеспечить большой объем продаж производителям транспорта. Но при этом абсолютно не берется во внимание, что от количества операторов программы больших или маленьких, общий объем приобретаемого и передаваемого в лизинг транспорта, не изменится, а за счет сокращения конкурирующих лизинговых компаний — качество предоставляемой услуги ухудшится, а стоимость услуги увеличится», — подчеркивает господин Виноградов.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПОЛУЧИТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ ОТ ГОСУДАРСТВА В КАЧЕСТВЕ ПОДДЕРЖКИ

ХОРОШО, НО МАЛО Участники рынка в один голос говорят об эффективности программы, но при этом критикуют ее за ряд недочетов, устранив которые, она была бы полезнее.

Евгений Колесов считает, что с точки зрения процедуры работы программа сформирована очень просто и в то же время качественно. «В программу изначально отобрано ограниченное количество операторов — лизинговых компаний, соответствующих критериям опыта работы на рынке и надежности. Фактически для клиента получилась простая и удобная процедура, когда непосредственно субсидию получает клиент, а вся работа по взаимодействию с Минпромторгом легла на операторов программы — уполномоченные лизинговые компании. В большинстве ранее действовавших региональных программ субсидирования по лизингу заявление на субсидии готовил сам получатель. Это было затруднительно как для клиента, который непосредственно получал субсидию, так и для государственного органа, оформлявшего процесс субсидии, когда приходилось работать с большим количеством различных контрагентов. Первое и самое основное, что хотелось бы добавить в программу, — это увеличение лимитов, чтобы хватило для активной работы до конца года. Считаю, что увеличение суммарного лимита по программе льготного лизинга до 5 млрд рублей закрыло бы потребности рынка по данному направлению. ➔ 23

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЫНОК ГРУЗОПОДЪЕМНОЙ, СПЕЦИАЛЬНОЙ И ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ СНИЖАЕТСЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТРЯСЕНИЙ

ОТСТРОИЛИ СВОЕ

ПРОДАЖИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В НАЧАЛЕ И СЕРЕДИНЕ 2015 ГОДА, ПО ОЦЕНКЕ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, УПАЛИ НА 30–60% В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И ВИДА ОБОРУДОВАНИЯ. ЭТО СВЯЗАНО КАК С ОБЩЕЙ НЕГАТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ В СТРАНЕ, ТАК И С ЗАВЕРШЕНИЕМ КРУПНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО МАСШТАБА. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ, ЧТО СИТУАЦИЯ НАЧНЕТ ИСПРАВЛЯТЬСЯ С ВЕСНЫ 2016 ГОДА, КОГДА НАСТУПИТ НОВЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕЗОН. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

Спецтехника оценивается лизинговыми компаниями, наравне с автотранспортом, как наиболее ликвидный актив. Спецтехника имеет широкий вторичный рынок и, в случае изъятия, короткие сроки реализации. Возникающие сейчас риски связаны не с самим объектом лизинга, а скорее с сегментом рынка, где спецтехника используется. Строительный рынок одним из первых реагирует на кризисные явления и переживает сейчас сложные времена. Темпы строительства снижаются, объемы финансирования в отрасли сокращаются, наблюдается кризис ликвидности и, соответственно, риск возможных дефолтов в этой отрасли оценивается сейчас кредитными организациями как повышенный.

И сейчас динамика развития рынка продаж строительной техники продолжает оставаться отрицательной, поскольку строительный рынок не развивается.

По данным RAEX («Эксперт РА»), категория строительной и дорожно-строительной техники в общем количестве новых лизинговых сделок в России по итогам первого полугодия 2014 года занимала долю в 11%. В 2015 году доля этой категории в структуре новых сделок сократилась до 5,8%, да и сам сегмент новых сделок упал по итогам января — июня 2015 года почти на 30% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Если говорить о доле строительной техники в совокупном лизинговом портфеле рынка, то на 1 июля 2015 года она составила 4% от 2,9 трлн рублей, что эквивалентно 116 млрд рублей.

Старший вице-президент автофинансовой компании «Европлан» Александр Михайлов также подтверждает, что рынок лизинга строительной техники по сравнению с прошлым годом существенно сократился: еще нет полной картины, но, по косвенным данным, цифра падения близка к 60%. «Это связано как с общей экономической ситуацией в стране, так и с завершением крупных инфраструктурных проектов федерального масштаба, для которых такая техника требовалась. По итогам 2014 года „Европлан“ был лидером лизинга в сегменте „Строительная и дорожно-строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах“ в России среди негосударственных лизинговых компаний. Совокупный объем нашего нового бизнеса в этом сегменте за год составил более 4,5 млрд рублей. Возможно, результаты 2015 года будут более скромными, но тенденция роста доли автолизинга (включая лизинг строительной техники) долгосрочная, сформировалась в последние пять лет и будет сохраняться в дальнейшем. При доле продаж автомобилей и спецтехники с помощью лизинга около 5% нам далеко даже до восточноевропейских 15–20%», — рассказывает господин Михайлов.

По его мнению, в конкуренции за лизингополучателя выиграют те, кто специализируется на лизинге определенных видов имущества, покупает много техники, имеет реальные совместные программы с производителями. Умеет передавать в лизинг и 50 погрузчиков, и один, а также ставить их на учет в Гостехнадзоре, причем и в Москве, и в Петербурге, и, скажем, в Вологодской области. «Выиграют — и, как видим, выигрывают — те, кто стабилен в своих финансовых услугах для строителей, стабилен в условиях, авансах, сроках, ставках, возможностях сезонных платежей. Для строителей это очень важный знак сейчас, так как банки весьма жестко к ним относятся в нынешнее время, и лизинг часто становится для них „палочкой-выручалочкой“», — поясняет господин Михайлов.

Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов также отмечает, что в первую очередь падение обусловлено снижением активности строительных компаний, а также сокращением количества инфраструктурных проектов на местных и федеральных уровнях за исключением Крыма. «К концу года, перед наступлением зимы, также не стоит ожидать оживления этого рынка. Мы рассчитываем, что отсутствие продаж 2015 года начнет компенсироваться, начиная с весны 2016 года: с началом нового строительного сезона. При этом мы планируем, что к этому времени должны решиться вопросы с финансированием лизинговых компаний, которое сейчас является малодоступным, тогда этот сегмент рынка должен стать активным, возможно, усилятся позиции китайской техники — как дешевой и относительно надежной альтернативы европейским аналогам», — высказывается господин Виноградов.

МИГРАЦИЯ СПРОСА Действительно, интересы потребителей смещаются в сторону более дешевых аналогов под давлением экономических факторов.

По словам Ксении Щекотовой, начальника отдела лизинга оборудования и специальной техники компании «Балтийский лизинг», с учетом того, что с ростом курсов иностранной валюты выросла стоимость всей техники (как европейского производства, так и производства Китая, Кореи, России), то какого-то существенного снижения сумм лизинговых сделок не наблюдается. «Однако для предприятий приобретение новой техники сейчас обходится в полтора-два раза дороже, чем год назад, в связи с чем сейчас скорее можно говорить о переориентации компаний на приобретение либо бывшей в употреблении техники, либо изначально более дешевой, то есть производства Китая, Кореи», — говорит она.

Юрий Михеев, руководитель отдела корпоративных продаж «Мегапейдж» (бренд «Автолокатор»), говорит, что дилеры рынка строительной техники сообщают, что после девальвации рубля и существенного повышения цен на импортную технику вопрос стоимости для лизингополучателей встал на первый план. «Клиенты лизинговых компаний отказываются от своих предпочтений по стране — производителю техники в пользу экономии, что играет на руку отечественному производителю. В связи с девальвацией рубля поставщики иностранной техники были вынуждены проиндексировать цены по отношению к курсу валют. Таким образом, продукция российских компаний — производителей строительной техники стала наиболее доступной, чуть дороже — строительная техника из Китая, которая до повышения цен удерживала прочные позиции в нижнем ценовом сегменте», — подчеркивает господин Михеев.

Что касается типов востребованной техники, то, по словам Александра Михайлова, сейчас в основном популярна грузоподъемная, специальная и дорожно-строительная техника, в том числе крупнотоннажная: погрузчики, краны, экскаваторы-погрузчики, мини-погрузчики, экскаваторы и другое землеройное оборудование. «Больше всего техники в лизинг приобретают компании, выполняющие долгосрочные заказы, либо крупные строительные компании, имеющие постоянное финансирование», — поясняет он.

ГРОЗНАЯ «ВТОРИЧКА» BG опросил экспертов лизингового рынка о том, может ли рынок подержанной строительной техники быть угрозой для лизинговых компаний.

По словам госпожи Щекотовой, вторичный рынок спецтехники хорошо развит. «И сейчас он находится в оживлении, так как приобретение новой техники стало зачастую неоправданно дорогим, а в связи со снижением темпов строительства ряд компаний продают незадействованный в работе парк техники. Соответственно, эта техника также может быть оформлена в лизинг. Конкуренцию в данном случае можно рассматривать только в сфере аренды. Однако арендные отношения подразумевают использование техники на короткий период для выполнения конкретного объема работ, а лизинг используется компаниями для приобретения актива как такового», — поясняет она.

Господин Михеев говорит, что цены на подержанную строительную технику западного производства, завезенную в Россию частниками с целью повторной продажи, существенно отличаются от цен на новые машины у официальных дилеров. «По данным российских производителей, в 2012–2013 годах в Россию было ввезено в два-три раза больше подержанной спецтехники, чем произведено в стране. Согласно оценкам экспертов, ежегодный объем импорта подержанной спецтехники составляет около 1 млн единиц. В связи с этим Союз производителей строительно-дорожной техники России обратился к Госдуме и правительству с просьбой ограничить импорт подержанной спецтехники всех видов с целью развития внутреннего производства. При этом компании, которые занимаются продажей подержанной спецтехники, с вводом запрета прогнозируют повышение цен на технику отечественного производства, что приведет к банкротству многих частных компаний малого и среднего бизнеса», — констатирует он. ■

ТАК СЕБЕ ПОРТФЕЛЬЧИК

КАЧЕСТВО ЛИЗИНГОВЫХ ПОРТФЕЛЕЙ В СТРАНЕ УХУДШАЕТСЯ. ПО ДАННЫМ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА RAEX («ЭКСПЕРТ РА»), НА 1 ИЮНЯ 2015 ГОДА СРЕДНЯЯ ДОЛЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ПОРТФЕЛЕ ВЫРОСЛА ДО 10%, ТОГДА КАК ГОДОМ РАНЕЕ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВЛЯЛ ЛИШЬ 6%. КАКИМ ОБРАЗОМ ЛИЗИНГОДАТЕЛИ БОРЮТСЯ ЗА КАЧЕСТВО ПОРТФЕЛЯ, ВЫЯСНЯЛ КОРРЕСПОНДЕНТ BG ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ.

По данным RAEX («Эксперт РА»), уровень проблемной задолженности (то есть весь остаток платежей к получению по сделкам, по которым имеется просрочка более 60 дней) вырос в портфеле всех компаний, принявших участие в исследовании. Наибольшее ухудшение качества портфеля (рост не менее 5 п. п.) характерно для банковских лизинговых компаний. Один из самых высоких уровней проблемной задолженности, как и годом ранее, приходится преимущественно на портфели лизингодателей, собственниками которых являются иностранные банки. В рейтинговом агентстве считают, что это связано с различиями в методах работы компаний с клиентами (в том числе и в подходах к реструктуризации проблемных сделок) и в качестве информации, предоставляемой участниками исследования.

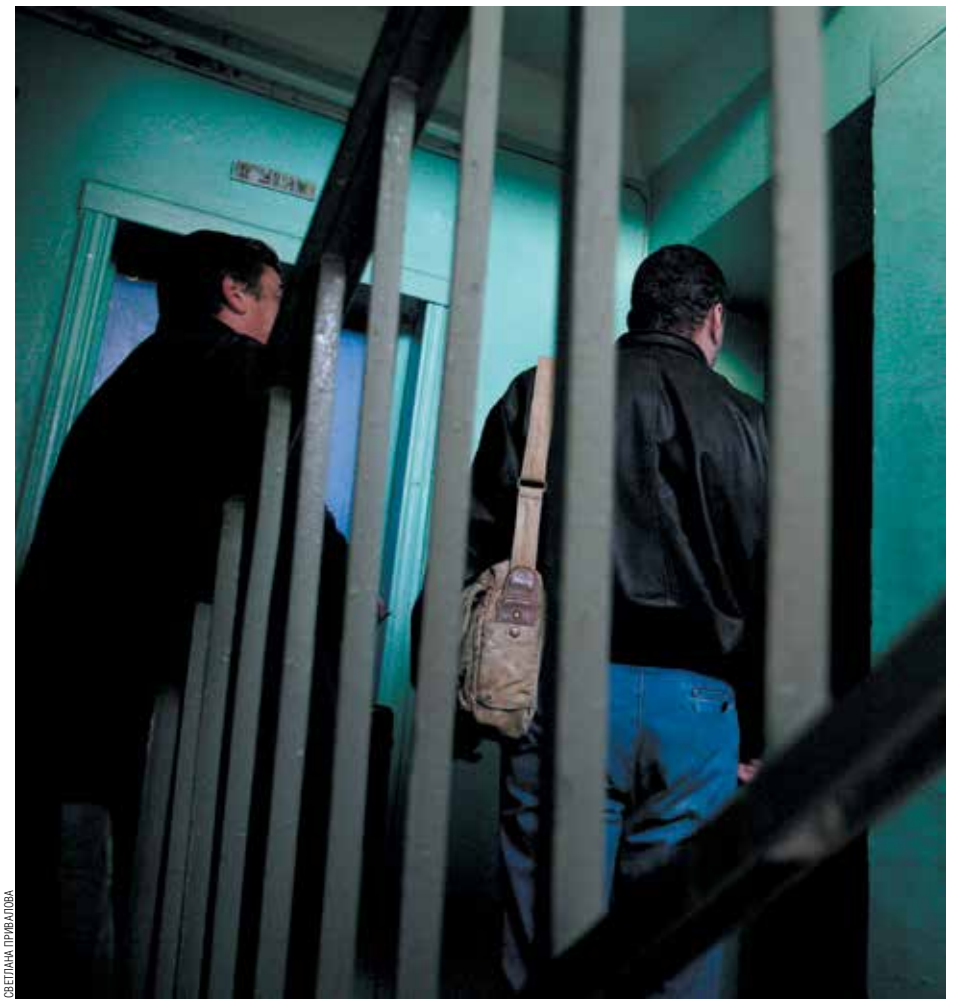
По словам ведущего аналитика по банковским рейтингам RAEX Романа Романовского, в Санкт-Петербурге уровень проблемной задолженности чуть меньше среднего уровня по России — около 8,2% портфеля.

Впрочем, любопытно, что сами участники рынка, признавая, что ситуация с неплатежами имеет место, утверждают, что у них уровень просрочки снижается.

В частности, генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов также признает, что компания ощутила на себе ухудшение платежной дисциплины контрагентов, но активная работа с должниками позволила не допустить роста задолженности. «Этот показатель у нас постоянно снижается по сравнению с уровнем февраля 2015 года», — уверяет он.

Генеральный директор компании «Контрол Лизинг» Дмитрий Тимофеев, говорит, что задолженность растет, так как ситуация в экономике нестабильная. «Однако в сегменте автолизинга рост просрочки гораздо более низкий, чем в среднем по рынку», — говорит он.

Старший вице-президент автофинансовой компании «Европлан» Александр Михайлов утверждает, что «Европлан» всегда отличался высоким качеством портфеля. «Мы не видим критического роста неплатежей и значительного снижения уровня платежной дисциплины по текущим сделкам», — подчеркивает он.



СВЕТЛАНА ПРИВАЛОВА

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ СТАРАЮТСЯ НЕ ОБРАЩАТЬСЯ ЗА УСЛУГАМИ КОЛЛЕКТОРОВ, ПОСКОЛЬКУ ОПАСАЮТСЯ НЕКОРРЕКТНЫХ МЕТОДОВ РАБОТЫ

СПОСОБЫ БОРЬБЫ Руководитель проекта JCB Finance в «Юникредит Лизинг» (финансовая программа по приобретению спецтехники от производителя, осуществляется в партнерстве с «Юникредит Лизинг») Захар Курчаткин говорит, что важной составляющей в период кризиса является мониторинг портфеля до перехода в проблемную стадию. «С одной стороны, это контроль на портфельном уровне с анализом причин ухудшения показателей в целом по портфелю. С другой стороны, это мониторинг на уровне клиентов на предмет индикаторов „раннего предупреждения“. Например, повышение судебной активности, ухудшение финансовых показателей. Важным является и большой опыт наших сотрудников, который позволяет прогнозировать исход переговоров с клиентом и эффективность тех или иных действий. Эти меры позволяют компании подготовиться к проблеме заранее, а порой увидеть проблему до ее возникновения и начать активность в тот момент, в который наши действия будут иметь наибольший эффект. Следующей составляющей является оперативная работа с начинающейся проблемой (небольшие просрочки). Помогают правильно и четко выстроенные бизнес-процессы с ответственными сотрудниками из разных подразделений», — перечисляет он.

По словам заместителя генерального директора по стратегическому и организационному развитию компании «Балтийский лизинг» Александра Лебедева, на рынке лизинговых услуг существовали проблемные активы и во времена экономического роста. «С увеличением портфеля компании „Балтийский лизинг“ изменялись и бизнес-процессы, появилась необходимость на регулярной основе вести работу с проблемными сделками. Так, например, в компании налажен процесс всесторонней оценки на уровне отбора проектов, отчасти благодаря которому уровень неплатежей можно отметить как приемлемый. По моему мнению, он существенно ниже уровня неплатежей, с которым сейчас столкнулся банковский сектор. В случае же просрочки платежей сотрудники компании начинают вести плотную работу с лизингополучателем, который попал в сложные условия. Совместно определяются круг проблем и поиск вариантов их решения для выхода на регулярность лизинговых платежей согласно графику», — рассказывает господин Лебедев.

Дмитрий Виноградов поясняет, что при работе с должниками сотрудники компании пытаются выяснить причины возникновения просрочки и найти рыночные механизмы ее устранения: пересмотр графика платежей, переуступка договора лизинга третьему юридическому лицу, совместная продажа лизингового имущества. «В случае серьезных нарушений сроков оплаты договоров лизинга и невозможности найти совместно с клиентом пути выхода из ситуации мы изымаем лизинговое имущество с целью его дальнейшей продажи. А если говорить в целом, то требования к клиентам нашей компании всегда были достаточно разумными, и это позволило практически не изменять подход к анализу их финансового состояния. Единственными изменениями стали повышение авансов по реализуемым проектам и отказ от проектов с неликвидным имуществом», — добавил господин Виноградов.

По словам Александра Михайлова, его компания не сотрудничает с внешними коллекторскими агентствами, так как не может контролировать их в той степени, в какой «Европлан» контролирует своих собственных сотрудников. «В результате некорректных действий коллекторов может быть нанесен значительный урон репутации компании, а это недопустимо. В „Европлане“ годами создавалась культура уважительного отношения к клиентам, вырабатывались нормы и стандарты обслуживания, а гарантировать соблюдение всего этого коллекторскими агентствами затруднительно», — говорит господин Михайлов.

Также он добавляет, что по новым сделкам компания «Европлан» оптимизировала конфигурацию условий и более тщательно подходит к оценке рисков. «А повторные лизингополучатели, сформировавшие хорошую кредитную историю, могут рассчитывать на меньшее удорожание и более низкий аванс при прочих равных», — рассказывает он.

Дмитрий Тимофеев также говорит, что с должниками «Контрол Лизинг» работает самостоятельно, без привлечения коллекторских агентств. «Работаем в правовом поле, но настойчиво. Изменений требований к клиентам — физическим лицам не производилось, поскольку изначально продукт предполагает низкий уровень риска (автомобиль регистрируется на лизинговую компанию, оборудуется системой спутникового мониторинга с возможностью дистанционной блокировки двигателя, что позволяет оперативно изымать машину в случае проблем с платежами клиента). В части требований к лизингополучателям по финансовому лизингу для юридических лиц мы откорректировали позицию по работе с региональными клиентами, где у компании „Контрол Лизинг“ отсутствуют представительства, а также откорректировали условия по работе в сегменте с низкими авансами (до 20%)», — рассказывает господин Тимофеев.

КОЛЛЕКТОРСКИЙ УДАР Как уже стало ясно из ответов руководителей лизинговых компаний, они стараются не прибегать к услугам коллекторов, так как

опасаются за свою репутацию в случае некорректных методов работы со стороны специалистов по работе с проблемной задолженностью.

У коллекторов несколько иная точка зрения на складывающуюся ситуацию с задолженностью. Эксперты по работе с проблемными долгами говорят, что пик роста просрочки, носящий в основном объективный характер, прошел — налицо тенденция к улучшению ситуации. Однако этого нельзя сказать о просрочке, носящей криминальный или околокриминальный характер, то есть когда у клиента возможность заплатить есть, но отсутствует мотивация к погашению долга. Будет ли рост подобных явлений и в каком размере, покажут итоги текущего года. А текущая ситуация на рынке лизинговых услуг характеризуется прежде всего сужением окна возможностей по получению компенсаций по дефолтным договорам лизинга как в части взыскания просроченных лизинговых платежей, так и в части стоимости переданного в лизинг актива.

По мнению вице-президента Ассоциации корпоративного коллекторства и генерального директора ООО «Объединенная коллекторско-факторинговая компания» Дениса Игнатова, дело не только и не столько в дефиците ликвидности, сколько в совершенствовании способов ухода от ответственности по своим обязательствам и в появлении новых. «Эти способы позволяют с минимальными для предпринимателя издержками, не меняя привычного образа жизни, совершить дефолт по своим обязательствам. Поэтому лизинговым компаниям при отсутствии платежей по договорам лизинга следует иметь в виду способы, которые позволяют должникам уйти от ответственности. Способы эти одновременно являются негативными сигналами для кредиторов: должник объявляет себя банкротом, подаются иски о банкротстве со стороны „управляемых“ должником кредиторов; должник проводит реорганизационные процедуры (слияние, присоединение, ликвидация, смена региона); происходит смена органов управления или акционеров должника», — приводит примеры господин Игнатов.

По его словам, при наличии указанных признаков не стоит терять время на попытку взыскания денежных средств, как и на любые переговоры, поскольку в подобной ситуации это не более чем затягивание времени. «Для проведения успешных переговоров необходимо сначала уравнять переговорные позиции сторон, то есть усилить позиции кредитора, поскольку, исходя из указанных выше признаков, должник свой выбор сделал и этот выбор явно не в пользу лизинговой компании. Необходимо сосредоточиться на возврате переданного в лизинг актива при условии его ликвидности», — говорит господин Игнатов.

Здесь необходимо понимать, уверяет он, что использование традиционного юридического инструментария не сработает, поскольку взыскание задолженности или изъятие предмета лизинга через суд, при наличии желания лизингополучателя на затягивание судебного процесса, может быть увеличено до полутора лет. «В течение всего этого времени, поскольку исход процесса предрешен в пользу лизингодателя, актив эксплуатируется без ремонтов и профилактики, превращаясь в металлолом. Даже поручительство руководителей или собственников бизнеса либо личная ответственность, примененная в процессе о банкротстве, не способны привести к погашению задолженности, поскольку максимальное наказание для них при отсутствии активов в момент получения кредитором исполнительного листа (а активов не будет) и иных источников дохода — это ограничение выезда за пределы РФ сроком на шесть месяцев. По понятным причинам указанное ограничение не является должным стимулом к погашению задолженности, возврату переданного по лизингу имущества. Возможности работы через правоохранительные органы отсутствуют, поскольку в 95% случаев состава преступления в действиях лизингополучателей, по мнению наших правоохранителей, нет, а дело носит гражданско-правовой характер, так что повлиять на ситуацию с помощью правоохранительных органов возможным не представляется», — высказывается Денис Игнатов.

Господин Игнатов рассказывает, что коллекторы используют три способа возврата имущества законному владельцу: через заключаемый лизинговой компанией с компанией-взыскателем (профессиональным коллектором) договор купли-продажи с обязательством обратной продажи, при возврате, путем добровольной передачи должником переданного в лизинг актива специалистам компании-взыскателя. «Чаще всего это применяется в отношении переданного по лизингу автотранспорта, строительной и специальной техники. Возврат имущества (передача его на хранение) лизинговой компании в рамках возбуждаемого уголовного дела, по которому переданные в лизинг активы признаются вещественными доказательствами. А также исполнительная надпись нотариуса, для которой исходным моментом является наличие права собственности на переданный актив», — перечисляет господин Игнатов. ■

20 → Есть возможность несколько расширить и перечень автопроизводителей, попадающих под условия программы, в том числе за счет китайских марок, осуществляющих локальную сборку на территории России и ряда заводов, производящих прицепную колесную технику», — рассказывает он.

По словам Александра Михайлова, государственная программа субсидирования лизинга оказалась очень эффективной, вместе с льготной программой автокредитования она поддержала сразу два рынка — автомобильный и автофинансовый. «Напомним, согласно ее условиям, покупатели получили возможность приобрести автомобиль в лизинг со скидкой на уплату авансового платежа в размере до 10% от стоимости транспортного средства. Тем самым автомобили стали намного доступнее — появилась возможность приобрести их с минимальными начальными вложениями. Воспользоваться предложением смогли все категории покупателей: обычные автовладельцы — физические лица, компании малого, среднего и крупного бизнеса, а также индивидуальные предприниматели», — сказал господин Михайлов.

Генеральный директор компании «Контрол Лизинг» Дмитрий Тимофеев, утверждает, что госпрограмма льготного автолизинга — мощнейший инструмент поддержки рынка, одна из самых эффективных программ, когда-либо работавших на рынке продаж новых авто. «Это первый опыт господдержки рынка именно через лизинг, и, без сомнения, он удался во многом потому, что лизинг как инструмент финансирования приобретения автомобиля на заемные средства является самым выгодным как для юридических, так и для физических лиц», — говорит господин Тимофеев.

Он уверен, что рынок продаж более или менее активен из-за двух работающих программ — льготного автолизинга и льготного автокредитования. «Но программа льготного автокредитования имеет серьезные ограничения: стоимость автомобиля до 1 млн рублей, автомобиль до 3,5 тонны, распространяется только на физических лиц, требует внесения минимального первоначального взноса в размере 20%. Всех этих ограничений в программе льготного автолизинга нет, она гораздо шире по применимости, а значит, и более действенная. Мер государственной поддержки никогда не бывает много. Но объективно говоря, госсубсидия в размере 10% от стоимости автомобиля — это инструмент прямого денежного стимулирования в очень хорошем объеме. Еще в прошлом году о такой господдержке можно было даже и не мечтать. Развитие рынка продаж новых авто и рынка автолизинга до конца 2015 года и в 2016 году будет зависеть от пролонгации программы. Автомобили российской сборки, подпадающие под госсубсидию, — это локомотив продаж как по количеству автомобилей, так и по денежной массе», — указывает господин Тимофеев.

ПОПУЛЯРНЫЕ БРЕНДЫ Эксперты говорят, что наиболее активным спросом пользуются автомобили, попадающие под субсидию, а меньшим спросом — не производимые в РФ. Причем спросом пользуются не только бюджетные модели, но и авто премиум-сегмента.

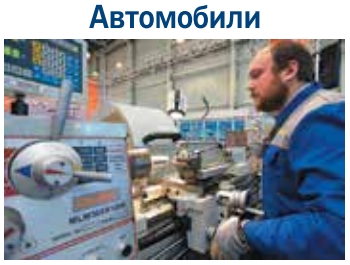
По словам господина Колесова, по итогам сентября 2015 года из 2,1 тыс. договоров на общую сумму почти 4 млрд рублей, заключенных по программе льготного лизинга «Балтийским лизингом», логично лидируют российские марки. «Более 200 „Газелей“, 150 авто марки „Лада“, 170 КамАЗов и специальных машин на их базе. И тут начинается самое интересное. В тройку лидеров иностранных производителей традиционно входит „Тойота“. А за ней идет премиум-марка BMW с количеством более 120 автомобилей, среди которых и самая популярная и совсем не бюджетная модель X5. В целом можно отметить, что хорошим спросом пользуются марки, российские представительства которых к программе льготного лизинга Минпромторга подготовили собственные программы продвижения с лизинговыми компаниями. Суммарная выгода для клиента по таким программам иногда составляла до 23% первоначальной стоимости автомобиля», — говорит он.

Александр Михайлов рассказывает, что в лизинге легковых автомобилей ярко выражено доминирование иномарок, имеющих гарантированно долгий срок эксплуатации и более высокую стоимость. «Как и юридические, так и физические лица приобретают автомобили среднего и премиум-класса. Что касается лизинга для физических лиц, то, с учетом того, что средний гарантийный срок автомобиля составляет три года, а автомобили премиум-марок меняют в среднем через два-три года владения, лизинг для физических лиц является наиболее удобным финансовым инструментом для приобретения таких автомобилей. Однако он не теряет актуальности и для популярных автомобилей среднего класса», — подчеркивает господин Михайлов.

Алексей Смирнов отмечает, что сравнительно больший удельный вес льготных сделок по передаче в лизинг автомобилей марки Lada и ряда моделей отечественных LCV. «Традиционно повышенным спросом наших клиентов пользовались автомобили тех автопроизводителей, с которыми наша компания реализует совместные программы и акции. Речь идет о Toyota, Volvo, Ford, Renault, Nissan, Volkswagen и ряде других марок», — перечисляет он. ■

ЛенТрансЛизинг
УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
9 лет на рынке
Искусство правильного лизинга
ЛенТрансЛизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
Адрес: 195112, Санкт-Петербург, площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517
Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: Info@ltl-spb.ru
www.ltl-spb.ru

Автомобили

Спецтехника

Оборудование

Вагоны
РЕКЛАМА. ООО «ЛенТрансЛизинг»

ЖАЖДА ПОТРЕБЛЕНИЯ

В РОССИИ ЗА ПЕРВЫЕ ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2015 ГОДА, ПО ДАННЫМ ЭКСПЕРТОВ, БЫЛО ВЫДАНО ОКОЛО 140 МЛРД РУБЛЕЙ POS-КРЕДИТОВ, ТОГДА КАК ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА БЫЛО ВЫДАНО В ПОЛТОРА РАЗА БОЛЬШЕ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СРЕДИ СЕГМЕНТОВ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СПРОС НА POS-КРЕДИТЫ НАЧИНАЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ. ЛЮДИ ВСЕ ЧАЩЕ СОВЕРШАЮТ ПОКУПКИ «ПОД НАСТРОЕНИЕ». ДАРЬЯ СИМОНОВА

Эксперты говорят о том, что на восстановлении сказывается отложенный спрос начала года и высокая волатильность курса рубля, стимулирующая россиян к потреблению даже за счет заемных средств вместо накопления. Рост спроса на кредиты в этом сегменте объясняется и тем, что сумма долга, как правило, не столь большая, чтобы оказать существенное давление на потребительский бюджет.

Анастасия Личагина, аналитик по банковским рейтингам RAEX («Эксперт РА»), говорит, что в основном кредиты в торговых точках берутся на покупку недорогой техники, мобильных устройств, ювелирных украшений. «Для банков POS-кредитование — один из самых доходных, но вместе с тем и один из самых высокорискованных сегментов. Большинство крупных игроков на рынке розничного кредитования еще в 2014 году, стремясь стабилизировать качество портфелей, либо сократили выдачу POS-кредитов, либо переориентировались на менее рискованные сферы внутри сегмента. Например, на выдачу кредитов для покупки качественной мебели или дорогой бытовой техники, чаще всего подразумевающие первоначальные взносы. Как и по всем розничным кредитам в 2015 году, уровень просроченной задолженности в портфелях POS-кредитов заметно вырос, однако не столь значительно, как по некоторым другим сегментам — например, по карточным кредитам», — констатирует она.

По данным банка «Ренессанс Кредит», за восемь месяцев 2015 года в России было выдано около 140 млрд рублей в рамках POS-кредитования.

Иван Шаров, генеральный директор брокерской компании «Финансовое агентство», отмечает, что потребительское кредитование, как и другие сегменты банковского бизнеса, сейчас испытывает непростые времена. «Отличие ситуации в POS-сегменте заключается лишь в том, что падение рынка не столь существенно, а низкозатратная модель позволяет направлению развиваться и удерживать, а иногда даже наращивать влияние на общий портфель банка. Потребитель, как и ранее, делает регулярные покупки в кредит на точках продаж вне зависимости от изменений курсов валют и общей экономической ситуации», — констатирует господин Шаров.

Тимофей Шаров, директор дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит», говорит, что если сравнивать количество заявок на получение кредитов в этом году с соответствующими месяцами прошлого года, то рост отмечен только в сегменте POS-кредитования. «Благодаря незначительному среднему размеру кредита, короткому сроку и целевому использованию данный вид кредитования в настоящий момент единственный, который чувствует себя довольно неплохо. За восемь месяцев 2015 года количество заявок на POS-кредиты на 6% превышает соответствующее количество прошлого года. Что касается нецелевых кредитов наличными и кредитных карт, то число заявок на эти виды кредитования значительно ниже прошлогодних», — рассказывает господин Шаров.

Валентин Федчин, директор департамента POS-кредитования Восточного экспресс-банка, констатирует, что в первой половине года наблюдался серьезный спад продаж потребительских товаров, в некоторых сегментах ритейла спад был более 50%, естественно, это напрямую повлияло и на продажи POS-кредитов. «Мы ожидаем к концу года сезонного увеличения спроса, в том числе и за счет совместных акций ритейлеров и банков», — сообщил он.

Евгений Лапин, старший вице-президент по развитию банковских продуктов и маркетингу банка «Ренессанс Кредит», подтверждает, что сегмент целевых кредитов традиционно быстрее других направлений реагирует на экономические изменения. «Начиная с июля текущего года POS-кредитование перестало снижаться и вернулось к росту. Интересно отметить, что в прошлый кризис аналогичный процесс занял гораздо больше времени — рынок падал почти весь 2009 год и лишь в декабре продемонстрировал признаки оживления. Увеличение спроса на целевые кредиты в текущей ситуации говорит о том, что, во-первых, россияне достаточно быстро адаптировались к новым непростым экономическим реалиям, а во-вторых, со времен прошлого кризиса заметно вырос уровень их финансовой грамотности, поэтому в условиях сравнительно высокой инфляции они предпочитают совершить нужную покупку сейчас, а не откладывать ее на потом, когда стоимость товара, скорее всего, вырастет», — делает вывод господин Лапин.

Заместитель председателя правления банка SIAB Алексей Митюгов подтверждает, что в целом рынок POS-кредитования просел, так же как и весь сегмент розничного кредитования. «Но на данный момент заметны тенденции восстановления. Что же касается отношения банков к этому виду кредитования, то на данный момент заметна тенденция к более консервативному подходу в оценке заемщика. Банки стараются минимизировать риски, а POS-кредитование — одно из самых высокорисковых», — подчеркивает господин Митюгов.

ВЫСОКИЙ РИСК POS-кредитование является высокорисковым видом кредитования для банков. Эксперты отмечают также рост просрочки, хотя некоторые участники рынка утверждают, что наименьший уровень просроченной задолженности наблюдается именно в этом сегменте.

Иван Шаров говорит, что рост просрочки наблюдается во всех сферах кредитования, а также происходит снижение маржинальности бизнеса из-за роста стоимости фондирования и введения ограничений по полной стоимости кредита со стороны мегарегулятора. «Таким образом, с одной стороны, риски системы возрастают, однако с другой стороны, переложить их хотя бы частично на плечи клиента, заложив в ставку по кредиту, уже нельзя. Выходом из подобной ситуации может служить переход на брокерскую модель, при которой банк экономит на фиксированных регулярных затратах на содержание собственной сети (фонд оплаты труда кредитных специалистов) и переводит затраты в переменную составляющую — вознаграждение брокера», — предполагает он.

А вот Тимофей Шаров говорит, что наименьший уровень просрочки наблюдается именно в сегменте POS-кредитования. «Риски таких кредитов ниже, поскольку сроки и суммы кредитования небольшие. Средняя сумма кредита составляет 25 тыс. рублей, срок — 13 месяцев, таким образом, кредитная нагрузка небольшая, и заемщики могут справиться с выплатой по кредиту», — уверяет он.

С этим не согласна Елизавета Зайцева, генеральный директор интернет-сервиса «Давай сравним», которая называет экспресс-кредиты для банков высокорискованными: это короткие деньги, которые приносят мало процентного дохода, в то же время уровень мошенничества высок, а бремя операционных расходов велико — это и аренда в точках продаж, и операционная инфраструктура, и процессы, и управление рисками.

«У этого вида кредитования более высокая процентная ставка, сейчас она составляет 40% (против 18% по кредитам наличными). Традиционно банки шли в экспресс-кредитование ради роста клиентской базы, с последующей кросс-продажей более доходного продукта. И до кризиса финансовые организации мало зарабатывали на экспресс-кредитовании, а в текущей ситуации многие свернули объемы из-за возросшего фондирования и стоимости рисков, например, „Хоум Кредит“ или Альфа-банк. В то же время ОТП-банк и Кредит Европа банк по-прежнему активно развивают этот вид кредитования», — рассказывает она.

Господин Федчин отмечает, что текущие проблемы всего розничного кредитования в целом и, в том числе, POS-кредитования возникают вследствие общей экономической ситуации. «Происходит все больше социальных дефолтов по причине потери работы заемщиков. Что касается конкретно POS-кредитования в банке „Восточный экспресс“, то мы придерживаемся выдержанной рисковой политики и развиваем продажи в низкорисковых сегментах, поэтому показатели просрочки портфеля POS-кредитов невысокие по сравнению с рынком в целом», — подчеркивает он.

Евгений Лапин подтверждает, что в силу определенных особенностей самого продукта POS-кредитование действительно связано с повышенными рисками. «В первую очередь из-за того, что целевой кредит должен быть быстрым, а значит, решение о выдаче или отказе в займе должно приниматься за считаные минуты, иначе им просто никто не воспользуется. Вместе с тем практика показывает, что банки, специализирующиеся на этом виде кредитования, научились эффективно работать с рисками, свойственными этому сегменту», — поясняет он.

ХОЛОДИЛЬНИК — ВРАЧУ, МОБИЛЬНИК — ЧИНОВНИКУ Товары, на приобретение которых граждане берут целевые кредиты, остались прежними, никаких изменений это направление не претерпело в течение года.

Тимофей Шаров рассказывает, что самыми популярными сегментами в целевом кредитовании остаются бытовая электроника и связь, также высокие объемы продаж зафиксированы в мебельном сегменте. «Вместе с тем банки развивают свое присутствие в относительно новых сегментах: фитнес, медицинские услуги, туризм. Сейчас доля кредитных продаж в данных сегментах составляет менее 6%, но мы считаем, что ее можно увеличить. Мы разрабатываем новые продукты без переплаты, которые выгодны как заемщикам, так и партнерам. Это позволит привлечь платежеспособных заемщиков», — рассказывает он.

Валентин Федчин говорит, что глобальных изменений в том, на что выдаются целевые кредиты, нет. «В основной массе они выдаются на бытовую технику, мобильные телефоны, планшеты, компьютеры, мебель», — говорит он.

По словам господина Митюгова, в банке SIAB кредиты выдаются обычно на неотложные нужды, такие как ремонт квартиры, покупка бытовой техники или оплата турпутевок. «Также востребованы карты с овердрафтом, применяемые для осуществления более мелких покупок, вплоть до ежедневных покупок еды или оплаты заправки автомобиля. Интересны они клиентам еще и тем, что некоторые овердрафтовые продукты имеют функцию cash back. Часто клиенты остаются в плюсе, если в короткие сроки погашают кредит», — добавляет он.

Что же касается выбора наиболее устойчивых заемщиков, то, по мнению Елизаветы Зайцевой, наиболее привлекательными клиентами для POS-кредитования являются госслужащие, медики, преподаватели, то есть так называемые бюджетники — в этом потребительском сегменте безработица не растет такими темпами, как в коммерческом секторе. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОКУПКА КВАРТИРЫ В КРИЗИС ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ГРАЖДАН ЯВЛЯЕТСЯ НАСТОЯЩЕЙ ГОЛОВНОЙ БОЛЬЮ

НЕСТАБИЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ

ПО ДАННЫМ МИНИСТЕРСТВА СТРОИТЕЛЬСТВА И ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ, К 1 СЕНТЯБРЯ 2015 ГОДА ОБЪЕМ ВЫДАННОЙ ИПОТЕКИ СОСТАВИЛ 460 МЛРД РУБЛЕЙ, ИЗ КОТОРЫХ 200 МЛРД РУБЛЕЙ ПРИХОДИТСЯ НА КРЕДИТЫ С СУБСИДИРОВАННОЙ СТАВКОЙ. ПРИ ЭТОМ ОБЩИЙ ЛИМИТ ГОСПРОГРАММЫ СОСТАВЛЯЕТ 700 МЛРД РУБЛЕЙ. ПО ПРОГНОЗАМ МИНИСТЕРСТВА, ВСЕГО ЗА 2015 ГОД БУДЕТ ВЫДАНО КРЕДИТОВ НА ПОКУПКУ ЖИЛЬЯ В ОБЪЕМЕ ДО 1 ТРЛН РУБЛЕЙ, ТОГДА КАК ПО ИТОГАМ 2014 ГОДА БЫЛО ВЫДАНО 1,7 ТРЛН РУБЛЕЙ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

Людей, оплачивающих покупку на 100% на первичном рынке, почти не осталось, об этом также свидетельствует сужение разрыва между первичкой и вторичкой с декабря 2014 года. В 2014 году доля ипотечных заемщиков среди покупателей жилья в новостройках составляла 55%, сегодня это уже 86%, оставшиеся 14% — это почти все так называемые зачетные сделки. И несмотря на прогноз Минстроя, эксперты относятся к утверждению про 1 трлн рублей ипотечных кредитов по итогам года со скепсисом.

Юрий Архангельский, начальник отдела доверительного управления компании «КИТ Финанс Брокер», уверен, что ипотека сегодня — это двигатель первичного рынка продаж, но говорить о том, что рынок жив благодаря только госпрограмме, по его мнению, неверно, так как ее объем составляет 200 млрд рублей, что, впрочем, все же существенно.

Елена Данилкина, управляющий филиалом СМП-банка в Санкт-Петербурге, считает, что госпрограмма субсидирования процентных ставок оказывает значительную поддержку ипотечного рынка. «Во втором полугодии банки также начали запускать собственные программы кредитования. Но в основном эти программы направлены на кредитование сотрудников зарплатных клиентов и партнеров, а также действующих клиентов. Это связано с тем, что ситуация на рынке остается достаточно нестабильной, а данная категория заемщиков является наименее рисковой. Объем и количество выданных кредитов в СЗФО по-прежнему значительно отстают от результатов прошлого года. И это связано не только с осторожной кредитной политикой банков. Спрос со стороны населения также пока ограничен, так как граждане опасаются брать на себя долгосрочные обязательства, не будучи уверенными в завтрашнем дне», — подчеркивает госпожа Данилкина.

Ирина Воробьева, управляющий филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс» (группа Внешэкономбанка), напоминает, что программа субсидирования процентной ставки по жилищным кредитам на первичном рынке стартовала в марте. «Жилищный кредит сегодня выдают под 11% годовых, а по совместным программам банков и застройщиков — под 9%. Это ниже инфляции. Так что ипотеку можно назвать локомотивом всего рынка кредитования. Это вполне оправданно: если без дорогостоящей бытовой техники можно обойтись, то ипотека для многих остается единственным способом улучшить жилищные условия», — говорит она.

По ее словам, главное сейчас — не допустить снижения темпов строительства жилья и резкого роста цен. «На цену стройматериалов повлиять трудно, поэтому надо идти по пути смягчения финансовых условий, например субсидирования. И в этом смысле господдержка строительных компаний была бы очень кстати. Это могут быть программы помощи застройщикам, аналогичные, например, тем, что запускаются в рамках госпрограммы „Жилье для российской семьи“. По ее условиям, получая возмещение расходов на обеспечение земельных участков инженерной инфраструктурой, застройщик обязуется продавать квартиры для определенных групп граждан по цене не выше 80% от среднерыночной», — рассказывает госпожа Воробьева.

Старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ24 Андрей Осипов, считает, что можно без сомнений говорить о положительном влиянии программы государственной поддержки ипотечного кредитования на рынок. «Благодаря оперативному запуску программы в первом полугодии мы не наблюдаем столь значительного снижения объемов выдачи относительно 2014 года, как прогнозировалось в конце прошлого и в начале текущего года. Фактическое снижение объемов выдачи ипотечных кредитов в первом полугодии 2015 года составило 40% относительно аналогичного показателя 2014 года. Для сравнения: в 2008–2009 годах такое снижение составило более 80%. Дополнительный импульс к восстановлению рынка и повышению доступности ипотечного кредитования, помимо программы государственной поддержки ипотечного кредитования, во второй половине 2015 года оказывает планомерное снижение ключевой ставки Банком России. Безусловно, на фоне изменений в макроэкономической ситуации в конце 2014 — начале 2015 года мы фиксировали ажиотажный спрос на ипотечные кредиты, в том числе и с инвестиционными целями. Очевидно, что в условиях неопределенности потенциальные заемщики решили не откладывать приобретение недвижимости», — говорит господин Осипов.

ВИЛКА СТАВОК Юрий Архангельский отмечает, что ставки по ипотеке лежат в границах 11,5–16%, нижняя граница (около 12%) — это ставки по госпрограмме. «Ожидать изменений до конца года не стоит, ниже ставки не опустятся. ЦБ пока приостановил снижение ключевой ставки на уровне 11%, а без дальнейшего снижения ключевой ставки кредиты дешевле не станут. Также в случае дальнейшего снижения ставок, госпрограмма субсидирования ипотечных ставок с большой вероятностью будет отменена», — прогнозирует господин Архангельский.

Как отмечает госпожа Данилкина, средняя ставка по рынку с июля постепенно уменьшалась в результате запуска госпрограммы, а также благодаря снижению ЦБ ключевой ставки. «Вилка ипотечных ставок на рынке сейчас достаточно широкая: рекламные ставки на отдельные объекты начинаются с 8% годовых и доходят до 18%. По-прежнему на размер ставки влияют форма подтверждения дохода, величина первоначального взноса, срок кредита, а также, безусловно, то, на каком рынке приобретается недвижимость — на первичном или вторичном. В ближайшем будущем возможности банков снижать цену кредитов будут ограничены — регулятор приостановил снижение ключевой ставки, возможности для привлечения денег с рынка также ограничены», — полагает она.

Ирина Воробьева рассказывает, что одно время банки вели себя по-разному: кто-то ставил заградительные ставки, показывая тем самым неготовность предоставлять длинные кредиты в текущих экономических условиях, кто-то «играл» в рекламе ставкой ниже рынка для привлечения клиентов. «В большинстве случаев для рядового потребителя ставка по ипотечным программам (без субсидирования) варьируется сегодня в пределах 15–16%, что соответствует рынку. Было бы странно, если без компенсаций и субсидий какой-либо банк выдавал ипотеку под 11–12%, если адекватная стоимость ресурсов 15–17% годовых. Цена денег изменилась, к этому нужно привыкнуть, и без ожидаемой последовательной поддержки со стороны государства оживление рынка мы вряд ли увидим. В последнее время ставки по кредитам снижаются, так как банковское сообщество видит позитивный сигнал от правительства и верит, что обещанная поддержка будет реализована в ближайшее время. В банке „Глобэкс“ процентные ставки по собственным программам ипотечного кредитования начинаются от 14,7% годовых в рублях», — рассказывает она.

Антон Большаков, коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Север» Юникредит-банка, поясняет, что изменения по ставке зависят от нескольких факторов: ключевой ставки, роста инфляции и экономико-политической ситуации в России, поскольку она сильно влияет на стоимость фондирования для банков. «По данным из СМИ, средняя ставка по Санкт-Петербургу на 1 июня 2015 года составляла 13,99%. Что касается нашего банка, то сейчас ставка по ипотечному кредиту для физических лиц на рынке первичной недвижимости, предоставляемой компаниями — партнерами банка, составляет 11,25%. → 27

ПРИСПОСОБИТЬСЯ К СИТУАЦИИ

ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА (СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА) В ЛИЗИНГЕ СОСТАВИЛ 244 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО ПОЧТИ НА 30% МЕНЬШЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2014 ГОДА. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ПРИРОСТ ДЕМОНСТРИРУЮТ ТРИ СЕГМЕНТА ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА: ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ТЕХНИКА ДЛЯ ЖКХ И МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА, ПРИЧЕМ СОВОКУПНО НА НИХ ПРИХОДИТСЯ МЕНЕЕ 5% ВСЕГО РЫНКА. ТОП-МЕНЕДЖМЕНТ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ СЧИТАЕТ, ЧТО КЛЮЧОМ К ВЫЖИВАНИЮ ЯВЛЯЮТСЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ, ОТКАЗ ОТ ВЫСОКОРИСКОВЫХ СДЕЛОК, ШИРОКИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ОХВАТ И РАБОТА С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО

По данным агентства RAEX («Эксперт РА»), сумма новых договоров лизинга продемонстрировала аналогичное сокращение и не превысила 348 млрд рублей в январе — июне 2015 года. В результате этого перестал расти объем лизингового портфеля, который на 1 июля 2015 года составил около 2,9 трлн рублей. Участники рынка отмечают небольшое восстановление спроса во втором и третьем кварталах 2015 года: одни компании смогли приспособиться к новым условиям ведения бизнеса, другие решили все-таки реализовать ранее запланированные проекты, предполагая, что резких изменений экономической ситуации в ближайшее время не будет как в лучшую, так и в худшую сторону. В целом же по итогам 2015 года эксперты RAEX прогнозируют сохранение тренда по сокращению объемов сделок: темпы сокращения могут составить до 15% при оптимистичном сценарии и до 25% — при пессимистичном.

Заместитель генерального директора по стратегическому и организационному развитию компании «Балтийский лизинг» Александр Лебедев, говорит, что на рынке значительно возросла доля автотранспорта благодаря программе поддержки Минпромторга. «При этом весь объем рынка автотранспорта в стране просел значительно, на 21% снизился объем нового бизнеса в сегменте автолизинга. Вообще, я могу отметить, что тренд на рынке — это снижение интереса к лизингу. Доля импортных автомобилей в объеме нового бизнеса сократилась до 37,6% (в первом полугодии 2014 года она составляла 47,1%). Сокращение связано с ростом курсов валют и появлением государственной программы „Льготный лизинг“, реализуемой при поддержке Минпромторга», — утверждает господин Лебедев.

Он также отмечает рост спроса на лизинг со стороны субъектов малого и среднего бизнеса, что связано со снижением доступности банковского кредитования. Доля малого и среднего бизнеса в общем объеме лизинговых договоров составила 49,3%, для сравнения, за аналогичный период прошлого года — 44,8%, 2013 года — 32%.

«Лизингополучатели чаще обращаются с заменами компаний. Что это демонстрирует? Нарастают плохие обязательства перед бюджетами, партнерами, банками. И это приведет к еще большему сжатию нового бизнеса для лизингодателей», — констатирует господин Лебедев.

Генеральный директор компании «Контрол Лизинг» Дмитрий Тимофеев рассказывает, что январь — февраль 2015 года — это время, когда рынок лизинга фактически не работал. «Лизинговые компании разделились на два лагеря: одни просто не рассматривали заявки, другие заявки брали, но не одобряли и сделки не проводили. Это вполне логично в ситуации финансовой нестабильности и фактически коллапса рынка корпоративного кредитования, с которого финансируется большая часть лизинговых сделок. В марте ситуация с кредитами начала улучшаться, и лизинговые компании осторожно начали совершать сделки. Если говорить о качественных изменениях, то в настоящее время наблюдается перераспределение лидеров в топ-10 лизинговых компаний. К „ВЭБ-лизинг“ и „ВТБ-лизинг“, которые показали существенное падение нового бизнеса (-51,6% и -33,8% соответственно) достаточно плотно подошли „Сбербанк Лизинг“ с ростом нового бизнеса в 106,5% (запуск проекта лизинга компаниям малого и среднего бизнеса, в том числе через сеть Сбербанка) и ГТЛК с ростом в 162%.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВЫЖИВАНИЕ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ СТАЛО ДЛЯ МНОГИХ КОМПАНИЙ ИЗОЩРЕННОЙ ШАХМАТНОЙ ПАРТИЕЙ

В топ-5 рынка четыре первые позиции занимают государственные компании. Крупнейшая автолизинговая компания — „Европлан“ — опустилась в рейтинге с третьего на пятое место. Мы связываем это падение с ожиданием продажи компании Бинбанку. Как правило, сделки M&A всегда тормозят развитие компании на год-полтора, пока новые владельцы не проведут организационные и стратегические изменения в новом активе», — высказывается господин Тимофеев.

ЛИДЕРЫ И АУТСАЙДЕРЫ По словам ведущего аналитика по банковским рейтингам рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») Романа Романовского, согласно результатам исследования рынка лизинга RAEX, среди 17 сегментов рынка, выделяемых в рамках исследования, положительные темпы прироста показали только три, на которых в совокупности приходится менее 5% рынка: энергетическое оборудование, техника для ЖКХ и медицинская техника. Наибольшее сокращение продемонстрировали сегмент морских и речных судов, строительная техника и оборудование для нефте- и газодобычи.

Дмитрий Тимофеев говорит, что по-прежнему сжимаются крупнейшие сегменты — лизинг железнодорожной техники и авиатранспорта. «Очевидно, что лизинг импортозависимого оборудования также находится не в лучшем положении. Лизинг автотранспорта, поддержанный госпрограммой льготного автолизинга, — локомотив и драйвер роста отрасли. В условиях кризиса растет привлекательность операционного лизинга: прогноз увеличения доли — до 10% по итогам 2015 года», — рассказывает он.

КЛЮЧ К ВЫЖИВАНИЮ Рынок лизинга, безусловно, претерпел значительные изменения за последний год: данные изменения включили в себя и сделки M&A крупных игроков, и охлаждение спроса и экономической ситуации, и рост процентных ставок по кредитам, и проблемы в традиционных локомотивах роста. Все это, естественно, вынуждает лизинговые компании пересматривать свою стратегию: до кризиса у многих компаний вообще не было иной стратегии, кроме стратегии безудержного роста.

Дмитрий Зотов, генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М», подчеркивает, что его компания всегда придерживалась более консервативной, сдержанной стратегии: упор в первую очередь был сделан на реализацию проектов в тех отраслях, в которых накоплены достаточные компетенции. «Кроме того, наша компания реализует стратегию диверсификации, что позволяет переходить от сегментов и отраслей с большим падением потребительского спроса (это железнодорожный сегмент и авиализинг) к более стабильным отраслям (недвижимость и автотранспорт)», — добавляет господин Зотов.

Если говорить о выживании лизингодателей, то Кирилл Царев, и. о. генерального директора АО «Сбербанк Лизинг» и президент Объединенной лизинговой ассоциации, считает, что в первую очередь речь идет о качестве существующего портфеля. «Если портфель лизингодателя сбалансирован и сформирован с учетом рисков, то многие компании пройдут этот кризис. Для тех, кто работает в рублевом сегменте, ослабление национальной валюты и, как следствие, рост стоимости уже поставленных предметов лизинга в рублях, особенно импортной техники, приведет к тому, что, по сути, вырастет рыночная стоимость переданных предметов лизинга, в результате чего улучшится обеспечение. Говоря о нашей компании, мы планируем как крупные сделки, так и сделки в секторе МСБ. „Сбербанк Лизинг“ идет по пути стабильного роста, и мы продолжаем работать над удовлетворением потребностей клиентов Сбербанка, в том числе и в лизинге. В сети Сбербанка сейчас уже появились новые лизинговые продукты: экспресс-лизинг с финансированием до 24 млн рублей за восемь часов — для микро- и малого бизнеса, типовой лизинг с финансированием до 300 млн рублей для среднего и крупного бизнеса», — рассказывает господин Царев.

Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов подчеркивает, что сейчас в условиях нестабильности его компания в первую очередь уделяет внимание работе с дебиторской задолженностью, так как необходимо обеспечить своевременное поступление платежей от контрагентов. «Успешная многолетняя деятельность отточила работу с должниками, а также позволила создать резерв, позволяющий преодолеть кризис отрасли, даже если он продлится более двух лет. Конечно, мы не останавливаем работу над новыми сделками, но стараемся работать только по проектам, риски по которым считаем максимально просчитанными», — уверяет он.

Господин Лебедев уверен, что универсальность компании и высокая диверсификация портфеля способствуют под-

держанию объемов бизнеса в периоды кризисов и умению концентрировать внимание на приносящих результат секторах. «И, конечно же, территориальный охват, наличие филиальной сети. В регионах поразному проходят кризисы и взлеты. Сеть позволяет это сбалансировать», — подчеркивает он.

По словам господина Тимофеева, стратегия «Контрол Лизинга» как компании, специализирующейся исключительно на автолизинге, основана на четырех направлениях: активном развитии операционного лизинга легковых автомобилей для физических лиц как менее рискового и более масштабного рынка, на тотальном контроле над расходами, минимизации принимаемого риска через отказ от высокорисковых сделок и на максимальной диверсификации лизингового портфеля.

ПОДКОРМИТЬ С ЛАДОНИ BG попросил участников рынка рассказать о мерах поддержки отрасли на государственном уровне.

По словам господина Романовского, кроме программы субсидирования сделок автолизинга, существует целый ряд других программ как регионального, так и федерального уровня. «Региональные программы принимаются местными органами власти исходя из специфики региона (такие как, например, „Лизинг-Грант“ в Татарстане, программы субсидирования лизинговых платежей для МСБ в Московской области и Башкирии). Федеральные программы в основном касаются поддержки таких капиталоемких сегментов, как авиализинг и железнодорожный рынок, они направлены, например, на приобретение инновационных вагонов», — рассказывает господин Романовский.

Господин Лебедев подчеркивает, что региональные бюджеты некоторых субъектов России, например Татарстана, сохранили программы стимулирования приобретения основных средств при помощи лизинга. «„Балтийский лизинг“ традиционно участвует в таких программах. Это хороший способ реально помогать растущим проектам с поддержкой территории. Действует государственная программа поддержки лизинговых проектов через МСП-банк», — приводит он примеры.

Дмитрий Зотов говорит, что государство, кроме программы поддержки приобретения в лизинг отечественных автомобилей, оказывает поддержку путем субсидирования процентной ставки для отдельных групп клиентов (малый и средний бизнес, компании отдельных отраслей промышленности, например, сельского хозяйства и пищевой промышленности), кроме того, действуют и региональные программы поддержки. «Также важным, но косвенным инструментом поддержки является помощь банковской отрасли, выражающаяся в докапитализации банков, что позволяет не останавливать кредитование лизинговых компаний, несмотря на тяжелую ситуация на финансовом рынке», — высказывается господин Зотов.

Впрочем, далеко не все положительно отзываются о программе госсубсидирования. Дмитрий Виноградов указывает на то, что работающим сегментом остается рынок лизинга транспорта отечественного производства, но для большого блока лизинговых компаний создан искусственный барьер в виде государственной программы субсидирования, который делает эти компании неконкурентными. ■

25 → В список компаний — партнеров банка по программе ипотечного кредитования с господдержкой входит более 20 застройщиков в Петербурге и Ленобласти. Основными партнерами банка являются компании ЗАО „ЮИТ Санкт-Петербург“, ООО „ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад“, Setl Group, ЗАО „Строительный трест“, на долю которых приходится около 80% сделок. В настоящий момент петербургский филиал Юникредит-банка аккредитовал 57 строительных объектов, по которым банк принял более 360 заявок на сумму более 1,1 млрд рублей», — говорит господин Большаков.

СКРОМНЫЕ ОЖИДАНИЯ В основном россияне берут кредиты в рамках госпрограмм, а также на покупку квартир с большим первоначальным взносом. При этом большей частью граждане покупают недвижимость в новостройках, так как застройщики активно стимулируют спрос специальными акциями и предложениями, в том числе реализуют совместно с банками программы ипотечного кредитования по льготным ставкам.

По словам Юрия Архангельского, отчетность публичных девелоперов показывает падение объемов продаж и кассовых сборов за первое полугодие 2015 года. «У ЛСР падение составило 45%, у Etalon Group — 56%. Именно по Санкт-Петербургу в ЛСР отмечают падение продаж в масс-маркете в физическом выражении на 59%, а в денежном выражении — на 53%. Росреестр также фиксирует падение сделок за первое полугодие 2015 года почти на 12%. Уже сейчас понятно, что в третьем квартале компании продемонстрируют стабилизацию спроса, а ближе к концу года возможен небольшой рост. Но с марта 2016 года должна прекратить свое существование программа господдержки. И если ее не продлят, то это, безусловно, окажет давление на спрос», — заключает он.

Как отмечает господин Осипов, говорить о том, что спрос исчерпан, неверно. «Конечно, ожидать ставшего привычным за последние несколько лет тридцатипроцентного роста продаж не приходится. При этом повышение доступности кредитования в совокупности с активностью в секторе первичного жилья, обусловленной запуском программы государственной поддержки и стимулированием спроса компаниями-застройщиками, делает ипотеку действующим инструментом решения жилищного вопроса для большего числа граждан. Скорость восстановления рынка будет зависеть от дальнейшего развития макроэкономической ситуации», — высказывается господин Осипов. ■

19 → «К тому же на сайтах или через мобильные приложения крупных страховых компаний клиенты могут собрать продукт-конструктор с интересующим их покрытием. Вполне вероятно, что в среднесрочной перспективе запущенная с 1 октября полноценная работа с ОСАГО через интернет резко изменит положение онлайн-сегмента», — полагает он.

Директор филиала компании «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Игорь Лагуткин рассказал, что на сайте «Росгосстраха» можно оставить заявку на любой вид страхования, и сотрудники компании при необходимости оперативно связываются с клиентом. «Что касается конкретных продуктов, которые можно оформить непосредственно на сайте, то к ним относятся полис выезжающих за рубеж, ОСАГО, коробочные страховки, и их количество будет увеличиваться», — пояснил господин Лагуткин.

По словам господина Дырмы, на данный момент через интернет можно приобрести полис по основным видам страхования: автострахование, некоторые продукты медицинского страхования, страхование имущества. «По некоторым видам страхования можно пройти процесс урегулирования убытка и продлить действующий полис онлайн. В будущем первоначальное оформление полисов в онлайне можно перенести практически по всем видам страхования, которые не требуют физического осмотра объекта страхования. Однако технологии стремительно развиваются, и некоторые страховые компании уже внедрили онлайн-продукты с осмотрами», — сказал эксперт.

По оценке госпожи Зайцевой, доля онлайн-продаж составляет 10–15%, основной канал — партнерские продажи. «В большой степени это зависит от продукта. Так, страхование выезжающих за рубеж сейчас полностью сместилось в сторону интернета. Страховые компании продают полисы через агрегаторов, огромная доля приходится на сайты по продаже авиабилетов», — отмечает она.

По словам госпожи Пучковой, сегодня у каждого бизнес-блока компании «АльфаСтрахование» есть в онлайне предложения для клиентов. «Частные клиенты могут приобрести и продлить существующие полисы каско и ОСАГО, продукты туристического страхования, страхования недвижимости, личного страхования и другие. Для корпоративных клиентов существует продукт по страхованию гражданской ответственности арендаторов коммерческой недвижимости. Клиентам компании доступны уникальные сервисы по отслеживанию статусов убытков, заявлению о страховых случаях в режиме онлайн, активации коробочных продуктов, они могут воспользоваться личными кабинетами для частных клиентов и сотрудников корпоративных клиентов. Мы также выпустили на рынок свое мобильное приложение», — рассказывает она.

ОЦЕНКА КАК ПРЕПЯТСТВИЕ Однако есть ряд страховых продуктов, которые перенести в электронную среду не представляется возможным.

Динара Сулейманова, вице-президент, директор по маркетингу АО «Согаз», говорит, что невозможно продавать онлайн индивидуальные страховые продукты, требующие осмотра объектов страхования. «Именно это условие — необходимость осмотра и оценки объекта страхования — основной барьер для более широкого развития электронных услуг», — подчеркивает она.

По словам господина Лагуткина, невозможно перенести продукт в электронную среду, когда требуется предварительный андеррайтинг. «Например, для того чтобы застраховать дом, очевидно, что необходимо предварительно провести оценку этого дома, а чтобы застраховать жизнь на крупную сумму, необходимо провести медицинское освидетельствование. А вот квартиру полностью онлайн застраховать можно — с прошлой недели мы запустили этот новый сервис по всей стране», — рассказывает он.

По мнению Михаила Дырмы, скорее всего, в онлайн не попадут корпоративные продукты, например, страхование ДМС для сотрудников компаний, так как такие договоры заключаются после проведения тендеров. «Впрочем, можно сделать оговорку, так как некоторые игроки реализовали онлайн-страхование грузов и арендуемых офисов для юридических лиц», — поясняет господин Дырма.

ПАЛКИ В КОЛЕСА Эксперты говорят, что проникновение страховщиков в электронную среду тормозят высокий уровень мошенничества, отсутствие централизованных решений по управлению базой страховщиков и истории аварийности, отсутствие экспертизы.

По словам госпожи Зайцевой, например, в Великобритании существует база, в которой каждый раз при онлайн-покупке страхового продукта машина проверяется — ее история, аварийность, владелец, а случаи мошенничества наказываются законом гораздо более сурово, чем в России. «Страховые компании пытаются ввести решения, автоматизацию, но пока достаточно медленно. Даже централизованной базы мошенников еще нет. У банков уже много лет есть централизованные бюро кредитных историй. Кроме того, низкий спрос на онлайн-покупку данных страховых продуктов также сказывается на их медленном развитии», — говорит госпожа Зайцева.

С этим мнением солидарна Мария Мальковская, генеральный директор страховой компании Intouch, которая считает, что проникновение сдерживает отсутствие общей инфраструктуры, так как для эффективного осуществления онлайн-сервисов нужно взаимодействие всех игроков в централизованных базах данных, таким образом, возможно будет электронно обмениваться информацией между профессиональными участниками и снять часть административного бремени с добросовестных потребителей, защититься от недобросовестных. «А пока нет централизованных баз по страхованию с полной информацией, часть операций все равно проводить онлайн нельзя», — высказывается она.

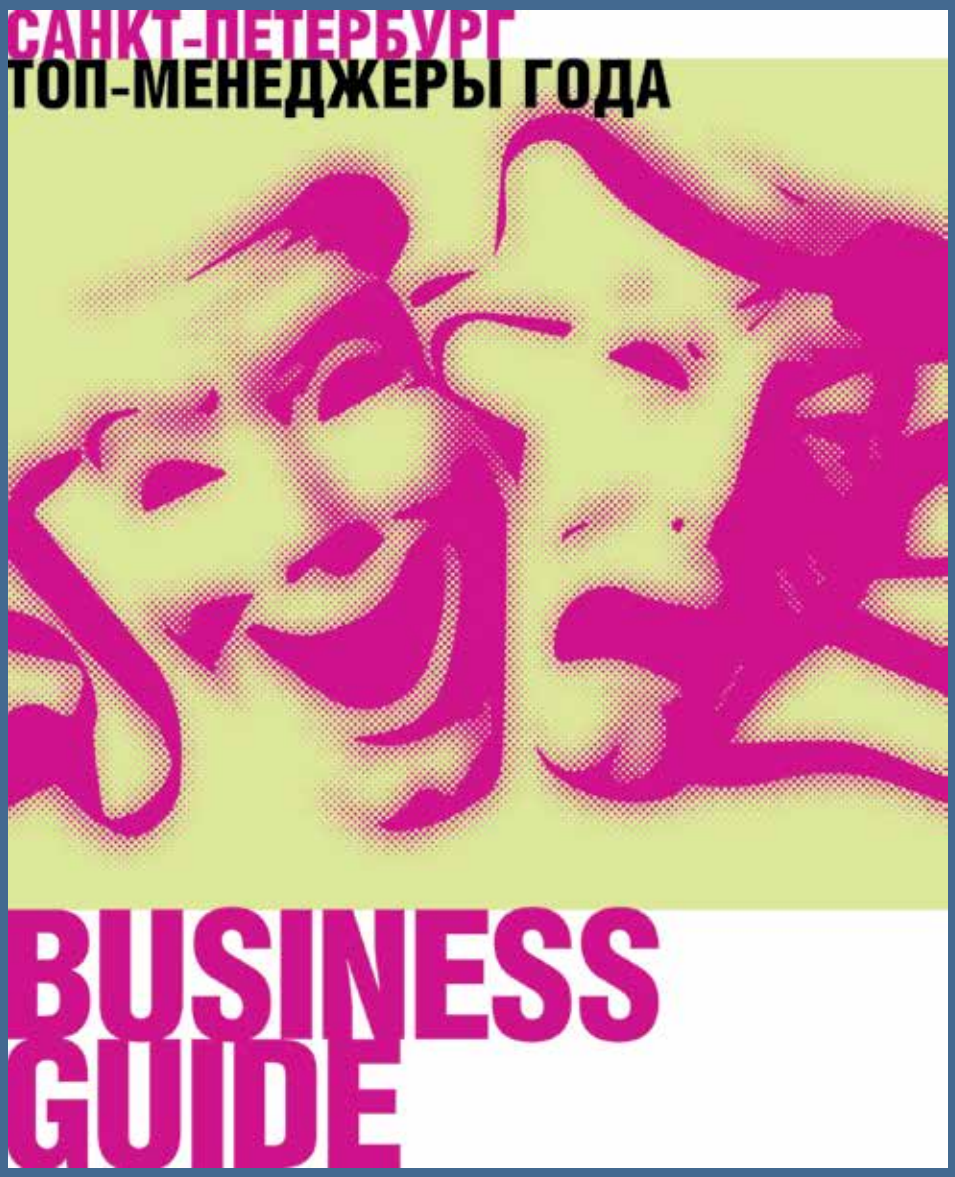
Алексей Шупляков, руководитель направления по работе с ключевыми клиентами AIG в России, полагает, что медленные темпы освоения электронной среды во многом можно объяснить отсутствием реального спроса на онлайн-сервисы со стороны клиентов страховых компаний, а также неготовностью многих страховщиков инвестировать «на будущее». «Сейчас даже доступ в личный кабинет клиента на сайте, что стало де-факто обязательным для банков, имеется далеко не у всех страховых компаний. Это показывает, что проблема есть не столько в отношении реализации мобильных сервисов, сколько в уровне развития IT в отрасли в принципе», — подчеркивает он.

Динара Сулейманова уверена, что сдерживающим фактором является специфика продукта, требующая осмотра объекта страхования в части сложных продуктов. «В ряде случаев — ограничения законодательства. Помимо низкой страховой культуры, конечно: охват страхованием россиян в принципе низок в сравнении с другими странами», — утверждает она. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ“» • 199178, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, В.О., 17 ЛИНИЯ, Д. 60, ЛИТ. А, ПОМЕЩЕНИЕ 4Н. ЗАКАЗ № ТД-5939

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ «ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА» ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ ПРЕДСТАВИТ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА. В ПРИЛОЖЕНИИ БУДУТ РАССМОТРЕНЫ ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ 2015 ГОДА, ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ И ПРЕДСТАВЛЕНЫ ПРОГНОЗЫ НА 2016 ГОД

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 16 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

РЕКЛАМА, 16+