Б

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Пятница 27 октября 2017 № 201 samara.kommersant.ru

Райффайзен БАНК
ПАРТНЕР ВЫПУСКА
АО «Райффайзенбанк». Генеральная лицензия Банка России №3292 от 17.02.2015. Реклама.

12 Откажутся ли банки от сети отделений в пользу онлайн-сервисов

13 Есть ли перспективы роста у российского рынка факторинга

Рынок ипотечного кредитования в 2017 году показал рекордные темпы роста. Процентная ставка по жилищным займам продолжает снижаться, а спрос увеличиваться. В сентябре она снизилась до 10,3 %. Одним из весомых аргументов для падения процентных ставок по ипотеке стало снижение ключевой ставки ЦБ, которая сейчас равна 8,5 %. До конца года банкиры прогнозируют дальнейшее оживление на рынке ипотечного кредитования, хотя аналитики полагают, что темпы роста начнут снижаться.

Ставки на ипотеку

— перспективы —

Спрос бьет рекорды

Рынок ипотечного жилищного кредитования в 2017 году показывает практически рекордные темпы роста. По предварительной оценке аналитического центра АИЖК, в сентябре 2017 года было выдано около 100 тыс. кредитов на 180–190 млрд руб., что на 40–50 % выше уровня 2016 года и на 20–30 % выше уровня 2014 года. «Больше ипотечных кредитов выдавалось лишь в декабре 2014 года», — говорится в сообщении АИЖК.

Всего за девять месяцев 2017 года в России выдано порядка 700 тыс. ипотечных кредитов почти на 1,3 трлн руб.

Аналогичные тенденции наблюдаются и на рынке ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) в Самарской области. Так, по информации самарского отделения Волго-Вятского ГУ ЦБ РФ, во втором квартале 2017 года объем выдачи ИЖК в регионе вырос на 13,3 % относительного аналогичного периода прошлого года и составил 15,2 млрд руб. При этом количество выданных ипотечных кредитов увеличилось на 19 % и составило 6065.

Говорят о позитивных тенденциях и представители банков. Так, по словам управляющего директора по ипотечному кредитованию розничного банка ВТБ в Самаре Екатерины Маклаковой, спрос на ипотечные кредиты за первые шесть месяцев 2017 года по сравнению с первым полугодием 2016 года вырос на 16 %. «По результатам текущего года мы ожидаем роста рыночных продаж примерно на четверть. За девять месяцев этого года розничный бизнес ВТБ в Самаре выдал более 2,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 4 млрд руб., что на 18 % выше показателя за аналогичный период прошлого года», — говорит госпожа Маклакова.

По словам руководителя ипотечного центра операционного офиса «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Марии Кострыгиной, рост ипотечного кредитования на начало сентября 2017 года превысил 13 %, тогда как по другим видам кредитования он составляет лишь 4 %.

Управляющий филиалом «Самарский» банка «Российский капитал» Виталий Батрак также рассказывает о серьезном росте спроса на ипотечные кредиты. Так, по его словам, за девять месяцев портфель филиала превысил 597 млн руб. «Среднемесячное количество заявок на ипотеку, поступающее в наш филиал, по сравнению с прошлым годом увеличилось на 300 %», — рассказывает господин Батрак.

По мнению руководителя группы аналитики ипотечного банка «Дельтакредит» Назара Аржанникова, 2017 год может стать рекордным по выдаче ипотечных кредитов с результатом близким к 2 трлн руб. «Массовое снижение ставок игроками рынка,

с 10

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Ставки по ипотеке находятся на минимальных значениях за всю историю развития рынка

Кредиты на должном уровне

— сектор рынка —

Ситуация в сфере потребительского кредитования в Самарской области постепенно стабилизируется. Игроки рынка связывают положительную динамику со снижением банками процентных ставок вслед за ключевой ставкой ЦБ и ростом финансовой грамотности населения. Эксперты опасаются, что темпы выдачи кредитов в будущем снизятся из-за отставания доходов населения от уровня потребления. В противном случае банкам грозит ряд проблем, в том числе рост просроченной задолженности, убеждены аналитики.

Показатели бьют рекорды

В 2017 году в регионе отмечается рост объемов выдачи потребительских кредитов. «Самарская область показала один из самых высоких темпов роста выдачи потребительских кредитов: плюс 40,9 % за период с января по август 2017 года. Выше этот показатель был только в Удмуртии (плюс 43,8 %) и Пермском крае (плюс 62,6 %)», — рассказывает генеральный директор МФК «Мани Фанни», член президиума СРО «Мир» Александр Шустов.

Однако если в последних двух регионах сыграл свою роль «эффект низкой базы» предыдущих лет, то в Самарской области на положительную динамику повлияло оживление потребительского спроса, связанное с тенденцией к экономическому росту, считает аналитик. По словам господина Шустова, рост доходов бюджета Самарской области на 8 % за первые семь месяцев 2017 года говорит об увеличении поступлений от налоговых платежей и росте уверенности в своих силах малого, среднего и крупного бизнеса.

Вырос, по наблюдениям эксперта, и размера займа. «Средний размер потребительского кредита, который выдавал в регионе крупный госбанк, составлял примерно 176,5 тыс. руб., это плюс 3,2 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 года», — отмечает Александр Шустов.

По словам заместителя регионального директора по развитию розничного бизнеса операционного офиса «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк» (ПСБ) Ирины Пигиной, на рынке потребкредитования в текущем году происходит значительное оживление. «Потребительское кредитование практически полностью вернулось к объемам 2014 года, ставки также вернулись к докризисному уровню», — говорит госпожа Пигина. За девять месяцев 2017 года объем потребительского кредитования в ПСБ в Самарской области увеличился в 3,2 раза в отношении к аналогичному периоду 2016 года.

Отмечают рост показателей в этом направлении и в самарском филиале банка «Российский капитал». «Прирост объемов кредитов физическим лицам в филиале банка за первые полгода без учета валютной переоценки составил более 100 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. Количество поступающих заявок также возросло до 975 в месяц, хотя ранее этот показатель был на уровне 585 в месяц», — говорит управляющий филиалом банка «Российский капитал» Виталий Батрак.

В розничном банке ВТБ в Самаре, по словам управляющей Зарины Плукчи, за девять месяцев 2017 года было выдано кредитов наличными на общую сумму 5,9 млрд руб., это на 26 % выше показателя прошлого года. Портфель кредитов наличными розничного бизнеса за это время вырос на 10 %, до 12,5 млрд руб.

По словам директора территориального офиса Росбанка Константина Балдуева, в 2017 году в сравнении с показателями 2014 года средний ежемесячный объем продаж потребительских кредитов в банке в Самаре оказался выше в 1,9 раза, а объем выдачи займов физическим лицам за три квартала текущего года на 93 % превысил показатель прошлого года.

Долгов стало меньше

Сокращаются и объемы просроченной задолженности по кредитам в банках, работающих в Самарской области. Так, в «Российском капитале» за первое полугодие 2017 года этот показатель, по словам Виталия Батрака, снизился на 23 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

По мнению аналитика ГК «Финам» Алексея Коренева, это объясняется тем, что банки более тщательно стали оценивать платежеспособность заемщиков и внимательнее относиться к управлению рисками. «Растет и финансовая грамотность населения. Потребители стараются адекватно оценивать свои возможности по обслуживанию долга и не перегружать семейный бюджет платежами по кредитам», — резюмирует аналитик.

Ему вторит Ирина Пигина: «Заемщики стали более внимательно и обдуманно подходить к вопросу планирования своего бюджета, как в части привлечения заемных средств, так и в части погашения ранее взятых кредитных обязательств».

Причем, как считает господин Коренев, предпочтение население отдает не частным, а государственным банкам. «В силу того что в течение буквально полугода сразу несколько крупных частных банков лишились лицензий или попали под процедуру санирования со стороны ЦБ РФ, у населения возникли определенные опасения насчет устойчивости кредитных учреждений, принадлежащих частным лицам. Соответственно, это вызвало смещение акцентов в сторону банков с государственным участием. У рядового потребителя такие кредитные учреждения ассоциируются с большей надежностью», — поясняет аналитик.

Помогли стабилизация и либерализация

Рост объемов кредитования и сокращение просроченной задолженности в Самарской области Константин Балдуев связывает не только с восстановлением рынка. По его словам, ситуация изменилась в лучшую сторону благодаря созданию банками новых предложений и других стратегий продвижения, а также открытию дополнительных офисов.

Управляющий операционным офисом «Самарский» Альфа-Банка Сергей Нагайцев, в свою очередь, связывает увеличение показателей выдачи кредитов физлицам, в том числе, с «отложенным спросом» населения. «Мы действительно видим оживление спроса на кредитные продукты со стороны физлиц. Но в большей степени мы связываем происходящее не с „оттепелью“ самого рынка, а с неким отложенным спросом среднего класса на крупные приобретения, такие как обновление парка автомобилей, ремонт в квартире или строительство дома», — объясняет господин Нагайцев.

По словам Виталия Батрака, на оживлении рынка потребительского кредитования

с 11

АО АКБ "ГАЗБАНК" Генеральная лицензия № 2316 от 15.06.2015г. выдана ЦБ РФ РЕКЛАМА

банк

Ставки на ипотеку

с 9

начавшееся в первый рабочий день года, положило начало активной конкуренции за качественного ипотечного заемщика. Самый урожайный год по снижению ставок привел к тому, что уже во второй половине года рынок, активно движимый новыми заемщиками, которым стал доступен ипотечный кредит при прочих равных (доходах населения, а также условий андеррайтинга заемщиков в целом по банкам), пополнился волной желающих рефинансировать ранее взятые ипотечные кредиты по более выгодной ставке. Таким образом, разница к кредитам, выданным в первой половине 2015 года, стала составлять внушительные 3,5–4 %, что стало выгодным предприятием для действующих заемщиков», — рассуждает господин Аржанников.

«На положительную динамику кредитования среди прочих факторов повлияло смягчение ценовых условий кредитования. Средневзвешенная ставка по ИЖК в Самарской области снизилась с начала года на 1,1 процентного пункта, до 11,5 %», — отмечают в самарском отделении Волго-Вятского ГУ Банка России, добавляя, что ипотечный портфель населения области по состоянию на 1 июля 2017 года составил 95 млрд руб., что на 2,3 % больше по сравнению с началом года.

Заместитель председателя правления ПАО «АК Банк» Алексей Кошарский также говорит о том, что основной драйвер роста ипотечного рынка — снижение стоимости ипотеки. «В течение года российские банки неоднократно снижали процентные ставки по ипотечным продуктам. Сейчас средняя рабочая ставка по ипотеке составляет 9–9,5 % годовых», — поясняет господин Кошарский.

Ставки снижены

Эксперты АИЖК отмечают, что ставки по ипотеке находятся на минимальных значениях за всю историю развития рынка с 2005 года — 10,34 % на первичном рынке и 10,7 % — на вторичное жилье. «Средняя ставка по всем выданным кредитам — 10,6 %. Год назад они составляли 11,7 % на первичном и 13,25 % на вторичном рынке. Тенденция снижения процентных ставок — ключевой драйвер роста ипотечного рынка. В сентябре 2017 года получить ипотеку в ведущих банках можно по ставкам от 9,5 %, в АИЖК — от 9 % (с 25 сентября 2017 года)», — говорится в сентябрьском аналитическом отчете АИЖК.

Рассуждая о перспективах рынка ипотечного кредитования, банкиры и аналитики говорят о том, что ожидают дальнейшего снижения ставок. Так, Мария Кострыгина ожидает, что снижение ставок по ипотеке продолжится не только до конца 2017 года, но и в 2018-м. «Драйвером снижения ставок выступает замедление инфляции и снижение ключевой ставки ЦБ РФ, что позволяет банкам снижать стоимость привлекаемого фондирования, и это, в свою очередь, транслируется в более дешевые кредиты. Снижение общего уровня ставок по ипотечным кредитам до уровня 8 % возможно в перспективе к 2020 году при условии стабилизации инфляции на уровне 4 %», — считает госпожа Кострыгина.

О высокой вероятности сохранения тренда снижения ставок говорит и Екатерина Маклакова, правда, по ее мнению, темп изменения будет не таким высоким.

А вот по мнению аналитика ГК «Финам» Алексея Коренева, Банк России вряд ли будет и далее такими же темпами снижать ключевую ставку.

В Райффайзенбанке также осторожно отзываются о перспективах ставок на рынке ипотечного кредитования, отмечая, что они будут напрямую зависеть от политики, выбранной ЦБ РФ в отношении размера ключевой ставки. «Дальнейшее изменение ставки рефинансирования зависит прежде всего от инфляционных ожиданий Центрального банка. Если последующее снижение ключевой ставки на фоне стабилизации экономики и, как следствие, возрастающего потребительского спроса, по прогнозам регулятора, повысит вероятность возникновения инфляционных рисков, то регулятор будет более консервативно подходить к вопросу снижения ключевой ставки — она либо снизится незначительно, либо будет оставаться на текущем уровне», — отмечают в Райффайзенбанке.

В конце 2014 года ставки по ипотечным кредитам резко возросли после увеличения ключевой ставки Центробанком с 10,5 % до 17 %. В 2015 году ключевая ставка была снижена сначала до 15 %, а после — до 14 %. Еще в апреле текущего года она составляла 9,75 %, сейчас — 8,5 %.

Тем не менее, по мнению Назара Аржанникова, ключевая ставка — не единственный фактор, который влияет на ставки в банках. «Многое зависит и от структуры пассивов и фондирования банков, то есть откуда данный конкретный банк берет средства. Банки из топ-10 уже снизили свою зависимость от ресурсов ЦБ, полагаясь на огромные портфели привлеченных средств как от населения, так и от юридических лиц. Поэтому они могут снижать ставки без оглядки на ключевую ставку ЦБ, что мы уже видели: часть лидирующих в ипотеке банков сыграла на опережение, не дожидаясь соответствующего решения ЦБ», — отмечает господин Аржанников. На текущий год он прогнозирует средневзвешенную ставку по ипотеке в диапазоне 9,25–9,5 %. Ставку ниже 10 % рынок, по мнению Назара Аржанникова, увидит уже в октябре текущего года.

Заместитель директора департамента кредитования частных лиц АО «АКБ „Газбанк“» Наталья Селиванова также говорит о том, что стоимость ипотеки зависит от огромного количества факторов. «Например, уровень процентных ставок зависит от источников привлечения ресурсов и их стоимости. Если банки получают более дорогие деньги или же закладывают большую прибыльность (маржу), то и ставки будут более высокими. Более того, на размер процентных ставок окажет влияние и макроэкономическая ситуация, доходы населения и риски, связанные с платежеспособностью заемщиков, текущий и прогнозируемый уровень инфляции и, конечно, уровень конкуренции на рынке банковских услуг», — рассуждает госпожа Селиванова. При обострении конкуренции на рынке ипотечного кредитования дельта между ставкой ЦБ и кредитными ставками будет снижаться, объясняет она, добавляя, что, чем жестче конкуренция, тем больше в итоге выигрывает заемщик. «Поэтому ставки по ипотечным кредитам не могут зависеть только от ставки ЦБ. Ставки по ипотеке ориентируются на ставку ЦБ в том случае, если у банков имеются в распоряжении „длинные“ ресурсы. И в этом и заключается главная проблема ипотечного кредитования: недостаток „длинных“ денег. Исправить ситуацию можно за счет реформирования пенсионной или страховой системы. Но это вопрос будущего», — говорит Наталья Селиванова.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Те, кто три года назад отложил покупку квартиры, вернулись к этому вопросу сейчас

Перспективы роста

В целом же опрошенные «Банком» игроки рынка ожидают дальнейшего роста спроса на ипотечное кредитование в текущем и следующем году, хотя, по мнению некоторых экспертов, темпы все же могут замедлиться.

Так, в Райффайзенбанке ожидают, что объем выдачи ипотечных кредитов в 2018 году останется на уровне текущего года. «Возможен небольшой рост — 10–15 %, но не более. Одна из причин — постепенное насыщение ипотечного рынка. Еще один сдерживающий фактор — цены на недвижимость. По мере восстановления потребительского спроса с большой долей вероятности цены на рынке жилья начнут расти, постепенно возвращаясь на докризисный уровень», — отмечают в пресс-службе Райффайзенбанка, правда, добавляя, что, скорее всего, в 2018 году ипотека сохранит лидирующие позиции в кредитных портфелях банков.

Директор по развитию ипотечного кредитования Альфа-Банка Николай Мальнев полагает, что по итогам 2017 года рост объемов вновь выданных кредитов может достичь 15–18 %. «И это несмотря на то, что многие предполагали, что после прекращения господдержки рынок пойдет вниз и будет стагнировать. Но рынок продолжил расти, поскольку и без госпрограмм ставки находятся на историческом минимуме. И есть прогнозы, что к концу года они упадут еще. Кроме того, вероятно, будет побит рекорд 2014 года — тогда было выдано ипотечных кредитов на 1,75 трлн руб., в этом году ждем более 1,8 трлн», — говорит господин Мальнев.

Мария Кострыгина также прогнозирует активный рост ипотечного кредитования. «Наш базовый прогноз на 2018 год предполагает выдачу ипотечных кредитов на уровне 1,7–1,9 трлн руб.», — рассказывает она. По мнению госпожи Кострыгиной, в 2018 году ипотека для банков также будет наиболее интересным и быстрорастущим продуктом. Перспектива снижения инфляции до 4 % на долгосрочном горизонте и снижение стоимости фондирования обеспечивают банкам стабильно высокий доход на протяжении длительного времени по ипотечным кредитам, выдаваемым пока еще по высоким ставкам. При этом наличие первоначального взноса и залог недвижимости обеспечивают минимизацию рисков по данному продукту. Просроченная задолженность по ипотечным кредитам традиционно находится на низком уровне. Сейчас доля необслуживаемой задолженности по ипотечному портфелю составляет всего 2,7 % против просрочки около 15 % по необеспеченным потребительским кредитам», — рассказывает Мария Кострыгина.

Схожей позиции придерживается Алексей Кошарский, по мнению которого в ближайшей перспективе ипотека останется интересным для банков продуктом с точки зрения соотношения доходности и риска. «Наличие первоначального взноса и залог недвижимости минимизируют риски по данному продукту», — говорит господин Кошарский.

О низком уровне просроченной задолженности говорят и в самарском отделении Волго-Вятского ГУ Банка России, отмечая, что во втором квартале 2017 года он практически не менялся и составлял 1,4 %.

По мнению Екатерины Маклаковой, текущий и следующий годы станут рекордными по объему продаж ипотеки в России. «По нашим оценкам, по итогам 2017 года в стране будет выдано ипотеки в объеме более 1,8 трлн руб., а портфель превысит 5 трлн руб. В следующем году объемы выдачи ипотеки превысят 2,2 трлн руб., а портфель приблизится к 6 трлн руб.», — предполагает госпожа Маклакова.

Согласен с тем, что ипотечный рынок продолжит рост, и Виталий Батрак. «Его росту будут способствовать совокупность факторов: снижение ключевой ставки ЦБ, уменьшение инфляции, укрепление рубля, снижение ставок по ипотечным программам крупнейшими банками», — рассуждает он, добавляя, что четвертый квартал текущего года будет очень оживленным, с конкуренцией за каждого клиента. Господин Батрак полагает, что в дальнейшем банки будут искать возможность привлечения клиентов, но не только за счет снижения ставки. «На наш взгляд, привлечение клиентов в следующем году уйдет в плоскость оптимизации процессов предоставления ипотеки, в том числе внедрения онлайн-технологий, которым ведущие игроки ипотечного рынка уже занимаются»», — считает он.

Не удержат темп

Аналитики придерживаются более сдержанной позиции относительно перспектив рынка ипотечного кредитования. Так, Алексей Коренев полагает, что темпы роста объемов выдачи таких кредитов в скором времени должны начать снижаться. «Причин тому немало», — говорит он, но в качестве основных выделяет ограниченные объемы рынка жилья, поясняя, что бесконечное увеличение числа продаваемых квартир, в том числе по ипотеке, физически неосуществимо. В продолжение господин Коренев отмечает, что доходы россиян не растут, а с поправкой на инфляцию первой половины года даже снижаются. «Отложенный спрос, выход на рынок которого наблюдался в течение последнего года, постепенно удовлетворяется. Те, кто из-за опасений дальнейшего развития кризиса отложил покупку квартиры в 2014–2016 годах, сейчас, поняв, что катастрофы не произошло и страна понемногу адаптировалась к нормальной жизни в новых экономических условиях, все же вернулись к вопросу покупки жилья. А именно за счет отложенного спроса во многом поддерживались столь высокие темпы роста количества выдаваемых кредитов», — считает Алексей Коренев.

Кроме того, он не прогнозирует дальнейшего снижения ключевой ставки столь быстрыми темпами. «Мы ждем дальнейшего снижения темпов роста выдачи ипотечных кредитов вплоть до того, что в следующем году на определенных периодах этот рост может даже смениться умеренным спадом», — подытожил господин Коренев.

Аналитик ГК «Алор» Кирилл Яковенко также полагает, что высокие темпы роста выдачи ипотечных кредитов себя почти исчерпали. Более того, по его мнению, дальнейший быстрый рост выдачи возможен, только если банки будут выдавать ипотечные займы без первоначального взноса. Такая практика существовала до кризиса 2008 года, напоминает господин Яковенко. «В этом есть сложный социальный аспект, потому что заемщики, у которых нет денег на первоначальный взнос по ипотечному кредиту, как правило, не имеют вообще никаких сбережений, а значит, во время работы с ними уровень просрочки вырастет на 20–30 процентных пунктов от предыдущих значений. Можно попробовать решить эту проблему, не снижая ставку по ипотеке вслед за ключевой ставкой ЦБ, а сохраняя ее на прежних уровнях, 11,24 %, но нужно еще понять, как к этому отнесутся регулятор и крупные госбанки, такие как Сбербанк, ставки которых, по сути, являются ориентирами для всего рынка», — рассуждает Кирилл Яковенко.

В целом же эксперты полагают, что даже если рынок ипотечного жилищного кредитования замедлит темпы роста, в этом нет ничего критичного, так как для этого имеются веские экономические обоснования. Среди них исчерпание денежных ресурсов потенциальными покупателями, а также естественные периоды коррекции спроса после сильной волны роста.

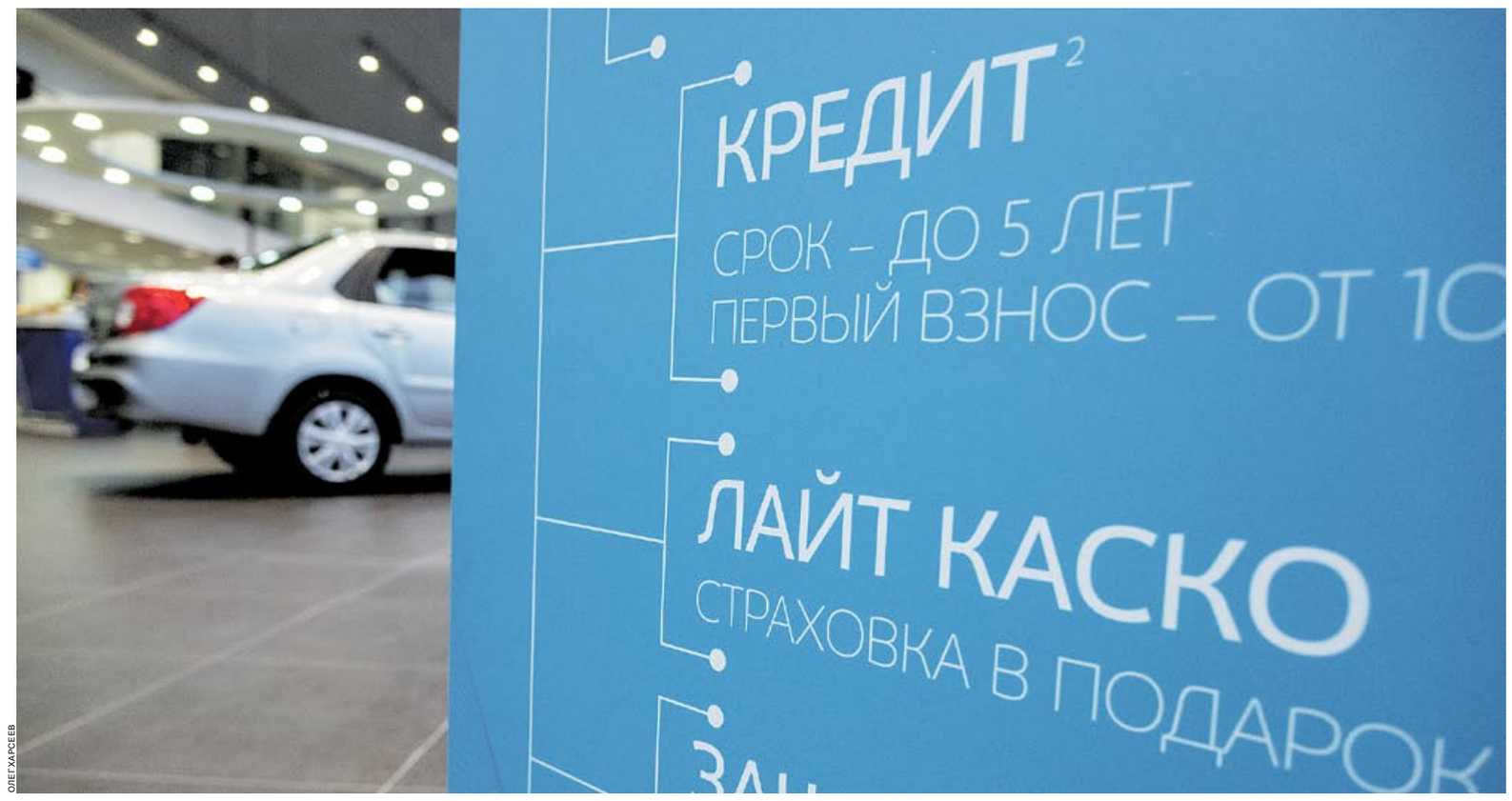
Екатерина Борисенкова

банк

Автокредитование разгоняет рынок

Объемы выдачи автокредитов, как в России в целом, так и в Самарской области в частности, растут высокими темпами. По словам участников рынка, увеличению спроса способствовали государственные программы поддержки льготного кредитования. По их прогнозам, по итогам текущего года общий портфель автокредитования в России может увеличиться на 8–8,5 %, до 645–648 млрд руб., и продолжит расти в следующем году.

— спрос —



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

По итогам этого года рынок автокредитования в России может вырасти на 8–8,5%

По данным совместного исследования Национального бюро кредитных историй (НБКИ) и аналитического агентства «Автостат», по итогам второго квартала 2017 года в России в кредит было куплено 169,1 тыс. автомобилей, что является самым высоким показателем с 2015 года. По сравнению с январем–мартом текущего года, число выданных автокредитов выросло на 33,9 % (126,3 тыс. по итогам первого квартала). Объемы автокредитования по итогам апреля–июня 2017 года составили 115,3 млрд руб., что на 38,7 % больше показателя аналогичного периода прошлого года (83,1 млрд руб.). Аналитики «Автостата» также указывают на продолжающуюся тенденцию увеличения доли кредитных автомобилей в общем объеме рынка. Во втором квартале текущего года этот показатель составил 46,5 %, что на 2 процентных пункта больше, чем в апреле–июне 2016 года. «По итогам первого полугодия доля легковых и коммерческих автомобилей, купленных с привлечением заемных средств, превысила 46 %, то есть практически каждый второй автомобиль приобретен с привлечением кредита», — соглашается аналитик «Алор брокер» Кирилл Яковенко. Год назад доля новых машин, продаваемых в кредит, составляла 28 %, в 2015 году — 10 %, напоминает управляющий розничным банком ВТБ в Самаре Зарина Плукчи.

По словам опрошенных «Банком» участников рынка, объемы кредитования продолжили расти и в третьем квартале 2017 года. Так, за первые девять месяцев Русфинанс банк выдал автокредитов почти на 49 млрд руб., это больше, чем за весь прошлый год. Розничный бизнес ВТБ в Самаре за девять месяцев 2017 года выдал 1,3 тыс. автокредитов на сумму 615 млн руб., что на 2,5 % выше аналогичного показателя прошлого года. Самарская область, кстати, по данным НБКИ и «Автостата», входит в топ-10 субъектов РФ с наибольшими объемами рынка автокредитования. По итогам второго квартала в регионе было продано 12,8 тыс. автомобилей, из них 6,1 тыс., или 47,7 %, от общего объема рынка, — в кредит.

«Темпы выдачи автокредитов продолжают расти, увеличивая тем самым и долю кредитных автомобилей в структуре авторынка, — говорит генеральный директор НБКИ Александр Викулин. — Таким образом, можно констатировать, что после нескольких сложных лет на рынке сейчас сегмент автокредитования близок к восстановлению. Не менее важно, что данный вид розничного кредитования в течение этого времени оказывал и продолжает оказывать серьезную поддержку всему автопрому, стимулируя продажи автомобилей».

По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в сентябре 2017 года в России было продано 148,37 тыс. легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 17,9 % больше, чем в аналогичном месяце прошлого года. С января по октябрь текущего года дилеры реализовали более 1,1 млн автомобилей. «Сентябрь доказал, что является еще одним месяцем на пути восстановления российского рынка. По сравнению с прошлым годом квартальные продажи с июля по сентябрь выросли на существенные 17,7 % и в абсолютных цифрах (410 тыс. автомобилей) достигли показателей того же квартала два года назад. На рынке царит настроение, что позитивный тренд продолжится и в предстоящие месяцы», — цитирует ассоциация председателя комитета автопроизводителей АЕБ Йорга Шрайбера. По его прогнозам, по итогам текущего года может быть продано в общей сложности 1,58 млн автомобилей, что на 10,8 % больше, чем в 2016 году.

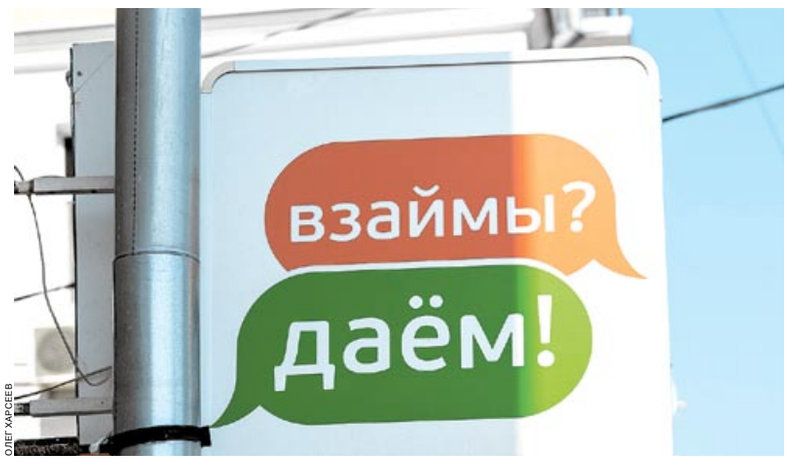
По словам экспертов и участников рынка, одним из главных драйверов рынка стала государственная программа поддержки льготного автокредитования. «Всего за первые шесть месяцев было выдано 261 тыс. займов на покупку машин, из них 149 — автокредиты с государственной поддержкой. Грубо говоря, текущий подъем практически полностью обязан своим существованием программе льготного автокредитования», — объясняет Кирилл Яковенко. В этом году, по мнению начальника управления продуктовой политики департамента автокредитования Русфинанс банка Алексея Бородавина, госпрограмма предлагает самые выгодные условия за все время ее действия. «Первоначальный взнос от 0 %, срок кредита до 36 месяцев, стоимость автомобиля до 1,45 млн руб., максимальная ставка — 10,4 % годовых, наличие скидки в размере 10 % от стоимости автомобиля для участников программ „Первый автомобиль“ и „Семейный автомобиль“», — перечисляет господин Бородавин, добавляя, что, оформляя автокредит по госпрограмме, клиент приобретает автомобиль с переплатой чуть больше 5 % от первоначальной стоимости автомобиля за три года. Зарина Плукчи напоминает, что программа «Первый автомобиль» распространяется на граждан, впервые приобретающих автомобиль, «Семейный автомобиль» — на семьи с двумя и более несовершеннолетними детьми. «Интерес к программам очень высокий. За июль–сентябрь в Самаре розничное подразделение ВТБ выдало почти 130 автокредитов с субсидией на сумму 55 млн руб.», — приводит данные статистики госпожа Плукчи. По данным Минпромторга, с 11 июля по 8 октября по программам «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» было приобретено 48,3 тыс. машин.

Алексей Бородавин помимо реализации программ господдержки называет и другие факторы, которые позитивно влияют на рынок автокредитования: «Стабилизировалась ситуация, связанная с ростом цен на машины, покупатели постепенно привыкли к новому уровню стоимости автомобилей. Теперь повышение цен на автомобили производители синхронизируют с выходом обновленных моделей с расширенным списком опций, что более приемлемо для покупателей. Также начал работать отложенный спрос, который формировался в ходе активной фазы кризиса».

Участники рынка полагают, что рынок автокредитования будет расти и в дальнейшем. «Это станет возможным благодаря росту рынка новых автомобилей и высокой доле кредитных продаж, которая была достигнута в третьем квартале 2017 года. Конечно, многое будет зависеть от формата продления государственной программы субсидирования процентных ставок и реально располагаемых доходов населения. Но мы смотрим с оптимизмом в 2018 год», — поясняет Алексей Бородавин. По мнению Кирилла Яковенко, текущий рост недолговечен и может исчерпать себя в перспективе от одного года до полутора лет. «С учетом того что каждый второй автомобиль приобретается в кредит, а средний срок по автокредитам составляет три года, в условиях отрицательной динамики изменения доходов населения, в скором времени на рынке будет достигнута стадия насыщения спроса», — считает господин Яковенко. По итогам этого года, по данным ВТБ, общий портфель автокредитования в России может вырасти на 8–8,5 % и составить 645–648 млрд руб.

Екатерина Кособокова

Кредиты на должном уровне



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

На фоне снижающейся ставки ЦБ банки стали охотнее выдавать кредиты

с 9 в Самарской области сказались «стабилизация экономической ситуации и либерализация банками своей кредитной политики на фоне снижающейся ставки ЦБ РФ до 8,5 %». «В прошлом же году требования к потенциальным заемщикам росли: таким образом банки пытались снизить свои риски и не допустить роста просроченной задолженности. Сдерживающим же фактором тогда и сейчас выступает снижение реальных доходов населения», — рассуждает господин Батрак. Помимо этих факторов, считает Зарина Плукчи, на положительной динамике потребкредитования в регионе сказалась рекордно низкая инфляция и рост доходов населения.

В то же время, по словам Ирины Пигиной, успеху кредитной политики банков в Самарской области способствовало и то, что кредитные организации «стали выбирать в качестве основных заемщиков клиентов с хорошей платежной дисциплиной». Она также считает, что драйвером развития рынка стало рефинансирование кредитов. «Услуга рефинансирования очень популярна. Она позволяет, во-первых, экономить на ежемесячном платеже, а во-вторых, комфортно осуществлять выплаты за счет объединения нескольких кредитов», — полагает госпожа Пигина. «Добросовестный заемщик, у которого несколько кредитов в разных банках (включая автокредиты, овердрафты, кредитные карты), имеет возможность на выгодных условиях оформить один кредит и с его помощью погасить действующую задолженность, снизив таким образом долговую нагрузку», — добавляет Константин Балдуев.

Перспективы роста

Александр Шустов считает, что до конца текущего года и на протяжении следующего объем кредитования и средний размер потребкредитов в Самарской области продолжит увеличиваться. «Рост выдачи потребительских кредитов составит плюс 30–35 %, а размер выдаваемых займов увеличится на 3–4 %. Думаю, что ключевым параметром, влияющим на рынок потребительского кредитования, будет оставаться рост реальных заработных плат в области, который пока составляет символические 2–3 % годовых», — говорит господин Шустов. По его словам, прирост показателя обеспечит увеличение производительности труда и стабильности курса рубля.

На ситуации, по словам господина Шустова, скажется и инфляция. «Если предположить, что реальная инфляция составляет не 4–5 %, а все же находится ближе к наблюдаемой инфляции, которая оценивается как 10–15 %, то темпы роста кредитования пока просто замещают растущую потребность населения в деньгах, направляемых на текущее потребление», — добавляет аналитик.

Банки, работающие в Самарской области, сохраняют оптимизм в отношении развития рынка кредитования. В самарском филиале АО «АКБ „Газбанк“», по словам директора департамента кредитования частных лиц Степана Тарасова, в следующем году ожидают рост кредитного портфеля в пределах 10–15 %. В дальнейшем, по прогнозам господина Тарасова, банкам следует ждать подъема в сегменте обеспеченного кредитования: ипотечных и автокредитах. Также, по его словам, произойдет «увеличение спроса на кредитные карты в связи с ростом применения безналичных платежей и стремительным развитием комбинированных программ, онлайн-сервисов». На ситуацию будет влиять экономическая стабильность, платежеспособность клиентов, уровень цен и темпы развития розничной торговли.

В «Российском капитале» ждут не только роста объемов кредитования, но и сокращения просроченной задолженности. Всплеск интереса к потребительским займам, особенно кредитам наличными и ипотечным кредитам, в банке ожидают в четвертом квартале текущего года. «Прежде всего это связано с сезонностью: осень и зима являются традиционным временем покупок перед Новым годом», — уверен господин Батрак.

Алексей Коренев, в свою очередь, опасается, что выдача потребительских займов банками, работающими в Самарской области, темпами, существенно опережающими рост доходов населения, «перегреют» этот сегмент услуг, что приведет кредитные организации к проблемам, следствием которых станет рост просроченной задолженности. «По данным Росстата, реальные располагаемые денежные доходы населения России только в июле 2017 года уменьшились на 0,9 % в годовом выражении. Всего же за первые семь месяцев этого года показатель снизился на 1,4 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. То есть наблюдается некоторое снижение располагаемых доходов населения на фоне пусть и незначительного, но роста потребления. Отставание доходов от уровня потребления, обусловленного заемными средствами, снизит темпы выдачи кредитов в дальнейшем», — объясняет господин Коренев.

Избежать критической ситуации, по его мнению, банкам помогут усиление контроля над рисками и улучшение качества кредитных портфелей. Еще один способ решения возможной проблемы — оптимизация розничной сети: где-то, мнению экспертов, некоторым кредитным учреждениям стоит открыть новые офисы, где-то закрыть неэффективные.

Георгий Портнов

KAMAZ ЦЕНТР

КАМАЗ — автомобиль с выгодой

В дилерском центре ПАО «КАМАЗ» в Самаре для покупателей и владельцев автотехники КАМАЗ действуют специальные программы по приобретению и обслуживанию автомобилей.

КАМАЗ-ФИНАНС

Программа кредитования распространяется на серийные автомобили и спецтехнику на шасси КАМАЗ. Производитель устанавливает специальные цены на автотехнику, реализуемую по данной программе, а банки — партнеры ПАО «КАМАЗ» осуществляют финансирование представителей малого и среднего бизнеса. Минимальный первоначальный взнос по программе — от 10%, срок — до 5 лет, сумма кредитования — от 1 млн рублей. Кредитные средства предоставляются под залог приобретаемой техники.

Лизинговые программы кроме специальной цены на автотехнику предполагают снижение размера авансового платежа на 12,5 % (с лимитом 625 тыс. рублей на одну единицу техники) за счет государственных субсидий. Минимальный авансовый платеж — от 10%, срок — до 60 месяцев.

ГОСПОДДЕРЖКА ПЕРСПЕКТИВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время автомобильный транспорт в мире находится на этапе глобального перехода на газомоторное топливо. Для этого создаются все условия: развивается инфраструктура, организовывается сервис, модернизируются производства, создаются новые модели автомобилей. Не первый год действует государственная программа субсидирования приобретения газомоторных автомобилей, благодаря которой предприниматели могут эффективно модернизировать собственные автопарки. ПАО «КАМАЗ» расширяет модельный ряд автомобилей и спецтехники с двигателями, работающими на метане. Преимущества использования метана — безопасность (он не взрывоопасен и не токсичен) и относительная дешевизна (в сравнении со стоимостью дизельного топлива). Специалисты «Поволжского регионального автоцентра КАМАЗ» прошли специальную подготовку и обслуживают газомоторные автомобили в Самаре и Тольятти.

БЕСПЛАТНОЕ ТО

Акция распространяется на самосвальную автотехнику КАМАЗ, приобретенную в дилерских центрах до 1 февраля 2018 года. Право на бесплатное регламентное техническое обслуживание действует в течение всего гарантийного периода эксплуатации — это 100/150 тыс. км пробега, в зависимости от модели самосвала, или два года с даты реализации (что наступит ранее). Квалифицированное техническое обслуживание будет произведено в аттестованных сервисных центрах на территории РФ за счет ПАО «КАМАЗ».

Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ

(846) 99-77-102, 99-77-181

www.kamaz-volga.ru

банк

Банки смотрят в онлайн-будущее

С каждым годом в России все больше банковских операций совершается через удаленные каналы обслуживания. Онлайн-общение, по словам участников рынка, выгодно как клиентам, так и самим банкам, поэтому последние развитие дистанционных сервисов называют одним из приоритетных направлений своей работы. В то же время говорить о том, что в ближайшем будущем банки откажутся от физических офисов, пока рано.

— технологии —

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Все большее количество клиентов банков переходит от интернет-сервисов к мобильному приложению

По данным исследования аналитического агентства Markswebb Rank&Report, проведенного в 2016 году, 75 % клиентов банков используют хотя бы один канал дистанционного доступа к своим картам, счетам и другим банковским продуктам. По прогнозам исследовательской компании J'son&Partners Consulting, оборот удаленных банковских операций будет расти в среднем на 28 % в год.

Опрошенные «Банком» участники рынка подтверждают такие данные. К примеру, растет количество клиентов Активкапитал банка, которые пользуются дистанционными сервисами, это практически все юридические лица и около 25 % физических лиц. Более трети клиентов банков, входящих в группу ВТБ, используют хотя бы один из удаленных каналов обслуживания. В Райффайзенбанке проникновение в онлайн-банк среди розничных клиентов составляет порядка 35 %. «В прошлом году 80 % от всех банковских операций физических лиц были совершены через интернет-банк. К середине текущего года эта цифра составила 87 %», — говорит директор сети операционных офисов Райффайзенбанка по Самарской области Артем Саркисян. Более 90 % операций в банке «Российский капитал» проводится онлайн. О росте показателей в этой сфере говорят и в Альфа-банке. В частности, в Самаре доля операций, совершаемых розничными клиентами через удаленные каналы обслуживания, составляет около 40 %, корпоративными — 70 %. «Проникновение клиентов в цифровых каналах Промсвязьбанка выросло с начала года почти на 70 %. Выдача кредитных продуктов онлайн увеличилась в пять раз. Более 50 % всех депозитов оформляются в мобильном и интернет-банке», — приводит данные внутреннего исследования вице-президент — региональный директор операционного офиса «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Татьяна Перемышлина. За девять месяцев 2017 года количество пользователей мобильного приложения Росбанка в Самаре увеличилось в 1,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Мы живем в век интернет-технологий, сегодняшним клиентам банка важно быть на связи со своим финансовым партнером 24 часа в сутки. Конкуренция на рынке банковских услуг очень высока, и если вы не удовлетворяете потребности своих клиентов, не обеспечиваете им удобный и, что самое главное, быстрый доступ к финансовым услугам, вы очень легко можете их потерять. Сервисы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) позволяют клиентам экономить время, а банкам — сокращать издержки, помогая активно продавать продукты и услуги», — объясняет управляющий филиалом «Самарский» банка «Российский капитал» Виталий Батрак.

Сокращая дистанцию

Развитие дистанционных банковских каналов банки называют одним из приоритетных направлений своей работы. «Постоянное развитие технологий дистанционного обслуживания в банковском секторе продиктовано современным ритмом жизни, многозадачностью и необходимостью экономить время на привычных платежных операциях. Дистанционный процесс выгоден как клиенту (экономия времени), так и банку (экономия расходов на обслуживание). Поэтому кредитные учреждения расширяют возможности онлайн-работы», — рассуждает директор территориального офиса Росбанка в Самаре Константин Балдуев.

Артем Саркисян считает, что конкурентные преимущества сегодня получают те банки, которые делают свои сервисы максимально простыми и универсальными. «Учитывая высокую занятость и мобильность клиентов, мы стремимся создать комфортные условия для совершения банковских операций из любой точки, где есть доступ к интернету. Для банка это инвестиции в будущее, которые позволят минимизировать издержки, привлечь новых клиентов и увеличить комиссионные доходы», — добавляет заместитель председателя правления ПАО «АК Банк» Алексей Кошарский.

Многие из банков разработали и уже запустили собственную платформу для дистанционных сервисов, практически у всех есть интернет-банк и мобильный банк как для частных, так и для корпоративных клиентов. По сути, клиентам банков сегодня доступно полноценное обслуживание онлайн: не выходя из дома, с помощью компьютера или телефона они могут заказывать дебетовые и кредитные карты, открывать счета и вклады, совершать операции по ним, оформлять и погашать кредиты, оплачивать товары и услуги, а также многое другое. «Базовые вещи с точки зрения функционала уже есть во всех интернет-банках. Это оплата сотовой связи и интернета, переводы, обмен валют, также клиент может заказать или оформить понравившейся ему банковский продукт», — говорит Татьяна Перемышлина.

По словам Алексея Кошарского, наиболее популярными сервисами ДБО являются все виды онлайн-переводов и платежей, оплата товаров и услуг. «Среди клиентов Активкапитал банка лидеры по количеству транзакций — оплата услуг мобильной связи и услуг провайдеров, по суммам — переводы между счетами», — рассказывает господин Саркисян. «Наиболее популярными операциями у наших клиентов являются переводы между своими счетами, оплата мобильного телефона, переводы с карты на карту и оплата коммунальных услуг», — соглашаются в пресс-службе ВТБ.

Артем Саркисян отмечает, что все зависит от категории и статуса клиента: «Оплата услуг, конвертация и переводы между счетами — топ-3 самых популярных сервисов у розничных клиентов. Небольшие компании чаще всего заходят в онлайн-банк, чтобы совершить платеж, посмотреть состояние счета и отследить движение средств». Виталий Батрак добавляет, что у корпоративных клиентов наиболее популярны проведение платежей и просмотр выписок, размещение депозитов, проверка своих контрагентов, оформление документов валютного контроля и отправка зарплатных реестров.

По данным Markswebb Rank & Report, мобильными банковскими приложениями для смартфонов и планшетов в России пользуются 18,1 млн человек, или 33 % российской интернет-аудитории. Но именно с этим каналом удаленного обслуживания участники рынка связывают наиболее активный рост операций в ближайшие годы.

«Сегодня большинство операций доступно в мобильном приложении. Хотя наша клиентская база растет, проникновение интернет-банка замедлилось. В то же время объем операций, совершаемых через мобильный банк, увеличивается примерно на 15–30 % в год», — рассказывает управляющий операционным офисом «Самарский» Альфа-банка Сергей Нагайцев.

Все большее количество клиентов банков переходят от интернет-банка к мобильному приложению, соглашаются в ВТБ, полагая, что данная тенденция продолжится и в дальнейшем. «За последние два года заметно изменилось соотношение между веб-версией онлайн-банка и мобильным приложением. В 2015 году на интернет-банк приходилось 63 % операций и 37 % на мобильные устройства. В 2017 году при помощи смартфона совершается 60 % операций», — приводит данные статистики Артем Саркисян.

В то же время, по его словам, несмотря на повышение популярности мобильного сервиса по объему транзакций лидером остается интернет-банк: «По нашим наблюдениям клиенты, которые переводят большие суммы, предпочитают это делать при помощи компьютера. В начале года по объему транзакций на мобильное приложение приходилось только 30 %, к середине года — 40 %. Вполне возможно, что к концу 2017-го это соотношение станет 50/50».

Банковское отделение

С каждым годом востребованность дистанционных сервисов будет расти, а функционал систем интернет-банкинга и мобильных приложений развиваться, уверен Алексей Кошарский. «Очевидно, что сейчас любое обращение в банк все более естественно интегрируется в каждодневную жизнь клиента, поэтому логично, что будущее финансовых технологий, в том числе транзакционной деятельности, за интернет-банком и в большей степени за мобильным банком. Выиграют те банки, которые смогут прийти к клиенту с комплексным решением, совмещающим технологии и персональный подход», — считает Татьяна Перемышлина. Артем Саркисян напоминает, что большинство банковских операций сегодня можно провести удаленно, поэтому, на его взгляд, основная конкуренция между банками выстроится на универсальности и качестве предоставляемых услуг.

В Промсвязьбанке говорят, что будущее банков за «цифрой». «Уже сейчас большая часть денег хранится не в банкоматах, а на серверах. И это только начало. В 2017 году вектор нашего развития направлен на создание полного цикла цифрового обслуживания от заказа продукта до кросс-продаж онлайн, в том числе дистанционное открытие счетов, развитие технологий искусственного интеллекта и разработка робоэдвайзинга (консультирование с помощью роботизированного онлайн-сервиса)», — рассказывает Татьяна Перемышлина. По мнению Артема Саркисяна, успешный банк будущего — это сочетание передовых технологий для максимального удобства клиентов в осуществлении текущих ежедневных операций с классическим высококлассным банковским сервисом, где роль банковского сотрудника — финансовая поддержка по наиболее сложным продуктам и услугам, предоставление аналитической информации о ситуации на рынке и ведение клиента в сложном мире финансов. Если говорить о краткосрочных перспективах развития дистанционных сервисов, в ближайшее время на законодательном уровне может быть решен вопрос с удаленной идентификацией. «Это очень важное решение, которое способно устранить территориальные границы для клиентов. Оно открывает для них широкий доступ к услугам любого банка, вне зависимости от местоположения. А банки, в свою очередь, получат возможность значительно расширить свою клиентскую базу», — объясняет господин Саркисян.

Несмотря на стремительное развитие сервисов ДБО, говорить о том, что банки полностью откажутся от физических офисов, пока не приходится по ряду причин. «Во-первых, люди по-прежнему ценят личное общение, особенно это касается старшего поколения. Кроме того, иногда получить ответ на узкоспециальный вопрос можно только у специалиста банка, который поможет разобраться в тонкостях финансового продукта. Молодое поколение, конечно же, предпочитает получать банковские услуги дистанционно. При этом доля продвинутых пользователей растет, и сейчас уже практически любой клиент может оплатить налоги, штрафы, услуги ЖКХ с помощью сервисов ДБО», — рассуждает Виталий Батрак.

Большинство рутинных операций уже давно перешли в удаленные каналы обслуживания: платежи, переводы между своими счетами и на другие карты, погашение кредита — все это доступно онлайн, соглашается Артем Саркисян. Но, по его словам, когда речь идет о более сложных продуктах, например инвестиционных, клиенты по-прежнему предпочитают обращаться в отделение банка. По мнению Алексея Кошарского, развитие в сторону полного отказа банков от физических офисов — вопрос очень длительного времени. «Сегодня в числе стоп-факторов — относительно невысокий уровень финансовой грамотности, сформировавшаяся привычка проведения многих операций в офисах банка, недоверие к дистанционным сервисам, а также неготовая нормативная база. Пока есть клиенты, которые „не дружат“ с современными технологиями и не владеют навыками работы с ПК, говорить о полном отказе от физических офисов рано», — объясняет господин Кошарский. В то же время, на его взгляд, банк будущего будет максимально автоматизирован, его штат будет сокращен до минимума, причем большинство сотрудников будут работать удаленно.

Сергей Нагайцев считает, что физические отделения банков останутся. «Возможно, они трансформируются в некие центры экспертиз или компетенций, где мы будем рассказывать клиентам, например, о том, как правильно вести семейный бюджет, ведь это тоже требует определенных навыков. Вот в этом я вижу будущее», — говорит господин Нагайцев. По словам Константина Балдуева, некоторые банки уже сегодня полностью выстраивают свои процессы в digital-каналах и отказываются от сети отделений. Однако он считает, что приложения и интернет-банк не могут заменить человеческого общения, физического присутствия финансового партнера, который выявит потребности клиента и расскажет о возможностях банка, актуальных именно для него.

Екатерина Кособокова

банк

Фактор роста

На рынке финансовых услуг наблюдается рост интереса к факторинговым схемам, которые являются выгодной альтернативой или дополнением к кредитным продуктам. Набирает популярность факторинг и в Самарской области: подрядчики крупных компаний и производственных предприятий регулярно прибегают к такому виду услуг. По мнению экспертов, хотя этот сегмент уже достаточно развит, у рынка факторинга есть перспективы для дальнейшего роста, а драйвером может стать финансирование государственных закупок.

— услуги —

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Чаще всего к услугам факторинга прибегают подрядчики крупных производственных предприятий

По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», объем российского рынка факторинга за первое полугодие 2017 года увеличился на 12% и превысил 1 трлн руб. По размеру факторингового портфеля Приволжский федеральный округ занимает второе место после Москвы, в абсолютных цифрах первого полугодия это более 52 млрд руб., или 17% от российского рынка. В Москве и Санкт-Петербурге механизм факторинга используется чаще, но рост интереса к этому виду услуг наблюдается и в регионах, в том числе в Самарской области.

По словам начальника управления факторинга операционного офиса «Самарский» Приволжского филиала Промсвязьбанка Сергея Краюшина, на рынке факторинга на первом плане корпоративный бизнес, оборачиваемость которого измеряется миллионами долларов. «В то же время, по численности компаний превалирует малый и средний бизнес. Причем средний бизнес — это сегмент, количество компаний в котором меньше, чем в малом бизнесе, но они способны передать на факторинг существенные объемы», — рассказывает господин Краюшин.

По данным Райффайзенбанка, чаще других факторинг используют торговые компании, строительные организации, в частности, при производстве строительно-монтажных работ. «В Самарской области мы наблюдаем особый спрос со стороны фармакологических компаний», — отмечают в банке. В Газбанке добавляют, что в самарском регионе и в целом по России есть пул клиентов — юридических лиц, которые являются регулярными потребителями факторинговых услуг. «В большей степени это подрядчики крупных нефтяных, нефтехимических, энергетических, производственных предприятий, обладающих высоким уровнем платежеспособности одновременно с отсутствием каких-либо ограничений в контрактах на уступку денежных требований», — говорит директор департамента корпоративного кредитования АО «АКБ „Газбанк“» Евгений Ерастов.

Участники рынка приводят примеры факторинга и в неклассических для такой услуги сферах. Как отмечает директор по развитию бизнеса ВТБ-факторинг региона «Средняя Волга» Михаил Пантелеенко, в портфеле банка имеется практика применения факторинга в сфере авторского права, оказания услуг и энергосервисные контракты.

Сокращая риски

Факторинг — комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. В него входят финансирование, покрытие рисков и услуги по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, а также соответствующие информационные сервисы. «Услуга привлекательна тем, что поставщик не теряет рынок сбыта без возникновения кассовых разрывов и, самое главное, исключает риски неисполнения покупателем своих обязательств. Последний, в свою очередь, получает необходимый товар и комфортную отсрочку платежа», — отмечают в Райффайзенбанке.

Одна из особенностей факторинга, по словам экспертов, заключается в том, что его можно использовать в сочетании с другими схемами, хотя факторинг часто рассматривают в качестве альтернативы банковскому кредиту. «Факторинг и кредитные инструменты не только можно, но и нужно сочетать. Грамотное использование этих продуктов в разы повышает эффективность портфеля привлеченных средств. Другое дело, что их комбинирование требует высокой квалификации от финансовых директоров компаний. Широта знаний сотрудников финансовых служб позволяет расширить доступ предприятий к современным возможностям», — объясняет господин Пантелеенко.

Факторинг также помогает компаниям сохранить ресурс для привлечения дополнительных кредитных средств. «На балансе компании средства, привлеченные посредством факторинга, отображаются как выручка, то есть как нормальная операционная деятельность, без ухудшения кредитной нагрузки. В то же время, раз занявшая деньги компания, нагрузив свои балансы кредитной составляющей, значительно с меньшими шансами сможет привлечь дополнительные средства, когда такая необходимость возникнет», — рассказал Сергей Краюшин.

По словам Евгения Ерастова, у малого и среднего бизнеса есть возможность получить финансирование с государственной поддержкой, которая осуществляется на базе ОАО «МСП банк». «В рамках этой поддержки предоставляются денежные средства на достаточно льготных условиях для финансирования уступки денежных требований, что позволяет предоставить клиентам очень выгодные тарифы по таким операциям», — отмечает господин Ерастов.

Эксперты говорят, что в случае применения факторинговой схемы основной риск заключается в том, что контрагент может не исполнить свои обязательства. «Как правило, по факторинговым операциям какой-либо остаток средств за уступленные денежные требования (5–10%) выплачивается по факту окончательного исполнения обязательств контрагентом», — объясняет Евгений Ерастов.

Если компания захочет расторгнуть факторинговую сделку, то сделать это не сложнее, чем в случае с кредитом. «Вместе с тем для банка, который предоставляет финансирование, факт расторжения факторинговой сделки крайне негативно влияет на возвратность вложенных средств ввиду отсутствия какого-либо обеспечения. Порядок расторжения и урегулирования интересов всех сторон факторинговой сделки, конечно, более трудоемкий и менее предсказуемый, нежели востребование кредита, поскольку помимо денежных требований большую роль играют и нюансы», — уточняет господин Балдуев.

По словам участников рынка, есть два вида факторинга: регрессивный и безрегрессный. Отличаются схемы условиями договора. Регрессивный предполагает выплату 90% от суммы поставки, при выборе факторинга без регресса, как правило, выплаты не превышают 70%. «При выборе безрегрессивного факторинга производитель закрывает риски длительного неплатежа или дефолта покупателя. Факторинг может даже стать инструментом закрытия валютных рисков для компаний, импортирующих товар из-за рубежа и продающих его далее российским покупателям с отсрочкой», — рассказывает директор территориального офиса Росбанка в Самаре Константин Балдуев.

Госзакупки помогут

Эксперты отмечают, что хотя факторинг в целом по России, как и в регионе, достаточно развит, имеются перспективы для дальнейшего роста. По мнению Сергея Краюшина, этому может способствовать снижение тарифов, более тонкая настройка риск-менеджмента и успешные кросс-продажи за счет возможности предложить несколько продуктов. Сюда можно отнести и разработку индивидуальных решений для нестандартных клиентов.

Рост рынка факторинга прогнозируют и в Райффайзенбанке. «В частности, это связано с позитивными изменениями, которые происходят сейчас в бизнес-среде: наметилась устойчивая тенденция к „обелению“ рынка. Факторинг заточен на работу с открытыми и добросовестными компаниями. Поэтому, если говорить в глобальном смысле, факторинг определенно имеет предпосылки для роста», — отмечают в банке.

В свою очередь отсутствие открытого доступа к финансовой отчетности компаний, закрытость и прозрачность финансовой информации мешают банкам и факторинговым компаниям адекватно оценить риски покупателей в факторинговых сделках. «Это, безусловно, сдерживает темпы роста факторинга в России», — констатирует Константин Балдуев. Он считает, что драйвером роста рынка может стать факторинговое финансирование государственных закупок. С господином Балдуевым соглашается Михаил Пантелеенко: «В силу особенностей законодательства сейчас данная ниша рынка практически недоступна. Ожидаем снятия данных ограничений». В целом эксперты уверены, что позитивный эффект на данном направлении будет виден уже в 2018 году.

Вячеслав Сорокин

КОНТРАКТ С ГАРАНТИЕЙ

Значение банковских гарантий для компаний, участвующих в тендерах, с каждым годом растет. Для компаний — исполнителей по контрактам она является показателем серьезности намерений, для заказчика служит противорисковым продуктом.

По законам (44-ФЗ и 223-ФЗ) любой исполнитель заказа от компаний, деятельность которых финансируется из федерального или муниципального бюджета, по результатам тендера на выполнение работ и оказание услуг обязан предоставить банковскую гарантию. Для компаний, выступающих исполнителями по контрактам, она является своего рода пропуском к крупным сделкам, рекомендацией, подтверждающей репутацию надежного бизнес-партнера, его стабильность и платежеспособность.

«Для заказчиков (иначе говоря, бенефициаров) банковская гарантия выступает классическим противорисковым продуктом, который позволяет избежать потерь, связанных с недобросовестностью контрагента», — объясняют в Райффайзенбанке. «Этот продукт можно использовать при участии в тендере, для отсрочки платежей. К тому же комиссия по банковской гарантии ниже, чем по классическим кредитным продуктам», — добавляет директор территориального офиса Росбанка в Самаре Константин Балдуев.

По словам участников рынка, процесс получения банковской гарантии такой же, как при оформлении классического кредита: банки изучают условия контракта, тендера и возможности клиента. Банковская гарантия сегодня больше других финансовых инструментов страхует сделки и снижает риски невозврата бюджетных денег. «Свои обязательства по возмещению сумм, выплаченных по гарантии, подрядчик обеспечивает залогом имущества. В любом случае ответственность за неисполнение обязательств лежит не на банке, а на получателе гарантии», — поясняет заместитель председателя правления ПАО «АК банк» Алексей Кошарский.

Эксперты отмечают, что сегодня на банковские гарантии удерживается высокий устойчивый спрос. В Активкапитал банке, например, с начала года портфель банковских гарантий вырос более чем на 700 млн руб. и составил на 1 октября 2017 года 8,25 млрд руб. «За 2016 год доля торгового финансирования в кредитно-документарном корпоративном портфеле (Росбанка. **— «Банк»**) увеличилась с 48% до 70%. Затем, после снижения стоимости фондирования, произошло некоторое перераспределение в сторону кредитования: за восемь месяцев текущего года кредитно-документарный корпоративный портфель достиг 9,6 млрд руб., при этом доля банковских гарантий составила 58%», — приводит цифры Константин Балдуев. В самарском отделении Райффайзенбанка ожидают, что по итогам текущего года рост выдачи банковских гарантий составит 25–30% по сравнению с 2016 годом.

Вячеслав Сорокин

Бизнес экономит время

Круглосуточная доступность и мобильность становятся ключевыми факторами успеха предпринимателей

Мобильность и оперативность — это то, что ждет сегодня бизнес от банковских услуг. Когда обслуживание онлайн давно стало нормой, стандартные операционные часы уже не удовлетворяют потребностей предпринимателей. В современном ритме жизни бизнесу требуются более широкие временные рамки, в идеале — доступ к финансовым услугам в любом месте и в любое время.

ВСЕМ РЕЖИМАМ ВОПРЕКИ

Сегодня на рынке банковских услуг уже существуют продукты, позволяющие бизнесу проводить платежи круглосуточно даже в выходные и праздничные дни. Такое преимущество имеют клиенты Промсвязьбанка. Сервис 24/7 дает возможность предпринимателю в любое время и в любой день недели проводить платежи другим клиентам Промсвязьбанка. При этом зачисление происходит в день отправки платежного поручения, на исполнение документов требуется всего 15 минут. Удобство сервиса не оставляет сомнений, особенно учитывая тот факт, что банк имеет развитую федеральную сеть и представлен почти во всех регионах страны. А это значит, что самарские предприниматели могут в режиме нон-стоп работать с контрагентами от Владивостока до Калининграда.

ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЬ ВСЕ ДЛИННЕЕ

Стандартные операции также должны быть максимально комфортными. Такого мнения придерживаются в Промсвязьбанке, называя повышение уровня обслуживания бизнеса своей ключевой задачей. Так, недавно банк увеличил время на совершение платежей в интернет- и мобильном банке для клиентов малого и среднего бизнеса. Время исполнения распоряжений на внешний перевод продлено до 21:00 по московскому времени. Новая опция будет доступна по платежам на сумму до 500 тыс. руб.

«Важно, чтобы предприниматели могли производить взаиморасчеты в комфортном режиме», — прокомментировала Татьяна Перемышлина, вице-президент — региональный директор ОО «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк».

МОБИЛЬНОСТЬ — В ТРЕНДЕ

В бизнесе выражение «время — деньги» актуально, как ни в каких других сферах. Предприниматели стремятся свести временные затраты на «текучку» к минимуму, решая как можно больше вопросов удаленно. Для того чтобы удовлетворить эти запросы, современный банк должен иметь не только удобный и функциональный интернет-банк, но и не отстающее от него по возможностям мобильное приложение.

Недавно Промсвязьбанк представил концепцию нового интернет-банка «Мой бизнес». После одного из последних обновлений в системе появилась возможность открыть расчетный счет в рублях и валюте. Уже сейчас клиенты могут подписывать платежи в рублях и другие документы с помощью облачной электронной подписи, которую используют для входа в мобильный банк. Отличается новый интернет-банк и внешне: яркий современный дизайн и интуитивно понятный интерфейс позволяют осуществлять операции быстро.

«Банковский рынок серьезно меняется, и это должно отражаться на наших продуктах. Новый интернет-банк синхронизируется с мобильным банком, что делает процесс работы в нем более быстрым и удобным», — рассказывает Татьяна Перемышлина.

ПЛАНКИ ВЫШЕ

Клиентоориентированные банки большое внимание уделяют качеству сервиса. Акценты делаются на дополнительных функциях и возможностях. Например, Промсвязьбанк предоставляет персональное обслуживание всем клиентам сегмента малого и среднего бизнеса, включая индивидуальных предпринимателей. С каждым клиентом банка работает персональный менеджер, который всегда доступен для решения любых бизнес-задач.

Достичь еще большей оперативности клиентам Промсвязьбанка позволяют универсальные корпоративные карты, пришедшие на смену архаичной чековой книжке.

С помощью таких карт предприниматели могут оплачивать представительские, командировочные расходы, а также самостоятельно вносить выручку на расчетный счет через банкоматы банка в любое время, не привязываясь к расписанию работы офиса.

«Преимущества такого продукта в том, что наличные можно снять в любом банкомате, и теперь нет необходимости приходить в банк и снимать деньги, для каждой карты можно установить лимит расходов, пополнять счет и вести учет операций дистанционно, в режиме реального времени», — подчеркнула Татьяна Перемышлина.

ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №3251. РЕКЛАМА.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Банк»). Учредитель — АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Рекламная служба:** тел. (846) 203-00-88 | **Вера Власова** — генеральный директор АО «Коммерсантъ-Волга» | **Денис Шлаев** — главный редактор АО «Коммерсантъ-Волга» | **Екатерина Кособокова** — выпускающий редактор **Юрий Стрелец** — фоторедактор | **Иван Кособоков** — дизайнер | **Светлана Ишина** — корректор | **Адрес редакции:** 443010, г. Самара, ул. Красноармейская, 1; тел. (846) 203-00-88

СЕРГЕЙ НАГАЙЦЕВ:

В «Альфе» для меня главное — люди

В конце сентября операционный офис «Самарский» Альфа-Банка возглавил Сергей Нагайцев. До этого назначения он прошел карьерный путь в региональных подразделениях банка от рядового специалиста до руководителя бизнес-блока филиала. Сергей Нагайцев рассказал о первоочередных задачах, которые были поставлены перед Альфа-Банком в Самарской области в год 20-летия развития бизнеса в регионе, а также поделился секретами успеха, благодаря которым Альфа-Банк по ключевым показателям уверенно сохраняет позиции в ТОП-3 регионального рынка.

— Сергей Викторович, до назначения в Самарскую область вы в течение трех лет возглавляли розничный бизнес в филиале «Нижегородский» Альфа-Банка. Есть ли какие-то кардинальные отличия в развитии этих двух регионов?

— Сразу отмечу, что и для подразделений Нижнего Новгорода, и для Самары 2017 год — юбилейный. 20 лет назад это были первые филиалы банка и начало развития сети. А сегодня в Москве, регионах России и за рубежом открыто 723 отделения и филиала. Пока я не наблюдаю каких-то кардинальных отличий. Самарская и Нижегородская области сопоставимы по экономике, ментальности ведения бизнеса и потенциалу клиентов. Что касается стратегии развития Альфа-Банка, то она едина во всех городах и регионах: мы хотим быть для каждого банком на расстоянии вытянутой руки, находясь рядом именно тогда, когда это нужно нашему клиенту, как физлицу, так и юрлицу.

— Уже определились с первоочередными задачами в новой должности?

— Сейчас для меня самое главное — это люди. Много встреч с клиентами. Вместе с Олегом Николаевичем Сысуевым, Первым заместителем председателя Совета директоров Альфа-Банка, побывали на встрече с врио губернатора. Активно знакомлюсь с регионом. Отмечу, что продолжается формирование моей самарской команды. Мы обновляемся, средний возраст сотрудников около 30 лет, сохраняя традиции. В коллективе продолжают работу специалисты, которые создавали один из первых филиалов Альфы за пределами Москвы, открыт конкурс на целый ряд позиций, смотрим лучших специалистов на рынке. В Самаре исторически сильный кадровый потенциал в банковском и финансовом секторе, сильные профильные вузы, еще несколько лет назад был довольно многочисленным банковский сектор региона, который вырастил грамотных специалистов. Нам, как работодателю, есть, что предложить им сегодня в Самаре. В настоящее время у нас открыт конкурс на целый ряд позиций. В отличие от многих других банков — сейчас все консервативно подходят к расширению бизнеса, стараются «ужаться», в том числе и за счет персонала, — мы увеличиваем штат.

Мы добавляем штатные единицы во всех сегментах работы с корпоративным бизнесом — от малого до крупного. Растет количество персональных менеджеров для наших самых состоятельных клиентов. Кроме того, Альфа-Банк исторически силен в POS-кредитовании, здесь мы также ведем набор новых сотрудников.

Именно благодаря сильной команде мы достигли существенных результатов. Каждый десятый житель Самарской области и каждый восьмой предприниматель сегодня — клиент Альфа-Банка. За 8 месяцев 2017 года Самарский оперофис заработал почти 1 млрд руб. чистой прибыли, операционная прибыль выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти на 7%. В юбилейный год мы ставим перед собой амбициозные задачи по удвоению бизнеса в регионе в течение следующих пяти лет.

— Планирует ли Альфа-Банк в связи с этим увеличивать количество офисов?

— Мы уже это делаем. Самара и Тольятти являются агломерацией, бизнес многих клиентов Альфа-Банка представлен в обоих городах. Поэтому в этом году мы открыли отделение по обслуживанию юридических лиц в Тольятти, в следующем году планируем открыть второе. Сеть обслуживания Альфа-Банка в регионе представлена 14 отделениями, включая Альфа-Private Самара, которые работают с клиентами в Самаре, Тольятти и Сызрани. Идет работа по запуску нового кассового центра, готовимся к ЧМ-2018 как официальный банк-партнер FIFA.

— Последние несколько лет были непростыми как для экономики страны в целом, так и для банковского сектора в частности...

— Соглашусь, с конца 2014 года мы все оказались в новых экономических реалиях, пришлось переосмысливать изменившуюся внешнюю среду и, как следствие, меняться внутри. Тем не менее Альфа-Банк продолжает расти в стратегически важных для нас сегментах. Альфа-Банк сохраняет долю в размере 8,3% в региональном объеме средств на текущих счетах физлиц, что обеспечивает нам второе место в Самарской области. Это для нас особый повод для гордости. Стабильно растет база клиентов — юридических лиц, в течение 2017 год она увеличилась на 15%. С Альфа-Банком сотрудничают свыше 7500 компаний и организаций. За последние два с половиной года мы удвоились в количестве VIP-клиентов. Все это говорит о доверии к Альфа-Банку со стороны клиентов в такое неспокойное время, когда ситуация с некоторыми частными банками в принципе меняет отношение людей к частным финансовым институтам.

— Поделитесь секретом успеха?

— В течение нескольких последних лет стратегия Альфа-Банка имела коренные отличия от тех, по которым традиционно привыкли работать банки. Большинство из них как в рознице, так и в обслуживании юридических лиц шли по пути кредитования и, как следствие, получения кредитного дохода. Мы же, развивали наши отношения с клиентами в рамках транзакционной модели. На наш взгляд, такая стратегия позволяет выстроить систему, которая будет устойчива во все времена. Даже когда мы видим для себя определенные риски в кредитовании и подходим к нему более консервативно, чем хотелось бы, мы показываем стабильные результаты и получаем безрисковый доход, который приносят клиенты в рамках ежедневного обслуживания у нас.

Более того, мы создали некую среду, где наши клиенты растут вместе с нами. Я знаю не один пример, как в Самаре, так и в Нижнем Новгороде, когда компания численностью три–пять человек росла вместе с нами, переходя из малого бизнеса в средний. Сейчас это компании, успешно работающие не только в регионе, но и за его пределами. Наша приоритетная задача — создавать для таких компаний продукты, которые позволят им не только вести текущую деятельность, а расти и развиваться. К примеру, мы ведем сопровождение внешнеэкономических сделок и помогаем с оформлением документов к ним. Клиентам, работающим с крупными сетями или нефтяными компаниями, мы предлагаем факторинг. Для компаний, работающих с госконтрактами, у нас есть такой продукт, как банковская гарантия. У Альфа-Банка гибкие условия по конвертации валют. Мы предоставляем клиентам доступ к валютному рынку напрямую — в специальном терминале, где текущий курс обновляется в режиме реального времени с учетом курсов биржи и еще 20-ти источников. Клиент сам следит за динамикой курсов и в любой момент в один клик покупает или продает валюту. Эти и многие другие продукты позволяют клиентам Альфа-Банка экономить время и ресурсы, а значит, быть быстрее своих конкурентов на рынке.

Альфа-Банк — один из крупнейших частных банков в России, нами накоплена колоссальная экспертиза в самых разнообразных сферах. Мы аккумулируем лучший опыт компаний по всей стране и делимся этим опытом с другими. К примеру, в помощь предприятиям малого бизнеса Альфа-Банк сформировал некую экосистему, бизнес-среду, которая получила название «Клуб Клиентов». Это уникальный проект, который помогает предпринимателям установить взаимовыгодные деловые контакты друг с другом, получать скидки на товары и услуги у компаний-партнеров банка. Еще одна наша программа, направленная на поддержку малого бизнеса, называется «Сравни себя». Это брошюры, посвященные отраслевой экспертизе, лучшие практики из разных сегментов рынка. Дело в том, что большинство компаний проходят одни и те же этапы взросления, развития, зачастую совершают одни и те же ошибки. Избежать последних, в том числе, помогает наша программа «Сравни себя». В рамках «Клуба Клиентов» Альфа-Банк проводит различные конференции, форумы и образовательные семинары, которые дают возможность предпринимателям поделиться друг с другом опытом и перенять лучшие практики. Мы видим большой интерес к нашим мероприятиям и в стране, и в Самаре.

На наш взгляд, будущее именно за таким форматом общения банков с клиентами, потому что время продуктового предложения объективно прошло. Дело в том, что любая инновация стоит дорого, а повторить ее быстро достаточно легко. Например, выпустив «Альфа Мобайл» и «Альфа-Бизнес онлайн», мы на протяжении года-полутора были лидерами в этом направлении, но сейчас все это очень легко повторить, поэтому на первый план выходит экспертиза, которой мы уже не первый год успешно делимся с нашими клиентами всех сегментов.

— Раз уж мы заговорили о малом бизнесе, на ваш взгляд, какие перспективы у компаний этого сегмента?

— Как вы знаете, с этого года предприниматели в России переходят на онлайн-кассы. Несмотря на то, что многими предпринимателями пока этот процесс воспринимается достаточно негативно, мы видим в нем много положительных моментов. Через три-четыре года, когда малый бизнес станет «белым», банки будут видеть финансовые потоки компаний и им будет проще оценивать риски при работе с предприятиями данного сегмента. Как следствие, ставки по кредитам для малого бизнеса пойдут вниз, а средства будут выдаваться не на закрытие кассовых разрывов и поддержание организаций «на плаву», а под развитие. В результате выиграют все, что в целом улучшит инвестиционный климат в стране.

Альфа-Банк работает с сегментом малого бизнеса, который мы называем массовым, с 2010 года, и тогда, по сути, именно мы задали новый тренд для всего рынка. Раньше практически все банки работали с крупными клиентами и средним бизнесом, для малого бизнеса не было продуктов ввиду его небольших доходов. Мы же начали активно обслуживать массовый сегмент. На старте 2017 года доля банка в работе с малым бизнесом составила 5,6% по стране и 11,8% по Самаре. По всей стране мы привлекаем около 20 тыс. клиентов ежемесячно, в Самаре — до 500 клиентов. Сейчас мы готовим линейку продуктов для самозанятого населения. Это еще один сегмент, который пока выпадает из внимания банков, поэтому уверены, что наши предложения будут востребованы.

— А если говорить о среднем и крупном бизнесе?

— Здесь мы тоже растем. Количество клиентов Альфа-Банка в сегменте среднего корпоративного бизнеса в Самаре по итогам трех кварталов 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 23%. Компаниям с годовой выручкой от 350 млн руб. мы предлагаем еще более широкий и гибкий набор продуктов, чем малым предприятиям. Ведь средний бизнес уже «переболел» всеми детскими болезнями малого бизнеса, в масштабах региона это уже заметные компании, которые не вызывают вопросов у надзорных органов.

В целом для компаний среднего и крупного бизнеса у Альфа-Банка на сегодняшний день есть ряд уникальных решений, так как, с одной стороны, мы являемся очень быстрым банком, если сравнивать нас с государственными финансовыми институтами, а с другой — большим технологичным банком, если сравнивать нас с региональными финансовыми институтами.

В этом году мы начали работать в новом для нас направлении — кредитовании региональных и муниципальных субъектов. Мы участвуем в аукционах, в том числе и в Самарской области, с кредитными ресурсами на покрытие дефицита бюджета.

— Какие новые направления Альфа-Банк планирует развивать в потребительском кредитовании?

— Сегодня мы очень активно смотрим в сторону ипотечного кредитования. В этом году в Москве и Санкт-Петербурге в качестве «пилота» мы пробуем собственную ипотечную программу. На сегодняшний день ставка по ипотеке у нас составляет от 9,49%. В следующем году ипотека от Альфа-Банка будет доступна и жителям Самары. Наша цель — за три года войти в ТОП-5 ипотечных банков страны.

Кроме того, мы отмечаем повышенный интерес населения к кредитным картам. Каждый сотрудник Альфа-Банка уверен, что наши карты самые лучшие на рынке, с настоящими честными ста днями без процентов. В этом году мы добавили новую опцию — это возможность беспроцентного снятия наличных, причем в этом случае сто дней грейс-периода также актуальны. Это очень удобно для совершения покупок, которые невозможно оплатить картой.

Один из наших самых успешных продуктов — это карта Cash Back, по которой мы возвращаем 10% от покупок на АЗС и 5% — в кафе и ресторанах. В этом году мы усовершенствовали и этот продукт, добавив 1% со всех покупок.

— Видит ли себя Альфа-Банк в ближайшем будущем на рынке автокредитования?

— Мы не планируем развивать автокредитование в автосалонах, но мы с интересом смотрим на вторичный рынок. В настоящее время он достаточно «серый», и мы видим возможность некоего его «обеления» с помощью наших продуктов. Уверен, здесь мы сможем предложить рынку и клиентам что-то интересное.

На финальной стадии находится разработка еще одного нового продукта от Альфа-Банка — это автолизинг для физических лиц. Преимущества его в том, что клиент при покупке автомобиля получает скидку в размере 18%, так как освобождается от уплаты налога. Кроме того, появляется возможность не выплачивать все тело кредита, а, например, через три года сдать автомобиль по системе «трейд-ин» и купить новый. Такая услуга будет больше востребована среди состоятельных клиентов, тем не менее, со средним классом в этом направлении мы тоже будем работать.

В целом мы понимаем, что если мы предложим рынку классический автокредит, который уже есть у всех банков, мы не добьемся поставленных нами задач по увеличению бизнеса. Мы продолжаем «органический» рост и сохраняем позиции лидера не за счет специальных сделок на нестабильном рынке, а вовремя выводя на рынок продукты, которые до нас никто не предлагал.

— Какие digital-решения готов предложить своим клиентам Альфа-Банк?

— Если говорить о физлицах, то сейчас мы вышли на тот уровень, когда в банк нужно прийти только один раз — для открытия первичного счета, все остальные операции можно делать, вообще не посещая банк. Это открытие и закрытие счетов и вкладов, получение кредитов, конвертация валют, приобретение страховых полисов, кредитных карт и многое другое. Все, что сейчас можно сделать в офисе банка, мы уже реализовали в нашем интернет-банке «Альфа-Клик» и мобильном приложении «Альфа-Мобайл». Поэтому говорить о чем-то новом в этом направлении непросто. Но, например, некоторое время назад мы удивляли Самару часами с технологией бесконтактной оплаты PayPass, теперь у Альфа-Банка появились такое кольцо. Для людей с ограниченными возможностями мы внедрили технологию бесконтактной оплаты в протез, понимая, что людям с ограниченными возможностями достаточно тяжело достать карту или деньги из кошелька для оплаты покупок, чтобы упростить им жизнь мы совместно с одним из производителей протезов разработали такой продукт. Мы также постоянно совершенствуем наш «Альфа-Бизнес Онлайн» для бизнеса. Все это дает свои результаты. Если говорить о Самаре, около 40% клиентов Альфа-Банка — физических лиц являются активными пользователями интернет-банка и мобильного приложения, в корпоративном сегменте этот показатель еще выше — 70%.

— Альфа-Банк — официальный партнер чемпионата мира по футболу 2018 года. Самара — один из городов, где пройдут игры ЧМ-2018. Чем порадует Альфа-Банк любителей футбола?

— В апреле этого года Альфа-Банк выпустил для российских болельщиков уникальную карту к ЧМ-2018, а для компаний — программу лояльности FIFA 2018. Она позволяет клиентам банка, совершая привычные покупки, накапливать бонусные баллы, которые можно обменять не только на спортивную атрибутику и сувениры, но и на билеты на игры чемпионата. К слову сказать, этим летом именно самарский клиента Альфа-Банка стал первым победителем бонусной программы, обменяв баллы на открытие ЧМ-2018 на московском стадионе «Лужники», чем мы очень гордимся.

— Помимо футбола какие социальные и культурные проекты находятся в фокусе внимания Альфа-Банка в Самарской области в юбилейный год?

— Один из наших самых ярких проектов — это стипендиальная благотворительная программа «Альфа-Шанс», в рамках которой помогаем одаренным студентам первого и второго курсов 15-ти ведущих вузов страны максимально реализовать свои интеллектуальные способности. В этом году проект в Самаре отмечает свой пятилетний юбилей. Все эти годы наш партнер в регионе — Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева. За это время стипендиатами и резервистами программы стали уже 60 талантливых ребят, более 6 млн руб. направлены на благотворительные стипендии. Важно отметить, что Альфа-Банк не накладывает никаких обязательств на студентов-стипендиатов, кроме результатов учебы на 4 и 5 в первые четыре сессии. Интересно, что многие студенты не только профильных для банка специальностей вуза, ежегодно приходят в банк на практику и стажировку.

АО «АЛЬФА-БАНК» ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 1326 ОТ 16.01.15 Г. РЕКЛАМА