

# РОЗНИЧНЫЙ ВЕКТОР

## ПРОШЛЫЙ ГОД СТАЛ УСПЕШНЫМ ДЛЯ РЫНКА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. В ПЕТЕРБУРГЕ ПОРТФЕЛЬ РОЗНИЧНЫХ КРЕДИТОВ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 15–20%, ЧТО ГОРАЗДО БЫСТРЕЕ КОРПОРАТИВНОГО СЕГМЕНТА, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. СЕРЬЕЗНЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЮ РОЗНИЦЫ ПРИДАЛО СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ. ОДНАКО БЫСТРЫЙ РОСТ ВЫЗЫВАЕТ ТРЕВОГУ РЕГУЛЯТОРА.

ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Розничный сегмент рынка банковских услуг продолжает показывать более быструю динамику, чем корпоративный, оставаясь привлекательным для игроков разного уровня. По итогам 2019 года в целом по России рост розничных портфелей кредитов составит 20%, а в Петербурге, если ориентироваться на динамику восьми месяцев, выше 20%, прогнозирует Анастасия Кудерцева, начальник центра стратегического развития и координации Росбанка. Основные положительные факторы — увеличение доходов населения и значительно меньшее соотношение кредитов к ВВП (18% против 46% в корпоративном секторе), в частности, из-за низкой доли ипотеки в кредитных портфелях банков относительно развитых стран, отмечает госпожа Кудерцева.

Розничный сегмент — главный драйвер банковского рынка сегодня, соглашается директор дивизиона «Центр» Уральского банка реконструкции и развития» (УБРиР) Александр Казанский. В среднем, по его оценке, в 2019 и 2020 годах динамика роста розницы будет оставаться на уровне до 18%, тогда как корпоративный сегмент растет в среднем на 5–7% в год, добавляет он.

Именно розница формирует сегодня и пассивы, и активы большинства банков, считает Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам». «Депозиты физических лиц составляют значительную часть привлеченных средств, во многом формируя ресурсную базу, а розничное кредитование, что ипотечное, что потребительское, является одной из основных форм работающих активов. При этом не слишком благоприятная бизнес-среда, низкая инвестиционная активность, отток капиталов и еще ряд факторов снижают долю и значимость в этих процессах юридических лиц. Экономика страны стагнирует, малый и средний бизнес откровенно чахнут, а крупные госкорпорации предпочитают работать через „свои“ банки», — отмечает он.

Серьезный импульс развитию продуктов и услуг для частных лиц придало снижение ключевой ставки ЦБ РФ, подчеркивает старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе. И чтобы нивелировать риски возникновения «пузыря» в сфере беззалогового потребительского кредитования, Банк России пошел на целый ряд ограничительных мер, в том числе с 1 октября нынешнего года ужесточил практики расчета показа-

телей долговой нагрузки заемщиков, добавляет банкир.

**МАРЖА И РИСКИ** ЦБ прежде всего обеспокоен ростом необеспеченных кредитов. Ускоренный рост потребительского кредитования повышает уязвимость банков, считает регулятор. После циклического спада в 2014–2015 годах необеспеченное потребительское кредитование в России с 2017 года ускоряется. Этот рост долго носил восстановительный характер и оказывал существенную поддержку экономическому росту. Банки сохраняли высокие стандарты кредитования, и кредитное качество поколений кредитов последних лет остается высоким. С 2018 года наблюдается ускоренный рост долговой нагрузки населения, говорится в исследовании ЦБ, опубликованном летом 2019 года. Пока растущая долговая нагрузка не оказывает существенного негативного влияния на доходы населения, но ее дальнейший рост может нести риски для благосостояния граждан, считает регулятор.

С 2018 года Банк России уже четыре раза повышал надбавки к коэффициентам риска в данном сегменте и с октября 2019 года вновь ввел дополнительные повышенные надбавки для кредитов, выдаваемых заемщикам с уже накопленной долговой нагрузкой. Эти меры будут снижать стимулы к рискованному кредитованию за счет сокращения рентабельности капитала. В случае если банки будут выдавать такие кредиты, они будут вынуждены формировать дополнительный буфер капитала. По оценкам Банка России, дополнительный запас капитала, который будет сформирован в результате применения уже введенных надбавок и тех, которые будут введены с 1 октября 2019 года, будет достаточно для покрытия возможных убытков в случае повторения сценария 2014–2015 годов.

Потребительское кредитование до настоящего времени способствовало росту потребления и ВВП. Замедление роста необеспеченного потребительского кредитования приведет к снижению его вклада в рост экономики в краткосрочном периоде, но будет способствовать более устойчивым темпам роста в долгосрочном периоде.

«Без учета резервов маржинальность розничного бизнеса выше, чем корпоративного. Однако банкам приходится закладывать более высокие резервы под риск просрочки по розничным кредитам,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

**ЗАМЕДЛЕНИЕ РОСТА НЕОБЕСПЕЧЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРИВЕДЕТ К СНИЖЕНИЮ ЕГО ВКЛАДА В РОСТ ЭКОНОМИКИ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ, НО БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ БОЛЕЕ УСТОЙЧИВЫМ ТЕМПАМ РОСТА В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ**

поэтому итоговая маржинальность этих сегментов находится примерно на одном уровне в 3,5–4,5%», — говорит господин Казанский. Маржа в розничном сегменте в среднем выше, чем в корпоративном, но для обслуживания населения требуется значительная инфраструктура, включая отделения, колл-центры, добавляет госпожа Кудерцева. Зарабатывать в розничном бизнесе можно при эффективном управлении расходами.

Согласно оценкам Банка России, по итогам прошлого года средняя условная доходность в процентах, рассчитываемая как разница между кредитной ставкой и стоимостью фондирования, с учетом стоимости риска по кредитам и операционных расходов, в сфере потребительского кредитования в среднем составляла 2%, отмечает господин Иоффе. При этом ипотека показывала результат в 2,8%, кредитование крупнейших добывающих компаний — 2%, кредитование малого и среднего бизнеса — 1%, а кредитование нефинансовых организаций в целом — 0,5%.

Получив эти данные и сопоставив их с коэффициентами риска, аналитики Банка России высчитали и доходность на капитал различных бизнес-направлений банков. В сфере потребительских кредитов этот показатель оказался равен 17,9% годовых, тогда как, например, в сфере кредитования добычи полезных ископаемых — минус 5,3% годовых. Кредитование строительных компаний, согласно методике Банка России, показало доходность на капитал в 0,8% годовых, кредитование компаний, которые оперируют недвижимым имуществом, — 15,9% годовых, тогда как ипотека — 46,7% годовых.

**КОМИССИОННЫЕ ЗАРАБОТКИ** По словам Марии Батталовой, руководителя Абсолют-банка в Санкт-Петербурге, несмотря на все замечания ЦБ, особенный интерес сегодня сосредоточен на залоговом кредитовании и в первую очередь — на ипотеке. «В этот сегмент пришли новые крупные игроки, которые ранее в нем не работали. Он наименее рискованный, так как ипотека даже в кризисный период демонстрирует высокое качество портфеля. Немаловажное значение играет и государственная поддержка жилищного рынка и автопроизводителей», — говорит госпожа Батталова.

По итогам 2019 года объем выдачи ипотечных кредитов в Санкт-Петербурге до-

стигнет нового исторического рекорда, полагает господин Иоффе. Поэтому пока, даже с учетом наметившегося оживления в сфере малого и среднего бизнеса, с точки зрения темпов роста розница вне конкуренции. Сфера потребительского кредитования как в целом в стране, так и в Петербурге, выросла в прошлом году более чем на 20%. Это тоже привлекательный сегмент. Однако банки все больше смещают фокус своего внимания на развитие различных услуг и сервисов, которые позволяют наращивать не процентные, а комиссионные доходы, отмечает господин Иоффе. Снижение процентных ставок и все возрастающая ценовая конкуренция все сильнее уменьшают маржу банков и заставляют их уделять серьезное внимание управлению издержками.

«Сейчас банки делают ставку на транзакционные операции, платежный и карточный бизнес. В направлении кредитования они пытаются внедрять новые продукты, охватывать новые клиентские ниши, например, пенсионеров и студентов, наращивать объемы кредитования зарплатных клиентов», — рассказывает Александр Тютюнник, заместитель председателя правления банка «Александровский». По его мнению, альтернативой розничному сегменту может стать малый бизнес, если рассматривать его отдельно от розницы. Этот сегмент восприимчив к новым форматам и технологиям. В отдельных отраслях электронной коммерции, логистики, фудтеха малый бизнес активно растет и может совершить прорыв, добавляет банкир.

С точки зрения размещения средств особых альтернатив кредитованию нет, считает господин Корнев. «Если ситуация начнет меняться к лучшему, в страну начнут приходить инвестиции, активизируется малый и средний бизнес, то картина может существенно поменяться: появится полноценный и достаточно ликвидный рынок корпоративных облигаций, вексельный рынок станет интересен и потребителю, и банковским организациям, существенно расширится доля иных банковских продуктов, которые в здоровой рыночной экономике обладают высокой востребованностью — от аккредитивов и до инструментов хеджирования рисков посредством ценных бумаг», — размышляет эксперт, но это случится только при условии значительных по масштабам экономических реформ. ■