

банк

Ключи от ставки

Кризис заставил банки ужесточить требования к частным заемщикам, а некоторым из них перестать предоставлять кредиты, что привело к сокращению кредитования примерно на 20%. Определил он и перспективы депозитов и кредитов для физических лиц. Доходность вкладов будет снижаться, а кредиты не подешевеют. За исключением ипотечных, поскольку, скорее всего, программа льготной ипотеки под 6,5% будет продлена.

— инструменты —

Уровень неопределенности кредитования

На рынке розничного кредитования первой реакцией банков в начале острой фазы кризиса стало довольно резкое ужесточение требований к заемщикам, рассказывает аналитик «ВТБ Капитала» Михаил Шлемов. Прежде всего это коснулось подтверждения доходов: большинство банков вообще приостановила кредитования сделало предоставление справки 2-НДФЛ. Более того, часть банков вообще приостановила кредитование занятых в отраслях, которые наиболее пострадали от карантинных мер.

С тех пор ситуация несколько стабилизировалась, но остается неясной. «Сейчас можно констатировать, что риски кредитования носят отложенный характер на фоне активной реструктуризации кредитов, включая предоставление по ним каникул. Учитывая масштабную господдержку, сложно оценить, сколько людей потеряет платежеспособность после завершения периода реструктуризации», — отмечает начальник отдела анализа банковского и финансового рынков ПСБ Илья Ильин.

Вместе с тем, по мнению Михаила Шлемова, положение дел лучше, чем ожидали банки в самом начале карантина в апреле: и случаев, когда заемщики вынуждены были воспользоваться реструктуризацией кредитов, не так много, и рост просроченной задолженности ниже того, что прогнозировался. «Мы дума-

ем, что катастрофического ухудшения качества розничных кредитов пока удалось избежать», — говорит он. — И по мере того как карантинные ограничения будут сниматься, а деловая активность — восстанавливаться, будут смягчаться и требования к заемщикам».

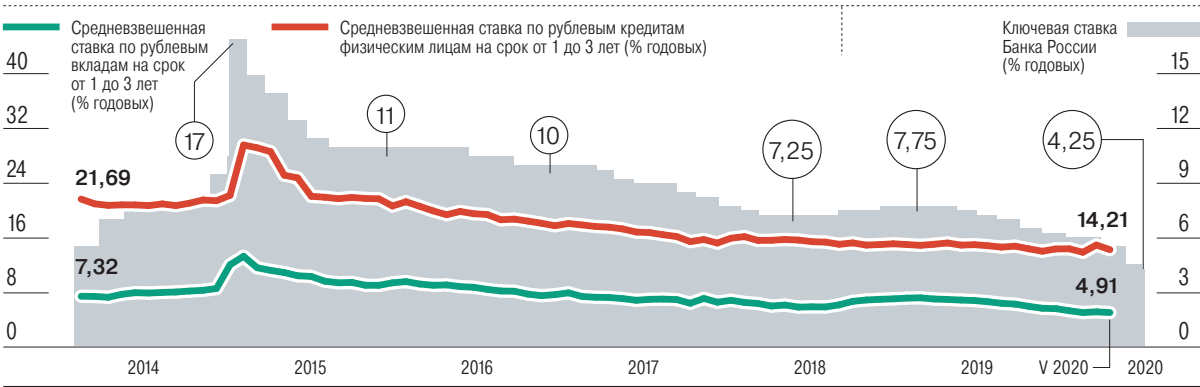
Что касается самих заемщиков, то, по словам вице-президента банка «Санкт-Петербург» Дмитрия Алексеева, спрос на кредиты с их стороны заметно снизился в апреле — мае, но быстро восстанавливается — в сегменте необеспеченных потребительских ссуд уже в июне объем заявок вернулся к докризисным уровням. При этом объемы выдачи, по его прогнозам, будут отставать примерно на 20% от того уровня, который мог бы быть, если бы не случился эпидемии.

«Я думаю, что даже если какие-то банки вводили более жесткие условия выдачи потребительских кредитов на пике кризиса, они уже отменены», — рассказывает банкир. — Падение же объемов выдачи больше связано с вопросом, брать или не брать кредит, нежели с желанием банков кредитовать. Уровень неопределенности сейчас довольно высок, поэтому клиенты пытаются по возможности обойтись без кредитных денег. Зачастую, подавая заявку, клиент просто проверяет, доступен для него кредит или нет, но решение о его получении он откладывает до самого последнего момента».

В пределах ипотеки

В сегменте ипотечного кредитования, по словам Дмитрия Алексее-

КАК МЕНЯЛИСЬ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ И ДЕПОЗИТАМ ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



ва, спрос поддерживается за счет госпрограммы «Ипотека-2020», дающей возможность получить кредит по ставке до 6,5% годовых (подробнее об этом — в номере «Ъ-Банка» от 2 июня). «70–75% активности сместилось туда, клиенты массово переходят на эту программу из других программ ипотечного кредитования», — отмечает он.

Что касается ставок по розничным кредитам, они пока не торопятся снижаться, несмотря на то что Банк России с апреля приступил к довольно резкому снижению ключевой ставки, опустив ее за два месяца на 1,5 процентного пункта — с 6%, до 4,5% годовых. В мае средневзвешенная ставка по рублевым кредитам физлицам на срок от одного до трех лет составила, по данным ЦБ, 14,21% годовых против 14,90% в апреле, 13,89% в марте и 14,34% в феврале.

Три ключевых компонента, которые влияют на ставку по кредиту, — стоимость фондирования, уровень кредитного риска и накладные расходы на выдачу кредита, поясняет Дмитрий Алексеев. Фондирование подешевело, кредитный риск вырос из-за падения доходов населения, накладные остались на сопоставимом уровне. В итоге ставки по кредитам изменились незначительно.

«Рост кредитных рисков, а также сохранение расходов банков на поддержание ликвидности, безусловно, приводит к замедлению темпов сокращения базовых ставок по кредитам», — говорит Илья Ильин. — Поэтому с начала кризиса фактически не наблюдаются ак-

тивного снижения ставок по ипотеке или потребительским кредитам, несмотря на снижение ключевой ставки». Что касается дальнейшей динамики ставок, то он прогнозирует, что «в среднесрочной перспективе смягчение процентной политики Банка России приведет к ощутимому снижению кредитных ставок для населения».

Михаил Шлемов, в свою очередь, отмечает, что динамика ставок будет сильно различаться в зависимости от типа кредита. «Я не думаю, что в сегментах кредитов наличными, автокредитования и кредитных карт уровень процентных ставок будет значительно меняться в ближайшей перспективе», — говорит он. — Поскольку общий рост уровня кредитного риска по таким ссудам в связи с кризисом оказывает на рынок большее влияние, чем снижение ставки ЦБ. Банки смотрят на кредитные продукты с точки зрения доходности на капитал, и при анализе оказывается, что снижение стоимости фондирования хватает лишь на покрытие увеличивающихся кредитных рисков и повышенных требований по капиталу, на снижение ставки для заемщика ресурсов уже не остается».

Ожидать существенного колебания ставок по потребительским кредитам не стоит, полагает председатель правления банка «Русский стандарт» Александр Самохвалов, хотя они снизятся вслед за ключевой ставкой, что будет заметно в большей степени надежным заемщикам с хорошей платежной дисциплиной. Ставки по ипотеке зави-

сят от государственной поддержки и субсидирования ставок, поэтому в данном сегменте, по его мнению, выше вероятность снижения в краткосрочной перспективе и диапазон шире — до 1 процентного пункта, что отражает уровень снижения ключевой ставки Банком России.

«Первичная ипотека стала доступнее, вкпе со снижением ключевой ставки ЦБ это даст снижение ставок и по вторичной ипотеке, и по программам рефинансирования жилищных займов», — говорит Михаил Шлемов. — Учитывая снижение ставки ЦБ, я думаю, что сейчас уже можно совершенно четко сказать, что в момент, когда закончится программа господдержки ипотеки под 6,5% (она действует до 1 ноября текущего года. — „Ъ“), никакого роста ставок на ипотечном рынке не произойдет».

Дмитрий Алексеев прогнозирует, что ставки по ипотеке, предоставляемой вне программ господдержки, в ближайшие месяц-два снизятся примерно на 0,5 процентного пункта. «По ставкам в рамках госпрограммы мы тоже увидим какое-то движение, но более мелкими шагами», — добавляет он. Кроме того, Дмитрий Алексеев полагает, что программу льготной ипотеки под 6,5% продлят — в пользу этого говорит как опыт предыдущих аналогичных программ, так и то, что стимулирование через ипотеку жилищного строительства дает хороший мультипликативный эффект с точки зрения стимулирования экономического роста в целом, что важно для экономики в условиях кризиса.

Равнение на ЦБ

Относительно ставок по депозитам эксперты единодушны: их динамика будет плотно коррелировать с динамикой ключевой ставки ЦБ. «Ставки по вкладам будут неизбежно снижаться, следуя снижению ключевой ставки ЦБ и доходностей рынка государственных и корпоративных облигаций, это очевидный тренд», — уверен Михаил Шлемов.

«Если ЦБ снижает ставку, то со временем это снижение транслируется в снижение ставок по депозитам, временной лаг обычно составляет один-два месяца», — говорит Дмитрий Алексеев. Правда, это не означает, что банки снизят ставки уже в ближайший месяц-два.

«Решение Банка России по снижению ключевой ставки было ожидаемо для многих финансистов, и сам регулятор не раз давал рынку соответствующий сигнал», — отмечает Александр Самохвалов. — Поэтому многие банки уже заложили это снижение в свои действующие предложения. Поскольку регулятор не исключает дальнейшего снижения ключевой ставки, на рынке это может привести к незначительному снижению доходности по вкладам в будущем. Исходя из этого можно спрогнозировать, что ставки по депозитам и накопительным счетам не изменятся в краткосрочной перспективе, но могут снизиться в долгосрочной перспективе — в среднем примерно на 0,5 процентного пункта — в ожидании дальнейшего снижения регулятором ключевой ставки».

«В первой половине июня банки снижали ставки по вкладам с учетом ожиданий решения ЦБ по ключевой ставке», — говорит Илья Ильин. — Тем не менее, на наш взгляд, решение регулятора не полностью отыграно в депозитной политике банков. Можно ожидать, что средние ставки по вкладам в течение лета постепенно опустятся до 4,3–4,5%. Ставки по накопительным счетам, вероятно, снизятся до 3,5–4,0%. Дальнейшее снижение ключевой ставки и усиление сигналов о продолжении смягчения процентной политики ЦБ могут привести к сокращению ставок по депозитам до 4% и ниже».

Петр Рушайло

Назад в будущее

— тенденции —

Пандемия коронавируса и карантин вынудили клиентов банков резко изменить потребительское поведение, в связи с чем некоторые предлагаемые банками финансовые инструменты и сервисы перестали пользоваться спросом. Существенное влияние на сферу финансовых услуг оказало и снижение ключевой ставки. Банкам пришлось менять стратегии и наборы предлагаемых инструментов. Однако к концу июля, по наблюдениям банков, спрос на «докарантинные» услуги стал восстанавливаться.

Сохранить и приумножить

«С началом пандемии спрос на классические банковские продукты снизился. На это повлияло и снижение ставок по депозитам, а также планируемое введение дополнительной налоговой нагрузки на депозиты», — говорит начальник управления структурных продуктов Sovo Capital Антон Гришкин. — Однако на рынке наблюдается существенный приток новых розничных инвесторов на фондовый рынок». Для банков все большую роль начинают играть комиссионные доходы, которые формируются благодаря брокерскому обслуживанию, услугам доверительного управления, а также продажам страховых продуктов, отмечает эксперт.

Впрочем, в Сбербанке заметного изменения спроса на банковские продукты не почувствовали. Клиенты продолжают открывать депозиты, заказывать карты, покупать монеты, инвестировать, — отметили в пресс-службе. — Существенное изменение произошло в каналах продаж: они сместились в онлайн. Например, 80% покупок паев инвестиционных фондов/ПИФов совершается в мобильном приложении «Сбербанк Онлайн». До самоизоляции этот показатель составлял 22%. Что касается кредитов, то спрос на них у премиальных клиентов остался минимальным. Вырос спрос на продукты и услуги экосистемы: сервисы доставки продуктов и готовой еды, онлайн-кинотеатры, маркетплейс.

В ВТБ отметили, что клиенты сейчас предпочитают держать деньги под рукой и выбирают для размещения средств более короткие рублевые депозиты и накопительные счета. Доля рублевых средств стабильно растет и достигла примерно 90% в общем объеме розничного привлечения. Клиенты стали чаще пользоваться мобильным банком как для открытия вкладов и накопительных счетов, так и для оформления кредитных продуктов. 70% привлечения новых средств в ВТБ осуществляется без посещения офиса.

В Почта Банке отмечают повышенный интерес к накопительным счетам. «Интерес к ним резко вырос еще в конце прошлого года в связи с неоднократным снижением ста-

вок по вкладам на рынке, и этот тренд только укрепился в период пандемии. В феврале по сравнению с январем приток средств на сберегательных счетах в нашем банке вырос в вдвое, а в марте — на 40%. И сегодня в условиях ожидания снижения доходности по депозитам накопительные счета могут выступать выгодной альтернативой», — говорит член правления, директор по продуктам и технологиям Почта Банка Григорий Бабаджанян.

Ряд экспертов рынка на протяжении долгого времени отмечает, что такой финансовый инструмент, как депозит, становится все менее популярным у населения — такая тенденция сохранится надолго. Причины — снижение ставок и введение дополнительной фискальной нагрузки. «Банковский депозит — наиболее простой для понимания продукт для розничных инвесторов, особенно для инвесторов с достаточно скромными доходами», — поясняет Антон Гришкин. — Эта категория инвесторов сейчас, в период коронакризиса, является наиболее незащищенной и нуждающейся в финансовой поддержке, поэтому люди начинают меньше сберегать, откладывать и инвестировать и используют накопления на банковских депозитах для повседневных расходов». С учетом происходящего в экономике рынок наблюдает рост привлекательности инвестиций в акции, облигации и структурные продукты для розничных инвесторов.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ДОХОДА

В условиях коронакризиса банки вынуждены искать новые источники комиссионного дохода. Специализирующийся на расчетах по сделкам с недвижимостью Фора-банк реализовал необычный проект — Ризлаторскую инфраструктурную систему (РИС).

Бесплатные карты ризлатора, открывающие доступ к 40 сервисам по проверке квартир, домов, объектов коммерческой недвижимости, не имеют никакого отношения к банковскому пластику. Их задача — идентификация личности специалиста. «Именную карту можно получить только по рекомендации сотрудников нашего банка, юридических компаний и нотариусов», — пояснил руководитель проекта РИС Фора-банка Владимир Сорокин. По его словам, в конце июня было выдано около 3 тыс. карт, в июле каждый день выдавалось 50–100 карт.

В проекте могут участвовать пока только ризлаторы Московского региона. По оценке банка, это около 40 тыс. специалистов. Они могут рассчитывать на пакет из десяти привилегий. Наиболее популярны бесплатные коворкинги и сейфы. В списке предпочтений — 1 тыс. бонусных рублей за каждую сделку, бесплатные переговорные комнаты, бесплатный аккредитив, приоритетное обслуживание у нотариусов в офисах банка, личный менеджер, оформление сделки на выезде без доплат (ППФ и нотариальная форма), ячейки для передачи расписки в получении денег, передаточного акта. Как полагает частный маклер Валерий Колб, бессрочная карта РИС удобна ИП и маленьким агентствам недвижимости, работающим «в белую».

Снижение ставок по депозитам хотя и подталкивает к поиску альтернативы, но вряд ли заставит полностью отказаться от депозитов. Скорее всего, клиенты будут не просто перекладывать деньги, а приобретать новые инструменты в дополнение к депозитам. Таким образом они будут диверсифицировать вложения и решать при помощи разных инструментов разные задачи.

По мнению Антона Гришкина, продукты с «защитой капитала» (с возвратом номинала при отсутствии кредитного события) в ближайшее время станут более привлекательными для людей, готовых инвестировать, потому что инвестор точно не потеряет вложенные средства. Например, индивидуальные инвестиционные счета позволяют или получить налоговый вычет, или освобождение от ставки налогов на доходы физических лиц. Использование таких инструментов фондового рынка — глобальный тренд, в том числе в России. Для розничного инвестора сейчас оптимальное время входа в рынок, уверен Антон Гришкин.

В Газпромбанке отмечают, что сейчас у клиентов большим спросом пользуются накопительные счета, так как это более мобильный инструмент хранения средств. Клиенты рассматривают накопительные счета как альтернативу депозитам, поэтому банк предложил им накопительный счет с плавающей ставкой, чтобы в том числе привлечь новых клиентов.



На сайте РИС продвигают услуги консультанты по подаче налоговых деклараций, фотографии, переводчики и другие «смежники». Ризлаторы получают скидки на их услуги. Проект также заинтересовал страховщиков и застройщиков, которые намерены открыть на платформе сервисы. «Чем больше сделок будет оформляться в Фора-банке, тем выше наш доход. Получая от нас

предпочтения, ризлатор приводит к нам новых клиентов, для которых финансовые услуги — аккредитив, сейф, проверка купюр — будут платными. Повышая оборот услуг на РИС, банк увеличивает комиссионные доходы и объем агентских вознаграждений от наших партнеров», — заключил господин Сорокин.

Сергей Артемов

Для клиентов, которые ввиду крайне низких ставок по вкладам обратили внимание на инвестиции, первым шагом к увеличению доходности портфеля обычно становятся облигации, отмечают в Сбербанке. В начале июня Сбербанк дал состоятельным клиентам банка возможность поучаствовать в первичном размещении четырехлетних облигаций Сбербанка. Около тысячи клиентов разместили в этот инструмент более 5 млрд руб.

Андрей Юматов, руководитель mkb private bank, также рекомендует начать с облигаций как самой надежной ценной бумагой. «По принципу работы этот продукт наиболее близок к привычному депозиту, он хорошо подходит для размещения средств на любой срок и дает инвестору четкое понимание того, когда и на какую доходность он может рассчитывать. И не покупать на все деньги лишь одну или две бумаги».

«Начинающим инвесторам можно рекомендовать, например, программы накопительного страхования жизни (НСЖ), стратегии доверительного управления и паевые фонды, инвестирующие в облигации», — говорит старший вице-президент, руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка Наталья Алымова. — Программы НСЖ от «Сбербанк страхование жизни» позволяют накопить к определенному сроку на любые цели».

«В отличие от валют, которые в такие периоды сильно подвержены колебаниям, зо-

лото не просто сохраняет стабильность, но и имеет тенденции к росту. Почта Банк совместно с „ВТБ Капитал Инвестиции“ создали инвестиционный фонд „Почта Банк — Золото“, — рассказывает Григорий Бабаджанян. — Одним из преимуществ ПИФа является низкий порог входа и покупки паев для инвесторов — от 1 тыс. руб., что делает этот инструмент доступным для широкого круга клиентов.

Новая привлекательность кредитов

Очень востребованными оказались кредитные продукты, причем ни один банк из опрошенных нами не подтвердил, что в связи с пандемией были ужесточены требования к заемщикам. Большим спросом пользуется сейчас ипотечное кредитование с господдержкой. Это около 40% от числа заявок на ипотеку.

В ВТБ отмечают, что в апреле, как и на всем рынке, наблюдали снижение выдач, но уже в мае кредитование выросло на 14% по сравнению с апрелем. Активный рост пришелся на кредиты наличными: клиенты провели свыше 64,7 тыс. сделок на 41 млрд руб., что на 27% по числу и 21% по объему выше апрельских значений. А число и объем ипотечных сделок увеличились по сравнению с теми же показателями мая 2019 года более чем на 30%.

Пришлось банкам пересмотреть и предложения для премиальных клиентов, поскольку многими привилегиями стало невозможно воспользоваться. «В период самоизоляции многие нефинансовые услуги, которые ранее мы оказывали клиентам сегмента private, стали неактуальными. Например, бронирование билетов в театр или на спортивные матчи, закрытые мероприятия (дегустации, тест-драйвы), доступ в бизнес-залы аэропортов и проч., — рассказывает Андрей Юматов. — Но мы вернемся к привычному ритму жизни, и данные услуги вновь найдут спрос. Поэтому мы не планируем кардинально менять пакеты для клиентов — лишь дополнять их по мере необходимости. Например, в период самоизоляции мы запустили услугу по оперативной и безопасной доставке наличных».

Сбербанк в период пандемии приостановил предоставление привилегий для путешественников и переориентировался на онлайн-сервисы, такие как скидки на образовательные онлайн-курсы, возможности по доставке еды из ресторанов и супермаркетов со скидкой, онлайн-шопинг.

Зато в Газпромбанке отмечают, что потребительское поведение начало возвращаться к привычному, докарantinным схемам. Зафиксирован рост оборотов в категориях путешествий, а объем заказов за миль в первой половине июня был вдвое больше, чем за весь май.

Мария Рыбакова