

же, выдавались), могли далеко не все — как правило, это были сотрудники самого банка и аффилированных лиц. Суммы потребительских кредитов укладывались тогда в статистическую погрешность в общем объеме активов банковской системы. По итогам 1998 года физическим лицам было выдано кредитов всего на 20 млрд рублей — не более 2% активов на тот момент и в десять раз меньше, чем совокупный объем вкладов.

Тем не менее, такая «системность» банкам в 1998 году почти ничем не помогла. Из крупных банков выжили единицы, а население получило еще один повод для неприязни к кредитным организациям. Зато те, кто остался на рынке, вынуждены были искать новые для России, но более традиционные для обычных банковских систем способы заработка. Именно тогда был придуман «Русский Стандарт», первый из банков, специализирующихся на потребкредитовании. Первый зампред ЦБ Андрей Козлов, когда уходил из Банка России в январе 1999 года, отвечая на вопросы журналистов о следующем месте работы, мечтательно закатывал глаза и обещал «очень интересный проект, каких в России еще не было». Скоро он стал председателем правления «Русского Стандарта». Несмотря на то, что сам он в этом проекте не задержался, бизнес по выдаче экспресс-кредитов в торговых сетях быстро набрал обороты. К началу 2002 года объем кредитования населения уже достиг 100 млрд рублей — в пять раз больше, чем после кризиса 1998 года. Сумма вкладов в банках составила 650 млрд рублей.

Привлечение депозитов по-прежнему оставалось доминирующим направлением в работе с физическими лицами. И наиболее взрывоопасным. Государство к началу 2000-х годов, хоть и медленно, но все же пришло к осознанию необходимости защищать частных клиентов банков не только словесными интервенциями, но и системными институтами.

ГАРАНТИИ ВКЛАДОВ То, что это станет новым приоритетом государственной политики, стало понятно сразу после избрания Владимира Путина президентом в марте 2000 года. Первое совещание, которое он провел в новом качестве, касалось проблем банковской системы. А одним из первых поручений — разработка закона о гарантировании банковских вкладов граждан.

Банковское лобби противодействовало новой инициативе, поэтому сам закон (теперь он назывался законом о страховании вкладов граждан) приняли только в 2003 году. Банкиры небезосновательно ждали серьезных проблем со стороны ЦБ при приеме банков в систему страхования, тем более что вновь ставший куратором банковского надзора Андрей Козлов обещал использовать представившуюся возможность для «чистки» банковского сектора. Между тем выросшие доходы населения и рост объема вкладов делали вопрос о гарантиях возврата накоплений в случае очередного кризиса более чем серьезным. Если в начале 1999 года объем вкладов составлял 200 млрд рублей, то на начало 2004 года банки привлекли уже около 1,5 трлн. рублей. Потребительских кредитов на тот момент было выдано всего на 300 млрд рублей. Но, по иронии судьбы, именно реализация закона стала одной из причин того, что тогда называли «кризисом доверия».

Банки, ожидавшие «чисток», стали с недоверием относиться к своим контрагентам, подозревая, что именно они падут жертвой проверок. Поэтому сообщение ставшего тогда главой финмониторинга Виктора Зубкова о наличии «черных списков» банков послужило сигналом к закрытию лимитов и прекращению межбанковского кредитования. Вкладчики, помня уроки 1998 года, начали забирать свои сбережения, и кризиса удалось избежать только за счет снижения Центробанком норматива обязательного резервирования (это дало банкам дополнительно

В РОССИИ ПОКА ОТСУТСТВУЕТ НЕОБХОДИМЫЙ КОНТРОЛЬ ПОВЕДЕНИЯ КЛИЕНТА, НЕ НАЛАЖЕН МЕХАНИЗМ ВЕДЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ. ПОЛЬЗУЯСЬ ЭТИМ, МНОГИЕ ЗАЕМЩИКИ ВЕДУТ СЕБЯ БЕЗОТВЕТСТВЕННО И НЕ СОБЛЮДАЮТ СРОКИ ПОГАШЕНИЯ ДОЛГА



ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВ
для российского заемщика доллар, конечно, уступил место рублю, но ставки по рублевым кредитам пока еще сильно зависят от положения доллара в мире

200 млрд рублей). Содбизнесбанк, Банк «Диалог-Оптим» и Кредиттранс прекратили свое существование. Гута-банк был выкуплен ВТБ за деньги ЦБ.

К тому времени кредитование населения превратилось в супердоходный бизнес. Небольшие ссуды на покупку техники были доступны, тем более что для их оформления не требовалось много времени. То, что реальная ставка по таким кредитам иногда зашкаливала за 100% годовых, не снижало их привлекательности, так как итоговая сумма выплат действительно казалась небольшой. Постепенное снижение ставок по длинным кредитам на приобретение недвижимости и автокредитам делало все более доступными и эти виды кредитования. Дополнительная подушка безопасности в виде начавшей работать системы страхования вкладов сделала отношения между физическими лицами и банками почти теплыми.

На начало 2006 года банки выдали населению кредитов на 1,15 трлн. рублей. И этот показатель начал догонять объем привлеченных вкладов, который на 1 января 2006 года составил 2,75 трлн. рублей.

Однако на тот момент физические лица получили возможность «вернуть должок» банкам за сгоревшие в 90-х годах накопления. Бурный рост экспресс-кредитования и желание освоить рынок заставил кредитные организации не быть слишком разборчивыми при выборе клиентов. Поэтому начал расти объем невозвратных кредитов. У лидеров рынка экспресс-кредитования — банка «Русский Стандарт» и Хоум Кредит энд Финанс Банка — он, по разным источникам, достигал 10–25%. Избегать серьезных проблем банкам помогал выросший вместе с потребкредитованием рынок коллекторских услуг и высокие процентные ставки, покрывающие потери от плохих долгов.

Вместе с тем комиссии, повышающие суммы реальных выплат заемщиков и компенсирующие рост невозвратов, начали заботить уже регулирующие органы. Федеральная антимонопольная служба совместно с ЦБ сначала рекомендательно (в 2005–2006 году), а затем регулятивно потребовали от банков раскрытия в доступном для простых заемщиков виде всех условий кредитования. К кампании за «честные условия кредитования» присоединился и Роспотребнадзор, инициировавший ряд исков к банкам за неправомерно взимаемые комиссии.

Кредитные организации достаточно поздно поняли, что государство не шутит. И поэтому одновременно с требованием по раскрытию эффективной процентной ставки с 1 июля 2007 года получили дополнительную проблему в виде проверок Генпрокуратуры. Лидеры рынка — прежде всего «Русский Стандарт» — после этого отказались от комиссий и начали диверсифицировать бизнес за счет более прозрачных и менее доходных долгосрочных кредитов.

ДЕНЬГИ К ДЕНЬГАМ Сегодня основная проблема для российских розничных банков заключается в несимметричности активов и пассивов. На 1 июля текущего года объем привлеченных вкладов в российской банковской системе составлял 4,3 трлн. рублей, объем выданных физическим лицам кредитов — 2,6 трлн. рублей.

Темпы роста потребкредитования составляют 50–100% в зависимости от вида кредитов (ипотека растет быстрее всего), а темпы прироста депозитов — 35–40%. Однако при этом следует учитывать, что банки, которые развивают потребительское кредитование, далеко не всегда в тех же объемах привлекают вклады населения, находя средства для кредитования на межбанковском рынке.

Между тем, после развития ипотечного кризиса в США и повышения стоимости фондирования в выигрыше оказались те кредитные организации, которые имеют большой объем вкладов.

Тот же Сбербанк или банк «Возрождение», в чьих пассивах вклады составляют существенную долю, сохранили темпы кредитования и показали рост прибыли на фоне потерь других банков. Многие банки на этом фоне вновь пересмотрели свое отношение к вкладчикам и подняли ставки на 1–2%.

В ближайшие несколько месяцев эксперты ожидают активизацию усилий банков по привлечению вкладов и снижению темпов роста банковской системы. По словам первого зампреда ЦБ Геннадия Меликьяна, уже наблюдается замедление динамики по ряду показателей — в частности, по потребкредитованию, которое выросло за сентябрь всего на 3,5% (в августе этот показатель достигал 5%).

Между тем, что характерно, в сентябре снижающаяся на протяжении последних двух лет доля депозитов в пассивах вновь начала расти. Пока почти незаметно — с 25,3% до 25,4% за квартал. Но очень обнадеживающе. ■

«ЗАЕМЩИКАМ НЕ ДОСТАЕТ ФИНАНСОВЫХ ЗНАНИЙ»

ЕВГЕНИЙ БЕРНШТАМ, президент Хоум Кредит энд Финанс Банк — одного из лидеров отечественного рынка потребительского кредитования, рассказал Business Guide о принципах и специфике работы банка с отечественными заемщиками.



BUSINESS GUIDE: В чем особенность российского потребителя банковских услуг?

ЕВГЕНИЙ БЕРНШТАМ: Многим из них по-прежнему не достает самых элементарных финансовых знаний. В рамках программы повышения финансовой грамотности населения, мы совершенствуем работу контактного центра банка, размещаем полезную информацию на нашем сайте в интернете: в ближайшее время там появится словарь финансовых терминов, который будет понятен даже школьнику.

Недавно проведенные нами исследования показали, что большинство потенциальных потребителей — порядка 82% — готовы взять кредит и признают плюсы потребительского кредитования.

А поскольку с 1 июля 2007 года вступило в силу указание ЦБ РФ о раскрытии эффективной процент-

ной ставки по кредитам, то у заемщиков появился инструмент для простого и понятного сравнения кредитных продуктов различных банков с точки зрения их реальной стоимости. Мы убеждены, что принятие этой меры приблизит российский рынок кредитования к европейским стандартам.

BG: Сопоставимы ли уровни развития российского и западного банковского ритейла?

Е.Б.: Несмотря на то, что отечественный опыт банковской розницы не столь продолжителен, по объемам и темпам прироста Россия — один из лидеров Восточной Европы: за последние четыре года наш рынок вырос в 6 раз. Разумеется, по сравнению с большинством европейских стран в России уровень развитости и востребованности банковских услуг остается незначительным.

BG: Каковы приоритетные направления работы банка «Хоум Кредит» с частными клиентами?

Е.Б.: На сегодняшний день приоритетными для нас являются направления экспресс-кредитования, работа с кредитными картами, а также выдача кредитов наличными. 45% от общей суммы кредитов, выданных банком за первое полугодие 2007 года, приходится на магазинное кредитование, 39% — на кредитные карты и 11% — на наличное кредитование.

Одно из наших ключевых конкурентных преимуществ — прозрачность предлагаемых продуктов. Мы регулярно вводим новые услуги для клиентов, уделяя особое внимание разработке кредитных продуктов без дополнительных комиссий. Так, с 1 ноября банк отменил ежемесячную комиссию по наличному кредиту семейным парам «Семейный экспресс» и запустил новый бескомиссионный продукт «Семейный комфорт». Кредитная ставка по этим продуктам составляет 23,9% годовых — сегодня это один из самых низких показателей на российском рынке нецелевого кредитования.

BG: Как вы оцениваете последствия мирового финансового кризиса для работы российских банков и вашего в частности?

Е.Б.: На примере нашего банка видно, что в структуре фондирования банков заметно увеличилась доля синдицированных кредитов. В августе 2007 года банк «Хоум Кредит» успешно провел две транзакции — по привлечению синдицированного кредита на сумму €265 млн и первую в России секьюритизацию пула кредитных карт. То есть в ситуации, которая сегодня сложилась на рынках, банки пытаются тщательно регулировать внутреннюю структуру активов и пассивов.

Беседовала **КЛАВДИЯ ЩУР**

