

# банк практика

## Новый диапазон

В уходящем году главной особенностью развития ипотечного рынка в России стал рост ставок, наметившийся уже в начале второго квартала. Произошло это из-за повышения уровня ключевой ставки, удорожания фондирования, растущей инфляции. С начала текущего года ставки выросли в среднем на 0,5–1 процентный пункт. Потенциальным заемщикам стоит готовиться к тому, что в 2015 году ставка по ипотеке ниже 13% будет доступна лишь небольшому их числу.

— ипотека —

И все же, несмотря на общее ухудшение макроэкономической ситуации, ипотека остается одним из основных источников роста банковского кредитования. За январь—сентябрь российские банки выдали 703 тыс. ипотечных жилищных кредитов на сумму 1,2 трлн руб., что, соответственно, на 26,1% и 34,6% больше, чем годом ранее.

Суммарный портфель ипотечных и жилищных ссуд на балансах банков продолжает расти и на 1 октября достиг примерно 3,3 трлн руб. по сравнению с 2,7 трлн руб. на начало года. Средняя сумма по выданным с начала года кредитам поднялась до 1,73 млн руб., превысив на 109 тыс. руб. соответствующий показатель предыдущего года.

Как сообщает банк «Дельтакредит», региональная структура выдачи кредитов такова: 19,1% от объема всех выданных ипотечных кредитов приходится на Московский регион, 6,8% — на Санкт-Петербург и Ленинградскую область.

Уровень просроченной задолженности на 1 октября снизился до 2% (на 0,02 п.п. меньше, чем в предыдущем месяце), при этом в абсолютных значениях прирост к сентябрю составил 0,36%, к началу года — 20,08%.

По данным Банка России, ежемесячный уровень выдачи кредитов не растет с начала осеннего сезона, а темп прироста рынка снижается. «Рынок замедляется. Однако ипотечный рынок инерционен, поэтому ухудшение ситуации сейчас уже не окажет определяющего влияния на результат 2014 года: мы по-прежнему ожидаем хорошо прироста по итогам года — на уровне 28–30%, в том чи-

сле за счет накопленного потенциала сделок, а также сезонных стимулирующих акций застройщиков. Очевидно, что активные продажи застройщиков дополнительно поддержат рынок новостроек в конце года», — говорит Андрей Осипов, старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24.

Рост средневзвешенной процентной ставки наблюдался на протяжении всего третьего квартала текущего года. Ставка по кредитам, выданным в течение августа, составила 12,3%, что на 0,1 п.п. выше уровня июля. В сентябре—октябре активные участники рынка продолжили повышать ставки по ипотеке на 0,5–1 п.п.

По данным «Эксперт РА», ухудшение ситуации в российской экономике повысило стоимость фондирования для российских банков, что в конечном итоге оказало серьезное влияние на процентные ставки по ипотечным кредитам.

Введенные Евросоюзом санкции в отношении России ограничили возможность крупнейших российских банков привлекать из-за рубежа заемные средства на срок, превышающий сначала 90, а затем и 30 дней, фактически перекрыв доступ к внешнему долговому рынку. Из-за нестабильности на финансовом рынке и ощущению снижения курса рубля Банк России несколько раз повышал учетную ставку (в марте, апреле, июле и октябре), в результате она выросла с 5,5% до 9,5%. «При этом зависимость российского банковского сектора от средств Банка России продолжает увеличиваться. Стоимость привлечения заемных средств с рынка также растет», — отмечает «Эксперт РА» в своем ис-



Ипотека демонстрирует рост спроса, ставок, неплательщиков, но при этом и объемов

следовании. По данным «Эксперт РА», на фоне этих событий крупнейшие банки начали повышать процентные ставки по ипотеке. В конце марта — начале апреля ставки ВТБ 24 и Банка Москвы выросли на 0,4 п.п., а Газпромбанка — почти на 1 п.п. В мае стало известно о повышении ставок Банка «Дельтакредит» и ЮниКредитбанка. Вторая волна роста ставок пришла на летние месяцы. В июне на 0,5–1 п.п. увеличили ставки банки «Ак Барс», «Союз», «Санкт-Петербург» и Московский индустриальный банк. По отдельным ипотечным программам выросли ставки в Росбанке, Связь-банке, банке «Уралсиб». В начале июля заявили о повышении ставок Сбербанк (на 0,5–1 п.п.) и Газпромбанк (0,5–0,75 п.п.).

По данным Росстата, на 1 июля годовой индекс цен на типовую квартиру на первичном рынке в России составил 106,57, а на вторичном рынке — 103,81, то есть цены на квартиры не компенсируют даже уровень официальной потребительской инфляции. С начала года курс доллара к рублю вырос на 35%. При этом цены на недвижимость в рублевом эквиваленте повышаются более мед-

ленно. «Практически прекратилось валютное кредитование. Банки ограничивают выдачи крупных кредитов, целевых кредитов под залог недвижимости. Возможно сокращение объемов выдачи по военной ипотеке: в текущей ситуации резко подорожавшего фондирования военная ипотека приносит банкам прямые убытки», — отмечает господин Осипов.

Тем не менее по мере ухудшения макроэкономической конъюнктуры не исключено снижение цен на недвижимость, как это было в 2009 году. «Инвестиции в недвижимость в текущих условиях не спасут сбережения от обесценения», — комментирует Дмитрий Монастыршин, главный аналитик Промсвязьбанка. — В то же время спрос на недвижимость в текущих условиях поддерживается стремлением не столько преумножить, сколько сохранить свои сбережения в условиях высокой геополитической неопределенности и сложной предсказуемости дальнейшего развития ситуации в экономике и банковской системе России».

В настоящее время наиболее востребованы объекты экономкласса. «Тенденция к росту спроса на недорогое жилье будет усиливаться», — прогнозирует Андрей Осипов.

Как отмечают эксперты, инвестиционный спрос на недвижимость серьезно вырос. «Недвижимость считается одним из надежных защитных активов, и многие банковские клиенты предпочли снять свои сбережения с депозитов и вложить в покупку квартиры», — объясняет Татьяна Ушкова, заместитель председателя правления Абсолют-банка. — Те, кому не хватало накоплений на приобретение недвижимости, пользовались ипотечными кредитами. Такой «сберегательный» спрос на ипотеку мы отмечаем еще в начале года, и сейчас тенденция только усилилась».

Сегодня стабильно высоким спросом пользуется ипотека на вторичном рынке. По словам Татьяны Ушковой, около 65% сделок совершается с готовыми квартирами. При этом активно растет спрос на покупку квартир в строящихся домах: квадратный метр на этапе строительства стоит дешевле. К тому же после регистрации права собственности стоимость квартиры увеличивается на 15–20%, что делает покупку жилья в новостройке интересной с точки зрения инвестиций.

По результатам опроса, проведенного «Эксперт РА», большинство крупнейших ипотечных банков сохранили либо снизили требования как к заемщикам, так и к первоначальному взносу и до конца года менять их не планируют. В сочетании с ожиданием замедления роста ставок по кредитам это стимулировало высокий спрос на ипотеку в течение первых девяти месяцев текущего года. «Однако происшедший рост ставок делает ипотеку все более обременительной, что на фоне ухудшения финансового положения населения будет приводить к замедлению данного сегмента рынка в 2015 году», — заключает Дмитрий Монастыршин.

Согласно прогнозам Банка России, в конце года средняя ставка по вновь выданным ипотечным кредитам будет в диапазоне 13–13,5%. Эксперты едины во мнении, что негативный тренд по ставке сохранится и в начале 2015 года, а это уже будет заметно влиять на развитие рынка, так как ипотека чувствительна к цене. По итогам 2015 года ожидается замедление прироста рынка до 15%.

Елена Григорьева

### СМЕНА ПОТЕНЦИАЛА

**Бурный рост на рынке кредитования физических лиц закончился. Поэтому кредитные организации все активнее переключаются на юридических лиц.**

В третьем квартале текущего года во всех сегментах розничного кредитования наблюдалось сокращение новых займов. Так, по данным Национального бюро кредитных историй, в сегменте автокредитования было выдано на 20,96% меньше кредитов, чем годом ранее. Объем новых кредитных карт снизился на 12,48%, а кредитов на покупку потребительских товаров — на 11,02%. Единственный вид кредитования, который подрос, причем почти на четверть (24,03%), — это ипотека. Все же, несмотря на негативную динамику, общий объем займов физических лиц на 1 ноября превысил 11 трлн руб.

В конце ноября на V ежегодном НККИ-форуме Василий Поздышев, зампред Банка России, выступил с прогнозом, что темпы роста рынка необеспеченных потребительских кредитов в текущем году по сравнению с прошлым годом сократятся в два раза. Этому есть серьезные причины. Сокращение темпов розничного кредитования вызвано снижением аппетита к риску у большинства банков.

«Уровень закредитованности населения России достиг максимальных значений, хотя еще и далек от показателей развитых стран. Дальнейшее наращивание розничных портфелей банков, ориентированных на беззалоговое потребительское кредитование, приводит к увеличению объема проблемной задолженности», — поясняет Максим Грошев, управляющий директор по корпоративной работе Абсолют-банка. — В связи с этим банки вынуждены ужесточать требования к некоторым категориям заемщиков. При этом ставки по потребительским кредитам растут, что снижает их доступность».

Как отмечает Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), одновременно со снижением выдачи необеспеченных кредитов происходит улучшение качества новых кредитов. «Основные усилия банков в этом секторе сейчас направлены на повышение эффективности работы с уже существующим клиентским портфелем», — говорит Алексей Волков, директор по маркетингу НБКИ.

По состоянию на 1 ноября активы российских банков составили 67 трлн руб., их темпы роста в текущем году — 22%. По словам Василия Поздышева, к концу года они достигнут свыше 70 трлн руб. Он отметил, что на увеличение банковских активов повлияла валютная переоценка. Вторая причина — эффект кредитного импортозамещения. «Крупные российские банки и крупные корпоративные клиенты в этом году были лишены доступа к иностранному финансированию, соответственно, наша банковская система должна заместить эти западные кредиты, и она очень активно начинает их замещать», — отмечает г-н Поздышев.

«По причине санкций рынок зарубежных заимствований существенно сократился, но при этом потребности в кредитных ресурсах у предприятий остались прежними, поэтому мы наблюдаем устойчивый рост спроса на корпоративные кредиты», — комментирует Максим Грошев. — Также во многом рост портфеля обеспечивает обслуживание ранее выданных займов, то есть банк выделяет компании дополнительную ликвидность для поддержания текущей деятельности и завершения ранее начатых проектов».

В текущем и следующем годах, по прогнозам Банка России, темпы роста кредитного портфеля корпоративным клиентам

составят 20% ежегодно. На 1 ноября его объем был 26,8 трлн руб. из которых 5 трлн руб. приходится на кредиты малым и средним предприятиям (МСП).

В сегменте МСП заемщики — это, как правило, торговые, производственные, сервисные предприятия — все те, кто работает с населением, производит продукцию на экспорт либо обслуживает бизнес крупнейших корпораций. Их кредитование для банков становится все более интересным. Это объясняется растущей поддержкой государства (созданием Агентства кредитных гарантий, например) и растущей прозрачностью заемщиков.

В текущем году появилась новация, которая существенно упрощает оценку рисков корпоративных заемщиков: кредиторы обязаны передавать сведения о них в бюро кредитных историй без их согласия. Во-вторых, кредиторы могут теперь получать кредитные истории не только самих МСП-заемщиков, но и аффилированных лиц: собственников и топ-менеджмента. «Для этого банкам надо всего лишь получить согласие этих лиц, но с учетом того, что экономика МСП существенно связана с экономикой владельцев бизнеса, качество оценки риска и мониторинга финансового состояния существенно повышается», — поясняет Алексей Волков.

Сегодня во многих банках процедура оценки риска при кредитовании МСП включается в обязательный порядок оценки и мониторинга кредитной истории самого предприятия и связанных с ним физических лиц.

Оценивая потенциального корпоративного клиента, банки обращают внимание на размер компании и профиль ее деятельности, долю рынка, величину собственного капитала, уровень долговой нагрузки, источники погашения, то есть на все то, что используется при финансовом анализе заемщика. «Банки традиционно изучают валютные риски, объем импорта в структуре выручки клиента. Если объем продаж клиента зависит от того, что он импортирует (покупает за валюту), то, очевидно, рентабельность его бизнеса будет снижаться, и получить финансирование в таком случае будет сложнее», — отмечает Максим Грошев.

«Срок ведения хозяйственной деятельности предпринимателя, обратившегося за кредитом, должен быть не меньше шести месяцев», — рассказывает Анна Салманова, директор департамента разработки продуктов для малого и среднего бизнеса Бинбанка. — Предприятие не должно иметь просроченной задолженности перед финорганизациями и бюджетом. Мы, например, не кредитуем игровой бизнес, некоммерческие предприятия, финансовые компании».

По итогам текущего года «Эксперт РА» ожидает замедления темпов прироста портфеля выданных им кредитов до 8–10%, причем по оптимистичному сценарию. Он предполагает прирост реального ВВП на 0,5% до конца года, а также отсутствие ухудшения ситуации с ликвидностью в банковском секторе. В результате объем кредитования МСП вырастет на 8–10% (против 15% за 2013 год) и составит на начало 2015 года 5,6–5,7 трлн руб.

В случае отрицательных темпов прироста реального ВВП по итогам года в сочетании с дальнейшим снижением платежеспособности заемщиков рынок кредитования МСП прибавит не более 6%, а его объем приблизится к отметке 5,5 трлн руб. Поддержку рынку могут оказать кредиты на тендеры для МСП, а также ожидаемый рост импортозамещающего производства.

Елена Григорьева

## Сила закона. Американского

— регулятор —

«В первую очередь это касалось банковской тайны. Кроме того, ни у одной финансовой структуры и сейчас нет возможности удерживать и затем перечислять в пользу IRS 30-процентный налог. Любая российская организация, которая подвергнется такому беззачетному списанию, в России может с успехом его оспорить», — поясняет Александр Синицын.

Но даже принятый в конце июня закон 173-ФЗ «Об особенностях осуществления финансовых операций с иностранными гражданами и юридическими лицами, о внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» в полной мере не позволяет банкам выполнять требования FATCA, например в части идентификации американских налогоплательщиков. И банки, прошедшие регистрацию в системе IRS, вынуждены лавировать между соблюдением предписаний российского законодательства и требованиями американского.

### Этапы доисследования

Начиная с 1 июля российские банки, присоединившиеся к FATCA и получившие идентификационный номер в IRS, должны были ввести правила, позволяющие выявлять признаки американского налогоплательщика у каждого нового клиента. Передавать отчетность по счетам этой категории клиентов банки начнут с марта 2015 года.

Процесс отбора и оформления документов уже существующих клиентов разбит на этапы в зависимости от величины остатков на счетах. В отношении клиентов с совокупным



Теперь в этот вашингтонский офис IRS будет добровольно-принудительно стекаться информация со всего света о движениях средств американских налогоплательщиков, в том числе и российских граждан

остатком на счете свыше \$1 млн установлен срок до 31 декабря текущего года, в отношении клиентов с денежными суммами свыше \$50 тыс. — до 31 декабря 2015 года. Необходимо отметить, что FATCA не берет во внимание клиентов, на чьих счетах остались совсем небольшие суммы. Собранная информация одновременно с отправкой в IRS будет пересылаться банками в полномочный орган (Росфинмониторинг).

В первую очередь американские налоговые органы заинтересованы в информации по клиентам с крупными денежными суммами. Чтобы выявить среди этих клиентов американских налогоплательщиков, FATCA предлагает проанализировать их по следующим признакам: наличие гражданства США (паспорт или грин-карта) или постоянное место жительства, место рождения в

США, адрес проживания, телефонные номера (мобильные и стационарные), почтовый ящик как единственный указанный адрес, постоянно действующее поручение по перечислению сумм на счет США, доверенность и право подписи, выданные на лиц в США. В случае выявления хотя бы одного из этих признаков банк должен затребовать у клиента дополнительную информацию и предложить заполнить одну из форм, разработанных для таких клиентов.

«У российских банков, согласно принятому закону 173-ФЗ, есть возможность проводить идентификацию и предоставлять отчетность только в отношении тех физических лиц, которые имеют вид на жительство или гражданство другого государства. При этом человек может стать налогоплательщиком США, даже не имея ни того ни другого — например, если будет часто пребывать в США в длительных командировках. Он может стать налоговым резидентом, не имея при этом права на вид на жительство или не обратившись за ним», — уточняет Александр

Синицын. С такими клиентами возникают сложности, поскольку весной будущего года может потребоваться представлять в IRS отчетность об их счетах. Определенные сложности существуют и в отношении клиентов — юридических лиц.

Большинство банков уже в соответствии со 173-ФЗ разместили на своих сайтах критерии, по которым будут выявлять иностранных налогоплательщиков среди клиентов. По словам Светланы Ермолаевой, директора по compliance Промсвязьбанка, банк не заставляет клиентов заполнять многостраничные опросники и формы: автоматизированные системы в онлайн-режиме проводят необходимый анализ данных, и в момент принятия клиента на обслуживание банк получает уже всю необходимую информацию. Проанализировать возможные риски, в банке «Хоум Кредит», например, пришли к выводу, что таких клиентов у банка будет минимальное количество. Александр Гонтаренко, директор департамента правового обеспечения банка «Хоум Кредит»: «Специфика банка такова, что мы работаем с относительно небольшими суммами по кредитам, а наши клиенты — это люди со средним доходом и граждане РФ. При оформлении кредита мы обязательно идентифицируем клиентов, проверяем предоставленную ими информацию. Кроме того, после 1 июля мы включили в клиентскую документацию дополнительную графу (по всем кредитам, депозитам и картам), где клиент подтверждает своей подписью отсутствие у него иностранного гражданства, для которого необходим дополнительный налоговый контроль. Но и при обращении в банк иностранных граждан никаких случаев уклонения от дополнительного контроля мы не зафиксировали».

Дальнейшее взаимодействие с клиентом, отвечающим признакам американского налогоплательщика, банк выбирает исходя из норм российского законодательства и собственных правил обслуживания клиентов. Результатом такого взаимодействия должно стать подтверждение согласия предоставлять данные американской налоговой системе или отказ от него. «Клиенту, в отношении которого есть подтвержденная информация, что он является налогоплательщиком США, предлагается подписать соглашение к договору оказания услуг. Подписание его клиентом означает согласие на предоставление информации о нем налоговым органам США», — говорит Анна Верховская, вице-президент по вопросам FATCA банка «Уралсиб».

### «Да» и «нет» не говорить

Еще полгода назад о своем желании постепенно отказаться от обслуживания американских клиентов (как физических, так и юридических лиц) сообщал банк ВТБ. В информации о сообщениях для СМИ говорилось, что во всех банках группы обслуживания немногим больше 2 тыс. таких клиентов и отказ от работы с ними не скажется на финансовых показателях группы. Впрочем, в отношении прес-службы банка ВТБ, «в настоящий момент с учетом нового российского законодательства банки и компании группы ВТБ видят меньше себя риска в работе с американскими налогоплательщиками».

И все-таки, пока многие вопросы остаются не до конца урегулированными, вероятнее всего, большинство банков будут готовы отказываться клиентам — иностранным налогоплательщикам в обслуживании без лишнего колебания. По словам Сергея Мешалкина, во всех случаях, когда

да Росбанк сталкивается с клиентом, поведение которых может создать неприемлемые правовые и иные риски для банка, сотрудники банка стараются уберечь их, что не в их интересах настаивать на продолжении отношений с банком при отсутствии взаимного доверия и готовности к сотрудничеству. «Есть закон, и если вы гражданин государства, в котором он принят, вы его обязаны исполнять. Если действующий клиент — американский налогоплательщик, его уведомляют о том, что его данные будут переданы в IRS независимо от его желания в том случае, если он согласен продолжить сотрудничество с банком. Второй возможный вариант — закрыть счета. Но на данный момент закрывать поздно: с 1 июля данные собираются, обрабатываются и будут переданы», — говорит Юрий Амвросиев, директор департамента международного бизнеса и финансовых институтов Бинбанка.

Представители банков отмечают, что клиенты достаточно спокойно реагируют на дополнительные процедуры самосертификации и случаев отказа предоставлять необходимые документы по части FATCA еще не было. «В принципе развитые страны мира идут по пути повышения финансовой и налоговой прозрачности, усиливая меры по борьбе с уклонением от уплаты налогов — это устойчивая тенденция», — говорит Александр Синицын. В будущем инфомация о финансовых счетах своих налогоплательщиков начнут запрашивать и другие государства. «FATCA — это первый глобальный работающий механизм автоматического обмена налоговой информацией, и у США есть возможность обеспечить его функционирование», — добавляет господин Синицын.

Елена Алеева