

экономика региона финансы

Банки поверили в будущее

Игроки банковского рынка Самарской области говорят о положительных изменениях в бизнесе, начавшихся в прошлом году. Они отмечают рост основных показателей: увеличились активы банковского сектора, вырос объем кредитов экономике, включая ипотечное кредитование, снизилось количество просроченной задолженности, население стало делать больше вкладов. Эксперты рассчитывают на сохранение позитивных тенденций на рынке в 2018 году.

— тенденции —

Согласно данным Центрального банка РФ, активы банков по стране в прошлом году выросли на 9%. Совокупный объем кредитов предприятиям и населению вырос на 6,2%. Объем кредитов предприятиям вырос на 3,7%, объем кредитов физлицам — на 13,2%. В Самарской области стремительнее всего рос объем потребительских кредитов. За восемь месяцев прошлого года он увеличился примерно на 40% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Всего на конец 2017 года заемщики региона обслуживали 2,13 млн кредитов с общей суммой долга свыше 246,52 млрд руб. По мнению аналитиков, на положительную динамику повлияло оживление потребительского спроса в условиях стабилизации экономики. Вместе с тем, сократились объемы просроченной задолженности, что можно объяснить возросшей финансовой грамотностью населения и программами перекредитования.

В Центробанке говорят о профицитной ликвидности в банковском секторе. Но отмечают, что она неравномерно распределена между участниками рынка. Избыток ликвидности наблюдается у Сбербанка, крупных частных банков и дочерних кредитных организаций иностранных банков. При этом общий объем прибыли банковской системы за 2017 год снизился на 18% и составил 790 млрд руб. Самыми прибыльными банками оказались «Сбербанк», ВТБ, «Пересвет», «Альфа-банк» и «Газпром банк».

В составленном независимым финансовым порталом banki.ru рейтинге банков Самарской области по ключевым показателям деятельности первую строчку занял Банк АБВ. На втором месте — Русфинанс Банк. Замкнул тройку лидеров АктивКапитал Банк. На четвертой строчке оказался банк «Солидарность». Пятое место занял Газбанк. Шестое место досталось Кошелев-Банку. Следом идут Тольяттихимбанк, Земский Банк, РТС-Банк и «Спутник».

Всего, по данным Самарстата, в области 12 действующих региональных кредитных организаций. Общее количество филиалов достигает 25-ти.

Нарастили обороты

Как рассказал Василий Белов, председатель правления банка АО КБ «Солидарность», по итогам прошедшего года, банк сработал в плюс. За год увеличились объемы операций по основным направлениям деятельности. Так, кредитный портфель банка увеличился на 6,4%, объем вкладов вырос на 7,8%.

По словам Константина Балдуева, директора территориального офиса Росбанка в Самаре, по объемам продаж кредитных продуктов розничным клиентам были достигнуты показатели, превышающие докризисный уровень. В два раза вырос объем выдаваемых потребительских кредитов и кредитных карт. Количество активных частных клиентов банка в Самарской области увеличилось на 10%. За год в три раза выросло количество премиальных клиентов банка в регионе. Прирост розничного депозитного портфеля составил 30%. Портфель текущих среднедневных остатков на счетах физических лиц вырос в два раза. По итогам 2017 года в банке отметили рост клиентской базы малого бизнеса на 20%.

Как рассказал управляющий филиалом «Самарский» банка «Российский капитал» Виталий Батрак, кредитный портфель корпоративных клиентов филиала увеличился в прошлом году на 37% — до 4,7 млрд руб. Кредитный портфель физических лиц на 1 января 2018 года составил почти 2 млрд руб. (+52%). Приоритетным направлением развития розничного бизнеса для банка стало ипотечное кредитование. За год работы ипотечный портфель самарского филиала достиг 1 млрд руб. Портфель депозитов физических лиц — 8 млрд руб.

Как рассказывает Сергей Нагайцев, управляющий ООО «Самарский» АО «Альфа-Банк», результаты работы филиала в 2017 году — более 1,4 млрд руб. чистой прибыли. В сравнении с 2016 годом комиссионная прибыль выросла на 32%. Размер операционной прибыли составил 2,2 млрд руб., рост год к году — 8%. Важным итогом года в банке считают увеличение доли кредитных карт и в стране, и в Самарской области. Портфель банка по кредитным картам за 2017 год вырос на 20%.



Банкиры фиксируют рост спроса на потребительские кредиты и снижение уровня просроченной задолженности

Банки адаптируются под смартфон

Новшеством 2017 года присутствующее на территории области банки назвали эмиссию карт платежной системы «МИР», запуск кобрендовых карт, кредитных карт с большим льготным периодом, потребительские кредиты, направленные на рефинансирование, и т. д. Также банки уделяли особое внимание совершенствованию сервиса и адаптации сайтов под мобильные устройства.

Игроки рынка говорят о том, что большинство российских кредитных организаций, работающих в регионе, на сегодняшний день уже присоединились к национальной платежной системе «МИР», но не расширяют информацию, во сколько это обошлось самим банкам.

Как говорит Юлия Зотова, руководитель самарского отделения Уральского банка реконструкции и развития, в минувшем году активно развивалось розничное кредитование. Банком были запущены ипотечная программа, новые кредитные карты и рефинансирование действующих кредитов других банков. В корпоративном направлении банк запустил проект по нефинансовым сервисам, в рамках которого для предпринимателей и представителей МСБ стали доступны услуги по финансовой диагностике, HR-консалтинг, «Бизнес-юрист», страхование имущества. Кроме того банк расширил линейку овердрафтов и список дистанционных услуг для предпринимателей, в частности, было запущено новое мобильное приложение интернет-банка для бизнеса.

Виталий Батрак, управляющий филиалом «Самарский» банка «Российский капитал», сообщил, что они сделали ставку на новые технологии и новые продукты для бизнеса. Розничным клиентам банк предложил новую программу целевого потребительского кредитования, направленную на рефинансирование. Как считает Виталий Батрак, сегодня рефинансирование кредитов очень востребовано, так как позволяет решить сразу несколько задач: снизить процентную ставку и ежемесячный платеж, уменьшить размер переплаты по кредитам, а также консолидировать задолженность по нескольким кредитным обязательствам в одном банке, получив удобный график обслуживания с единым платежом.

Банк решил запустить мобильное приложение для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Также кредитная организация обновила сайт и добавила возможность оставить заявку в один клик. Особое внимание уделено возможности пользоваться сайтом со смартфона, планшета, ноутбука и т. д.

Директор сети операционных офисов АО «Райффайзенбанк» в Самарской области Елена Попова назвала прошедший год богатым на нововведения. И для розничных клиентов, и для бизнеса запущены различные продукты и сервисы. Бизнесу предлагают кобрендинговую карту. Также важным изменением минувшего года в банке назвали интеграцию счетов ИП в основной онлайн-банк для физических лиц. В розничном сегменте приоритетным направлением остается развитие и совершенствование каналов дистанционного обслуживания. По мнению госпожи Поповой,

Основным трендом 2017 года банкиры называют рефинансирование потребительских и ипотечных кредитов. Бизнес проявляет все больший интерес к инвестиционным кредитам.

значительную роль в этом вопросе играет кросс-функциональность. «За счет совместных действий разработчиков и юристов в прошлом году удалось внедрить в онлайн-сервис возможность совместного управления счетами: без визита в отделение клиент может предоставить близким людям, ассистенту доступ к любому своему банковскому продукту», — поясняет директор сети операционных офисов АО «Райффайзенбанк». В банке замечают, что в Европе семейное обслуживание — обычная практика, а для России — новый опыт. Осенью прошлого года Райффайзенбанк взял курс на реализацию концепции семейного банкинга. Первым шагом в этом направлении стали детские продукты, в частности, банковское мобильное приложение для детей. Премиальной аудитории предлагают более гибкие

условия обслуживания. Банк полностью обновил мобильное приложение и запустил новый сайт с акцентом на пользователей смартфонов. Из новых карточных продуктов прошлого года — кредитная карта с беспроцентным периодом.

От накопления к потреблению

Основным трендом 2017 года банкиры называют рефинансирование потребительских и ипотечных кредитов. Бизнес проявляет все больший интерес к инвестиционным кредитам. Также сокращается количество наличных операций. Платежи переходят в онлайн, что с развитием цифровых технологий вполне естественно.

Константин Балдуев отметил, что объем портфеля рефинансирования Росбанка в Самаре увеличился в четыре раза, по сравнению с началом года. Драйвером рефинансирования банкиры называют желание клиента снизить свои платежи по кредиту,

По мнению Юлии Зотовой, возросшая популярность кредитных продуктов связана с изменением модели поведения клиентов. В прошлом году она начала смещаться в сторону потребления от накопления, в результате банк в два раза увеличил число выданных кредитных карт. Что касается клиентов-юристов, то они, по словам банкира, активно открывали расчетные счета и пользовались банковскими гарантиями.

Как говорит Елена Попова, важным отличием 2017 года от предыдущих лет стал возросший спрос со стороны бизнеса на инвестиционные кредиты. Все больше компаний делают ставку на расширение бизнеса и наращивание основных средств. Популярностью пользуются документальные продукты. В розничном сегменте наблюдается смещение потребительского интереса с классических вкладов в пользу накопительного счета, который позволяет свободно распоряжаться средствами без потери доходности. Для премиальной аудитории в условиях пониженной ключевой ставки наиболее привлекательным вариантом вложения средств в целях получения прибыли является паевой инвестиционный фонд. При этом все большее значение для состоятельных клиентов приобретает не объем потенциальной прибыли, а стабильность и надежность финансового партнера.

Планы и прогнозы

Банкиры полагают, что в этом году российская экономика сможет сохранить положительную динамику. По мнению игроков рынка, снижение валютных рисков наряду со снижением темпов инфляции будут стимулировать падение процентных ставок по кредитам. При этом сдерживающим фактором для роста кредитования частных клиентов останется платежеспособность населения. Банки испытывают дефицит дисциплинированных, платежеспособных заемщиков, поэтому в наступившем году намерены быть активнее в привлечении и удержании качественных клиентов. К примеру, по словам Виталия Батрака, ипотечные заемщики добросовестно подходят к обслуживанию кредита и зачастую гасят его досрочно: доля кредитов с просрочкой 90+ составляет всего 2,3%.

Данные банков о снижении просроченной задолженности в целом коррелируют с отчетами независимых агентств. Так, по данным Объединенного кредитного бюро на начало года в просрочке находились 325,02 тыс. кредитов, или 15,3% от общего числа открытых кредитов в регионе. Общий объем задолженности с просрочкой платежа 30 и более дней составил 33,63 млрд руб., в начале прошлого сумма просрочки была ниже — 25,5 млрд руб. Однако в общем объеме задолженности доля просрочки снизилась с 14,8% до 13,6%.

О финансировании малого бизнеса руководители банков также говорят оптимистично. По их словам, в 2017 году впервые за последние три года наметился рост востребованности кредитования, а банки стали расширять линейки кредитных продуктов. Пока спрос формируется, прежде всего, овердрафтами — финансированием расчетных счетов, кассовых разрывов и оборотных средств. Говорить о полноценном восстановлении инвестиционного финансирования малого бизнеса игроки рынка пока не торопятся.

Альфа-Банк планирует активную работу в сегментах среднего и малого бизнеса. «В начале февраля 2018 года Альфа-Банк начал прием заявок на выдачу льготных кредитов для малых и средних предпринимателей. Данные условия предусмотрены программой субсидирования кредитов малому и среднему бизнесу из федерального бюджета, утвержденной Минэкономразвития РФ», — сказал Сергей Нагайцев.

Собеседники «Ъ» отмечают, что критерием выбора банка для клиентов сегодня становятся не только условия предоставления продуктов, но и показатели финансовой стабильности, качество предоставляемых услуг и современность и функциональность онлайн-сервисов. В связи с этим банки делают ставку на развитие дистанционных каналов обслуживания, а также различных нефинансовых сервисов как для розничных клиентов, так и для бизнеса. Конкуренция в банковском секторе останется высокой, что продолжит стимулировать банки повышать конкурентоспособность своих предложений, разрабатывать и внедрять дистанционные сервисы.

Сабрина Самедова