

# ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК. ЧТО ДИКТУЕТ НОВЫЕ УСЛОВИЯ

business plan



**BANK TO THE FUTURE:  
НАШЕ ФИНАНСОВОЕ ЗАВТРА**

**БАНКОВСКАЯ ЗИМА  
ПОСЛЕ ИДЕАЛЬНОГО ШТОРМА**

**КАК ПАНДЕМИЯ  
ПЕРЕКРОИЛА  
РЫНОК РИТЕЙЛА**

# business plan



Рекламное издание.

16+.

Распространяется бесплатно.

Учредитель и издатель ООО «Профи-ньюс».

Главный редактор — О.Ю. Кудрина.

Выпускающий редактор — А.Д. Бикбов.

№ 15, 18.11.2020.

Адрес редакции: 420066, Казань, ул. Декабристов, 2, пом. 1110, офис 44.

Адрес для корреспонденции: 420202, Казань, а/я 82.

СМИ зарегистрировано в Управлении Роскомнадзора по РТ, свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ16-01489 от 24.05.2016.

Тираж 3000 экз.

Отпечатано в ООО «Карты»

420095, Казань, ул. Восстания, 100

(843) 227-41-33, 227-41-28

www.karti-print.ru

Забыли подписаться  
на наше издание?  
Нам важно знать!  
Звоните +7 9033 07-48-07



[facebook.com/kommersant.kazan](https://facebook.com/kommersant.kazan)  
[twitter.com/kommersant\\_kzn](https://twitter.com/kommersant_kzn)  
[vk.com/kommersant.kazan](https://vk.com/kommersant.kazan)  
[t.me/kommersantkazan](https://t.me/kommersantkazan)



## ВТБ в Татарстане увеличил продажи ипотеки в 1,5 раза

ВТБ в Татарстане по итогам девяти месяцев 2020 года выдал жителям республики более 11 тыс. жилищных кредитов на сумму 24,5 млрд руб. Это в 1,3 раза больше по количеству и почти в 1,5 раза — по объему, чем за аналогичный период прошлого года.

Наибольший объем выданных займов приходится на покупку жилья на вторичном рынке: за девять месяцев 2020 года ВТБ выдал на эти цели 4,6 тыс. кредитов на 9,8 млрд руб. На строящееся жилье предоставлено 3,1 тыс. кредитов на сумму 8,2 млрд руб. Из них более 2 тыс. займов на 5,1 млрд руб. банк оформил по программе «Ипотека с господдерж-

кой — 2020». В рамках госпрограммы ипотеки для семей, у которых в период с 1 января 2018 года по 31 декабря 2022 года родился второй или последующие дети, с начала года оформлено 517 кредитов на 1,4 млрд руб.

Управляющая банком ВТБ в Татарстане, вице-президент Марьям Давлетшина прокомментировала: «Повышению

доступности ипотечных кредитов на рынке строящегося жилья в первую очередь способствуют государственные программы, которые существенно расширили возможности татарстанцев по приобретению нового жилья. Рекордно низкие ставки по программе «Ипотека с господдержкой —

2020» простимулировали как рынок ипотечного кредитования, так и рынок жилищного строительства в регионе. По данной программе в августе и сентябре проходила практически каждая третья сделка».

Значительное количество ипотечных сделок — 3,3 тыс. — проведено по программе рефинансирования. По ней за девять месяцев текущего года ВТБ выдал татарстанцам кредитов на сумму 6,2 млрд руб., что более чем в пять раз превышает показатель за аналогичный период прошлого года.

[www.vtb.ru](http://www.vtb.ru)



Банк ВТБ (ПАО) Генеральная лицензия Банка России № 1000

# Банковская зима. Будет ли она суровой?



текст: Анвар МИНГАЗОВ

Предельно низкая ключевая ставка ЦБ, отток вкладов с депозитов и рост объема «плохих» долгов. Вот фон, в котором российские банки встретили осень и готовятся к зиме. В двух крупных рейтинговых агентствах — «Эксперт РА» и АКРА — полагают, что для некоторых кредитных организаций она может оказаться последней. Однако финансовые показатели и мнения экспертов пока не предвещают особых тревог и потрясений.

## НЕПЛОХИЕ ЦИФРЫ И ТРЕВОЖНЫЕ ПРОГНОЗЫ

Российский банковский сектор вступил в осень с оптимизмом. Глава Центробанка Эльвира Набиуллина в начале сентября прогнозировала, что совокупная прибыль кредитных организаций страны по итогам 2020 года достигнет 1 трлн руб. В прошлом году чистая прибыль банковского сектора составила 1,7 трлн руб. Кредитование и клиентская активность восстанавливаются. Налицо все признаки выхода из коронакризиса.

— Экономика нашей страны взяла курс на поэтапное восстановление и рост деловой активности, — уверен директор НО «Гарантийный фонд Республики Татарстан» Тимур Темиргалиев. — Если говорить о банковском секторе, то здесь в целом наблюда-



ется умеренная устойчивость. Во многом ситуация будет зависеть от дальнейшей динамики распространения коронавирусной инфекции — будет ли вторая волна и, как следствие, введение новых ограничительных мер. Исходя из этого мы сможем оценить платежеспособность по кредитным обязательствам, как граждан, так и компаний, и влияние данных условий на банковский сектор.

Вторая волна вместе с макроэкономическими рисками и застарелыми «болячками» грозит свести к нулю наметившийся оптимизм.

Время слияний и поглощений в прошлом. Наступает эпоха добровольной самоликвидации банков по инициативе акционеров. Таков тренд конца 2020-го — нача-

ла 2021 года по версии агентства «Эксперт РА». Причина — устойчивое снижение маржинальности и рентабельности банковского сектора, усиленное падением процентных и комиссионных доходов в первом полугодии 2020 года. Уходят с рынка небольшие кредитные организации, входящие в третью и четвертую сотни по объему активов. В наиболее сложной ситуации банки с капи-

**Вторая волна вместе с макроэкономическими рисками и застарелыми «болячками» грозит свести к нулю наметившийся оптимизм.**

## Рост «плохих» долгов — это скорее временное явление. И связано оно по большей части с кредитными каникулами.

талом до 1,3 млрд руб. Причем спокойный конец ожидает далеко не всех. Некоторым банкам грозят отзыв лицензий и банкротство со всеми сопутствующими процедурами. Кстати, на 1 августа положительный финансовый результат после налогообложения показали всего лишь 258 банков. То есть у трети кредитных организаций в стране сейчас непростые времена.

— Банковский бизнес перестает быть одним из самых выгодных в России, — считает эксперт Комитета Госдумы по финансовому рынку, главный редактор портала Finversia.ru Ян Арт. — Его рентабельность становится ниже, а ответственность, вплоть до уголовной, — гораздо выше. И понятно, что у многих банковских бенефициаров во время коронакризиса уже окончательно пропал аппетит к ведению этого бизне-

са. За последние пять-семь лет российский банковский рынок весьма скукожился, но его устойчивость, несомненно, повысилась. Наверное, в ближайшее время мы увидим с полдюжины отзывов и полдюжины сдач лицензий. Но после того, что рынок уже пережил, назвать эти явления банковским кризисом, конечно же, нельзя.

Бывший зампред Центробанка, руководитель рейтингового агентства АКРА Михаил Сухов уверен, что в ближайшие три года с российского рынка уйдут около сотни банков. При этом каждый третий закрывается по собственной инициативе и без вмешательства регулятора:

— В последние годы набирает обороты тренд на цивилизованный выход из бизнеса. Многие банки теряют рентабельность, коронакризис и снижение ставок подстегнули эту тенденцию. Акционеры понимают, что сохранять убыточный банк — бесперспективное занятие и проще сдать лицензию. Похоже, Банк России не сдерживает этот процесс.

Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев тоже видит, что проблемы у банков нарастают по нескольким направлениям:

— Это падение доходов россиян, разорение либо резкое снижение оборотов у компаний малого и среднего бизнеса и, как следствие, снижение качества заемщиков и кредитного портфеля самих банков. Не менее трети наших сограждан могут быть отнесены к категории высокорискованных заемщиков.

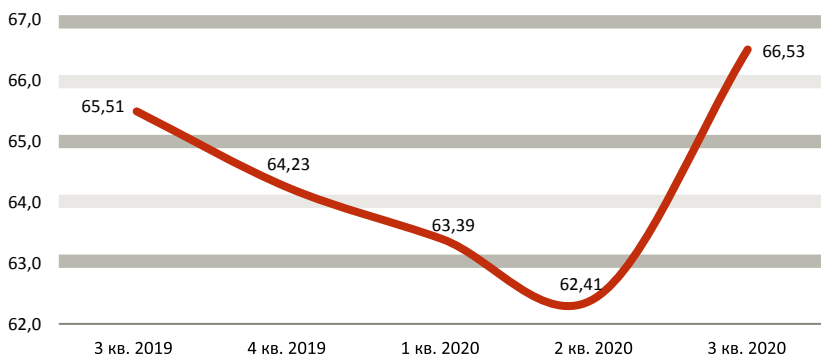
### ПЛОХИЕ ДОЛГИ, ОТТОК ВКЛАДОВ, НИЗКАЯ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА

С «плохими» долгами действительно сложно. Их объем растет. По данным бюро кредитных историй «Эквифакс», портфель кредитов наличными, по которым не вносились платежи свыше 90 дней (NPL90+), по итогам августа достиг 570,05 млрд руб. Количество проблемных займов и ссуд составило 79,6 тыс. на сумму 27,31 млрд руб. Рост проблемных долгов в банковской рознице попал в поле зрения и Банка России. По его данным, в августе объем просроченной задолженности вырос на 3% (или 26 млрд руб.), что выше среднемесячных показателей прошлого года.

Рост «плохих» долгов — это скорее временное явление. И связано оно по большей части с кредитными каникулами.

В августе около 23 тыс. заявок на рассрочку платежей было аннулировано уже после одобрения — заемщики не смогли подтвердить падение дохода. Все эти кредиты автоматически перешли в разряд проблемных, так как платежи по ним не вносились более трех месяцев. Но это вовсе не означает, что заемщики вообще не будут их платить. Ситуация может выправиться к концу года,

ДИНАМИКА СРЕДНЕГО РАЗМЕРА ЛИМИТА ПО КРЕДИТНЫМ КАРТАМ, ТЫС. РУБ.



Источник: Национальное бюро кредитных историй (АО «НБКИ»)

СРЕДНИЕ ЗНАЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА ДЕРЖАТЕЛЕЙ КРЕДИТНЫХ КАРТ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЛИМИТА ПО КАРТЕ, В БАЛЛАХ

Размер лимита	Июнь 2020	Сентябрь 2020	Изменение за квартал
до 30 тыс. руб.	599	622	23
30–100 тыс. руб.	636	659	23
100–300 тыс. руб.	682	700	18
300–500 тыс. руб.	726	734	8
более 500 тыс. руб.	758	758	0
По всем кредитам по кредитным картам	655	675	20

Источник: Национальное бюро кредитных историй (АО «НБКИ»)

если у населения не будет критичного падения доходов в связи с новой волной коронавирусных ограничений.

Другая беда, заставляющая банкиров нервничать, — отток вкладов с рублевых депозитов. По оценке Эльвиры Набиуллиной, к концу лета он достиг рекордных показателей. Деньги перетекают или «в чулок», или на фондовый рынок. Кстати, по итогам августа приток инвесторов только на Московскую биржу достиг 515,5 тыс. человек — абсолютный исторический максимум.

— Сейчас мы обладаем реальными технологически удобными инструментами для того, чтобы инвестировать не выходя из дома, — считает Тимур Темиргалиев, — доступность и привлекательность инвестиционного рынка стали значительно выше — вывести деньги из депозита и направить на фондовый рынок стало просто и удобно. Как следствие, мы наблюдаем тенденцию оттока капитала с депозитов.

Проценты по депозитам сейчас предельно низкие, и поэтому деньги в банках хранить действительно невыгодно. Причина — ключевая ставка Центробанка как следствие политики таргетирования инфляции. Впрочем, эксперты считают, что в ближайший месяц-два этот показатель меняться уже не будет.

— Непонятна картина в мировой экономике, картина с возможным локдауном из-за второй волны коронавируса. Отсюда непонятен мировой спрос на нефть, а нефтяной фактор учитывается Центробанком при принятии решения о ставке. Потенциал снижения ставок, которое мы наблюдали в Азиатско-Тихоокеанском, Европейском и Американском регионах, исчерпан. Скорее всего, крупнейшие центробанки мира не будут двигаться вниз, и ЦБ РФ нет смысла ломать сложившийся status quo, — полагает Ян Арт.

— Худший вариант из возможных, когда процентные ставки «гуляют» туда-сюда, — считает Алексей Коренев. — Сейчас, вероятнее всего, ЦБ РФ возьмет паузу до декабря. И, в зависимости от того, какой окажется инфляция к концу года, или сохранит ставку на уровне 4,25%, или понизит ее на 0,25%.

## ТАТАРСТАН: СРЕДНЯЯ ТЕМПЕРАТУРА В ЗДОРОВОЙ СРЕДЕ

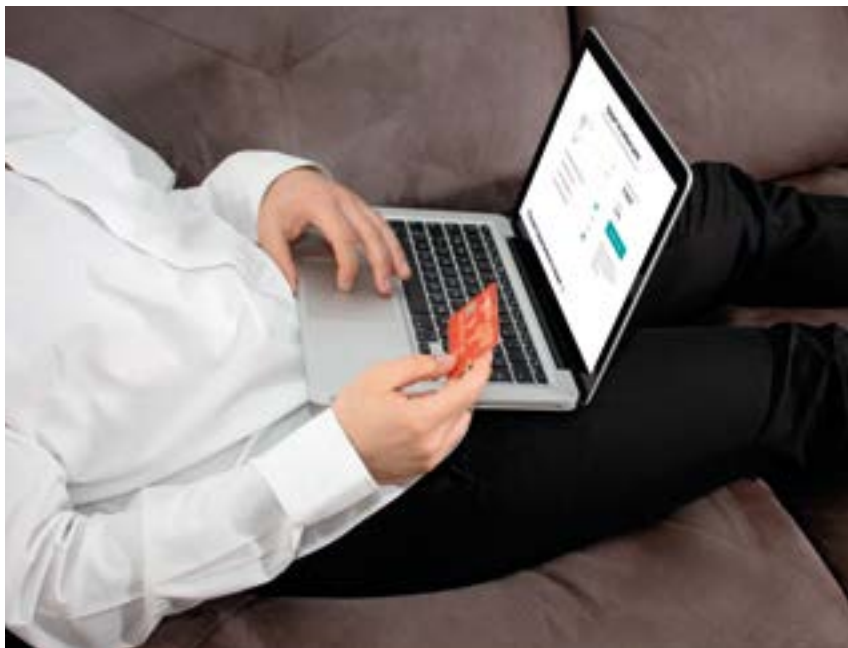
Что касается Татарстана, то самый крупный банковский рынок Поволжья и Урала, судя по объему капиталов банков с местной пропиской, продолжает планомерно сжиматься.

По мнению Алексея Коренева, банковские рынки регионов сегодня действительно испытывают сложности. И не столько из-за пандемии, сколько из-за масштабной экспансии крупных кредитных учреждений федерального масштаба. Конкурировать

## ДИНАМИКА СРЕДНЕГО РАЗМЕРА ЛИМИТА ПО КРЕДИТНЫМ КАРТАМ В РЕГИОНАХ РФ В 2020 ГОДУ, РУБ.

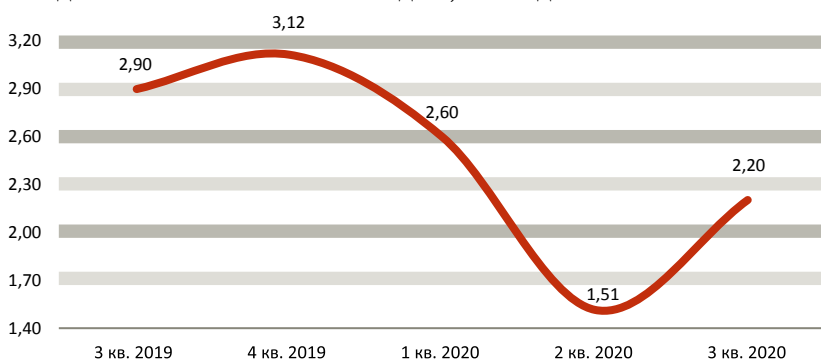
	По регионам	2-й квартал 2020 года, руб.	3-й квартал 2020 года, руб.	Изменение, %
1	Москва	91 985	97 448	5,9%
2	Московская область	71 966	80 473	11,8%
3	Ханты-Мансийский АО — Югра	74 875	79 971	6,8%
4	Хабаровский край	76 620	77 952	1,7%
5	Санкт-Петербург	74 973	77 932	3,9%
6	Приморский край	72 109	77 898	8,0%
7	Красноярский край	70 985	72 988	2,8%
8	Иркутская область	70 411	72 271	2,6%
9	Ленинградская область	64 745	69 742	7,7%
10	Тюменская область (без ХМАО и ЯНАО)	65 256	67 774	3,9%
11	Белгородская область	60 687	65 966	8,7%
12	Тульская область	57 316	63 859	11,4%
13	Республика Татарстан	58 582	63 530	8,4%
14	Новосибирская область	59 949	63 452	5,8%
15	Свердловская область	59 452	63 201	6,3%
16	Омская область	61 329	62 808	2,4%
17	Самарская область	56 695	62 281	9,9%
18	Пермский край	60 720	62 197	2,4%
19	Ростовская область	57 568	62 144	7,9%
20	Воронежская область	55 293	61 195	10,7%
21	Челябинская область	56 308	61 128	8,6%
22	Республика Башкортостан	55 401	60 237	8,7%
23	Ставропольский край	53 933	60 131	11,5%
24	Саратовская область	60 535	60 087	-0,7%
25	Нижегородская область	54 187	59 873	10,5%
26	Краснодарский край	52 547	59 436	13,1%
27	Кемеровская область	55 808	59 264	6,2%
28	Оренбургская область	66 917	59 081	-11,7%
29	Волгоградская область	52 669	58 348	10,8%
30	Алтайский край	51 533	56 099	8,9%

Источник: Национальное бюро кредитных историй (АО «НБКИ»)



**Что касается Татарстана, то самый крупный банковский рынок Поволжья и Урала, судя по объему капиталов банков с местной пропиской, продолжает планомерно сжиматься.**

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА НОВЫХ ВЫДАННЫХ КРЕДИТНЫХ КАРТ В 2019–2020 ГОДАХ, МЛН ЕД.



Источник: Национальное бюро кредитных историй (АО «НБКИ»)

СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА (ПКР) ПО КРЕДИТНЫМ КАРТАМ

	Август 2020 года, баллов	Сентябрь 2020 года, баллов	Изменение, баллов
По кредитным картам	663	675	+12

Источник: Национальное бюро кредитных историй (АО «НБКИ»)

с ними региональным банкам все труднее, а пандемия лишь усугубила этот процесс.

В сентябре девять из 15 банков показали снижение капиталов. У лидеров рынка — государственного «Ак Барса» и связанного с группой ТАИФ «Аверса», справившего в этом году 30-летие, — незначительные колебания показателей. Наибольшую просадку по капиталу показали некрупные кредитные организации — Камкомбанк (-11,47%) и НКО «Нарат» (-44,13%).

Есть и приятные новости. Татсоцбанк, аффилированный с бенефициаром ОАО «Завод «Электрон» Николаем Колесовым, почти вдвое (+86,42%) увеличил капитал к началу сентября и добавил две позиции в региональном рейтинге по версии портала banki.ru. Банк уверенно входит в пятерку крупнейших в Татарстане, как и планировали акционеры. Челнинский Акибанк тоже увеличил капитал, но потерял одну позицию в рейтинге. Вполне вероятно, он будет и дальше набирать обороты. Тому может способствовать переход на пост корпоративного директора замруководителя исполкома Набережных Челнов Эльдара Тимергалиева.

— В Татарстане нефтяных денег больше, чем в среднем по России. Поэтому зоной возможного риска для местных кредитных организаций можно считать колебание мировых цен на энергоресурсы, которое так или иначе может повлиять на позиции банковских бенефициаров, — полагает Ян Арт. — Ну а в целом, с учетом специфики региона, любые решения о слиянии и поглощении на местном банковском рынке в большей степени зависят от самих собственников, нежели от ситуации в российской или мировой экономике.

— Банки Татарстана соответствуют главным нормативам ЦБ РФ, в частности показатель Н1 (минимум 8%) — норматив достаточности капитала и норматив ликвидности Н2 (минимум 15%), — отмечает Тимур Темиргалиев. — Исходя из показателей этих нормативов, можно с уверенностью говорить об устойчивости республиканского банковского сектора. Ухудшения качества кредитного портфеля удалось избежать, благодаря многочисленным мерам поддержки заемщиков со стороны федерального правительства и республиканских органов власти, мерам поддержки самих банков, принятым ЦБ послаблениям по резервам в отношении реструктурированных кредитов.

Стало быть, температура средняя, и пока не по больнице, а в относительно здоровой среде. Кстати, крах Татфондбанка в 2016 году стал в определенной степени хорошим краш-тестом для банковской системы Татарстана. После такого идеального шторма вполне возможно пережить грядущую зиму и без особых потерь. А там и тренд на восстановление экономики усилится.





# Ипотека на стероидах

текст: Альберт БИКБОВ

Льготные госпрограммы заставили говорить о перегреве ипотечного рынка

Льготное ипотечное кредитование здорово поддержало рынок недвижимости во время коронавирусных ограничений. Но уже сегодня вовсю идут дискуссии о формировании на рынке «ипотечного пузыря». Ипотечная вакцина, с которой поначалу сравнивали программы льготного кредитования, превратилась в допинговую накачку анаболическими стероидами рынка недвижимости. Цены на жилье растут, продажи квадратных метров увеличиваются — наблюдается повсеместный ажиотаж. В том числе и в Татарстане.

## ВЗБОДРИЛИСЬ ЛЬГОТАМИ

По данным Управления Росреестра по РТ, число сделок на первичном рынке Татарстана за август 2020 года по отношению к августу 2019-го выросло более чем в два раза! Ажиотаж? Несомненно!

Помимо взрывного роста продаж участники рынка недвижимости наблюдают увеличение цен на новостройки: по состоянию на 1 октября средняя цена квадратного метра в новостройках Казани подскочила на 12% с начала года (данные Domofond.ru).

Основным генератором роста цен на квадратные метры и увеличения числа сделок на рынке недвижимости выступила ипотека. А на увеличение объемов по ипотеке, в свою очередь, повлияли государственные программы льготного кредитования, которые были запущены ради поддержки рынка недвижимости с начала коронавирусных ограничений. Речь идет, в первую очередь, о льготной ипотеке в 6,5% — программе субсидирования ставок банков, которая обойдется бюджету в 1,85 трлн руб. По поручению Президента РФ Владимира Путина она действует пока до 1 июля 2021 года. Господдержка со ставкой 6,5% годовых помогла стабилизировать и увеличить спрос на получение ипотечных кредитов и займов для строительства. Как заявил генеральный директор акционерного общества «ДОМ.РФ» Виталий Мутко: «Спрос удержала эта мера очень сильно, очень эффективно».

По данным Объединенного кредитного бюро, российские банки с начала года и до 1 сентября выдали более 860 тыс.

ли по домам в апреле — мае, и когда МФЦ закрыли на две недели — все эти ограничения здорово ударили по ипотечному рынку. Понятно, что из-за ограничений снизилось число сделок по отношению к тому же периоду прошлого года и в «первичке», и во «вторичке», и в ипотеке. Но после мая, когда заработала госпрограмма по льготной ипотеке, ситуация кардинальным образом стала улучшаться. В Татарстане за восемь месяцев этого года число выданных ипотечных кредитов увеличилось на 40% в сравнении с тем же периодом 2019 года, а в Казани — в 1,5 раза.

В Сбербанке доля кредитов с господдержкой составляет 80% от всей выданной в этом году ипотеки, количество заявок за январь — август 2020 года выросло вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй квартал дал рост на 11%, а июнь и июль — на 44%. Еще 10% роста дал август. Кроме того, спрос на ипотечное кредитование вырос, а предложение сжалось. У «Открытия» льготная ипотека занимает те же 80% всего ипотечного кредитного портфеля. Несмотря на то что банк «Открытие» вошел в программу с господдержкой в начале июня, он стремится нарастить объемы выдачи за счет снижения ставки до 6%, добавив собственное субсидирование.

**По данным Нацбанка Татарстана, количество выданных ипотечных кредитов по итогам восьми месяцев года, по сравнению с аналогичным периодом 2019-го, выросло на 17%, до 32 тыс., их объем — на 32%, до 68 млрд руб.**

### СОРЕВНОВАНИЕ НА РЫНКЕ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ

Мы ясно видим, как, начиная с июня, начал фиксироваться ажиотаж вокруг льготной ипотеки. По данным Управления Росреестра по Республике Татарстан, по состоянию на 1 сентября 2020 года заключена 2601 сделка льготного ипотечного кредитования.

Банки развернули между собой настоящее соревнование по банковским продуктам, обыгрывающим тему льготной ипотеки. Здесь и практически нулевая ипотека (0,01% годовых) в первый год платежей, предлагаемая «Ак Барс Дом» и #Суварстроит. Очень интересно наблюдать, как банкиры стали упражняться в конструировании совместных с застройщиками продуктов, убавляя процент по ипотеке до минимальных размеров — здесь и 0,5%, и 4%, и 2,7% годовых... В довесок предлагаются кешбэки, trade-in, квартиры с полным ремонтом и даже мебелью, гибкая рассрочка, скидки на парковку. От предложений просто рябит в глазах.

Где-то убавляется, а где-то прибавляется — таков закон сохранения маржи для настоящего коммерсанта, поэтому такие аттракционы щедрости не должны вводить в заблуждение, банки, по логике, должны компенсировать снижение ставок через какие-то другие взаиморасчеты с застройщиками. Особенно благоприятствуют этому принадлежность банка и застройщика к одной финансовой группе и наличие механизма внутрихолдинговых расчетов.

ипотечных займов на 2,1 трлн руб., что на 20% больше показателей того же периода 2019-го. Средний размер жилищного кредита по итогам августа равен 2,54 млн руб., что превышает цифры аналогичного периода прошлого года на 14%. В августе полная стоимость ипотечного кредита, то есть проценты и иные обязательные платежи, опустилась до 8,9%. По данным ЦБ, средневзвешенная ставка на ипотеку на 1 сентября составляла 7,17%, а год назад ее значение было 10,24% — ипотечные ставки существенно снизились.

По данным Нацбанка Татарстана, количество выданных ипотечных кредитов по итогам восьми месяцев года, по сравнению с аналогичным периодом 2019-го, выросло на 17%, до 32 тыс., их объем — на 32%, до 68 млрд руб.

Ипотечный кредитный портфель в Татарстане на 1 сентября 2020 года составил 239 млрд руб., что на 19% превышает показатель на аналогичную дату прошлого года.

А ведь недавно все складывалось не лучшим образом — локдаун, когда люди сиде-

## ПРОДЛИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ

По мнению банкиров, ажиотажу вокруг льготной ипотеки способствуют четыре фактора:

- низкая процентная ставка;
- снижение первоначального взноса с 20 до 15%;
- увеличение кредитного лимита в Татарстане с 3 до 6 млн руб.;
- появление возможности использовать материнский капитал в счет первоначального взноса.

Все представители и банков, и застройщиков в один голос одобряют продление программы льготного кредитования после 1 ноября. Правительство продлило программу льготной ипотеки на новостройки по ставке до 6,5% до 1 июля 2021 года. Общий объем выдачи предлагается увеличить с 900 млрд до 1,85 трлн руб.

Вице-премьер РФ Марат Хуснуллин комментирует продление льготной ипотеки: «Мы ожидаем, что продление программы позволит до конца года улучшить жилищные условия еще порядка 152 тыс. семей и еще порядка 300 млрд руб. придет в экономику страны. А до 1 июля мы прогнозируем, что продление ипотеки позволит улучшить жилищные условия еще 600 тыс. семей на сумму около 1 трлн 850 млрд руб.»

Госпрограммы льготного ипотечно-кредитования повлияли и на собственные ипотечные продукты банков Татарстана: по данным пресс-службы Нацбанка РТ, средневзвешенная ставка по ипотеке в республике снизилась в августе до 7,08%. Годом ранее показатель был 9,85% годовых.

## БУДЕТ ЛИ ПУЗЫРЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ?

Победоносное шествие льготной ипотеки на только разогрело рынок первичного жилья, но и заметно оживило рынок жилья вторичного, потому что эти два сегмента рынка недвижимости тесно связаны. Например, кто покупает «первичку», часто продает «вторичку», которая тоже находит своего покупателя с помощью ипотеки.

На вторичном рынке татарстанской недвижимости наблюдается все та же картина взрывного роста: в августе (год к году) число сделок в целом по РТ выросло в 1,5 раза, а по Казани — увеличилось на 87%.

Высокий спрос привел к росту цен. По данным Domofond.ru, средняя стоимость квадратного метра в Казани в августе увеличилась на 4,5% по отношению к июню и достигла 83 тыс. руб. Получается, что за год стоимость квадратного метра вторичного жилья выросла на 10,8%, что существенно выше доходности банковских депозитов, ставки которых существенно снизились за время пандемии. Поэтому самым понятным инструментом для сохранения сбере-



**На вторичном рынке татарстанской недвижимости наблюдается все та же картина взрывного роста: в августе (год к году) число сделок в целом по РТ выросло в 1,5 раза, а по Казани — увеличилось на 87%.**

жений для людей остается недвижимость, а с учетом привлекательно низких ставок по ипотеке покупка становится доступнее.

Но приведет ли ипотечная лихорадка к образованию «пузыря» на рынке недвижимости, который может оглушительно лопнуть из-за неплатежей, как в Америке в 2008 году? В конце июля Национальное бюро кредитных историй опубликовало результаты исследования того, как изменился рекомендованный семейный доход, комфортный для обслуживания среднего ипотечного кредита. В среднем по России с января 2020 года он снизился на 10,4% — теперь, чтобы выплачивать ипотеку и не испытывать сложностей, средняя российская семья должна иметь доход в 63,3 тыс. руб. В Татарстане, чтобы относительно комфортно обслуживать ипотеку, еще в январе семья должна была зарабатывать 60,9 тыс. руб. К концу июля этот показатель упал на 6,7 тыс. руб. и составляет 54,2 тыс. Снижение составило 11%. И здесь мы тоже видим улучшение, а значит, с ипотечным рынком в Татарстане ничего страшного не происходит. Подтверждает это и статистика: по данным Нацбанка РТ, доля просроченной задолженности на 1 сентября составляла 0,64% (годом ранее — 0,66%), что ниже общероссийского значения — 0,92% (1,03%).



# Банк на кончиках пальцев

текст: Елена РЫЧКОВА

Личный визит в банк если не нонсенс, то точно уже редкость. Все, что нужно, можно сделать, не выпуская из рук смартфона — при помощи мобильных онлайн-приложений. При этом спектр возможностей интернет-банкинга растет со скоростью века и сегодня далеко не ограничивается оплатой коммуналки и штрафов ГИБДД.

## НЕ ВЫХОДЯ ИЗ КОМНАТЫ

Пожалуй, сегодня нет услуги, которую нельзя было бы оплатить или получить онлайн: интернет-банкинг от топовых игроков финансового рынка давно позволил забыть о походах в офис банка, даже если речь идет о заявке на ипотеку или крупный кредит.

Так, пользователям сервиса «Сбербанк Онлайн», а их, согласно информации на официальном сайте Сбербанка, насчитывается поч-

ти 73 млн, доступна оплата практически любых услуг.

По статистике Сбера, автоплатежи для оплаты ЖКХ подключены у каждой шестой семьи в России.

А также подача онлайн-заявлений на кредиты, открытие вкладов. Сервис ассоциирован с порталом «Госуслуги» — с его помощью можно получить выписку из ПФР, рассчитать пенсию, зарегистрировать статус самозанятого без визита в налоговую. В октябре этого года Сбербанк запустил «Цифровой профиль» в потребительском кредитовании: теперь получить кредит до миллиона рублей без справок о доходах может и не клиент банка — достаточно просто предоставить Сберу доступ к своим данным на «Госуслугах», и на основании этой информации банк примет решение о кредите. Кроме того, в «Сбербанк Онлайн» найдется информация о скидках, программах «СберСпасибо» и «СберПрайм» и даже новости спорта. А после обновления-2020 у приложения появились кабинет кибербезопасности, платежный инструмент SberPay и возможность настраивать управление контентом по интересам. Кстати, осенью этого года мобильное приложение «Сбербанк Онлайн» признано лауреатом премии «Рейтинг Рунета» в номинациях «Финансы и бизнес» и «Приложение бренда».

## ПРИВАТНОСТЬ И ЛАЙФСТАЙЛ

Райффайзенбанк делает акцент на безопасность и приватность (во многом за это его и ценят). Помимо стандартного набора сервисов, в приложении «Райффайзен Онлайн» можно, к примеру, скрыть баланс, а переводы между клиентами банка осуществлять не только по номеру карты или телефона, но и по e-mail-адресу. В приложении можно открывать вклады, покупать ПИФы, менять валюту (курс выгоднее, чем в отделениях банка), настроить уведомления о счетах за ЖКУ, штрафах и налогах, а также учитывать и планировать свои расходы. А Альфа-Банк предлагает онлайн-сервисы, призванные максимально сократить реальное общение клиентов с банковскими клерками, что очень трендово в период пандемии, карантинных и самоизоляции. Это различные онлайн-калькуляторы и онлайн-заявки — на ипотеку, вклад или кредит, справки и выписки для посольства об отсутствии задолженности и балансе счета. К слову, мобильное приложение Альфа-Банка в 2019 году стало лучшим по версии агентства Markswobb.

Не отстает от других игроков финансового рынка и Тинькофф, в 2020 году признанный лидером в рейтинге интернет-банков по версии Markswobb в концепциях Daily Banking (повседневное управление личными финансами) и Digital Office — этот критерий оценивает, насколько клиент перестает нуждаться в походах в офис банка, пользуясь интер-

нет-банкингом. Здесь Тинькофф отличился такими возможностями, как заказ выпуска карт для родных, в том числе привязанных к своему счету, страховка от мошенничества с «пластиком», открытие брокерского счета, операции с облигациями. В октябре премию Digital Communication Awards получило суперприложение Тинькофф, предоставляющее пользователям, помимо банковских продуктов, доступ к лайфстайл-сервисам экосистемы Тинькофф, включая интеграцию с «Тинькофф-Журналом» (8,5 млн читателей ежемесячно), доступ к лайфстайл-контенту, персонализированным рекомендациям и другим сервисам. Суперприложением активно пользуются 2 млн человек в день и 7 млн в месяц (данные за сентябрь).

## ВКАЛЫВАЮТ РОБОТЫ

Помимо широкого, но уже достаточно привычного списка онлайн-возможностей банки запускают все новые сервисы. Например, недавно Сбербанк совместно с крупным московским застройщиком, компанией «А101» запустил цифровой сервис «Квартира по карте», позволяющий оплатить покупку (без ипотеки) квартиры, машиноместа, коммерческой недвижимости пластиковой картой на сайте застройщика. Сделка становится более безопасной, а клиент платит без комиссии и получает бонусы по своей карте. Онлайн со Сбером можно прикупить и автомобиль — на то есть маркетплейс «Сберавто», этой осенью запустивший в том числе онлайн-продажи авто с пробегом от частных лиц. «Сберавто» выступает гарантом безопасности совершения и оплаты сделок по покупке и продаже в онлайн-режиме. Если что, все машинки в «Сберавто» проходят проверку. Мобильное приложение традиционно скачивается в App Store и Google Play.

Если в «Сберавто» клиент еще общается с живым менеджером сервиса, то в «Сбербанк Онлайн» вскоре станут доступны полностью виртуальные ассистенты.

Банк анонсировал первое в мире семейство виртуальных ассистентов «Салют» — это персонажи Сбер, Джой и Афина. Каждый из них обладает своим характером и голосом (озвучивали актеры дубляжа), и можно выбрать помощника на свой вкус.

Например, Сбер интроверт, а Джой, наоборот, эмоциональна и общительна. «Ребята» будут помогать пользователям чем могут, а могут они, по обещаниям Сбербанка, многое — хоть пиццу заказать, хоть к врачу записать, да и просто поддержать разговор. Такие дела. Кстати, Сбербанк не единственный, кто развивает искусственный интеллект: у сервиса «Тинькофф Путешествия», например, теперь есть telegram-бот, который помогает искать самые выгодные цены на авиабилеты. Умничка бот сам проанализирует стоимость билетов в базах авиаком-

паний, лоукостеров, агентств и даже отслеживает динамику цен на нужные направления по России и за рубеж. А карта «Куда лететь?» покажет актуальную для пандемического мира картину открытых и закрытых на данный момент границ.

## А КАК У НАС?

Татарстанским банкам в целом пока далеко до подобных онлайн-прорывов: функционал большинства интернет-банков ограничивается онлайн-оплатой счетов, штрафов и налогов, возможностью настроить автоплатежи и шаблоны платежей, иногда — калькулятором автокредитования, в мобильных приложениях доступны денежные переводы и другие стандартные операции по картам.

Однако топовые игроки рынка по определенным позициям приближаются к федеральным коллегам. Например, веб-версия Ак Барс Банка для физлиц в 2020 году вошла в число лучших в номинации Daily Banking в рейтинге агентства Markswobb Rank & Report. Клиенты банка могут получить онлайн потребкредиты, оформить страхование, оплатить разные услуги, дистанционно заказать справки по кредитам, кредитным картам (сами кредитки также заказываются онлайн) и для госслужащих.

В этом году обновилось приложение для бизнеса «Ак Барс Мобильный». Теперь, помимо русского и английского, клиентам доступен еще и татарский язык, вскоре разработают версию для Apple.

Приложение позиционируется как «банк в кармане», позволяющий совершать операции и вести аналитику «в один клик». Идентификация владельца производится по лицу, отпечатку пальца, есть распознавание голоса. А «Ак Барс Онлайн» для физических лиц признан самым удобным банковским мобильным приложением по версии рейтингового агентства UsabilityLab. Осваивается и искусственный интеллект: с выплатами субсидий, например, пользователям поможет разобраться робот-эксперт по государственным выплатам Aimee. Так что потенциал у банковского сектора республики определенно есть. Просто надо над этим немного поработать.

**В этом году обновилось приложение для бизнеса «Ак Барс Мобильный». Теперь, помимо русского и английского, клиентам доступен еще и татарский язык, вскоре разработают версию для Apple.**



# Эти финансовые решения помогут жить лучше

## Подборка самых выгодных предложений от Ак Барс Банка

Комфорт современной жизни во многом определяет легкость приобретений, особенно если речь идет о квартире, желанной крупной покупке или незапланированных, но неотложных тратах. Ак Барс Банк предлагает финансовые решения, которые делают жизнь лучше и помогают в самых разных ситуациях — от выбора жилья до повседневных покупок.

### НИЗКАЯ СТАВКА ПО КРЕДИТУ

Ставки по потребительским кредитам Ак Барс Банка одни из самых низких на рынке — от 7,7%. Получить кредит на сумму

от 100 тыс. до 2 млн руб. при официальном трудоустройстве с подтвержденным доходом не составит труда. Достаточно оставить заявку на официальном сайте Ак Барс Банка (для это-

го понадобится только паспорт). Решение банка будет известно уже через несколько минут. В период пандемии онлайн-общение с банком более чем удобно: деньги перечисляются на счет

банковской карты заемщика, и погашать платежи по кредиту также можно через приложение «Ак Барс Онлайн».

### РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ С ВЫДАЧЕЙ НАЛИЧНЫХ

Пока игроки финансового рынка вслед за Центробанком, снижающим ключевую ставку, разворачиваются в сторону доступного кредитования, Ак Барс Банк опережает тренды, предлагая своим клиентам за-



менить уже имеющиеся ипотечные кредиты на более выгодные. Так, по программе рефинансирования ипотечного кредитования на остаток первоначального кредита до 80% при сроке от 1 года до 30 лет действует сниженная ставка — 7,99%.

При этом, рефинансируя ипотеку в Ак Барс Банке, можно одновременно погасить и другие кредиты — например, потребительский, автокредит, задолженность по кредитной карте. Кроме того, клиенты банка могут объединить в один сразу несколько кредитов, выданных в разных банках. И даже получить дополнительную сумму на личные цели. И все это — в рамках единой ставки в 7,99%. По сути, для потребителя рефинансирование ипотеки в Ак Барс Банке —

это замена имеющегося ипотечного кредита на новый, с более низкой ставкой и выгодными условиями, например, заметно более комфортным ежемесячным платежом. Все документы можно подать онлайн на сайте банка, при этом для подачи заявки не требуется предоставлять кредитный договор по действующей ипотеке, это можно сделать уже после одобрения рефинансирования.

К слову, именно сейчас, когда ипотечные ставки достигли исторического минимума, перекредитование ипотеки наиболее выгодно. Так, по ипотечным программам Ак Барс Банка ставка сегодня снижена до 7,75%.

Банк идет навстречу своим клиентам не только в финансовом плане, но и стремится максимально облегчить им процесс поиска недвижимости. Для этого на официальном сайте банка работает простой и удобный сервис подбора жилья — витрина недвижимости с аккредитованными новостройками, включая топ популярных объектов с планировками квартир. Расширенный поиск позволяет учесть желаемые параметры жилья — от адреса и сроков сдачи дома до высоты потолков и качества ремонта — и не тратить время на серфинг по страницам многочисленных застройщиков и посредников.

### УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — ЗОЛОТО ЗА ПОКУПКИ

Ак Барс Банк предлагает уникальный карточный продукт. С дебетовой картой Augur каждая покупка приносит настоящее золото. За покупки от 20 тыс. руб. в месяц кешбэк составляет 1,25% (менее 20 тыс. — 1%), и он выплачивается настоящим золотом на специальный обезличенный металлический счет. Каждая по-

купка увеличивает золотой запас на счете, но и это еще не все — 4% годовых в золоте начисляется на любую сумму остатка на карте ежемесячно. И вы реально можете получить накопившееся золото — в виде слитка в офисе банка по предварительной заявке либо продать золото онлайн по курсу банка. Цены на золото постоянно растут, а значит, и ваша прибыль — тоже. Сколько накопилось, можно отслеживать в мобильном приложении и по СМС.

Обслуживание при пополнении карты на 10 тыс. руб. или тратах в торговой сети свыше 20 тыс. руб. в месяц — бесплатное. Кстати, это удобная карта на каждый день. Людям любого достатка важна стабильность. Особенно — финансовая. Поэтому хранение денег в золоте — наиболее безопасный инструмент для накопления и сбережения от инфляции.

### ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ КЕШБЭКА ПО КАРТАМ

Дебетовые карты Ак Барс Банка дают их пользователям привлекательные дополнительные возможности. Например, карта «Ак Барс Evolution» считается самой выгодной картой для полетов по России по версии MARC — за каждые 100 руб. покупок по карте бонусом «прилетают» две универсальные мили. Кроме того, на карту начисляется до 5% годовых на остаток и до 25% бонусами при совершении операций у партнеров банка. Карта дает право на скидки при оплате проезда в общественном транспорте.

А держатели дебетовой карты «Ак Барс Generation» могут получить повышенный кешбэк 10% за покуп-

ки в категории «Транспорт», 5% за покупки в категории «Развлечения», 1% на все остальные покупки (кешбэк выплачивается в виде кешбэк-рублей) и 3,5% годовых на остаток до 100 тыс. руб.

С января 2021 года пенсии должны зачисляться только на банковские карты «Мир». Для большего удобства клиентов Ак Барс Банк выпустил карту Evolution на базе платежной системы «Мир», которая ничем не отличается от карт международных платежных систем. По ним доступны онлайн и офлайн покупки, переводы, платежи, начисляются субсидии, зарплата, социальные и другие выплаты.

По карте предусмотрен стандартный для этого вида карты кешбэк до 26% в виде бонусов за покупки от партнеров программы лояльности «Сливки» и процент на остаток до 5%. По карте банк не берет комиссию за снятие наличных в банкоматах на территории РФ.

По социальным и бюджетным программам обслуживание карты — бесплатное. Также не придется платить комиссию за обслуживание клиентам, которые будут ежемесячно пополнять карту на сумму не менее 10 тыс. руб. или тратить на покупки более 20 тыс. руб.

Предлагая современные, удобные, выгодные банковские продукты с учетом требований настоящего времени, Ак Барс Банк уверенно сохраняет флагманские позиции на финансовом рынке. Так, в ежегодном рейтинге аналитического агентства Markswobb Rank & Report, опубликованном 2 сентября, веб-версия банка для физических лиц «Ак Барс Онлайн» вновь вошла в число лидеров в номинации Daily Banking.



# Дайте, что ли, карты в руки...

**Против мейнстрима, в Поволжье снижается просрочка и растут лимиты по кредитным картам**

текст: Ольга СЕНАТОРОВА

До 2020 года кредитных карт в России с каждым годом выдавали все больше и больше, хотя прирост шел медленными темпами, в 2018-м и 2019 годах он составлял примерно 10%. Пандемия COVID-19 ожидаемо негативно сказалась на темпах роста выдачи кредиток. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в январе — сентябре 2020 года новых кредитных карт было выдано почти на четверть (23,8%) меньше, чем за тот же период 2019 года: 6,3 млн против 8,3 млн.

## МЕНЬШЕ КРЕДИТОК — КАЧЕСТВЕННЕЕ ЗАЕМЩИКИ

Падение спроса на кредитки с начала 2020 года происходило во всех российских регионах, в том числе и в Поволжье отмечен существенный спад. Например, в августе 2020 года в Татарстане было выдано 20,7 тыс. кредиток, это примерно 75% от аналогичного показателя августа 2019 года. В Марий Эл за тот же период объем выдачи кредиток составил 2,9 тыс. — 76% к августу 2019 года, и самое большое снижение отмечено в Чувашии — 5,9 тыс., это всего 69% от выдачи в августе 2019 года.

Зато в 2020 году в Поволжье немного вырос лимит средств по выданным кредитным картам, что не совсем обычно в период кризиса, когда банки стремятся максимально снизить свои риски и ужесточают требования к клиентам. Если сравнить данные за август 2019-го и 2020 годов, в Татарстане это соотношение составляет 59,3 и 63,5 тыс. руб., в Марий Эл — 52,1 и 58,6 тыс. руб., в Чувашии — 49,2 и 54,5 тыс. руб. Хотя по России в целом размер лимита по кредитной карте за год почти не изменился, по данным НБКИ, в 3-м квартале 2020 года это было 66,5 тыс. руб., а в 3-м квартале 2019 года — 65,5 тыс. руб.

Объяснением может служить любопытный факт, выпадающий из набора традиционных примет экономического кризиса: в 2020 году жители Поволжья стали более дисциплинированными и реже допускают длительные просрочки платежей по кредитным картам (свыше 30 дней). В 2020 году, по данным НБКИ на август, доля кредиток с такой просрочкой в Татарстане с 2019 года снизилась с 12,7% до 9,7%, в Марий Эл — с 11,1% до 9,8%, в Чувашии с 10,4% до 8,8%.

Таким образом, вполне возможно, что кредитных карт стали меньше выдавать еще и потому, что банки в кризис более придирчиво рассматривали заявки и одобрение получали только самые качественные, надежные заемщики.

## ПРОДУКТЫ ВМЕСТО ПУТЕШЕСТВИЙ

В пятерке лидеров по среднему размеру лимита кредитных карт, выданных в 3-м квартале 2020 года, находятся Москва (97,4 тыс. руб.), Московская область (80,5 тыс. руб.), Ханты-Мансийский автономный округ (80 тыс. руб.), Хабаровский край (78 тыс. руб.) и Санкт-Петербург (77,9 тыс. руб.). Ближе всех к лидерам — Татарстан, по размеру лимита регион занимает 13-е место (63,5 тыс. руб.), Марий Эл — на 74-м месте (57,1 тыс. руб.), Чувашия — на 78 (55 тыс. руб.).

В месяц с кредитной карты россияне расходуют в среднем 40–50% лимита, свидетельствуют данные статистики за послед-





ние несколько лет, и в этом плане пандемия COVID-19 сколько-нибудь существенных изменений не внесла.

Представители банков единодушно отмечают, что больше всего сократились траты по кредитным картам на путешествия, ювелирные изделия, одежду, кафе и рестораны, развлечения. «В среднем оборот в торгово-сервисной сети по кредитным картам составляет порядка 20 тыс. руб. в месяц, — делится Светлана Миколенко, руководитель по развитию карточных продуктов Ак Барс Банка. — Основная категория трат — это супермаркеты, продуктовые магазины, на втором месте по популярности — услуги связи».

### **Я КРЕДИТОВ НЕ БОЮСЬ, ЕСЛИ НАДО — РАСПЛАЧУСЬ**

Сейчас спрос на кредитки уже восстанавливается, считают представители крупнейших российских банков. «В 3-м квартале 2020 года мы наблюдаем восстановление большинства показателей по кредитным картам до привычного уровня: как с точки зрения выдачи новых карт, так и с точки зрения их использования, — прокомментировали ситуацию в пресс-службе банка «Открытие». — Во 2-м квартале 2020 года объем трат по объективным причинам снизился, в 3-м увеличился и почти вышел на уровень 1-го квартала».

«Мы видим наметившуюся положительную тенденцию, количество выданных карт в 3-м квартале 2020 года в 1,2 раза превышает ре-

зультаты с января по март 2020 года», — отмечает Шамиль Аглямов, управляющий директор департамента сети и развития продаж Росбанка на Урале и в Поволжье.

В Ак Барс Банке за период с 2018-го по 2020 год наблюдается положительная динамика выдачи кредитных карт как по количественным показателям, так и по объемам, комментирует Светлана Миколенко. По ее словам, сейчас в Ак Барс Банке фиксируют рост общего количества контрактов по кредитным картам и средний размер основного портфеля по кредитным картам имеет тенденцию к росту. В банке этот нетипичный для общей ситуации на рынке рост портфеля кредитных карт объясняют прежде всего запуском новой кредитной карты «Ак Барс Emotion», открытием канала прямых продаж и началом выдачи кредитных карт зарплатным клиентам.

**Таким образом, вполне возможно, что кредитных карт стали меньше выдавать еще и потому, что банки в кризис более придирчиво рассматривали заявки и одобрение получали только самые качественные, надежные заемщики.**



**Кредитная карта оставляет больше свободы для маневра: успеешь рассчитаться с банком в грейс-период — ничего не платишь, кроме довольно-таки символической суммы за обслуживание.**

#### ШАНС ДЛЯ АУТСАЙДЕРА

Кредитные карты в России значительно уступают в популярности потребительским кредитам. Из тех, кто занимает деньги в банке, более половины (51%) предпочитают брать потребительские кредиты и только 28% затыкают дыры в бюджете с помощью кредитных карт, такие данные показало исследование Аналитического центра НАФИ за август 2020 года.

Опрос крупнейших банков показывает, что кредитками пользуются преимущественно молодые люди. Например, в Ак Барс Банке больше всего держателей кредитных

карт среди людей в возрасте от 26 до 35 лет, в банке «Открытие» — от 25 до 45 лет. И более 10% держателей кредитных карт моложе 25 лет, свидетельствуют данные НБКИ.

Наименее охотно кредитки заводит старшее поколение, после 60 лет ими пользуются всего 21% заемщиков. И это понятно: кредитная карта — более сложный продукт, чем потребкредит, где все четко расписано: вот вам деньги, вот процентная ставка, вот график погашения с датами и суммой ежемесячного платежа. И процентная ставка понятна — вот столько заплатишь банку за пользование его деньгами.

Кредитная карта оставляет больше свободы для маневра: успеешь рассчитаться с банком в грейс-период — ничего не платишь, кроме довольно-таки символической суммы за обслуживание.

Или можно рассчитать свою долговую нагрузку так, как удобно: увеличивать или уменьшать расходы на кредит в зависимости от своих финансовых возможностей, в том числе можно снизить их до предела в случае нужды — минимальный платеж в России, как правило, всего 5% от суммы

долга. Правда, и процентная ставка по карте обычно заметно больше, чем по потребкредиту.

И сразу возникают сложности: как считать грейс-период, чтобы успеть погасить долг без процентов? Как не просчитаться с суммой минимального платежа, чтобы не возникло просрочки, за которую придется заплатить приличный штраф? А еще с кредитки наличные просто так не снимешь, придется заплатить немалую комиссию, это условие вызывает особенно сильное возмущение держателей карт.

## БУДЬТЕ ПРОЩЕ, И ЛЮДИ К ВАМ ПОТЯНУТСЯ

Напрашивается вывод, что основное препятствие для распространения кредитных карт в России — это недостаток финансовой грамотности у населения. И тут банкам стоит проявить больше стараний, чтобы сделать этот продукт более понятным для клиента. К примеру, сейчас уже довольно широко распространилась практика рассылки СМС-уведомлений о дате уплаты и сумме минимального платежа по кредитной карте, это очень удобно для клиента. Нечто подобное можно придумать и для более четкого понимания срока грейс-периода. Словом, банковским маркетологам есть над чем подумать.

Другой стимул для повышения спроса на кредитные карты лежит в общем русле запроса потребителей на повышение уровня комфорта и качества сервиса. В банках отмечают, что росту выдачи кредитных карт способствует возможность оформлять заявки на кредитные карты, не посещая офис, через интернет.

Но, пожалуй, главная претензия к кредитным картам — это дороговизна. Процентная ставка по карте, как правило, заметно выше, чем по потребкредиту. Правда, в отличие от потребкредита, ее можно вообще не платить, если успеть погасить долг до окончания грейс-периода. И банки активно конкурируют именно в плоскости возможностей для клиента сэкономить

на оплате за пользование заемными средствами по кредитным картам.

«Большой популярностью пользуются кредитные карты с длинным льготным периодом, например, которые позволяют в течение 120 дней пользоваться заемными средствами без процентов, — делится Шамиль Аглямков. — Также востребованы кредитные карты с кешбэком».

Сейчас агрессивная тактика навязывания кредитных карт, назойливые сообщения «вам одобрена карта с кредитным лимитом» служат банкам плохую службу, больше мешая, чем помогая привлечь клиентов. К тому же результатом такого навязывания услуг становится приток клиентов сомнительных.

Примерно половина держателей карт берут их, поддавшись уговорам в банке, не планируя пользоваться, «на всякий случай», и нередко к окончанию срока действия карты она так и лежит неактивированной.

Бывает и наоборот: финансово безграмотные люди берут кредитную карту, не понимая условий ее использования, начинают снимать наличные или тратить лимит направо и налево, не задумываясь, как они будут возвращать деньги. В итоге банк получает нелояльных клиентов, просрочки платежей, ухудшение финансовых показателей и головную боль в виде необходимости принудительно взыскивать задолженность по кредитным картам.

**Примерно половина держателей карт берут их, поддавшись уговорам в банке, не планируя пользоваться, «на всякий случай», и нередко к окончанию срока действия карты она так и лежит неактивированной.**



**Медиагруппа  
Тюриных**

Ни одно издание в мире не расскажет о вашей компании с такой любовью, заботой и искренностью, как это сделает **ВАШЕ СОБСТВЕННОЕ СМИ**. Компания как медиа — это путь самых продвинутых.

**ДУМАЙТЕ КАК МЕДИА, ДЕЙСТВУЙТЕ КАК МЕДИА!**

Сайт, газета, журнал, блог, канал, книга — что бы вы ни выбрали, понадобится помощь профессионалов.

**МЫ ДЕЛАЕМ КОРПОРАТИВНЫЕ МЕДИА**

☎ **+7 (495) 131 53 81**

☎ **+7 (903) 305 32 36**

✉ **mail@tyurins.ru**

🌐 **www.tyurins.ru**



# E-commerce преобразует банкинг

текст: Алина МИНИБАЕВА

Пандемия перекроила рынок ритейла в пользу онлайн-торговли. Драйвером стали маркетплейсы, завязанные на банковских переводах, что стимулирует игроков банковского рынка совершенствовать платежи. Кроме того, до конца года может заработать первый в России финансовый маркетплейс — источник дополнительного клиентского трафика для банков.

## МАРКЕТПЛЕЙСЫ В РОСТ

Главный фактор роста e-commerce в этом году — ограничения, вызванные пандемией. Интернет-магазины, особенно маркетплейсы, стали во время самоизоляции главными бенефициарами. Пик продаж, по данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ) за 1-е полугодие 2020 года, пришелся именно на три весенних месяца. Самым успешным стал апрель, когда объем заказов до-

стиг 346,1 млрд руб. В мае потребители заказали товаров на 313,8 млрд руб., в июне — на 277,9 млрд руб.

Многие ритейлеры в период самоизоляции обратились к онлайн-каналам продаж через собственные интернет-магазины, а также через агрегаторы-маркетплейсы (OZON, Wildberries, LaModa и др.). «М.Видео» и «Эльдорадо» начали торговать на маркетплейсе OZON, ритейлер мебели и товаров для дома Hoff запустил собственный маркетплейс.

В 1-м полугодии 2020 года доля российского e-commerce в общем обороте розничной торговли достигла 10,9%, весь оборот онлайн-торговли составил 1,6 трлн руб., приводит статистику АКИТ. В 2019 году этот показатель равнялся 6,1%. При этом объем рынка розничной торговли за 1-е полугодие 2020 года оценивается Росстатом в 15,2 трлн руб.

### ТАТАРСТАН — СЕДЬМОЙ В РФ

По интернет-торговле в денежном выражении Татарстан занимает седьмое место среди российских регионов с долей 2,16% за шесть месяцев 2020 года. По тому же показателю на трансграничном рынке Татарстан находится на восьмом месте с долей 2,06%, подсчитали АКИТ и Сбербанк.

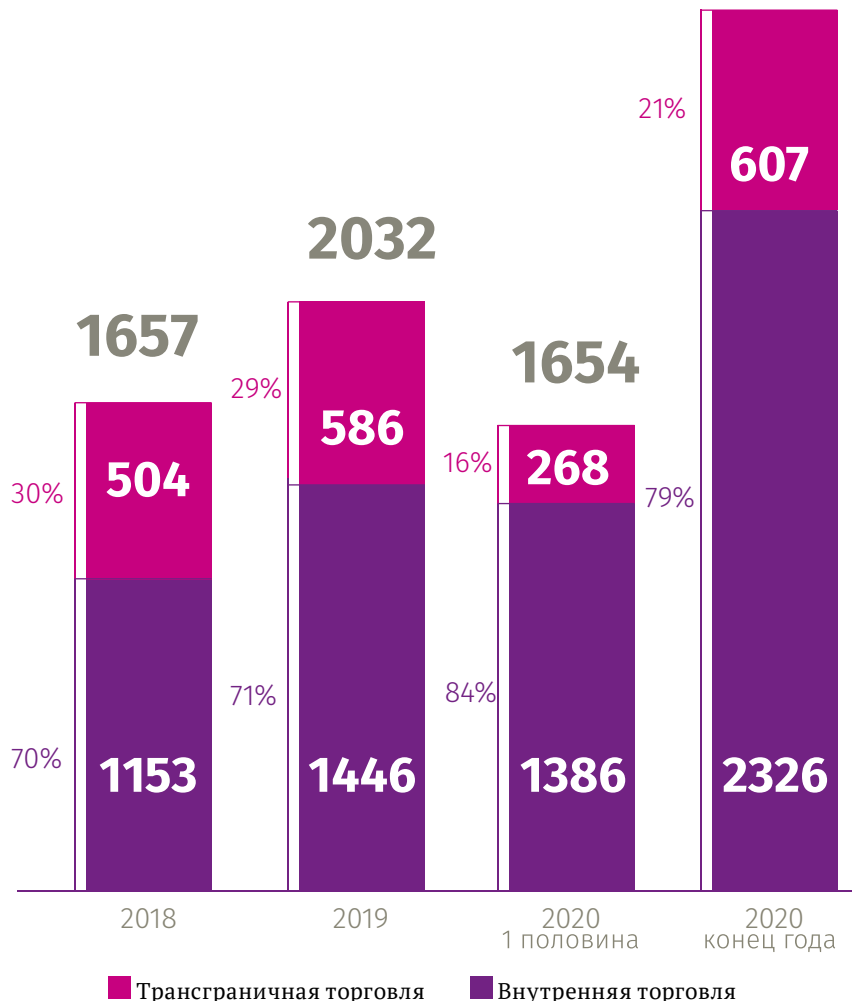
При этом растут число поставщиков из Татарстана, работающих через маркетплейсы, и их выручка. По данным за три квартала 2020 года, на площадке Wildberries выручка 571 татарстанского поставщика составила 828 млн руб. Это больше чем вдвое превышает результаты всего 2019 года. У маркетплейса Ozon количество поставщиков из Татарстана за год выросло в 14 раз — до почти 400. Совокупный их оборот на Ozon за девять месяцев вырос в 24 раза в годовом сопоставлении и достиг 650 млн руб. На «Яндекс.Маркете» продают свои товары около 500 поставщиков из РТ. С января по сентябрь 2020 года через эту платформу они продали товаров на 580 млн руб. — на 27% больше, чем за весь 2019 год. Такие цифры приводит Фарид Абдулганиев, уполномоченный по защите прав предпринимателей в РТ, помощник Президента РТ.

3120 предпринимателей продают свои товары на татарстанском маркетплейсе KazanExpress, из них 1890 — из самого Татарстана (61%). Выручка татарстанских предпринимателей на этой площадке по итогам девяти месяцев 2020 года составила 1,4 млрд руб.

По итогам сентября выручка показала десятикратный рост по сравнению с показателями января.

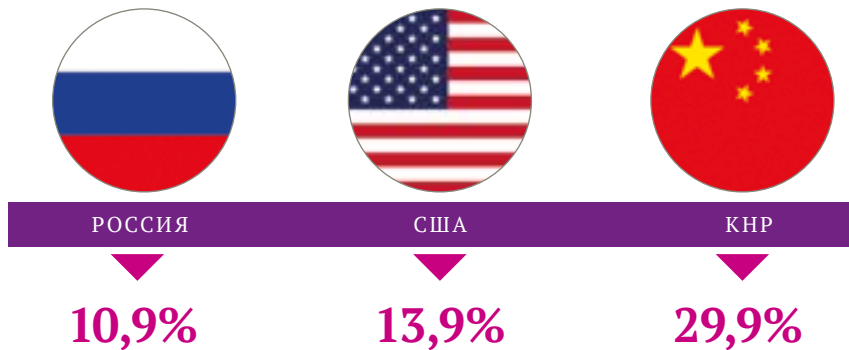
Основатель KazanExpress Линар Хуснуллин рассказал, что его маркетплейс растет темпами 22–24% в месяц. Сейчас площадка ежедневно обрабатывает 12 тыс. зака-

### РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ (МЛРД РУБ.)



По данным АКИТ и Сбербанка

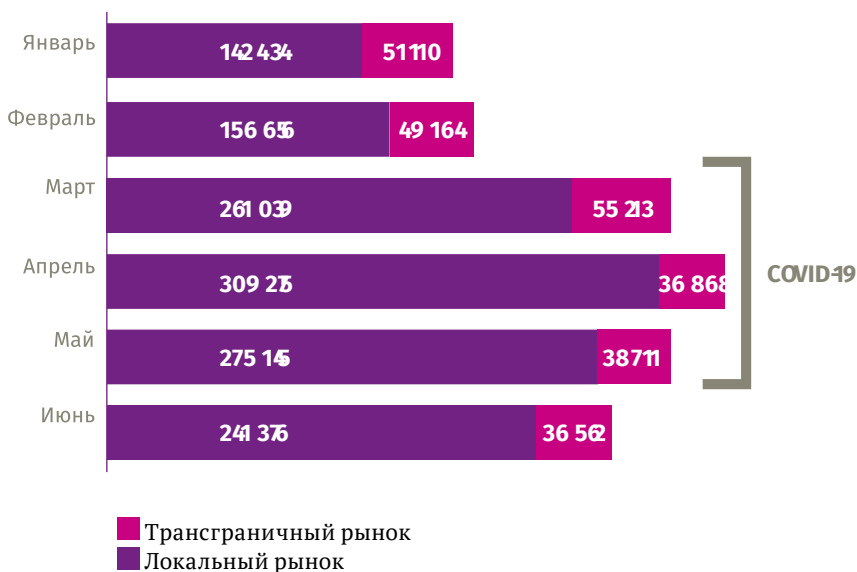
### ДОЛЯ E-COMMERCE В ОБЩЕМ ОБОРОТЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В 1-М ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА



Источники: Росстат, АКИТ, U.S. Department of Commerce, аналитическое агентство xinhuanet

**По итогам сентября выручка показала десятикратный рост по сравнению с показателями января.**

ОБОРОТ РОЗНИЧНЫХ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ ПО МЕСЯЦАМ (МЛН РУБ.)



По данным АКИТ и Сбербанка

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ: ТОП-10 (В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ)

### Локальный рынок



зов, продает 40 тыс. товаров. По его словам, на 2021 год ставится цель достичь обработки 3 млн заказов в месяц, что сравнимо с сегодняшними показателями лидеров российского рынка.

### БАНКИ СОВЕРШЕНСТВУЮТ ПЛАТЕЖИ

По прогнозам Артема Соколова, главы АКИТ, объем рынка онлайн-торговли в РФ по итогам 2020 года составит около 2,5 трлн руб., то есть займет почти 10% всего рынка.

Вместе с выручкой поставщиков и самих маркетплейсов растет и объем банковских операций. При этом востребованы как классический процессинг, так и новые способы оплаты.

— Мы фиксируем так называемый double digit рост маркетплейсов, — отмечает Дамир Галиев, директор по инновациям Ак Барс Банка. — В начале года наш банк и крупнейший в стране интернет-магазин Ozon провели первую на рынке российского ритейла оплату с помощью мгновенного счета, который подходит для онлайн-покупок с мобильных устройств. Новый способ оплаты стал следующим шагом развития С2В-оплат после успешного внедрения платежей по QR-коду. Сегодня мы продолжаем предоставлять услуги приема платежей для Ozon по системе быстрых платежей. Также банк оказывает большое количество транзакционных услуг для различных маркетплейсов через классический процессинг.

### БАНК НА ДИВАНЕ

До конца года в России может появиться финансовый маркетплейс — площадка с круглосуточным доступом к банковским продуктам. Клиент, независимо от своего нахождения, дистанционно может получить услуги банков, страховщиков и других финансовых организаций в формате 24/7.

Инициатором создания маркетплейса выступил Банк России в конце 2017 года. Основной задачей регулятора стала подготовка предложений по созданию регуляторной базы проекта. Закон «О совершении финансовых сделок с использованием финансовой платформы» и сопутствующие поправки в действующее законодательство приняты Госдумой сразу во втором и третьем чтениях в июле этого года.

Доступные для клиентов продукты будут собраны на витринах-агрегаторах. Оператором универсальной платформы по вкладам и кредитам, ценным бумагам, продуктам управляющих и страховых компаний станет Московская биржа, по ПИФам — спецдепозитарий «Инфинитум», по облигациям — «ВТБ Регистратор», по ипотеке — «ДОМ.РФ». «Банки.ру» будут специализироваться на вкладах, кредитах, страховках.



С одной стороны, новый маркетплейс от ЦБ для банков — это новый канал сбыта, с другой — высококонкурентная площадка.

— Проект интересный, и мы планируем участвовать в нем с несколькими продуктами. Маркетплейс предполагает разные механизмы продвижения отдельно взятых участников. Главное, что там будет трафик клиентов, и объем его привлечения к продукту будет зависеть от коммерческой выгоды для клиента, — отмечает Галеев.

По его словам, нормативная база для работы маркетплейсов в РФ в основном уже сформирована, необходимые изменения для старта работы финансового маркетплейса приняты. Следующим шагом может стать либерализация высоких барьеров входа на рынок финансовых маркетплейсов и увеличение функционала. Все будет зависеть от реакции потребителя и бизнеса — шаги по снижению порогов входа могут повлиять на развитие этого сегмента.

**С одной стороны, новый маркетплейс от ЦБ для банков — это новый канал сбыта, с другой — высококонкурентная площадка.**

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНКА  
ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ: ТОП-10  
(В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ)

## Трансграничный рынок





# Bank to the Future: какой он, завтрашний день российских банков?

**Экосистема, диджитализация, биометрия, персонализация — основные перспективы развития финансовых услуг**

текст: **Ольга СЕНАТОРОВА**

Хочу iPhone, говорите вы, разглядывая рекламу в гаджете, лежа на диване. Или автомобиль. Или квартиру. И все, через несколько часов вам оформлена покупка через банк, если надо — в кредит. Примерно так описывают банк будущего эксперты российского рынка финансовых услуг. Открытым остается вопрос, не станет ли при этом клиент марионеткой в лапах вездесущих технологических гигантов.

## НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Приметой нашего времени стало появление удаленного доступа к банковским услугам.

«В апреле этого года мы запустили доставку на дом кредитных карт, а в октябре — ипотеки, — комментирует Александр Пятигорский, вице-президент, директор департамента Digital банка «Открытие». — Сервис пользуется большой популярностью у пользователей. Ежемесячно 1 тыс. клиентов нашего банка выбирают дистанционное оформление кредита вместо посещения отделений».

Особое внимание в банках уделяют усовершенствованию процесса оформления ипотеки, поскольку жилищное кредитование традиционно служит одним из драйверов развития розницы, к ней «паровозиком» цепляют другие продукты и услуги. «Собственная разработка банка позволит пройти онлайн все этапы получения жилищного займа, клиент получит предварительное решение в личном кабинете в среднем за 30 секунд, — делится пресс-центр ВТБ. — Отделение банка нужно будет посетить лишь для проведения сделки. Мы рассчитываем, что в 2021 году уже каждая третья заявка будет принята в цифровых каналах, а каждая десятая ипотечная сделка пройдет без визита в офис».

Ипотеку переводят на «удаленку» не менее оперативно и массово, чем работников российских компаний. «В период ограничительных мер «Росбанк Дом» в рекордные сроки запустил проведение ипотечной сделки полностью онлайн, — отмечает Руслан Юлбарисов, директор территориального офиса Росбанка в Татарстане и Республике Марий Эл. — Кроме того, мы внедрили услугу выездной ипотечной сделки».

## НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ

Для банков общепризнанным прорывом последних лет стало развитие мобильных приложений. Они экономят клиентам время, повышая доступность услуг и качество сервиса. Наибольшее распространение получили мобильные приложения для розничных клиентов. Вслед за предложением традиционного набора услуг банки активно внедряют мобильные приложения для брокерского обслуживания, откликаясь на инвестиционный бум: только на Московской бирже, по данным на август 2020 года, брокерские счета имели 6,2 млн человек, отмечает Наталия Дегтярева, руководитель Акселератора ВТБ. «Банки в конкурентной борьбе за этот клиентский сегмент за последний год значительно расширили функционал мобильных приложений, а именно функционал и удобство интерфейса становятся самыми значимыми факторами при выборе клиентом брокера», — подчеркивает госпожа Дегтярева.

Пандемия COVID-19 стала катализатором развития цифровых и дистанционных серви-



сов. В ВТБ уверены, что этот тренд продолжится, прокомментировали в пресс-службе банка, уточнив, что в настоящее время около 63% клиентов ВТБ пользуются мобильным приложением, а в сентябре 2020 года на бесконтактную оплату пришлось 70% от общего объема транзакций по картам ВТБ, в том числе 24% — на оплату смартфонами с помощью мобильных приложений. Стратегической задачей ВТБ ставит себе перевод 100% продуктов для физических лиц в онлайн-каналы уже к 2022 году.

«Если мобильного приложения банка нет в смартфоне клиента, то, скорее всего, клиент сменит банк, — считает господин Юлбарисов. — Поэтому у банков не стоит выбор: развивать цифровые сервисы или нет. Развивать, инвестировать, предлагать клиентам нестандартные, но в то же время простые онлайн-решения — это требование нашего времени. Очевидно, что пандемия ускорила темпы цифровизации бизнеса. Еще до введения ограничительных мер клиенты активно пользовались нашими услугами в цифровом формате, например, порядка 85% новых клиентов сразу подключают себе мобильный банк».

Корпоративных клиентов тоже не обделили вниманием, крупные банки уже предлагают им достаточно богатый функционал опций в мобильных приложениях. Кроме того, развивается отечественная альтернатива эквайрингу с оплатой банковской картой в виде Системы быстрых платежей (СБП) — сервиса мгновенных денежных переводов по QR-коду Банка России. Причем СБП открывает новые возможности как для корпоративных, так и для розничных клиентов.

Правда, пока СБП развивается явно медленнее, чем планировали ее создатели, на первых порах ее популярности препятствовал нерешенный вопрос с возвратом денег за покупку в случае возврата товара — это было невозможно осуществить. Сейчас проблема закрыта. «Следующим шагом стала возможность физлиц получать деньги от компаний на счет в банке, указав в качестве реквизитов только номер телефона», — делится госпожа Дегтярева.

## ЭТО ФАНТАСТИКА

Среди ныне существующих банковских сервисов, пожалуй, биометрическая идентификация клиентов ближе всего к описанию будущего из фантастических романов. Ее основными достоинствами считают повышение скорости обслуживания клиентов и защиту от мошенничества. В качестве объекта идентификации сейчас тестируются два варианта: распознавание лица и голоса.

«Становится реальностью система видеоваидации по лицу, — рассказывает Юлия Строганова, директор департамента стратегии, инноваций и маркетинга Ак Барс Банка. —

Ак Барс Банк уже несколько лет развивает экосистему сервисов для бизнеса на основе компьютерного зрения. Сервис Face2 позволяет оплатить заказ в столовой или кафе, просто посмотрев на видеокамеру, он уже используется на нескольких объектах в Татарстане, например, в одной из столовых Иннополиса, города высоких технологий.

Кроме того, нам удалось реализовать в связке оплату и систему лояльности, основанные на биометрических данных. Для получения скидки или бонусов посетителю не нужно заполнять анкету, предоставлять личные данные или использовать мобильное приложение — достаточно ввести свой никнейм и сфотографировать лицо с помощью планшета на кассе. При этом не запрашивается информация типа имени и номера телефона, адреса почты — пользователи программ лояльности сегодня не очень любят делиться этой информацией».

А ВТБ сделал ставку на звуковую идентификацию: «Мы уже применяем голосовую биометрию в контакт-центре, — поделились в пресс-центре. — Голос является основным способом коммуникации, для нас он самый простой, быстрый и доступный в любых жизненных ситуациях: за рулем либо когда заняты руки».

## ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ДИКТАТ?

Магистральным трендом в розничных продажах сегодня, бесспорно, стал индивидуальный подход. Не стал исключением и банковский маркетинг, персонализацию поставили во главе угла стратегий развития, особенно в том, что касается «умного кредитования».

Но куда более эффективным инструментом персонализации призван быть искусственный интеллект, на основе которого создаются технологии сбора и анализа данных о клиентах.

«По данным KPMG, более 60% российских финансовых организаций уже используют чат-боты, а 84% — Big Data», — делится Андрей Протопопов, CEO Платежного сегмента QIWI.

Намерения банки декларируют самые благие. «Например, с помощью анализа транзакционной активности клиента банк может лучше понимать потребности клиента и раз-

**Куда более эффективным инструментом персонализации призван быть искусственный интеллект, на основе которого создаются технологии сбора и анализа данных о клиентах.**



**«Не будет банка вообще в сегодняшнем его понимании. Будут удобные и простые инструменты, помогающие в жизни клиента, — платежные, накопительные, кредитные и т.д.»**

рабатывать для него персонализированные предложения с более высокой конверсией в продажи», — поясняет госпожа Дегтярева.

В Ак Барс Банке одним из основных направлений развития назвали Product Discovery, «поиск совершенно новых решений, который сжат в плоскости закрытия потребностей клиентов, — разъяснила госпожа Строганова. — Второе направление — это все те решения, которые помогают эффективно получать максимальное количество информации из накопленных данных, а также механизмы, которые помогают получать эти данные из прямых и косвенных источников. И третье — это максимальная оптимизация пользовательского опыта, применение новых технологий проектирования интерфейсов и применение нового опыта для взаимодействия в физическом и цифровом мире Фиджитал, или, иначе говоря, в мире с интегрированными коммуникациями на стыке цифрового и физического пространств, обеспечивающие потребителю новый опыт».

Однако стремление собирать информацию о клиенте, его привычках и пристрастиях можно легко использовать как для повышения лояльности, так и для навязывания услуг. Возможности у финансового сектора для этого широкие. «В будущем банк концептуально превратится из просто пла-

тежной организации в агрегатор ценности, lifetime-советника, который будет сопровождать и окружать клиента в течение всей его жизни во всех ее аспектах, — предсказывает господин Протопопов. — Это позволит банкам аккумулировать различную информацию о клиентах и кастомизировать свои сервисы, причем играя на опережение и создавая те решения, которые будут крайне полезны для клиента, а также советы не только в части управления финансами, но и в других сферах — туризме, образовании, заботе о здоровье и т.д.».

Что нас ждет: сверхвнимание или манипуляции сознанием? Будущее покажет.

### ЭПИТАФИЯ БАНКУ

Прогнозы экспертов о будущем банков довольно-таки единодушно сводятся к тому, что как самостоятельному бизнесу с классической моделью им приходит конец.

Наиболее радикально выглядит оценка господина Пятигорского: «Не будет банка вообще в сегодняшнем его понимании. Будут удобные и простые инструменты, помогающие в жизни клиента, — платежные, накопительные, кредитные и т.д.».

Того же мнения придерживается и господин Протопопов: «Около 70% мировых потребителей готовы пользоваться финансовыми сервисами, которые предлагают нефинансовые компании, это создает новые точки роста на рынке и подстегивает конкуренцию. Поэтому, хотя потребности клиентов не изменились, они все так же хотят получать финансовые услуги просто, удобно и практически незаметно, теперь на первое место для них вышел сам продукт или сервис, а кто его предоставит — банк, небанк или технологическая компания — не имеет решающего значения.

Изменится и модель оплаты за продукты и сервисы банков. Финансовые организации начнут предоставлять свои услуги по модели подписки. Люди не хотят платить за продукты и услуги, которые им навязывают, но не решают конкретные проблемы. Вместо этого им нужен набор решений конкретных запросов, советы и сопровождение в разных жизненных событиях. Модель подписки более гибкая и дает пользователю быстрый доступ к нужным сервисам и возможность пользоваться ими в любое время».

### БЕЗ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НИКУДА

Будущее банкинга эксперты видят за экосистемами, в которых кредитные организации объединятся с ритейлерами и сервисными компаниями самого разного рода. «Крупные банки уже работают над созданием так называемых супер-аппов, — комментирует госпожа Дегтярева. — Очевидно, что сегодня обеспечить себе рост доходности только за счет прироста клиентской базы и традиционных

банковских сервисов становится все сложнее. Поэтому в будущем в конкурентной борьбе за клиента выигрывают те компании, которые смогут создать комфортную среду обслуживания во всех сферах жизни клиента, обеспечив его лояльность и доверие для быстрого удовлетворения фактически любых потребностей, которые могут генерировать дополнительные доходы для банка».

«От битвы продуктов акцент сместился в сторону конкуренции между экосистемами, — считает господин Юлбарисов. — Ключевая задача для банка — долгосрочное сотрудничество с клиентом, повышение его транзакционной активности, углубление взаимодействия. Например, заходя в мобильное приложение банка, клиент дополнительно получает набор сервисов из разных сфер: доставка продуктов и одежды, такси и аренда авто, обучение, путешествие и т.д. То есть банк говорит клиенту: «Все для жизни уже есть в мобильном приложении банка. Покупай со скидками, используй бонусы, оставайся с нами». Мы уже видим сильный эффект рычага в продажах от экосистемных сервисов. Драйвером развития является переход на agile-ориентированную модель внедрения продуктов, мы понимаем, что рынок меняется быстрее, чем банк может реагировать, используя старые процедуры, и мы внедряем культуру проверки гипотез и целый ряд практик, таких как customer development, product design, data driven decisions».

Теперь конкуренция за клиента между банками будет в первую очередь зависеть от успеха в гонке партнеров и передовых разработок финансовых технологий (финтех).

«Крупные организации уже сейчас создают масштабные экосистемы для массового рынка, и в ближайшие годы мы также увидим консолидацию финансового сектора и сокращение числа традиционных банков, — предсказывает господин Протопопов. — Выдержат конкуренцию во всех направлениях будет сложно, и чтобы оставаться на рынке в ближайшие пять лет, банкам придется постоянно создавать новые комплексные цифровые сервисы для клиентов».

Хотя господин Протопопов показывает участникам рынка и другой путь развития: «Усилится тренд на нишевизацию: будут и менее крупные организации, использующие модель «цифровых киллеров», создающие локальные решения под конкретные сегменты, в частности, качественно новые и комплексные продукты под отдельные underbanked-категории. QIWI идет по второму пути: одна из наших сильных сторон — находить узкоспециализированные ниши и разрабатывать для них сервисы под ключ».

Это направление развития финансовых услуг считает перспективным и госпожа Дегтярева: «Сейчас мы наблюдаем на глобальном рынке бурное развитие финтеха.

Согласно данным CB Insights, в 2019 году глобальные инвестиции в финтех составили почти 35 млрд долларов. В мире уже существует более 60 финтех-единорогов — финтех-компаний с капитализацией более 1 млрд долларов. Эти компании, как правило, не имеют физических отделений, а финансовые сервисы предоставляются клиентам в цифровых каналах. Сегодня такие компании уже имеют миллионы клиентов и составляют серьезную конкуренцию традиционным банкам».

## БОЛЕЗНИ РОСТА

На магистральном пути развития банковско-ритейлово-сервисных экосистем участников гонки за клиентом поджидают ловушки, предупреждают эксперты. Основные вопросы перечислил Антон Арнаут, генеральный директор «Финтех Лаб»: «Когда стремительно оцифровавшиеся потребители освоятся в новой онлайн-реальности, выяснится, что в ней совсем другие цепочки создания ценностей и другие игроки, которые эти цепочки контролируют. Сейчас Сбербанк, сорри — просто Сбер, изо всех сил старается стать этаким универсальной цифровой платформой, получится ли у старейшего банка страны изменить свою ДНК? И уж точно никаких шансов у тех, кто сегодня пытается заниматься PDF-диджитализацией, переводя свой «аналоговый» work flow в квазидигитальной».

Серьезные проблемы поджидают и регуляторов. Об этих проблемах говорят уже давно, но COVID-19 выступает и здесь мощным ускорителем. Финансовая система мутирует быстрее, чем ожидалось. Как она будет выглядеть со всепроникающими электронными финансовыми потоками? Как регулятор будет отгораживать банковский рынок от нерегулируемых им онлайн-коммерции, расчетов на маркетплейсах такси, доставки, еды и прочего? Лед не просто тронулся. Поток уже с грохотом несется, разбивая прежние бизнес-модели и формируя новые».

И снова остается констатировать, что лишь время покажет, что ждет в будущем потребителей банковских услуг, поневоле оказавшихся на возу с упряжкой из лебедя, рака и щуки.

**Теперь конкуренция за клиента между банками будет, в первую очередь, зависеть от успеха в гонке партнеров и передовых разработок финансовых технологий (финтеха).**

Ак Барс  
Банк



**ЖИВИТЕ  
ЛУЧШЕ!**



ПАО «АК БАРС» Банк. Генеральная  
лицензия ЦБ РФ №2590 от 12.08.15