

Банковский ритейл заметно оживился.



Но, вопреки ожиданиям, главной надеждой банкиров стала ипотека, на которую раньше не делал ставку никто. Главным же разочарованием оказались автокредиты, а на экспресс-займы отваживаются лишь самые смелые. На рынке происходит новое разделение на универсальные и специализированные банки.

В консенсус-прогнозе «БО» предсказывалось, что наиболее перспективные банковские бизнесы в 2010 году - это кредитные карты, комиссионные доходы и потребительские кредиты. Среди стабильных они называли валютные операции, автокредиты и депозиты. Кредиты МСБ, корпоративные займы и ипотека в конце 2009 года казались депрессивными и сомнительными.

За полгода ситуация сильно изменилась. Банкиры пересмотрели свои взгляды на бизнес. На волне укрепления нацвалюты ко двору пришли валютные операции. Многие банки начали активно развивать кредитование малого бизнеса. Лишь одно ожидание оправдалось практически на сто процентов: к середине года стало понятно, что банковский ритейл снова начинает подавать признаки жизни. Однако в фаворе оказались вовсе не те бизнесы, успех которым банкиры предсказывали в конце 2009 года.

Автокредиты и автохлам

Главным разочарованием 2010 года для банкиров стала госпрограмма субсидирования ставок на покупку автомобилей и программа «Наличные за автохлам». Последняя считается одной из самых удачных антикризисных мер правительства. Производителям стало немного легче - население охотно покупает машины, особенно после того, как в список возможных приобретений вошли «отечественные иномарки». Появились «бизнесмены» и посредники, которые зарабатывают на этом деньги.

Но банкиры оказались чужими на этом празднике жизни: по программе «Наличные за автохлам» потребитель в большинстве своем предпочитает не кредитоваться, а покупать авто на накопленные наличные. Хотя, по словам банкиров, они с

удовольствием кредитовали бы под такую покупку.

Многие банкиры пришли к выводу, что автокредитование - сомнительный бизнес, доход с которого можно получить только при определенных условиях. Дело дошло даже до того, что некоторые вообще отказываются от запуска отдельных программ автокредитования и вслух интересуются у коллег, всерьез занимающихся этим бизнесом, с чего они получают маржу.

«Наш банк принял решение, что не будет делать автокредитование как продукт-драйвер и оно у нас будет присутствовать как один из дополнительных продуктов для наших клиентов. Мы считаем, что банк, который не аффилирован с автопроизводителями либо у которого нет государственных денег под 5% годовых, не может получать доходность от такого продукта. В автокредитование я слабо верю, так как клиент привык к низкой ставке», - говорит вице-президент Промсвязьбанка, руководитель блока «Малый, средний и розничный бизнес» Елена Махота.

Ее поддерживает Олег Новолодский, член правления МДМ Банка, руководитель блока «Риски»: «Мы еще не открыли автокредитование, только думаем над этим. Нас останавливает низкая маржа, высокие риски по рынку вторичных авто».

При этом банки, которые специализируются на выдаче автокредитов, тоже говорят о снижении продаж. Им приходится изыскивать новые способы заработка и привлечения клиентов, и часто достаточно успешно. К примеру, Русфинансбанк не видит особых проблем с автокредитованием: он в пакете с автокредитами продает и «помощь на дорогах», и страховку, и еще много дополнительных сервисов. Все это позволяет банку выходить на приемлемый уровень доходности и привлекать таким образом новых клиентов.

Москоммерцбанк тоже планирует развитие автокредитов. «Особое внимание мы планируем уделить автокредитованию, поскольку данный вид кредита позволяет, с одной стороны, обеспечить для банка желаемый уровень доходности на размещаемые им средства, с другой - он менее рискованный, так как кредит является обеспеченным», - говорит Андрей Вишняков, заместитель директора департамента сетевых продаж Москоммерцбанка.

Кредит Европа банк также уверен в перспективах автокредитования. В апреле 2010 года банк запустил совместную программу автокредитования с Uz-Daewoo и в настоящий момент ведет переговоры о подобном сотрудничестве с другим производителем.

На рынке автокредитов складывается ситуация, когда банки, специализирующиеся на этом виде кредитования или имеющие связи и договоры с производителями и дилерами, еще больше закрепляются в этой нише. Тогда как выход для новых игроков практически заказан - с нуля делать этот бизнес оказывается невыгодно.



Кредитный экспресс на штрафстоянке

У многих вызывает большое сомнение и развитие экспресс-кредитования. Во-первых, население становится все более грамотным, особенно в мегаполисах, где этот вид кредитования был наиболее востребован до кризиса. И сейчас мало кому хочется брать в кредит, к примеру, чайник под 50-60% - а именно такова сейчас полная стоимость кредита на рынке экспресс-займов. Во-вторых, закручивание законодательных гаек заставляет банки быть предельно осторожными - тут и Роспотребнадзор, и ФАС, и ЦБ. А это штрафы, предписания и лишняя головная боль. И в-третьих, экспресс-кредитование всегда было высокорискованным бизнесом, а риск в наше время дело вовсе не благородное.

«На мой взгляд, такой бизнес, как кредитование в торговых точках, практически исчерпал себя. Это слишком рискованный и высокодефолтный бизнес, который требует больших финансовых вложений», - уверен Григорий Иващенко, начальник управления кредитования физлиц департамента розничного бизнеса Транскредитбанка.



Те игроки, которые присутствуют на рынке экспресс-кредитования, скорее всего, там и останутся, а вот выход новых игроков достаточно сомнителен.

«Экспресс-кредитование - это специфическая отрасль бизнеса, в которой РосЕвроБанк практически никогда не работал и пока работать не планирует, - говорит Сергей Гордейко, исполнительный вице-президент РосЕвроБанка. - Этот вид кредитования рассчитан на определенный сегмент клиентов и определенную логику потребностей. РосЕвроБанк предпочитает работать с клиентами либо в отделениях, либо на предприятиях, которые являются нашими корпоративными клиентами, то есть мы ориентированы на более долгосрочные отношения».

Что касается перспектив экспресс-кредитования, то, по мнению банкира, с возрождением рынка кредитования в целом будет возрождаться и этот бизнес. «Возможно, он будет развиваться не такими темпами, какими развивался до кризиса. Банки учтут и проанализируют ошибки и с учетом уже имеющегося опыта будут развивать и этот сегмент», - надеется Сергей Гордейко (РосЕвроБанк).

Даже флагман отечественной розницы, Сбербанк, который в свое время объявлял о планах по выходу «в магазины» и который может себе это позволить, пока не торопится. По словам директора управления розничного кредитования Сбербанка Натальи Карасевой, выход на этот рынок - это очень серьезное и большое решение.

«Оно еще не принято, мы проводим анализ рынка, - говорит она. - У нас есть возможность выхода с гораздо более привлекательными предложениями, нежели существуют сейчас на этом рынке. Активные игроки предлагают сейчас от 50% и выше. Я имею в виду полную стоимость кредитов. У нас большая диверсификация бизнеса, мы можем предложить более интересные условия рынку. Но с учетом того, что все наши отделения находятся в шаговой доступности и всегда можно оформить кредит там, мы сейчас пока только рассматриваем эту возможность. Мы знаем, что эти базы не пересекаются, что клиент, который оформляет кредит в торговой точке, никогда не ходит за кредитом в банк. Но тем не менее это тоже наши клиенты. У нас обслуживается вся страна, если не по кредитам, то по коммуналке».

А вот Кредит Европа банк, напротив, уверен, что экспресс-кредитование будет развиваться. «Сегодня можно купить в кредит не только телевизор и холодильник, но и мебель, туристическую путевку, верхнюю одежду, оплатить лечение, образование или карточку в спортивный клуб. При этом о такой возможности знают далеко не все потенциальные заемщики. Так что экспресс-кредитование в этих отраслях будет развиваться», - говорит представитель банка. И рынка кредитных карт для удовлетворения всех потребностей не хватает, так как для покупок у клиентов не всегда бывает достаточно кредитного лимита по карте.

«Комиссионка» с «физиков»: три дня до смерти

Комиссионные доходы, которые стали более важными для банка в кризисный период, тоже получили удар - от законодателей и госбанков. Скрытые комиссии по кредитам ушли в прошлое, законотворцы (видимо, в преддверии будущих выборов) рьяно встали на защиту потребителей, в результате чего законодательная база изменилась в невыгодную для банков сторону. Речь шла чуть ли не об отмене штрафов за просрочку. А после того как Сбербанк отменил комиссии, и вовсе наметился тренд на отмену подобного рода вознаграждения для банков за оформление кредита или за открытие счета.

«Сбербанк и Россельхозбанк объявили об отмене комиссий, и, скорее всего, эта же участь ждет всех игроков с госучастием, - уверена Елена Махота (Промсвязьбанк). - А скоро мы вообще можем прийти к отсутствию комиссий за выдачу кредитов. Будет прямая ставка. Придется искать другие способы получения комиссионного дохода в ситуации падающей маржи».

Да и вообще, поговаривают о том, что правительство негласно постановило, что крупнейшие госбанки, то есть Сбербанк и ВТБ, и дальше будут устанавливать «стандарты цивилизованного поведения на банковском рынке». То есть, по сути, и впредь будут диктовать правила игры и задавать тон на рынке кредитования как по ставкам, так и по комиссиям.



А что касается законодательных вопросов, то, как посоветовал банкирам вице-президент Ассоциации региональных банков «Россия» Владимир Гамза, «не торопитесь отправлять запросы в контролирующие органы по тому или иному поводу от имени вашего банка. Вам придет ответ - и неизбежно придется следовать полученным предписаниям. Отправляйте такие письма лучше через ассоциацию».

Ипотека - луч света в темном царстве

Самое неожиданное - это то, что из нелюбимой дочери большинства банкиров ипотека вдруг превратилась в главную надежду банковского ритейла на ближайшие годы. Многие банки всерьез присматриваются к этому бизнесу.

«Это хороший потенциальный рынок, где предполагается серьезнейший рост. Раньше мы рассматривали его как достаточно сомнительный с точки зрения доходности. Если вы никогда не делали такой продукт либо не обращали на него пристального внимания, мне кажется, нужно сейчас об этом задуматься, - считает Елена Махота (Промсвязьбанк). - По сути, мне кажется, что из розничного кредитования это самое перспективное направление, потому как рынок POS-кредитования перегружен, как и рынок кредитных карт. Всем известно, что у наших потенциальных заемщиков уже по три-четыре карты в кошельке. Рынок потребкредитов не будет расти докризисными темпами. Емкость рынка кредитов по классическим кредитам не такая уж и большая, если учесть конкуренцию и большое количество банков».



На этом рынке еще есть незанятые ниши. К примеру, гендиректор компании «Миэль» Григорий Куликов сетует на практическое отсутствие программ альтернативного обмена жилья для клиентов банка. Кроме этого есть еще один любопытный продукт - ипотека

юрлиц.

Это достаточно интересные направления для развития ипотеки, учитывая, что данный рынок у нас очень невелик, особенно если сравнивать его с западными. И именно поэтому банкиры так воодушевлены: по сути, признается один из участников рынка, ипотеки в России нет - так почему бы нам не создать ее? Правда, мешает миф о недоступности ипотеки. Однако это всего лишь миф - ставки сейчас не так уж и велики. Проблема в том, что цены на жилье, несмотря на кризис, все равно остались на очень высоком уровне. Так что ипотека сейчас доступна, а вот квадратный метр - нет.

Мало того, по прогнозам зампреда правления «ГПБ-Ипотека» Александра Егорова, в 2012-2013 годах нас может ожидать новый взлет цен на недвижимость - скажется отложенный дефицит площадей, ведь сейчас очень мало новых проектов на строительном рынке.

Так что большие надежды, которые банкиры вдруг начали возлагать на ипотеку, могут и не оправдаться. Как отметил один из банкиров, ипотека в России - как пирожки, которые наша власть каждые десять минут вынимает из печи, чтобы посмотреть, не приготовились ли они. Может, стоит позволить рынку развиваться самому?

Кто не рискует?

Фоном всех перемен в настроениях банкиров и пересмотра бизнес-программ стало смягчение требований к заемщикам. Некоторые банки в последнее время стали продавать рискованные продукты.

У каждого банка свой аппетит к риску, и он сам для себя определяет стоимость того или иного продукта, говорит Анна Горячева, вице-президент и начальник департамента по работе с физлицами Газпромбанка. Ее беспокоит то, что некоторые банки слишком сильно смягчают требования, забывая о рисках, - по ее мнению, конкуренция должна быть здоровой.

При этом рискуют преимущественно небольшие кредитные организации. Серьезные игроки предпочитают придерживаться консервативной политики.

«В начале кризиса мы существенно ужесточили риск-требования к заемщикам, фактически выставив заградительные барьеры для отдельных категорий заемщиков - ставки, андеррайтинг и так далее. Пытались разобраться с портретом нового заемщика, - рассказывает Олег Новолодский (МДМ Банк). - В августе 2009 года мы снова открылись для заемщиков. Это происходило поэтапно: начинали с отдельных категорий клиентов, доходы которых наименее пострадали от кризиса, с отдельных регионов, в первую очередь на «домашних» рынках Сибири и Урала. Уровень отказа в выдаче кредитов в 70-80%, который сейчас у нас есть, отвечает качеству клиентопотока и плановому уровню потерь».

Но рано или поздно увеличение кредитного портфеля потребует от всех быть более лояльными к клиенту.

Доступность ипотеки				
***	2003 г.	2006 г.	2009 г.	Если бы...
Средний доход семьи в России, рублей	10830	22330	39450	39450
Средняя ставка по ипотечному кредиту, %	15	11	14.5	11
Средняя стоимость двухкомнатной квартиры (60 кв.м), тыс. рублей	835	2200	3050	3050
Максимальный размер кредита на 15 лет, тыс. рублей	626	792.8	1258	1500

ИСТОЧНИК: DELTACREDIT

В том, что смягчение требований к заемщику - это уже тенденция, и причем долгосрочная, уверен Алексей Гуров, начальник управления развития автокредитования Райффайзенбанка.

Сенсаций не будет

Несмотря на заметное оживление, на рынке розницы вряд ли возможно появление

новых игроков - сейчас все заняты не экспансией и открытием новых рынков, а разгребанием завалов на своих балансах и обретением равновесия между активами и пассивами. Рисковать хотят немногие - те, у кого за плечами есть поддержка государства или серьезного инвестора. К примеру, таков случай «Ренессанс Кредита», который в 2009 году начал агрессивную рекламную кампанию по привлечению розничных клиентов.

«В принципе на сегодняшний день банковская иерархия сложилась: крупные государственные банки, банки с иностранным участием, частные банки. Возможно появление почтового банка. Но если этот проект и будет запущен, то он будет скорее рассчитан на расчетные услуги, хотя, безусловно, это будет действительно наиболее значимый проект за последние несколько лет и наиболее интересный для рынка. Но пока не начнется ощутимый рост, новых игроков, скорее всего, появляться не будет», - считает Сергей Гордейко (РосЕвроБанк).

С ним согласны и в Кредит Европа банке: «На наш взгляд, появление новых игроков маловероятно. Более того, крупные международные банки (как, например, Santander) ушли с рынка в период кризиса или сильно ограничили свою деятельность. И поскольку развитие нового бизнеса требует серьезных инвестиций в России, а доходность бизнеса будет достигнута в долгосрочной перспективе, в настоящий момент выходить на рынок получается невыгодно. Покупка существующих игроков - это может случиться, однако в последнее время нам не приходилось слышать подобных планов от кого-либо».

Банки все еще выжидают. Особо консервативные предпочитают работать с проверенными клиентами. Расцветают кросс-продажи, дополнительные услуги, комплексное обслуживание. Отброшено стремление к простоте: продукты становятся более сложными, в кредит «упаковывается» множество дополнительных опций.

Если в кризис специализированные банки стремились стать универсальными, чтобы хоть где-то найти недостающую ликвидность и фондирование, то в настоящее время, кажется, наблюдается обратная тенденция - нишевые банки на своем поле оказались более защищенными от конкуренции. Возможно, по итогам 2010 года на рынке образуется жесткая иерархия, где универсальные банки будут предлагать клиенту любые кредиты и депозиты в комплексе, а специализированные - определенные продукты-драйверы, но на более выгодных условиях.

РЕЙТИНГ-ЛИСТ

Рейтинги, действующие на 26 апреля 2010 г.

Кредитные рейтинги банков

АБ «РОССИЯ»	A+	Каичаткоагропромбанк	B++	ПРОМСБЕРБАНК	
Автоградбанк	B++	КБ «Акцепт»	B++	Радиотехбанк	
Азиатско-Тихоокеанский Банк	B++	КБ «Ассоциация»	B++	НОМОС-РЕГИОБАНК	
АКБ «Держава»	B+	КБ «Вологжанин»	B++	Региональный банк р	
АКБ «Ермак»	B++	КБ «Восточный»	A	РегионИнвестБанк	
АКБ «Кредит-Москва»	B++	КБ «Евротраст»	B++	Русславбанк	
АКБ «Мастер-Капитал»	B++	КБ «Интеркредит»	B+	РУССТРОЙБАНК	
АКБ «МБРР»	A+	КБ «Кольцо Урала»	A	Русь-банк	
АКБ «Пересвет»	A	КБ «Национальный стандарт»	A	РФИ БАНК	
АКБ «Приоритет»	B++	КБ «Первомайский»	B++	РусЮгбанк	
АКБ «Северо-Восточный Альянс»	B	КБ «Петрокоммерц»	A+	Севергазбанк	
АКБ «СЛАВИЯ»	B++	КБ «Региональный кредит»	A	СИБСОЦБАНК	
АКБ «СОФИЯ»	B++	КБ «РИАЛ-КРЕДИТ»	B	Совкоибанк	
АКБ «Спурт»	B++	КБ «Русь»	ОТОЗВАН	Старбанк	
АКБ «Экспресс-кредит»	B++	КБ «Система»	B++	СТРОЙЛЕСБАНК	
АКТИВ БАНК	B++	КБ «Солидарность»	B++	Судостроительный ба	
Алмазэргизбанк	B++	КБ «Тинькофф Кредитные Системы»	B++	Татфондбанк	
Альта-Банк	B+	КБ «Унифин»	B++	Тверьуниверсалбанк	
АНКОР БАНК	B++	КБ «Финансовый стандарт»	B+	Тихоокеанский Внеш	
АФ Банк	B++	Кредит Урал Банк	A	Тольяттихимбанк	
Балтийский Банк	A	КС БАНК	B+	ТрансКапиталБанк	
Балтинвестбанк	ОТОЗВАН	Мастер-Банк	A	Трансстройбанк	
Банк АБВ	B++	Международный банк Санкт-Петербурга	A	ТЭМБР-БАНК	
Банк БФА	B++	Международный промышленный банк	A+	УралКапиталбанк	
Банк БЦК-Москва	B++	МЕТКОМБАНК	A	Уралприватбанк	
Банк Казани	ОТОЗВАН	МЕТРОБАНК	B++	Уралпромбанк	
Банк «Казанский»	B++	МОРДОВПРОМСТРОЙБАНК	B++	ФиаБанк	
Банк Корпоративного Финансирования	B+	Морской банк	B++	Хакаский муниципал	
Банк «Монетный дом»	B++	Московский Индустриальный Банк	A	Челябинвестбанк	
Банк НФК	A	Московский Нефтехимический банк	B++	ЧУВАШКРЕДИТПРОМ	
Банк «Снежинский»	B++	Нацинвестпромбанк	B++	Экономбанк	
Банк Хакасии	B++	Национальный банк внешнеэкономической	A	ЭКОПРОМБАНК	
Банкхаус Эрбе	B++	деятельности Республики Узбекистан	A	ЭЛКАБАНК	
БУМ-БАНК	B++	Национальный Залоговый банк	B++	Энергобанк	
Волжский социальный банк	B++	Национальный Торговый Банк	B++	Энергомашбанк	
Газпромбанк	A++	НБ «Траст»	A	ЭНЕРГОТРАНСБАНК	
Дил-банк	B+	НС банк	A		
Запсибкомбанк	A	Новикомбанк	A		
Земский банк	B++	Нота-банк	A		
Инвестбанк	B++	Объединенный банк промышленных инвестиций	B+		
ИНВЕСТРАСТБАНК	B++	ОПМ-Банк	B++		
ИнтехБанк	B++	ПРАДО-БАНК	B+		
Камский коммерческий банк	B++	Прио-Внешторгбанк	ОТОЗВАН		

A — высокий уровень кредитоспособности
B — удовлетворительный уровень кредитоспособности
C — низкий уровень кредитоспособности