

Кредитование населения: тенденции и перспективы

Розничный бизнес наряду с инвестиционными услугами является наиболее растущими сегментом банковского сектора страны. Банки активно наращивают как в абсолютном, так и относительном выражении операции по привлечению и размещению средств населения (рис. 1), эмиссии и обслуживанию пластиковых карт. В последние четыре года (2000-2003 гг.) средние темпы роста депозитов и кредитов населению составляли соответственно 47% и 77%. В этот бизнес постепенно включаются банки, прежде с населением активно не работавшие: Ситибанк, Международный промышленный банк, Национальный резервный банк и ряд других.

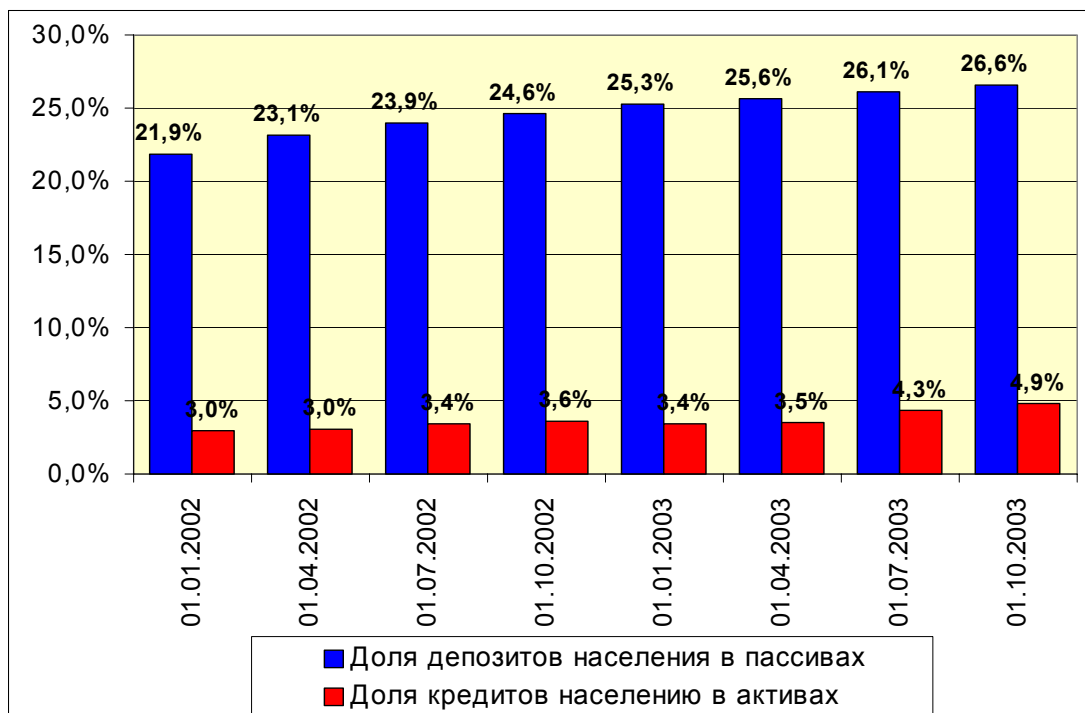


Рис.1. Доля розничных операций в структуре банковских активов и пассивов.

Источник: ЦБ РФ

Развитие розничных услуг является одной из основных причин географической экспансии банков, осуществляемой за счет открытия представительств и филиалов, поглощения действующих банков (яркий пример – приобретение Росбанком сети ОВК), расширения сети продвижения услуг в тех регионах, где банки действуют достаточно давно (например, создание сети Альфа-банк Экспресс и открытие МДМ-банком мини-офисов в магазинах Седьмой Континент). Розница активно подталкивает банки совершенствовать технологическую базу, расширять продуктовый ряд, повышать качество управления и культуру продаж.

Однако развитие розничных операций таит для банков определенную угрозу. С одной стороны, средства населения – один из наиболее дорогих, учитывая затраты на развитие инфраструктуры и процентные ставки по вкладам, и наименее надежных, принимая во внимание закрепленное ГК РФ право на досрочное изъятие депозитов, ресурсов для банковской системы. Чтобы поддерживать определенный уровень рентабельности, банки, активно занимающиеся привлечением средств у населения, должны увеличивать объем рискованных

вложений. С другой стороны, ограниченность доходов большинства населения, отсутствие институтов, накапливающих и распространяющих сведения о заемщиках, слабое развитие технологической базы банков делают проблематичной опору на кредитование населения и малого бизнеса как средство развития доходной базы. Точнее, данные операции достаточно доходны, но сопряжены с очень высокими рисками. Сюда следует также добавить пагубность соревнования за звание самого многофилиального банка. Ограниченное число регионов Российской Федерации (20-25 субъектов Федерации) обладает достаточным уровнем концентрации обеспеченного населения, чтобы являться адекватным плацдармом для развития розничных операций (рис. 2). А развивать сотрудничество с региональной корпоративной клиентурой можно и за счет более дешевой сети представительств.

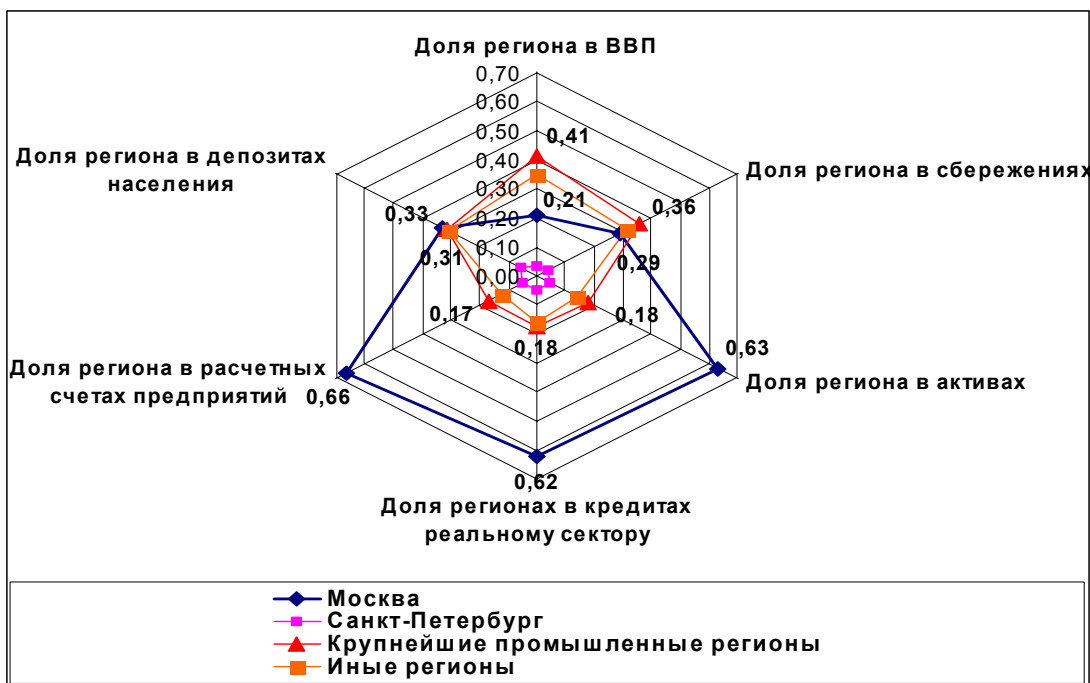


Рис. 2. Доля российских регионов в основных макроэкономических и банковских показателях по состоянию на 1.07.2003 г.

Источники: ЦБ РФ, Госкомстат России

Банки очень часто активно развивают розничные операции, рассчитывая на будущую прибыль и мало заботясь о сегодняшней стоимости бизнеса. Как показывают оценки на основе метода внутренних трансфертных ставок (ITR), учитывающего расходы и доходы по альтернативным операциям привлечения и размещения средств, розничный бизнес является сегодня **убыточным** для большинства российских банков.

В связи с этим оценка сегодняшнего состояния рынка кредитования населения, выявление основных факторов роста, а также анализ перспектив его дальнейшего развития представляет значительный практический интерес. Цикл наших публикаций мы открываем сегодня с анализа рынка кредитования населения.

Факторы развития рынка кредитования населения

Кредиты, выдаваемые банками населению, можно условно разделить на два типа: *обеспеченные*, к которым относятся ипотечные кредиты и автокредиты, и *необеспеченные*, к которым принадлежат экспресс-кредиты, кредиты на неотложные нужды и кредитные карты. В силу существования ликвидного залога ипотечные кредиты и автокредиты относительно дешевы для потребителей; необеспеченные кредиты, напротив, достаточно дороги. Отличительной особенностью кредитования населения является широкое использование банками в качестве точек продажи услуг сетей автодилеров, агентств недвижимости, розничной торговли товарами длительного пользования. В результате обострения конкуренции на рынке нередки ситуации, когда несколько банков действуют одновременно на одной торговой площадке.

Вообще, развитие кредитных услуг для населения тесно связано с развитием розничной торговли. В их основе лежит рост реальных доходов населения, сопровождаемый постепенным выходом доходов из «тени», который одновременно приводит к увеличению потребительских расходов и снижению рисков невозврата средств для банков. Консолидация розничной торговли, создание крупных общедоверительных сетей продажи бытовой техники способствовали широкому распространению банковских услуг. Важными факторами роста спроса на кредиты также стали введение заградительных пошлин на импорт подержанных иномарок, вызвавшее сдвиг потребительских предпочтений в пользу новых иностранных автомобилей, и бум на рынке недвижимости.

Существуют мощные факторы развития кредитных услуг для населения и со стороны предложения, то есть самих банков. Во-первых, к развитию кредитования населения банки активно подталкивает уже отмечаемый рост реальной (с учетом инфляции) стоимости ресурсной базы, связанный с увеличением доли депозитов населения в структуре привлеченных средств. Во-вторых, в силу того, что кредитные рейтинги крупнейших российских компаний-экспортеров находятся на уровне или даже выше рейтингов российских банков, посреднические услуги последних оказываются все менее и менее востребованными. Компании-экспортеры способны привлекать облигационные займы или синдицированные кредиты у иностранных банков, не используя помощь со стороны российских кредитных организаций. Чтобы окончательно не потерять наиболее крупных и надежных клиентов, отечественные банки вынуждены демпинговать по кредитам данной клиентуре, тем самым, создавая для нее издержки переключения (*switching costs*). Потери по кредитам крупной клиентуре покрываются за счет развития активных операций с населением и малым и средним бизнесом.

Эконометрический анализ подтвердил идею о ключевой роли роста реальных доходов населения в развитии кредитных операций банков с населением. В то же время он не смог подтвердить гипотезу о вынужденном переключении банков с кредитования крупной клиентуры на кредитование населения.

Прежде чем перейти к результатам эконометрического исследования факторов роста кредитных операций банков с населением, необходимо сказать о ряде особенностей рынка, вносящих искажения в результаты количественного анализа. Во-первых, к числу операций с населением в силу особенностей бухгалтерского учета относят операции по кредитованию предприятий без образования юридического лица (ПБОЮЛ), которые, по сути, являются кредитами реальному сектору экономики. Это, в частности, объясняет высокое место банка Кредитования малого бизнеса (КМБ), не занимающегося ипотечным или потребительским

кредитованием, среди ведущих операторов рынка кредитования населения (рис. 3). Во-вторых, в целях минимизации клиентских налоговых платежей некоторые банки до сих пор используют различные схемы, включающие фиктивное зачисление средств на кредитные счета. С этим связано высокое место «Альфа-банка», только недавно приступившего к широкому предложению ограниченного числа кредитных продуктов, среди ведущих операторов рынка (рис. 3), а также значительные внутригодовые колебания объемов кредитов еще в целом ряде банков.

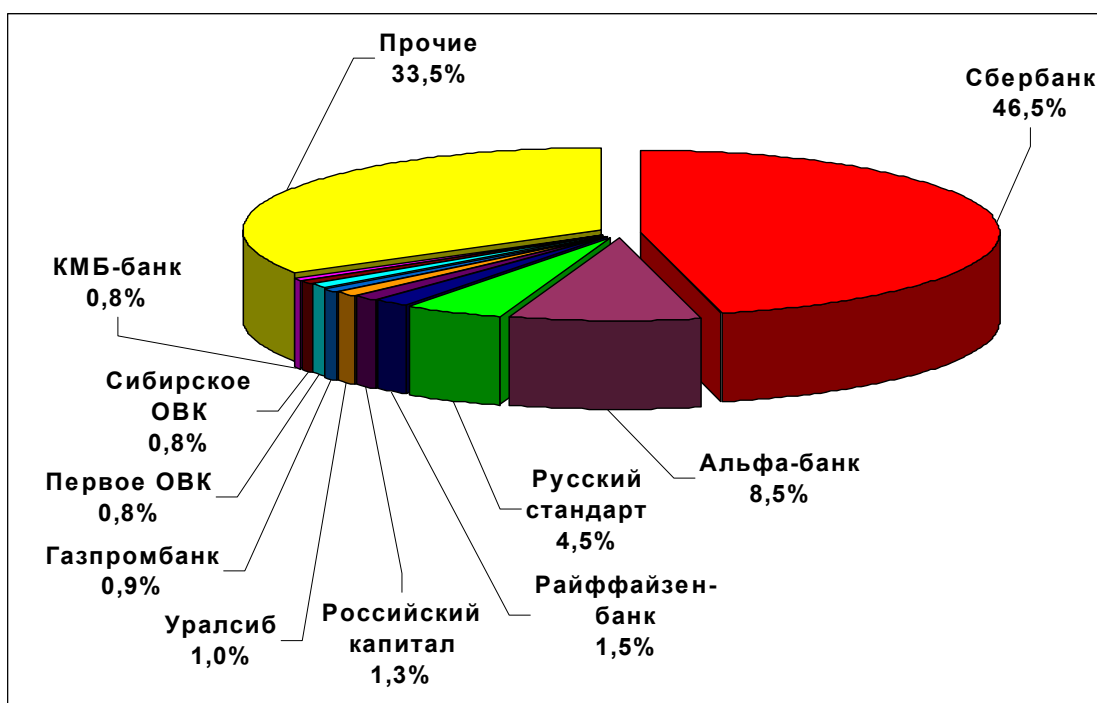


Рис. 3. Ведущие операторы рынка кредитования населения по состоянию на 1.10.2003 г.

Источник: ИА «Интерфакс»

Для анализа мы использовали метод коррекции ошибок, позволяющий разделить динамику исследуемой переменной в долгосрочном и краткосрочном периоде и выявить факторы развития кредитных операций банков с населением. Мы рассматриваем период с января 2000 по ноябрь 2003 года включительно.

Как показал анализ, в долгосрочном периоде динамика кредитов населению определяется реальными доходами граждан: рост реальных доходов на 1% приводит к увеличению объема кредитов примерно на 4%. Правда, следует отметить, что за последнее время сила влияния реальных доходов на объем кредитов снизилась.

Наблюдается коинтеграционная связь между реальными доходами населения, розничным товарооборотом и кредитами банкам населению, что связано с их возможной зависимостью от одного и того же внешнего фактора (в качестве такого фактора мог бы выступать рост реального производства, приводящий одновременно к увеличению доходов граждан, их покупательной способности и ресурсной базы банков).

В краткосрочном периоде сохраняется позитивная зависимость между ростом реальных доходов и ростом кредитов населению. Хотя следует отметить, что в конце года, когда обычно выплаты фирм сотрудникам и государства бюджетникам увеличиваются, кредиты замедляют свой рост. Скорее всего это связано с тем, что люди используют часть выплат для сокращения кредитной задолженности. Кроме того, у них появляются средства для совершения дорогостоящих покупок без использования заемных средств.

Как показывает уравнение краткосрочной динамики, наблюдается негативная зависимость между темпом инфляции и объемами кредитования. Скорее всего, это связано с негативным влиянием роста цен на уровень реальных доходов.

Наличие эффекта переключения банков на кредитование населения в связи с уходом крупнейших корпоративных клиентов на обслуживание в иностранные банки приводило бы к отрицательной зависимости объема кредитования физических лиц от процентной ставки по кредитам реальному сектору экономики. Однако нам не удалось обнаружить зависимости объемов кредитования от процентной ставки по кредитам предприятиям ни в долгосрочном, ни в краткосрочном периоде. Частично это может объясняться тем, что данный эффект реально начал проявляться только в конце 2002 года и мы не можем его отделить от других связанных с ним процессов.

Следует отметить два периода аномально высокого роста объемов кредитования населения: 2001 год, когда банками были запущены программы экспресс-кредитования населения для покупки товаров длительного пользования и 2003 год, когда произошла заметная активизация рынков автокредитования и ипотеки. Кроме того, «эффект 2003 года» может быть связан с процессом переключения активных операций российских банков с крупной корпоративной клиентуры на население и малый и средний бизнес.

Важнейшие сегменты рынка кредитования населения: текущее состояние

На рынке кредитования населения можно выделить три сегмента: ипотечное кредитование, автокредитование и потребительское кредитование. Основой для классификации здесь служит целевое использование кредита. Рассмотрим ситуацию на данных сегментах более подробно.

Рынок ипотечного кредитования

Рынок ипотечного кредитования начал активно развиваться в 2003 году. Как о серьезном объекте приложения усилий банковского сообщества о нем можно говорить после прихода на рынок ряда крупных банков (Внешторгбанк (ВТБ), Райффайзенбанк, Национальный резервный банк (НРБ)) и реальном запуске государственных ипотечных программ (АИЖК и МИА). Своеобразной вехой стало принятие в октябре 2003 года закона «Об ипотечных ценных бумагах», заложившего основу функционирования рынка закладных, необходимого для рефинансирования долгосрочных ипотечных кредитов. Хотя до формирования полноценного рынка закладных России необходимо пройти еще достаточно долгий путь.

По оценкам экспертов, потенциал рынка ипотеки в России составляет порядка \$3 млрд. в год, но ипотечных кредитов пока выдано не более \$200 млн. Ставки по кредитам очень

медленно, но падают; требования к заемщикам становятся все либеральнее, все больше банков разрабатывают собственные ипотечные программы.

Сегодня около 150 банков предоставляют ипотечные кредиты. Можно выделить несколько типов основных операторов рынка ипотеки:

1. Банк Дельта-Кредит
2. Московское ипотечное агентство (МИА).
3. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).
4. Крупные и средние федеральные банки, развивающие собственные ипотечные программы (Сбербанк, Внешторгбанк, Газпромбанк, МДМ-банк, Райффайзенбанк, Уралсиб, Промстройбанк, Менатеп СПб, Национальный Резервный Банк, Собинбанк, Московский Кредитный Банк, Первое ОВК, Инвестсбербанк).
5. Региональные агенты - специализированные компании или банки, заручившиеся поддержкой местных властей.

Таблица 1

Программы крупнейших операторов рынка ипотечного кредитования

	Валюта кредита	Размер кредита	Сумма кредита	Срок	Ставка, % год	Обеспечение кредита
Программа АИЖК (Внешторгбанк, Всероссийский банк развития регионов, Европейский Трастовый Банк, Инвестиционный Промэнергобанк, МИА, НРБ, Объединенный Промышленно-торговый банк)	рубли	до 70% оценочной стоимости приобретаемого жилья	от 10000\$	до 20 лет	15	залог приобретаемой квартиры; личное и имущественное страхование, а также страхование права собственности
Программа банка Дельта-Кредит (ДельтаБанк, Европейский Трастовый банк, Инвестсбербанк, МКБ, МПБ, Объединенный промышленно-торговый банк, IOBK, Пробизнесбанк, Фора-банк, ABN AMRO, ING-bank)	доллары США	до 85% оценочной стоимости приобретаемого жилья	от 10000 до 500000\$	до 15 лет	10-15	залог приобретаемой квартиры; личное и имущественное страхование, а также страхование права собственности
Программа МИА (Банк Москвы, Капитал-кредит Инвестиционный Промэнергобанк, Оргбанк, Российский капитал, Русский Банкирский Дом, Система, Собинбанк, Соцгорбанк, Спецстройбанк)	рубли	до 70% оценочной стоимости приобретаемого жилья	от 3000 до 150000\$	до 10 лет	15	залог приобретаемой квартиры; личное и имущественное страхование, а также страхование права собственности

Ключевыми участниками рынка являются ипотечные банки Дельта-Кредит, МИА, АИЖК, а также Сбербанк. Пока небольшую долю рынка, но значительные перспективы ее увеличить имеют Райффайзенбанк, ВТБ и НРБ, способные предложить клиентам выгодные условия кредитования. Дополнительным преимуществом Райффайзенбанка является опыт реализации связанных с ипотекой накопительных программ в Центральной и Восточной

Европы, а Внешторгбанка - значительная филиальная сеть, позволяющая быстро распространить услуги на регионы.

Предоставление услуги ипотечного кредитования осуществляется банками как через собственные отделения и отделения банков-партнеров, так и через риэлторские компании. Важную роль в успехе программ также играет стоимость, величина и срок кредита. Ставка кредита зависит в первую очередь от степени риска политики банка: одни банки проводят более рискованную политику, предъявляя мягкие требования к заемщику и устанавливая высокие процентные ставки, другие предпочитают быть более консервативными в плане отбора клиентов и поэтому способны предоставлять услуги по более низким процентным ставкам.

За прошедший год существенного снижения процентных ставок по ипотечным кредитам не произошло, несмотря на падение инфляции. Частично это диктуется высоким спросом на кредиты в условиях бума на рынке недвижимости, который стал рассматриваться как средство вложения средств инвесторами, частично – недостатком дешевых и долгосрочных денежных ресурсов. Пока основой финансирования ипотечных кредитов являются или долгосрочные кредиты у иностранных финансовых институтов (Дельта-Кредит, Райффайзенбанк), или облигационные займы (МИА, АИЖК). Рефинансировать ипотечные кредиты по-прежнему невозможно из-за несовершенства законодательной базы. Наиболее рискованым является кредитование на первичном рынке жилья (инвестиционная стадия строительства). Процентная ставка на квартиры в новостройках в Москве составляет 16-21%. Первоначальный взнос при этом должен быть не менее 30% от стоимости квартиры. Процентные ставки в регионах, если не брать в расчет кредиты специализированных государственных программ, еще выше.

Правда, у некоторых банков есть программы ипотечного кредитования и на более щадящих условиях. Например, обменные программы, когда за кредитом обращается человек, уже имеющий жилье, или программы для молодых семей. По кредитам в рублях наиболее выгодные ставки у АИЖК и Европейского Трастового Банка (15%), далее следуют Сбербанк и Уралсиб (18%); по кредитам в долларах США наиболее выгодные ставки предлагают «Дельта-Кредит», Сбербанк, Райффайзенбанк, Московский Кредитный Банк, Уралсиб (10-12%). Практически все банки выдают ипотечные кредиты на срок до 10-15 лет (кроме Инвестсбербанка, Менатеп Спб и Уралсиба, где срок кредитования составляет всего 5 лет). Обеспечением по кредиту выступает залог приобретаемой квартиры.

В ближайшее время банки будут стараться привлекать клиентов, прежде всего, за счет сервиса, поскольку реальных возможностей для снижения ставок не так уж много. Большинство банков ориентированы на упрощение процедуры получения ипотечного кредита, развития дополнительных программ приобретения жилья в кредит. Ипотека станет реальным способом решения жилищной проблемы только после формирования законодательной базы выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг и вовлечения в рынок более широкого круга банков.

Рынок автокредитования

Рынок автокредитования начал активно развиваться с 2002 года. Если первоначально автокредитование касалось продажи новых иностранных автомобилей и развивалось преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге, то в 2003 году крупнейшие федеральные банки стали активно распространять данную услугу на крупные региональные центры, где действуют их филиалы. В настоящее время предоставление кредитов на приобретение

автомобилей – один из самых распространенных видов потребительского кредитования. Объемы рынка автокредитования постоянно растут, усиливается конкуренция на рынке. Сейчас нередки ситуации, что у одного и того же автодилера вы можете найти кредитные программы сразу нескольких банков.

Кредитованием частных лиц под приобретение машин сейчас занимаются около пятидесяти банков, среди которых следует выделить в качестве лидеров рынка МДМ-Банк, Международный Кредитный Банк (МКБ), Международный Московский Банк, Первое ОВК, Райффайзенбанк, Русский стандарт и Русь (таблица 2). Основными факторами успеха на рынке являются наличие договоренностей с крупными автодилерами, быстрота анализа кредитных заявок, а также условия кредита (срок, первоначальный платеж, стоимость).

Таблица 2

Программы крупнейших операторов рынка автокредитования

	Валюта кредита	Размер кредита	Сумма кредита	Срок	Ставка, % год	Обеспечение кредита
МДМ-Банк	доллары США	70-80 % от стоимости	от 4000 до 80000 \$	не более 3х лет	9,5-12,5	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля и гражданской ответственности
МКБ	доллары США	50-90% от стоимости	от 4000 до 100000 \$	до 3х лет	9- 11,5	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля и автогражданской ответственности в ОСАО "Ингосстрах"
	рубли	приобретаемого автомобиля		до 2х лет	от 16,9	
ММБ	доллары США	до 70% от стоимости	от 7000 до 50000 \$	до 3х лет	9,9-11,9	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля, жизни, трудоспособности заемщика, а также его автогражданской ответственности
	рубли	приобретаемого автомобиля			17,5-19,5	
Первое ОВК	доллары США, евро	до 80- 90% от стоимости	от 500 до 70000\$ или евро; от 40000 до 600000 руб.	6 мес.-3 года	12-15	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля, жизни, трудоспособности Заемщика, а также его автогражданской ответственности
	рубли	приобретаемого автомобиля			29	
Райффайзенбанк	доллары США	до 70% от стоимости приобретаемого автомобиля	от 5500 до 50000 \$	1-3 года	9-12	залог приобретаемого автомобиля; право банка на безакцептное списание средств со счета заемщика в банке в размере платежей по основной сумме кредита и % по нему; страхование автомобиля и гражданской ответственности заемщика
Русский стандарт	рубли	80-90% от стоимости приобретаемого автомобиля	от 3000 до 200000 руб.	1-2 года	19-29	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля
Русь	доллары США	до 80% от стоимости	от 5000 \$	1-3 года	12	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля, жизни Заемщика, а также его автогражданской ответственности
	рубли	приобретаемого автомобиля			19	

Условно банки, работающие на рынке можно разделить на три группы: банки, специализирующиеся на кредитах на покупку отечественных автомобилей и подержанных иномарок (Русский Стандарт, IOBK), банки, специализирующиеся на кредитах на покупку новых относительно дешевых иномарок (МКБ, МДМ-банк, Русь) и банки, специализирующиеся на кредитах на покупку дорогих иномарок (ММБ, Райффайзенбанк).

Прошедший год ознаменовался существенным снижением стоимости услуги, а также доли автомобиля, приобретаемого за свой счет. За год ставки упали с 13-15% до 10-12% (кредиты в валюте), сроки кредитования растянулись с 1-2 лет до 3-4 и даже 5 лет, срок рассмотрения заявки на кредит минимален, комиссия за открытие и ведение ссудного счета снижается, страховку можно оплачивать в рассрочку.

Большинство банков предпочитают выдавать и, соответственно, получать обратно кредиты в основном в валюте, полагая, что вложения в долларах более стабильны. Однако сейчас можно легко найти банк, предоставляющий кредиты и в рублях. Такую услугу в частности предоставляют Банк Москвы, Газпромбанк, МКБ, Первое ОВК, Промстройбанк, Русский стандарт, Русь. Кредиты в рублях стал выдавать с конца 2003 года и ММБ.

Минимальная сумма кредита в большинстве банков установлена на уровне 4000 долларов США. Однако все зависит от специфики целевой клиентуры банков. Банки, ориентирующиеся на массового клиента и сотрудничающие с дилерами российских автозаводов (Русский Стандарт, IOBK), готовы предоставлять и более мелкие суммы (таблица 2). В то время как для банков, ориентированных на состоятельных граждан, предоставлять кредит менее чем на 4000 долларов не имеет смысла. Максимальная сумма во всех банках кредита разная. Среднерыночный «потолок» - 30000 долларов. В МДМ-СПб, Русь и Собинбанке максимальный размер кредита не ограничен.

Рынок начинал с того, что клиенту было необходимо самому вносить 30-40% от стоимости автомобиля. В 2003 году произошли серьезные подвижки в этом отношении. Ряд крупных участников рынка (МДМ-банк, МКБ, Промстройбанк, Русский Стандарт, Русь) стали кредитовать до 80-90% стоимости приобретаемого автомобиля. При получении кредита на приобретение отечественного автомобиля или старой иномарки заемщик должен обычно оплатить не менее 50% стоимости автомобиля.

Большинство банков выдают кредит на покупку автомобиля на срок от 1 до 3 лет. Исключение составляют Собинбанк, Пробизнесбанк, где деньги можно получить на 4 года, а также Газпромбанк, Сбербанк и Промстройбанк, где срок кредита растянут до 5 лет.

Ставки в банках по валютным займам колеблются в настоящее время от 9% до 14% годовых, по рублевым - в пределах 17-29% годовых. По кредитам в долларах США: минимальная ставка у Газпромбанка, Гута-банка, МКБ и Райффайзенбанка (9% годовых), максимальная – в Гута-банке, IOBK, Пробизнесбанке, Собинбанке (15-16% годовых). Однако в банках с низкими процентными ставками получить кредит довольно сложно: требуется много документов и обязательно «белая» немаленькая зарплата. Кроме того, некоторые банки предлагают низкие ставки только при предъявлении справки о заработной плате (например, ММБ, Сбербанк).

Зачастую размеры процентных ставок снижаются при проведении банками совместных программ с автодилерами. Салоны, продающие иномарки, заинтересованы в покупателях и

закключают специальные соглашения с банками. Например, МКБ сотрудничает с дилерами AUDI и PEUGEOT и выдает кредиты под 9,9-9,99% годовых. На аналогичных условиях кредитует покупку Toyota Райффайзенбанк, на покупку Renault можно получить кредит под 9% годовых в валюте. Однако некоторые дилеры закладывают свои расходы в рамках таких соглашений в цену машин, продаваемых в кредит.

Размер процентных ставок часто привязывается к сроку и размеру кредита: чем выше срок и больше сумма кредита, тем меньше процентная ставка. Так, в МДМ-Банке для кредитов до 30000 долларов процентная ставка составляет 11% годовых для кредитов сроком 1 год, 12% годовых для кредитов сроком 2 года и 12,5% годовых для трехлетних кредитов на покупку автомобиля; для кредитов свыше 30000 долларов процентная ставка составляет 9,5% годовых для кредитов сроком 1 год, 10,5% годовых для кредитов сроком 2 года и 10,9 % годовых для трехлетних кредитов.

В качестве обеспечения практически все банки требуют залог приобретаемого автомобиля. Дополнительно необходимо страховать автомобиль и автогражданскую ответственность заемщика. Помимо перечисленных условий для некоторых банков необходимо страхование жизни и временной потери трудоспособности заемщика, поручительство супруги/супруга.

Заемщику необходимо помнить о том, что не менее 10% от суммы кредита составит страховка на автомобиль. У каждого банка есть свои партнеры среди страховых компаний, к которым и придется обращаться заемщику. Клиент может сам выбирать страховую компанию, но только из тех, которые ему предложит банк. В последнее время банки начали выдавать кредит даже тем, у кого нет водительских прав, но в этом случае стоимость страховки может быть более высокой. Неудобства отчасти компенсируются тем, что банки и страховщики разрешают не вносить всю сумму страховки сразу, а включают «страховую» задолженность в сумму кредита. Правда, в этом случае проценты взимают с большей суммы, и реальная цена автомобиля также возрастает.

Основное требование банков к потенциальным заемщикам - подтверждение их платежеспособности. Если по расчетам банка «чистого» ежемесячного дохода недостаточно для погашения кредита, то потребуется поручительство юридического лица. Однако есть и исключения. Так, оформить заем в «МДМ Санкт-Петербург» имеют возможность и те, кто не может документально подтвердить свою кредитоспособность. По оценке экспертов, на внедрение новой программы ОАО «МДМ-Банк Санкт-Петербург», который контролирует около 20% рынка автокредитования Санкт-Петербурга, подвигло обострение конкуренции в этом сегменте рынка банковских услуг, в частности, активное вторжение на городской рынок автокредитования банков с иностранным капиталом.

Как правило, заявка на кредит рассматривается от 1 до 5 дней. Однако в IOBK и МКБ по схеме «экспресс» кредит оформляется за пару часов. При этом банки не требуют даже справку о доходах, но в качестве компенсации за свои риски берут большие проценты: МКБ- от 17%, OVK- 29% годовых в рублях.

Конкуренция вынуждает банки оттачивать условия автокредитования. В противном случае клиент без труда выберет другой банк, предоставляющий аналогичные услуги. Борьба за клиентов заставляет банки вводить и новые формы автокредитования. Например, Райффайзенбанк стал предлагать кредиты на покупку мототехники. Условия кредитования

практически ничем не отличаются от автомобильных. Однако первоначальный взнос увеличен до 50% от стоимости мотоцикла, а процентная ставка – до 13% годовых в валюте. Стоимость мототехники не должна превышать 40000 долларов, а максимальный размер кредита соответственно 20000 долларов.

Рынок потребительского кредитования

Потребительские кредиты, большинство из которых ориентировано на покупку товаров длительного пользования (ТДП), значительно различаются по цене, доступности и степени риска для банка, а также механизмам распространения. Часть банков предпочитает более консервативные подходы к отбору заемщиков, предоставляя кредиты на неотложные нужды и кредитные карты по низким ставкам, другие делают ставку на массового клиента, взимая значительный процент за выдачу экспресс-кредита. Ставки по экспресс-кредитам чрезвычайно высоки (до 52% годовых в рублях с учетом стоимости обслуживания кредитного счета). Однако они достаточно обоснованы с экономической точки зрения, учитывая их беззалоговость и невозможность для банка детально оценить платежеспособность клиента. Риск невозврата уже фактически заложен в процентную ставку по экспресс-кредитам.

Пионером на данном рынке выступил банк Русский Стандарт, который начал в 1999 году предлагать услугу экспресс-кредитования. Система выдачи кредита привязана к точке продажи услуги: сетям розничной торговли бытовой техникой, компьютерами, мебелью и т.д. Отличительной чертой экспресс-кредитов является зависимость получаемых банками результатов от связей с торговыми организациями-партнерами. Чем с большим числом торговых сетей заключены партнерские соглашения, тем выше доходность бизнеса. Стоимость кредита влияет незначительно на число клиентов. Другими условиями успешного продвижения программ являются наличие большого числа пунктов приема платежей по кредиту и быстрота анализа кредитных заявок.

Основным событием рынка экспресс-кредитования в 2003 году стало появление на нем банка Хоум Кредит энд Финанс (ХКФ), который сумел за январь-сентябрь 2003 года увеличить кредитный портфель с 2 до 43 млн. долларов и догнать по темпам роста кредитного портфеля Русский Стандарт. Банк создан на базе банка Технополис и является «дочкой» чешской Home Credit Finance. Будучи дочерней организацией банка с иностранным капиталом, ХКФ не испытывает значительных проблем с финансированием своих проектов. Так, в конце прошлого года банк получил кредит от чешских банков-партнеров на сумму в 110 млн. долларов.

ХКФ привлекает клиентов более выгодными условиями кредитования, чем могут предоставить Русский Стандарт и 1ОВК (таблица 3). Банк выдает потребительские кредиты в рублях. Покупатели могут сами выбрать срок погашения кредита: 4, 8, 12, 16, 20 или 24 месяца. Средняя процентная ставка: 26-28.5%. Окончательная ставка устанавливается индивидуально, в зависимости от первоначального взноса и срока, на который берется кредит. Схема, предлагаемая ХКФ, ориентирована на граждан с невысоким доходом: для покупок в пределах 10 тыс. рублей первоначальный платеж составляет 20%, для покупок стоимостью от 10 до 20 тыс. рублей - 25%, для покупок стоимостью свыше 20 тыс. рублей - 30%. Кроме того, величина процента по кредиту варьируется в зависимости от срока его погашения: чем больше срок, тем ниже годовая ставка. Благодаря поставленной технологии и мягким условиям кредитования ХКФ вытеснил «Русский стандарт» из магазинов «Техносила», а в июле договорился о сотрудничестве с сетью «Цифровые технологии», ранее работавшей исключительно с банком

1ОВК. Также, банк работает с фирмами «Партия», «Аристон», «СпортСити», «Эльдорадо» и некоторыми другими в 33 регионах России.

Таблица 3

Программы крупнейших операторов рынка потребительского кредитования

	Валюта кредита	Размер кредита	Сумма кредита	Срок	Ставка, % год	
					кредиты	кред. карты
Альфа Банк	доллары США	сумма кредита может составлять до 250% ежемесячного дохода заемщика	до 10 000 \$			19-22
	Рубли					29
Банк Москвы	Рубли		от 5000 до 70000 руб.	3 мес. -1 год	21	
Дельта Банк	доллары США	программа для менеджеров и специалистов ведущих компаний	до 10000\$	до 1 года	18	
		кредитные карты	до 5000\$	до 1 года		18
МКБ	доллары США		от 300 до 5000\$	до 1 года		18
МДМ-Банк	доллары США, евро	до 200% ежемесячного дохода	от 2000 до 10000\$	до 1 года	20	20
Первое ОВК	доллары США, евро	для получения кредита до 100000 руб. первоначальный взнос должен составлять не менее 20% суммы кредита; для получения кредита свыше 100000 руб. первоначальный взнос должен составлять не менее 40% суммы кредита	от 50 до 10000\$, евро	1 мес.-2 года	22	29
	Рубли		от 500 руб. до 300 000 руб.		29-33	19
Райффайзенбанк	доллары США		от 3000 до 10000\$	1-3 года	14	
	Рубли		от 90000 до 300000 руб.	1-2 года	20	
Русский стандарт	Рубли		до 200000 руб.	6 мес.-2 года	от 29	29
	доллары США					18
Сбербанк	доллары США, евро	70-80% от стоимости приобретаемого товара	до 100000 \$	до 5-ти лет	10-12	
	Рубли				15-19	
Ситибанк	Рубли		от 30000 до 600000 руб.	1-3 года	15	2% в месяц
ХКФ	Рубли	70-80% от стоимости приобретаемого товара		4 мес.-2 года	26-28,5	

Помимо экспресс-кредитования активно развиваются еще две формы потребительского кредитования: кредитные карты и кредиты на неотложные нужды. Они распространяются как через сеть банковских отделений, так и через торговые организации-партнеры. Основным отличием данных продуктов от экспресс-кредитов является отсутствие привязки клиента в плане осуществления покупок к конкретному магазину, где происходит оформление кредитного договора. В силу этого они более удобны для клиента, чем экспресс-кредиты. Лидерами в плане эмиссии кредитных карт являются Русский Стандарт, 1ОВК, Альфа-банк, Дельта-банк и МКБ. Кредиты на неотложные нужды активно предоставляют Сбербанк, Банк Москвы,

Райффайзенбанк. В конце 2003 года к развитию обеих программ активно приступили МДМ-банк и Ситибанк, обладающие значительным потенциалом. С 2004 года на рынок потребительского кредитования вышел ММБ, предлагающий чрезвычайно выгодные (от 11% в рублях и от 11,5% в валюте) для сотрудников корпоративных клиентов банка.

Тщательный анализ клиента позволяет банкам назначать более низкие процентные ставки по кредитным картам и кредитам на неотложные нужды, чем по экспресс-кредитам. Однако здесь существует другая проблема: возможности банка могут не соответствовать спросу со стороны потенциальных клиентов, привлеченных низкой стоимостью и относительной легкостью получения услуги. Так, массовый наплыв потенциальных заемщиков вынудил Райффайзенбанк сначала отказывать в получении кредита людям, формально соответствующим требованиям банка, а затем реально ограничить список заемщиков своими клиентами и сотрудниками корпоративных клиентов. В результате был нанесен серьезный удар по имиджу банка.

Развитие программ потребительского кредитования требует от банков соответствующей инфраструктуры. Клиент должен иметь возможность погашать задолженность по кредиту, не выстаивая в длинной очереди. В частности, такие проблемы возникают у клиентов Дельта-банка и Райффайзенбанка, не имеющих широкой сети отделений.

К развитию потребительского кредитования разумно подошел Альфа-банк, который начал активное продвижение кредитных продуктов только после запуска проекта «Альфа-банк экспресс». В рамках проекта планируется открыть к 2007 году 171 дополнительный офис круглосуточного обслуживания клиентов, из них 60 - в Москве (сейчас здесь действует 20 точек). Банк планирует вкладывать в развитие проекта по всей России примерно 52 млн. долларов в год. Новая программа заключается в предоставлении широкого спектра розничных услуг, включающих управление счетом в любое время суток, овердрафтное кредитование, коммунальные платежи, осуществление покупок аккредитивами и другое. Для развития розничной программы банк активно привлекает квалифицированных менеджеров, имеющих опыт работы в Восточной Европе.

Таким образом, можно говорить о бурном развитии потребительского кредитования, сопровождающемся увеличением числа банков и расширением набора услуг предлагаемых ими. Банки активно используют как ценовые, так и неценовые методы конкуренции. Успех кредитной программы банка зависит не только от цены и ассортимента кредитных продуктов, но и широты сети продажи и обслуживания, возможности дополнительных банковских и других финансовых услуг, доступности для понимания требований к заемщику, быстроты рассмотрения кредитной заявки. Причем, чем меньше объем кредита, тем более существенную роль в его популярности имеют неценовые факторы (таблица 4).

Таблица 4

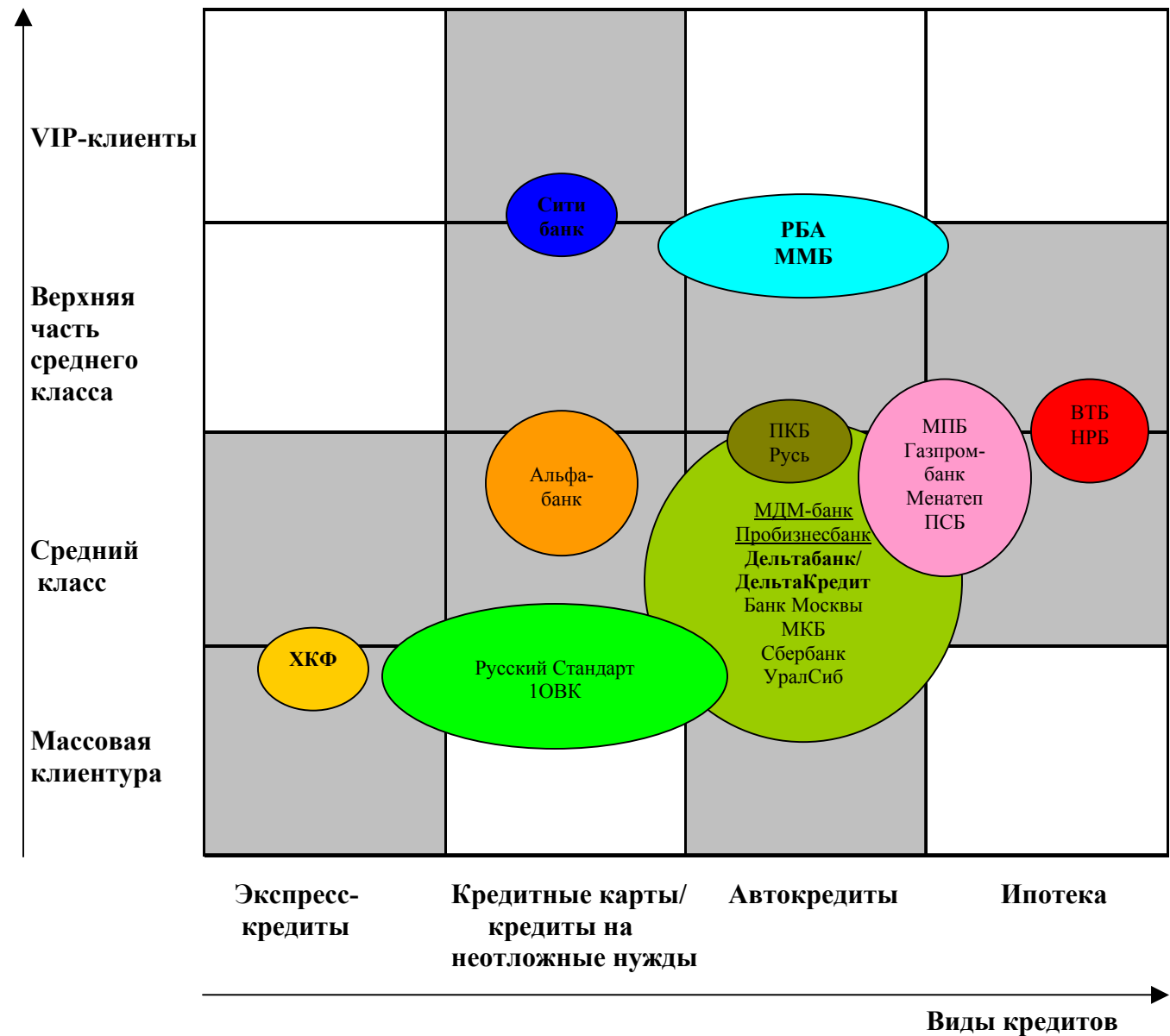
Факторы успеха банков на различных сегментах рынка кредитования населения

Вид бизнеса	- Факторы успеха на рынке
Ипотечное кредитование	- Стоимость кредита; - Широкая сеть распространения (агентские программы); - Широкий продуктовый ряд (кредиты на инвестиционной стадии, на приобретение загородной недвижимости); - Простота и быстрота оформления кредита (зависит от степени автоматизации бизнеса); - Степень покрытия покупки кредитом
Автокредитование	- Широкая сеть распространения (сотрудничество с дилерами); - Стоимость кредита; - Простота и быстрота оформления кредита; - Степень покрытия покупки кредитом
Потребительское кредитование	- Широкая сеть распространения (договоры с розничными сетями); - Простота и быстрота оформления кредита; - Удобство оплаты за пользование кредитом; - Степень покрытия покупки кредитом; - Стоимость обслуживания

Следует обратить внимание, что банки с иностранным участием имеют сильные позиции практически на всех сегментах рынка кредитования населения. На рынке автокредитования к числу лидеров относятся ММБ и Райффайзенбанк, на рынке ипотечного кредитования – Дельта-Кредит, на рынке потребительского кредитования – ХКФ. Можно выделить несколько причин создавшейся ситуации. Во-первых, банки с иностранным участием имеют больше возможностей по привлечению дешевых долгосрочных ресурсов с иностранных рынков для развития программ кредитования населения, чем российские банки. Эти средства включают как займы от материнских банков, так и деньги от международных финансовых организаций. Во-вторых, многие из действующих в России банков с иностранным участием (сюда, прежде всего, следует отнести ХКФ и Райффайзенбанк) активно используют опыт продвижения аналогичных программ в странах Восточной Европы. Учет прежних ошибок позволяет в значительной степени минимизировать потери в России. В-третьих, как мы уже отмечали выше, развитие розничного кредитования предъявляет повышенные требования к системам автоматизации банковского бизнеса, оценке и управлению рисками. Как известно, данные системы в банках с иностранным участием, активно использующих опыт и наработки материнских банков, развиты лучше, чем в большинстве российских банков.

Существует еще один важный фактор успеха для ряда банков с иностранным участием. ММБ, Райффайзенбанк и Ситибанк ориентируются в своей розничной политике на наиболее обеспеченную часть населения (верхний сегмент среднего класса и VIP-клиентуру), что позволяет им не биться за клиента с другими российскими банками (рис. 4). Кроме того, данная стратегия позволяет имстроить свою ценовую политику как в плане привлечения средств от населения, так и в плане кредитования физических лиц, ориентируясь не на действия Сбербанка как лидера рынка, а на стоимость альтернативных механизмов привлечения и размещения средств, максимизируя доход от розничного бизнеса.

Благосостояние клиентов



* - закрашенные квадраты обозначают стандартную целевую группу соответствующих видов кредитов.

** - размер закрашенной области примерно соответствует доле соответствующей группы на рынке.

Рис. 4. Стратегические группы на рынке кредитования населения.¹

Перспективы развития рынка кредитования населения

Рынок имеет значительные перспективы для роста. Это связано не только с ожиданием продолжения роста доходов населения, наличием значительного избыточного спроса на кредитные продукты со стороны населения (особенно в регионах), но и с тем, что для большинства банков (за исключением специализированных) кредиты населению составляют

¹ Здесь используются следующие сокращения: РБА – Райффайзенбанк Австрия, ПКБ – Петрокоммерцбанк, ПСБ – Промстройбанк Санкт-Петербурга, НРБ – Национальный резервный банк.

незначительную часть бизнеса (рис. 5). Другими словами, существуют огромные возможности для роста, связанные с переориентацией активных операций банков. На основе международного опыта можно сказать, что наилучшие перспективы из всех сегментов рынка кредитования населения имеют ипотечные кредиты и кредитные карты.

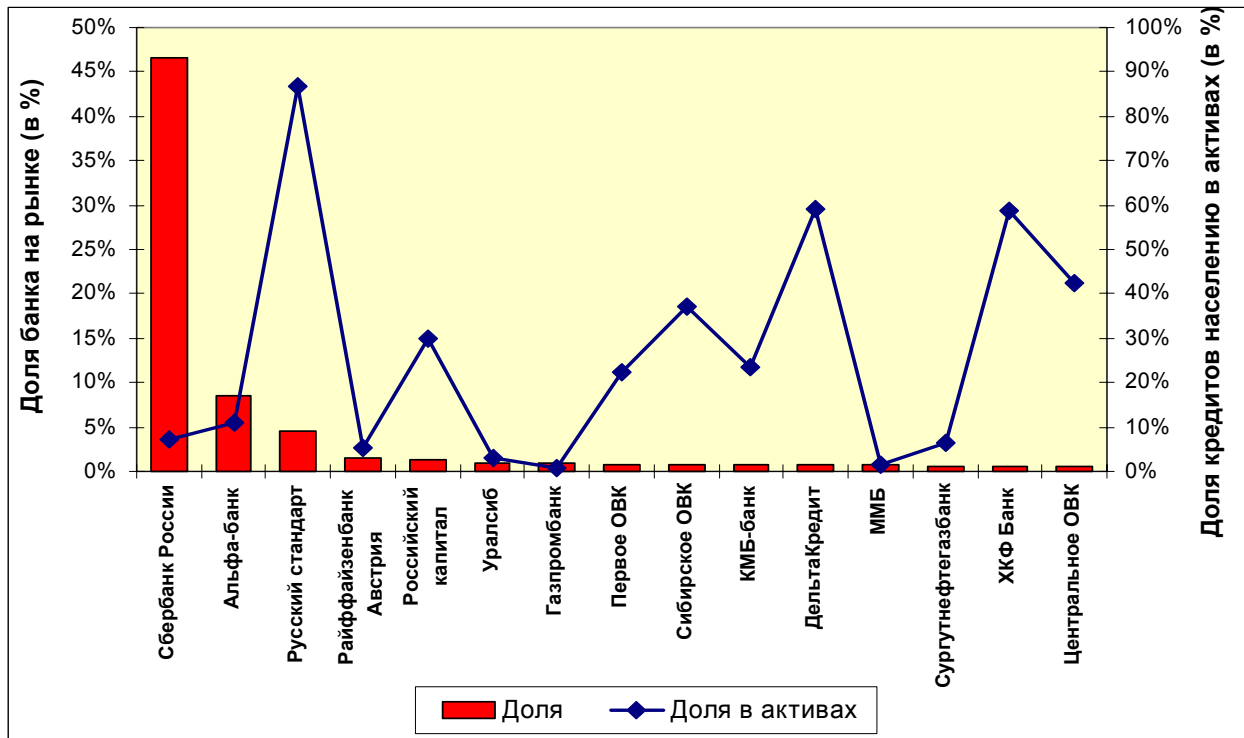


Рис. 5. Доля кредитования населения в активных операциях лидеров рынка.

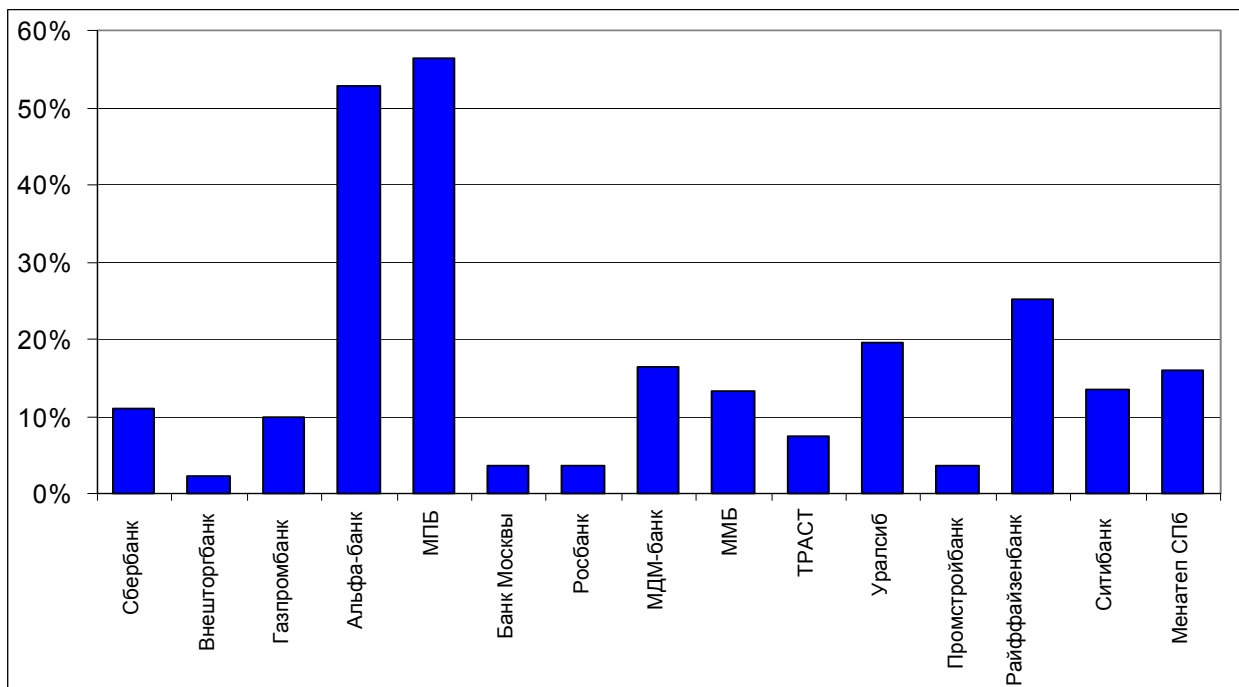


Рис. 6. Соотношение депозитов и кредитов населения в крупнейших российских банках.

Что касается крупнейших российских банков по размеру активов, то пока они больше увлечены развитием пассивной части операций с населением. Масштабы депозитных операций значительно превышают объемы розничного кредитования (рис. 6), если не принимать во внимание МПБ, который только начинает развитие розницы, и Альфа-банк, записывающий в кредитование населения операции по сути такими не являющимися. Но, как мы уже отмечали, средства населения являются одними из самых дорогих ресурсов для банков. Чтобы получать прибыль, банки должны развивать и кредитные операции с населением. Последние также могут стать для банков важным фактором привлечения новых корпоративных и частных клиентов и удержания старых за счет предоставления им льготных условий кредитования.

Банки будут увеличивать объемы кредитования населения, расширяя ассортимент кредитных продуктов. Наиболее перспективными в этом плане являются целевые кредиты (образовательные, туристические), а также накопительные схемы, предполагающие выдачу кредита клиенту после накопления им определенной суммы на депозитном счете.

Многое для рынка будет зависеть от развития законодательной базы банковской деятельности. Наиболее важным здесь представляется создание эффективной нормативной базы, регулирующей эмиссию и обращение ипотечных ценных бумаг, а также кредитных деривативов; формирование, порядок накопления и распространения информации кредитными бюро. Развитие инфраструктуры финансового рынка, прежде всего, необходимо для снижения рисков кредитования, устранения экстерналий, связанных с асимметрией информации.

Виктор Шпрингель
Ведущий эксперт Института открытой экономики

Марина Павлушина
Аналитик Института открытой экономики

Опубликовано в журнале «Расчеты и операционная работа в коммерческом банке» №3, 2004 г.