

Банки и население: жизнь после кризиса

События этого лета существенно подорвали доверие населения к банкам. Ряд неосторожных заявлений со стороны представителей регулирующих органов наряду с отзывом лицензий у нескольких неустойчивых банков стал причиной массового изъятия населением средств из банковской системы. По данным «БДО Юникон» в июле объем депозитов населения в крупнейших частных банках сократился на 10%. С начала июня до середины июля вкладчики изъяли из банков около 80 млрд руб. Характерно, что вкладчики закрывали срочные вклады до 1 года, чья доля в совокупных депозитах резко уменьшилась (таб. 1). Высокая устойчивость вкладов на 1 год и выше может быть объяснена, с одной стороны, тем, что хранить деньги в банках на такие сроки предпочитают вкладчики, имеющие высокий уровень доверия к банкам, а, с другой стороны, свыше 80% долгосрочных средств приходится на Сбербанк.

Таблица 1

Динамика депозитов населения на различные сроки в 2004 году

Депозиты и вклады физических лиц	Прирост за I квартал	Прирост за II квартал
до востребования	5,2%	7,8%
на срок до 90 дней	-6,6%	2,8%
от 91 до 180 дней	-7%	-13,1%
от 181 дня до 1 года	5,8%	-1,6%
свыше 1 года	20,2%	15,6%

Вклады утекали не из всех банков. Лидерами по оттоку вкладов стали банки, входящие в список 100 крупнейших по объему депозитов физических лиц. Больше других пострадали Гута-банк, Московский кредитный банк, Менатеп Санкт-Петербург и Бин-банк, в которых объем депозитов населения сократился более чем на 20% за аналогичный период (рис. 1). Альфа-банк также декларировал отток вкладов в 300 млн долл. в июне-июле, но этот отток был компенсирован взносами акционеров. Напротив, государственные банки и кредитные организации с иностранным участием в большинстве своем значительно укрепили свои позиции на рынке. Особенно преуспели в этом деле Внешторгбанк и Ситибанк, увеличившие объем вкладов населения на треть и половину соответственно.

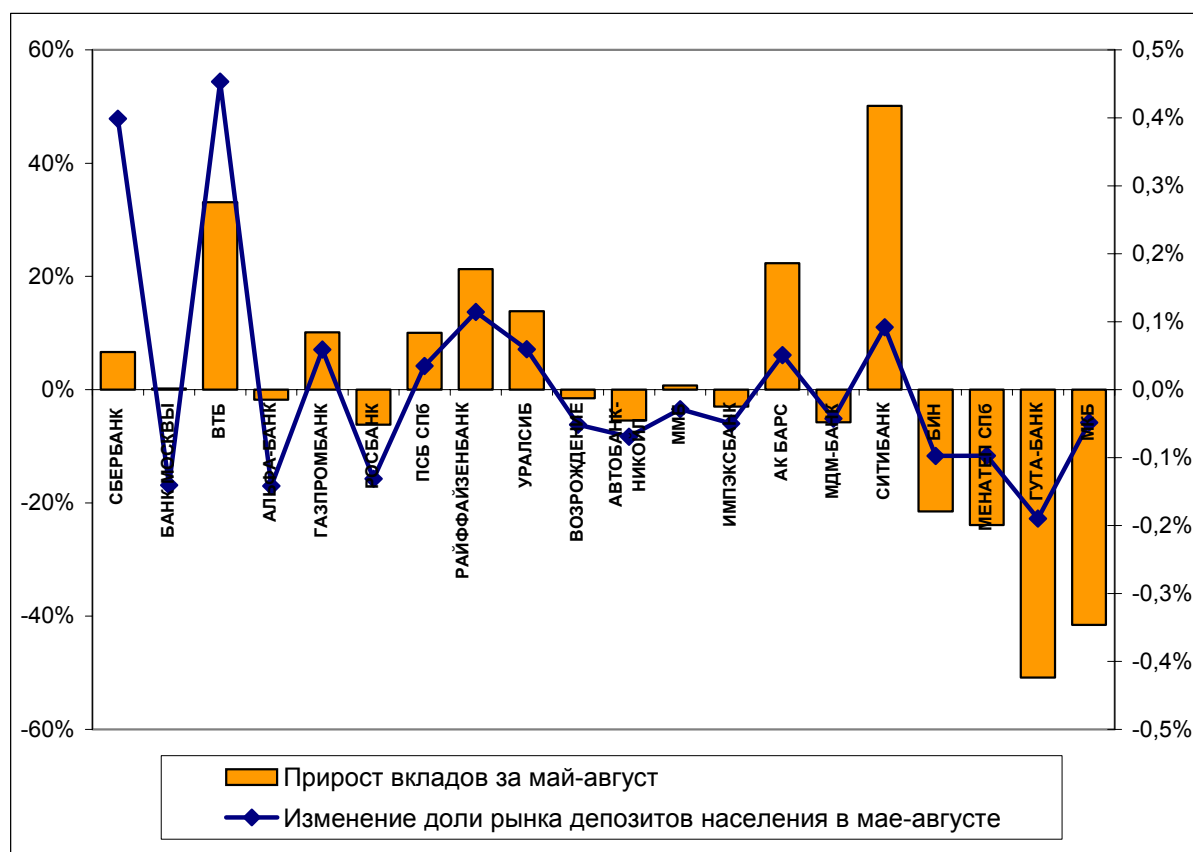


Рис. 1. Динамика депозитов населения и доли рынка крупнейших розничных банков в мае-августе 2004 гг.

Источник: информация банков

Любопытно, что объем потерь от кризиса достаточно слабо коррелировал со значимостью средств населения в формировании ресурсной базы банка. Значимых проблем не испытали многие банки, сильно от частных вкладчиков зависящие. Например, «Балтийский» (46% пассивов - средства частных лиц), Возрождение (39%), Импэксбанк (35%), Автобанк-Никоил, Московский индустриальный банк (по 33%), многие региональные банки пережили кризис намного спокойнее, чем Альфа-банк, Росбанк или Гута-банк, у которых доля частных средств в пассивах составляла менее 20%.

Одной из главных альтернатив депозитам стали наличные доллары и евро. В июле физическими лицами было приобретено валюты на 2,1 млрд долл. больше, чем продано ее банкам. В августе отрицательное сальдо операций банков с наличной иностранной валютой также достигло почти 2 млрд долл. (рис. 2).

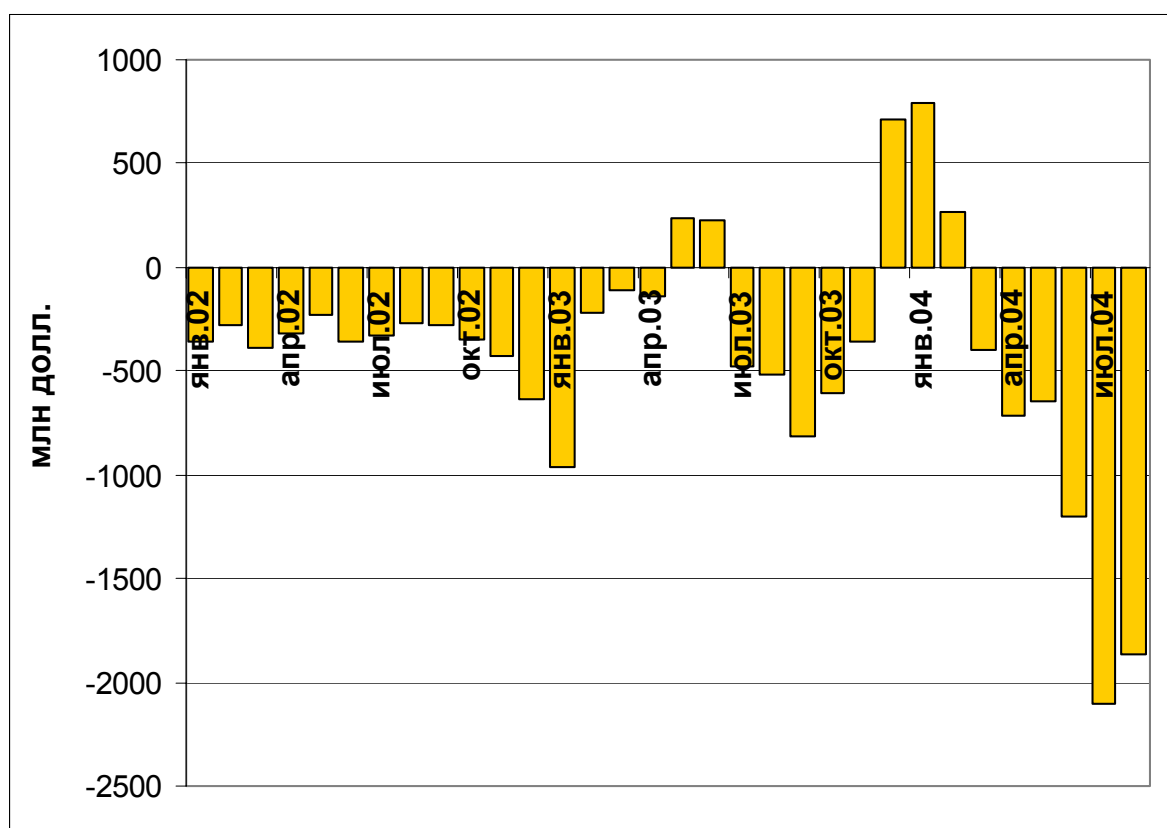


Рис. 2. Сальдо операций банков с наличной иностранной валютой с населением¹
Источник: Банк России

Что касается рынка кредитования населения, то июльские события по-разному повлияли на различные сегменты данного рынка. Так, летний банковский кризис не затронул крупных игроков ипотечного кредитования, поэтому условия предоставления кредитов практически не менялись.

На рынке автокредитования небольшое количество кредитных организаций ужесточило условия предоставления кредитов: срок кредитования был сокращен, сумма первоначального взноса увеличена, введено комиссионное вознаграждение за открытие и ведение счета, повышены страховые тарифы, а процентные ставки увеличены на 3-4%. Некоторые банки были вынуждены продать свои кредитные портфели. Кредитные организации, не столкнувшиеся с проблемами на банковском рынке, воспользовались преимуществом для привлечения новых клиентов. Например, Газэнергопромбанк, МПБ и Первое ОВК снизили процентные ставки, МДМ-банк и Пробизнесбанк увеличили срок кредита до пяти лет, Банк Москвы и Райффайзенбанк начали кредитовать покупку

¹ Положительные значения соответствуют превышению объемов покупок валюты у населения над величиной продаж.

подержанных автомобилей. После завершения кризисной ситуации банки, ужесточившие условия программ автокредитования в июле, вновь внесли изменения - теперь уже в лучшую для клиентов сторону. Однако, часть возможностей привлечения новых клиентов банками могла быть потеряна. Не следует забывать, что в последнее время крупные автодилеры вышли на рынок с собственными программами кредитования потребителей (лизинг автомобилей), что существенно ограничивает возможности банков повышать процентные ставки по кредитам.

На рынке потребительского кредитования спад активности в период летнего кризиса у ведущих игроков не наблюдался. Частично это может быть связано с приходом на российский рынок потребительского кредитования ведущих западных участников с огромными финансовыми возможностями. В середине лета с небольшим интервалом прошла информация о приобретении компанией Cetelem - подразделением французского банка BNP Paribas – 50% пакета акций банка «Русский стандарт», а также о покупке компанией General Electric Consumer Finance «Дельта Банка». Общий объем инвестиций западных участников в данные проекты оценивается на уровне 300 и 140 млн долл. соответственно. Одновременно группа Societe Generale, уже представленная в России банком Сосьете Женераль Восток, вышла на рынок с проектом «Русфинанс». Если Сосьете Женераль Восток представляет полный спектр банковских услуг для обеспеченных людей, то «Русфинанс» - это проект потребительского кредитования, ориентированный на массового клиента.

Как и на рынке автокредитования, рост потребительских кредитов поддерживается приходом игроков из смежных областей: от страховых компаний до торговых сетей, решивших кредитовать покупателей самостоятельно. Например, торговая сеть «Техносила» объявила о намерении кредитовать покупателей самостоятельно, не привлекая банки. Скоринговую модель ей для этого предоставила страховая компания РОСНО, которая также страхует риск невозврата кредитов.

Вообще, кредитование населения продолжает оставаться наиболее быстро растущим сегментом банковского бизнеса. За восемь месяцев текущего года объем кредитов населению вырос на 64% с 300 до 490 млрд рублей, а их доля в совокупных активах банковского сектора – с 5,3% до 7,8%. Причем, наибольшими темпами растет средне- и долгосрочное кредитование (на 1 год и выше), что связано как с высокими темпами развития ипотечного кредитования и автокредитования, так и удлинением программ потребительского кредитования.

Рынок депозитных продуктов

Изменение процентных ставок

Во время и после кризиса некоторые пострадавшие банки повысили процентные ставки по депозитам, чтобы вернуть потерянных клиентов и успокоить оставшихся. Первым поднял процентные ставки Росбанк: 1 июля банк увеличил процентные ставки по всем видам депозитов физических лиц. По вкладам в рублях ставки в банке поднялись в среднем на 2% (по вкладам сроком на 1,5 месяца повышение составило 1,8%, на срок 3 месяца - 2,6%, на 6 месяцев - 2,5%, на год – 1,25%), по вкладам в иностранной валюте - на 0,2-0,3%.

Банк Москвы ввел в июле вклад «Сейф», обеспечивающий доходность в 10,7% годовых в рублях (до «Сейфа» самым выгодным из вкладов банка был «Престиж» с 10% годовых). В МДМ-банке по рублевым вкладам сроком один месяц ставки были повышены на 0,25-2,25% в зависимости от суммы вклада, на 3 месяца—на 2,5-2,75%, на 6 месяцев—на 1,75-2% и на год - на 2%.

Но и банки – лидеры также не сидели, сложа руки. Так, например, Райффайзенбанк повысил ставки по вкладам в рублях и долларах США. По рублевым вкладам на срок 6 месяцев и 9 месяцев ставки выросли на 1%, на год - на 2%, на 1,5-2 года - на 1,5%; по долларовым вкладам на срок 1 месяц они увеличились на 0,14%, на срок 6 месяцев - 0,33-2%, на срок 9 месяцев – 0,63%; на год—0,63 - 1%; на срок 1,5 - 2 года – 0,6-1,6%. В то же время ставки по вкладам в евро остались без изменений. Такие действия Райффазенбанка могут быть объяснены следующим образом. С одной стороны, проводя политику по расширению бизнеса в регионах, Райффайзенбанк сталкивается с проблемой дефицита рублевых ресурсов и, пытаясь их привлечь у населения, повышает ставки по рублевым депозитам. С другой стороны, банк в своей процентной политике опирается на ставки финансового рынка (трансфертное ценообразование) и рост учетных ставок в США привел к пересмотру долларовых ставок привлечения средств.

Сбербанк ввел новый рублевый «Пенсионный депозит Сбербанка России на 2 года». Процентная ставка по вкладу установлена в размере 9,5% годовых. Одновременно банк повысил ставку по вкладу «Срочный пенсионный Сбербанка России» на 2 года с 9 до 9,5% годовых. Пролонгация ранее открытых пенсионных вкладов будет производиться уже под новую процентную ставку. Интерес к пенсионерам в банке объясняют тем, что эта категория вкладчиков традиционно более склонна к накоплению средств, чем их расходованию. Причем они предпочитают делать вклады на более длительные сроки, чем работающие граждане, что приветствуется банком.

В тоже время в ряде банков ставки снизились. В начале сентября в Балтийском банке процентные ставки по вкладам в евро и долларах понизились на 0,15-0,25%. Международный промышленный банк, повысивший ставки по валютным вкладам в среднем с 7% до 7,75%, снизил доходность по вкладам в рублях с 12,75% до 10,5-11,6% годовых.

Следует отметить, что повышение процентных ставок банками не всегда является продуктивной мерой в плане привлечения дополнительных вкладчиков. Есть очень высокая вероятность того, что рост процентной ставки будет воспринят потенциальными клиентами как увеличение риска деятельности кредитной организации. Поэтому более эффективным направлением средств может являться имиджевая рекламная кампания, способная позитивно повлиять на репутацию банка.

Неценовые методы борьбы за клиентов

Помимо ценовых методов борьбы за клиентов, банки используют различные неценовые методы. Для привлечения вкладчиков банки стараются разнообразить продуктовую линейку вкладов, предложить продукты, более удобные в плане пополнения счета и начисления процентов, а также удовлетворяющие специфические нужды клиента. Все чаще практикуется симбиоз двух банковских продуктов: карта + вклад, кредит + карта или вклад + кредит. Помимо введения новых депозитных продуктов для привлечения клиентов банки улучшают качество обслуживания, предлагают гибкий график работы офиса, применяют современные технологии, расширяют предложение сопутствующих продуктов и услуг.

Значительно был расширен в последние месяцы ассортимент вкладов. Так, в начале августа Промсвязьбанк ввел новый вклад «Пополняемый». Минимальная сумма по нему составляет 15000 руб. или 500 долл. (евро). С 1 сентября Газэнергопромбанк ввел новый вклад «Копилка». Этот пополняемый вклад, минимальная сумма по которому составляет 3 тыс. руб. или 300 долларов (евро). Его можно открыть на полгода и год. Процентные ставки по вкладу «Копилка» в рублях составляют 7-8%, в долларах - 4-5%, в евро - 3,75-4%.

Стремясь восстановить после присоединения к ВТБ свои позиции на рынке, Гута-банк предложил своим клиентам 3 новых вклада: «Удобный», «Престиж плюс» и «Фаворит». «Удобный» - вклад с дифференцированной процентной ставкой, начисляемой на дополнительные взносы в зависимости от сроков их внесения. При досрочном закрытии вклада проценты по нему будут начисляться, исходя из сроков нахождения основной суммы и дополнительных взносов на вкладе. «Престиж плюс» - вклад с высокой процентной

ставкой и большим первоначальным взносом, составляющим 30000 рублей или 1000 долларов (евро). В зависимости от срока процентные ставки составят по рублям 6,75-11,25%, по долларам и евро - 5,25-8%. Вклад «Фаворит» предназначен для VIP-клиентов. Сумма первоначального взноса по нему составляет уже 1,5 млн рублей или 50000 долларов (евро). Процентные ставки по вкладу «Фаворит» выше, чем по вкладу «Престиж плюс»: 10,25-11,5% в рублях, 7,5-8,25%—в долларах США и евро.

В августе банк Возрождение ввел новый вклад «Жилищный проект», который является частью программы по ипотечному кредитованию. Следует отметить, что накопительные программы (ипотечные, пенсионные, страховые) являются весьма популярными в развитых странах, но слабо представлены на российском рынке. «Жилищный проект» - одна из первых попыток создания таких программ - создан для накопления первоначального взноса, необходимого для получения кредита на приобретение недвижимости. Вклад открывается на год, а процентные ставки по нему составляют 11% в рублях и 7,5% в долларах США.

С 1 сентября банк Возрождение также открыл сезонный вклад «Золотая осень» сроком на 3 месяца, минимальный размер по которому составляет 1000 рублей или 100 долларов (евро). Процентные ставки по этому вкладу составляют 8% годовых в рублях, 6% годовых в долларах и 5% годовых в евро.

Была изменена система вкладов в Номос-банке. Сегодня банк предлагает три пакета вкладов: «Сберкнижка» (с управлением с помощью пластиковой карты), «Купеческий» (с различными схемами пополнения и с досрочным снятием без потери процентов) и «Куршавель» (для состоятельных людей).

МДМ-банк предложил новые вклады «Экспресс-доход», который оформляется на сроки 1 и 2 месяца, и вклад «Доверие» - на 9 месяцев и 1 год. Минимальный первоначальный взнос составляет 5000 рублей или 200 долларов (евро). Ставки по вкладам зависят от срока и суммы депозита и составляют по «Экспресс-доходу» 6,5-9% годовых в рублях и 3,5-6% годовых в валюте, а по «Доверию»— 11,5-12% годовых в рублях и 7,75-8,25% в валюте.

ММБ ввел сберегательный вклад с возможностью изменения суммы. Теперь его клиенты могут неоднократно пополнять вклад и осуществлять частичное снятие средств без изменения процентной ставки.

Направления развития рынка

Дальнейшая динамика доходности депозитов будет зависеть не только от рыночных тенденций и макроэкономических факторов (инфляция, курс рубля, ставка рефинансирования), но и от того, как будет развиваться система страхования вкладов. Следует напомнить, что она (пока теоретически) позволяет быстро компенсировать в пределах 100 тыс. руб. депозиты вкладчикам обанкротившихся банков. Источником компенсаций является страховой фонд под управлением Агентства по страхованию вкладов (АСВ).

После вступления в действие системы страхования вкладов должно произойти постепенное перераспределение депозитов в пользу более мелких и доходных коммерческих банков, не связанных с государством, поскольку система выравнивает риск вложения средств в разные банки в пределах 100 тыс. руб. Кроме того, влияние на распределение сил на рынке банковских депозитов окажет то, что с 1 октября изменился статус главного игрока и монополиста рынка сбережений населения - Сбербанк. В этот день вступили в силу поправки в закон «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ», согласно которым на открытые с этого числа депозиты в Сбербанке больше не распространяются полные государственные гарантии (на ранее открытые депозиты государственная гарантия будет распространяться до 2007 года). Позиции Сбербанка на рынке вкладов физических лиц в результате этого станут слабее. Однако основные изменения могут начаться после того, как система страхования вкладов заработает в полную силу, а клиенты Сбербанка убедятся, что вклады в негосударственных банках имеют те же гарантии. Сейчас Сбербанк контролирует более 60% средств частных вкладчиков. По предварительным прогнозам специалистов самого банка, его доля упадет до 50% не ранее 2007 г.

Одновременно появление государственного страховщика должно уменьшить риски вложения средств и соответственно привести к снижению процентных ставок по вкладам. Кроме того, теоретически ставки по вкладам в застрахованных банках должны падать и потому, что банки-участники системы страхования будут обязаны уплачивать страховые взносы (0,15% привлеченных средств) в Фонд обязательного страхования вкладов (это приведет к удорожанию стоимости ресурсов, привлекаемых банками от физических лиц).

Ипотечное кредитование.

В период кризиса рынок занял выжидательную позицию. Хотя кризис не коснулся основных операторов рынка, слухи относительно возможного падения цен недвижимости

заставили лидеров несколько сократить активность. По мере стабилизации ситуации в банковском секторе рынок активизировался, а кредитные организации расширили спектр ипотечных программ.

Действующие программы.

Многие кредитные организации расширили ассортимент валют ипотечных кредитов. Например, Газпромбанк и МДМ-банк, которые ранее выдавали только кредиты в евро и долларах США, стали предоставлять рублевые кредиты, а Инвестсбербанк и Первое ОВК, наоборот, добавили к долларovým кредитам продукты в евро и рублях.

Обычно банки предлагают две основные программы: кредитование на покупку жилья на вторичном рынке и инвестиционную программу, рассчитанную на тех, кто хочет купить квартиру в строящемся доме. Средняя процентная ставка по программам кредитования населения на вторичном рынке колеблется от 15 до 20%, если кредит выдается в рублях, и от 10 до 15%, если кредит номинирован в долларах США или евро. По кредитам в рублях наиболее низкие ставки у банков-партнеров АИЖК и Промэнергобанка (15%), по кредитам в долларах США и евро - у Европейского Трастового банка, Инвестсбербанка, Райффайзенбанка и банка Зенит (10%). За ними следуют Дельта-Кредит, Внешторгбанк, Городской ипотечный банк, Международный Московский банк (ММБ) со ставкой в 10,5% годовых. Следует отметить, ММБ предложил на период с 23 сентября по 29 октября текущего года специальную программу «Ипотека по цене автокредита», процентная ставка по которой установлена на уровне 9% годовых. Существуют специальные программы и у Национальной ипотечной компании (НИКОМ): по кредитному продукту «Национальный» процентная ставка составляет 9% годовых в долларах США плюс 2% от остатка ссудной задолженности за ведение ссудного счета.

В целом ставки постепенно снижаются. Так, НИКОМ в июне снизила базовую процентную ставку по ипотечным продуктам с 13% до 11% годовых. Ипотечный банк МИА значительно снизил процентные ставки по долларovým кредитам в течение года - до 11-13% по сравнению с 15% на начало года. Хотя наблюдаются и противоположные тенденции. Московский кредитный банк (МКБ), потерявший более трети вкладов в период кризиса, повысил процентную ставку по кредитам в долларах США с 13-14% до 16%. Также повысил процентные ставки по долларovým кредитам и Первое ОВК: с 11-15% до 16%. Кроме того, банк Первое ОВК снизил срок кредитования с 10 до 3-х лет. Здесь также основным мотивом, скорее всего, являлось желание увеличить процентные доходы, чтобы покрыть издержки преодоления кризиса.

Нужно отметить, что у каждого банка индивидуальный подход к оценке платежеспособности заемщика и, соответственно, определению процентной ставки. Только после полного анализа кредитоспособности, оценки квартиры, для приобретения которой выдается кредит, и определения срока выдаваемого кредита банк окончательно устанавливает процентную ставку для заемщика. Получить кредит по самой низкой ставке довольно сложно.

Таблица 2

Программы крупнейших операторов рынка ипотечного кредитования

	Валюта кредита	Размер кредита	Сумма кредита	Срок	Ставка, % год	Обеспечение кредита
Программа АИЖК (Башэкономбанк, Внешторгбанк, Возрождение, Всероссийский банк развития регионов, Газпромбанк, Европейский трастовый банк, Инвестиционный Промэнергобанк, МИА, НРБ, ОПТбанк, Оргбанк, Русский банкирский дом, Соцгорбанк, Система, Челябинскинвестбанк)	рубли	до 70% оценочной стоимости приобретаемого жилья	от 10000\$	1-27 лет	15	залог приобретаемой квартиры; личное и имущественное страхование, а также страхование права собственности
Программа банка ДельтаКредит (ДельтаБанк, Европейский Трастовый банк, Инвестсбербанк, МКБ, МПБ, ОПТбанк, IOBK, Пробизнесбанк, Российский капитал, Санкт-Петербургский банк реконструкции и развития, Фора-банк, ABN AMRO, ING-bank)	доллары США	до 80% оценочной стоимости приобретаемого жилья	от 70000 до 300000\$	до 15 лет	10.5-14	залог приобретаемой квартиры; личное и имущественное страхование, а также страхование права собственности
Программа МИА (Банк Москвы, БФГ-Кредит, Гранит, Капитал-кредит, Кедр, Инвестиционный Промэнергобанк, ОПТ-банк, Оргбанк, Республиканский банк, Российский капитал, Русский Банкирский Дом, Система, Собинбанк, Совфинтрейд, Соцгорбанк, Спецсельстройбанк)	доллары США рубли	до 70% оценочной стоимости приобретаемого жилья	от 3000 до 150000\$	10-20лет	11-13 15-17	залог приобретаемой квартиры; личное и имущественное страхование, а также страхование права собственности
Внешторгбанк	доллары США рубли	до 85% оценочной стоимости приобретаемого жилья	от 10000 до 500000\$	до 20 лет	10.5-11.5 15	залог приобретаемой квартиры; личное и имущественное страхование, а также страхование права собственности

НРБ	доллары США	80-95% оценочной стоимости приобретае- мого жилья	от 15000 до 450000\$	до 10 лет	11-16 9 по спец- предложе- ниям	залог приобретаемой квартиры; личное и имущественное страхование, а также страхование права собственности
Первое ОВК	доллары США евро рубли	до 85% оценочной стоимости приобретае- мого жилья	от 10000 до 500000\$	до 3 лет	от 16 от 20	залог приобретаемой квартиры; личное и имущественное страхование, а также страхование права собственности
Райффайзенбанк	доллары США	до 70% оценочной стоимости приобретае- мого жилья	от 20000 до 400000\$	1-15 лет	10-14	залог приобретаемой квартиры; право банка на безакцептное списание средств со счета Заемщика в размере платежей по основной сумме кредита и процентов по нему; страхование жизни и трудопособности, титула собственности; поручительство супруги/супруга
Сбербанк	доллары США рубли	70-90% оценочной стоимости приобретае- мого жилья		до 15 лет	11 18	залог объектов недвижимости; залог ликвидного имущества; поручительства физлиц, поручительство юр. Лица-работодателя Заемщика

В связи со смещением потребительского спроса в сторону строящегося жилья, все больше банков выдают кредиты на приобретение жилья на инвестиционной стадии. В портфеле АИЖК за последний год двукратно вырос объем ипотечных кредитов, выданных на приобретение жилья на первичном рынке. Людей привлекают, прежде всего, достаточно низкие цены недвижимости на начальных этапах строительства, а также более широкие возможности выбора районов проживания, типов застройки, материалов.

Однако есть банки, которые жестко контролируют количество кредитов на приобретение жилья в строящемся доме. Например, Дельта-Кредит и НРБ стремятся минимизировать долю таких ссуд в кредитном портфеле, так как кредитные риски банка, связанные с выдачей кредитов на приобретение строящегося жилья, сегодня очень высоки. Основная проблема связана с отсутствием системы, позволяющей осуществлять государственную регистрацию данных сделок. Банки сталкиваются с проблемой фактического отсутствия предмета залога на инвестиционный период (до момента получения права собственности на квартиру). Решить данную проблему может

обсуждающийся в настоящее время проект создания единого реестра по учету инвестиционных прав на строящиеся объекты.

После оформления прав собственности на квартиру, заемщик начинает платить за кредит по стандартной процентной ставке, предусмотренной банком. Среднюю процентную ставку по инвестиционному продукту установить сложно. Так, по самой высокой ставке кредитуют АИЖК, Европейский Трастовый Банк, МДМ-банк, НРБ, Союз - до момента оформления права собственности заемщика на квартиру процентная ставка, по которой будут начисляться средства на этапе строительства дома, равна 18% годовых в рублях, 15-18% в инвалюте. Самые низкие ставки по кредитам на инвестиционной стадии заявляют Райффайзенбанк (от 11% в долларах США) и Внешторгбанк (от 12.5% в рублях). После окончания строительства и оформления процент снижается у каждого банка по-своему - уже в соответствии с основной ипотечной программой банка.

Летом наблюдалось сезонное увеличение спроса на ипотечные программы, предлагающие кредит на покупку загородных домов. В настоящее время существует достаточно большой объем сделок на рынке загородной недвижимости. Вместе с тем этот рынок, обладающий огромным потенциалом, остается практически не освоенным большинством игроков. Процентная ставка по этому продукту, как правило, гораздо выше, чем по любой другой программе. Так, в Абсолют-банке и Европейском трастовом банке процентная ставка по загородным ипотечным продуктам - от 16% в иностранной валюте. Внешторгбанк, Сосьете Женераль Восток и Райффайзенбанк предлагают самые низкие процентные ставки, но и они выше, чем кредиты на покупку квартир - в среднем 11% годовых. Кроме того, собственные средства, которые заемщик должен внести за приобретение загородного дома, в среднем составляют не менее 30% от стоимости приобретаемого жилья, тогда как по другим ипотечным продуктам первоначальный взнос у большинства банков снизился за год до 10-20%.

Что касается сроков кредитования на покупку жилья, то максимальный срок - 10-15 лет для кредиторов - коммерческих банков, 20 лет в случае МИА и Внешторгбанка. Самые длинные кредиты предлагают банки-партнеры АИЖК. Кредитуя по стандартам агентства, банки выдают ипотечные кредиты на 27 лет.

Размер первоначального взноса составляет в разных банках от 10 до 40% от стоимости жилья в зависимости от программы. Есть банки, готовые покрыть и 95-100% стоимости квартиры. Однако по таким предложениям устанавливаются повышенные ставки. Например, НИКОМ предлагает своим клиентам кредитный продукт «Молодежный».

Первоначальный взнос действительно минимален (5%), но процентная ставка при этом составляет 14% годовых в валюте.

Заемщику необходимо помнить, что существуют и дополнительные затраты по ипотечному страхованию, которые составляют в среднем около 1,5% стоимости кредита. В обязательном порядке страхуются три основных риска. Первый - это жизнь и здоровье заемщика, второй - риск утраты или повреждения объекта залога, третий - риск утраты или ограничения права собственности на объект залога (титульное страхование). Тариф по страхованию жизни и здоровья зависит от многих показателей, прежде всего от возраста заемщика. Обычно суммы составляют для заемщиков в возрасте 18 лет - 0.37%, тогда как для заемщиков 60 лет - 3.44% страховой суммы в год. Остальные два вида рисков страхуются по фиксированному тарифу. По страхованию риска утраты или повреждения недвижимого имущества сумма составляет порядка 0,28%, а по титульному страхованию - 0.37% страховой суммы в год.

Перспективы рынка.

Объем российского рынка ипотечного кредитования, по данным специалистов, составляет по остатку немногим более 500 млн. долларов, из которых около двух третей приходится на Сбербанк, тогда как потенциальный спрос на ипотеку оценивается в 50 млрд. долларов.

Новых кредитных организаций, занимающихся ипотекой, за текущий год на рынке появилось немного. Зато у действующих игроков объемы кредитования стремительно росли. Второй квартал этого года показал самый высокий рост за всю историю ипотеки в России. Например, объем кредитов, выкупленных по стандартам АИЖК, за последние три месяца вырос по отношению к предыдущему кварталу в полтора раза.

Активно увеличивают свое влияние на рынке иностранные банки в лице, прежде всего, банков Дельта Кредит и Райффайзенбанк. Отработанная скоринговая система оценки заемщика, а также довольно низкие процентные ставки дали свой результат: «Дельта Кредит» уже выдал кредитов на 130 млн. долл. (остаток – 64 млн. долл.), а Райффайзенбанк – на 55 млн. долл. (остаток – 47 млн. долл.). Также довольно широкий спектр программ и объем выданных ипотечных кредитов у Внешторгбанка и банка «Московское ипотечное агентство» (МИА) (более 40 млн. долл. каждый). Нужно отметить, что еще в ноябре прошлого года объем ипотечных кредитов у банка МИА не достигал даже 1 млн. долл.

Дальнейшие перспективы развития рынка будет зависеть от того, насколько скоро и в каком виде будет принят пакет из 27 законов по формированию в России рынка доступного

жилья. Основные проблемы, с которыми сталкиваются банки, является рефинансирование долгосрочных ипотечных кредитов за счет выпуска ипотечных ценных бумаг (непосредственно или через специальные структуры, которые в США и Великобритании называются SPV) и обращение взыскания на недвижимость, переданную в залог. Пока российское законодательство не позволяет банку выселять неплатежеспособного должника, если у него нет другого официально подтвержденного жилья. Данные ограничения делают ипотечные кредиты чрезвычайно рискованным инструментом. Лидерство государственных и иностранных банков на этом рынке объясняется дешевизной имеющихся у них ресурсов: высокая процентная маржа по ипотечным кредитам позволяет покрывать риски.

Рынок автокредитования

Действующие программы

В настоящее время в России 20-25% всех автомобилей реализуется с помощью кредитов, а в некоторых автосалонах в кредит приобретается до 70% автомобилей. Услуги автокредитования предлагает более 100 российских банков. Число игроков на рынке автокредитования растет каждый месяц. Банки ведут довольно жесткую борьбу за клиентов, стремясь предоставить им максимально выгодные условия.

Большинство банков выдают кредиты как на отечественные автомобили, так и на иномарки. Охотнее всего банки кредитуют покупку новых иномарок - это делают все банки, занимающиеся автокредитованием. Что касается новых отечественных автомобилей, то их кредитуют Банк Москвы, Газпромбанк, Гута-банк, Русский стандарт, Сбербанк, Собинбанк, Уралсиб, Первое ОВК и другие банки, ориентированные на массового клиента. Покупку поддержанных иномарок кредитуют Гута-банк, ММБ, Пробизнесбанк, Русский стандарт и Собинбанк, поддержанных отечественных автомобилей банки - Возрождение, Пробизнесбанк, Русский стандарт.

Нежелание многих банков кредитовать покупку дешевых машин объясняется просто: банку будет легче реализовать новые автомобили, в случае если заемщик не выполнит своих обязательств и не погасит кредит. К тому же стоимость залога (автомобиля) заранее известна и не требуется его дополнительная оценка. Поэтому ставка по кредитам на покупку поддержанных машин выше. Например, в ММБ ставка по кредиту на приобретение поддержанных иномарок составляет 10-11% годовых (9-9,5% для новых). По этой же причине большинство банков задирают нижнюю границу кредита. Так, минимальная его сумма колеблется от 500 долл. в Первом ОВК до 15000 долл. в Промсвязьбанке. Есть банки, не

устанавливающие минимальную сумму кредита. По такой схеме действует, например, Сбербанк. Однако заемщики редко прибегают к маленьким займам, в этом случае проще обратиться к знакомым, так как для подачи кредитной заявки в Сбербанк приходится собирать большое количество документов.

За кредитом можно идти как в банк, так и в автосалон. Во многих автосалонах можно выбрать подходящие условия кредита, поговорив с представителями нескольких банков. Характерной чертой рынка автокредитования становятся имиджевые акции, проводимые банками совместно с дилерами. Автосалоны, заинтересованные в продаже определенной марки автомобиля, предлагают банкам дотации на снижение процентной ставки. Подобных программ появляется все больше и больше. Например, Международный промышленный банк (МПБ) предлагает кредит под 0% годовых с нулевым первоначальным взносом и сроком на год на покупку Volvo в компании «Обухов Автоцентр». А на покупку Peugeot в салонах «Лион-Пежо» и «Авантаж» без первоначального взноса МПБ предлагает 9% годовых на три года. ММБ сотрудничает с центром «Автопассаж», предоставляя беспроцентные кредиты на покупку автомобилей Volvo и Land Rover и кредиты на покупку автомобилей Ford под 4,9% годовых. Аналогичные программы своим клиентам предлагают Райффайзенбанк, МКБ, Сосьете Женераль Восток, РосЕвробанк, Газпромбанк.

Рублевые кредиты наименее популярны. Такой кредит можно получить не везде и, как правило, под завышенные проценты. Например, для кредитов, выданных сроком до трех лет, диапазон процентных ставок в рублях составляет от 10-10,5% в ММБ и Первом ОВК до 29% в Русском стандарте. По валютным кредитам средний уровень процентных ставок составляет 9-15% годовых в зависимости от суммы кредита и срока. Причем, здесь отмечается постепенное снижение ставок - еще год назад они составляли 13-17% годовых.

Процентная ставка по кредиту часто привязана к величине кредита. В зависимости от первоначального взноса МКБ предлагает 10% при внесении 50% стоимости машины сразу и 12% - при внесении 20% стоимости автомобиля. Кроме того, процентная ставка может зависеть от срока кредитования. Так в Импэксбанке для кредитов до года процентная ставка составляет 12%, для кредитов до 2 лет—12,5%, для кредитов до 3 лет – 13,5% годовых в валюте.

За последний год наметилась тенденция увеличения сроков кредитования. Максимальный срок по автокредитованию обычно не превышает трех лет. На срок до пяти лет кредит готовы предоставить Газпромбанк, МДМ-банк, Пробизнесбанк, Промстройбанк Санкт-Петербурга (ПСБ СПб), Райффайзенбанк и Сбербанк.

Сокращаются требуемые первоначальные взносы. Если в начале года большинство банков требовало оплаты не менее 30% стоимости приобретаемого в кредит автомобиля, то сегодня достаточно оплатить 20% стоимости. Есть кредитные организации, которые просят всего 10% стоимости. Это Газэнергопромбанк, МДМ-банк, МДМ-СПб, Пробизнесбанк, Русский стандарт и Сосьете Женераль Восток. В МПБ по специальным программам на покупку автомобилей Nissan, Peugeot и Volvo сумма первоначального взноса составляет 0%. При стопроцентном кредитовании дилер делит с банком риски, заключая договор обратного выкупа машины, начинающий действовать при отказе заемщика платить за кредит.

Растут максимальные размеры кредитов. Так банк Возрождение увеличил максимальный размер кредита на покупку нового автомобиля до 750 тыс. руб. (ранее взять займы можно было максимум 450 тыс. руб.). Банк Союз вдвое увеличил максимальную сумму кредита, подняв ее до 100 тыс. долл. Также за последние полгода максимальный размер кредита увеличили Банк Москвы, Газпромбанк, Первое ОВК, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, Русский стандарт.

Кроме того, банки стали активнее использовать бонусы для привлечения новых клиентов. Например, при оформлении кредита клиенты и их поручители получают в подарок от банка «Авангард» «золотую» кредитную карту MasterCard Gold с бесплатным годовым обслуживанием. Банк Возрождение имеет ссудно-накопительную программу для частных лиц. Например, вклад «Автопроект» дает возможность своему владельцу получить дополнительный балл при рейтинговой оценке заемщика, накопить первоначальную сумму в размере 30% от стоимости автомобиля и получить в кредит недостающие 70% стоимости автомобиля под льготную процентную ставку.

Чтобы банк принял заявку на кредит, необходимо предоставить требуемые документы. Обычно это копия паспорта, водительское удостоверение, справка о доходах, копия трудовой книжки, заверенная работодателем, копия паспорта поручителя. В последнее время банки сокращают список документов, требуемых от заемщика. Например, в ПСБ СПб уже не надо предъявлять водительские права. В некоторых банках можно получить кредит по предъявлении паспорта, водительского удостоверения и анкеты. Но возросший риск по таким кредитам банки компенсируют более высокими ставками. По такой упрощенной схеме работает, в частности, банк Русский стандарт.

На автокредиты теперь могут претендовать не только заемщики с «белыми» доходами. При предъявлении справки о доходах в свободной форме кредит обходится на 1-2% пункта дороже, чем при предъявлении официальной справки по форме 2-НДФЛ.

Как правило, на рассмотрение заявки уходит 3-5 рабочих дней. Оперативность, с которой банк обслужит заемщика, во многом зависит от его кредитной истории. Банки предпочитают давать кредит тем, у кого уже имеется кредитная история, подтверждающая факт возврата денег.

Все больше банков предлагают услугу автоэкспресс кредитования. Например, они есть в банках Союз, Первом ОВК, Русский стандарт, МКБ. Основными отличиями программы экспресс-кредитования от обычной программы являются сокращенные сроки рассмотрения заявки и перечень предоставляемых клиентом документов. Если по обычному автокредиту решение о предоставлении принимается в течение 3-7 дней, то по программе автоэкспресс-кредит на принятие решения уходит не более часа при предоставлении паспорта и водительского удостоверения и без предоставления справки о доходах. Однако за высокую скорость предоставления кредита заемщику придется платить в среднем по 12-14% годовых в валюте и 14-20% годовых в рублях. Как правило, при экспресс-кредитовании максимальный размер займа не превышает 15 тыс. долл. или 450 тыс. рублей.

Купить машину в долг можно и с помощью неспециализированного займа - например, взяв нецелевой потребительский кредит. У такого способа есть свои достоинства и недостатки. Благодаря уже существующим программам целевого кредитования каждый клиент может воспользоваться особыми преимуществами. Например, при предоставлении кредита на приобретение автомобиля процентная ставка окажется ниже установленной для потребительского кредита. Есть и другие ограничения при покупке автомобиля с помощью потребительского кредита. Так, Газэнергопромбанк ограничивает сроки потребительских кредитов, направляемых на покупку автомобиля, 1 годом. Потребительское кредитование осуществляется банком под поручительство двух физических лиц, что считается менее надежным, чем под залог автомобиля. Соответственно срок такого кредитования выбран менее рискованный - до 1 года, тогда как целевые кредиты на покупку автомобиля выдаются на срок до 3 лет.

Процедура получения такого кредита тоже имеет свои особенности. Например, в банке Возрождение предлагают сначала получить у них добро на кредит и только потом выбирать машину. Имея кредитное решение, клиент выбирает себе автомобиль, ориентируясь на сумму своих и заемных средств. Другими словами, в автосалон он приходит уже как готовый покупатель и может в тот же день оформить покупку машины. В банке Сосьете Женераль Восток применяют другую схему: клиент сначала выбирает машину и только потом обращается в банк.

Таблица 3

Программы крупнейших операторов рынка автокредитования

	Валюта кредита	Размер кредита	Сумма кредита	Срок	Ставка, % год	Обеспечение кредита
МДМ-Банк	доллары США	80-90 % от стоимости	от 4000 до 80000 \$	до 5 лет	9-11.5	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля и гражданской ответственности
	рубли			до 2х лет	16-20	
МКБ	доллары США	70-80% от стоимости	от 4000 \$	до 3х лет	10-13	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля и автогражданской ответственности в ОСАО "Ингосстрах"
	рубли	приобретаемого автомобиля	от 40000 до 450000 руб.	до 2х лет	18-20	
ММБ	доллары США	до 70% от стоимости	от 7000 до 50000 \$	до 3х лет	9-11	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля, жизни, трудоспособности заемщика, а также его автогражданской ответственности
	рубли	приобретаемого автомобиля			10.5-15	
Райффайзенбанк	доллары США, евро	до 80% от стоимости приобретаемого автомобиля	от 5500 до 80000 \$	1-5 лет	9-12.5	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
	рубли		от 15000 до 2400000 руб.		12.5-16	
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	
Промсвязьбанк	доллары США, евро	до 70% от стоимости	от 15000 до 100000 \$	до 3х лет	11-14	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля, жизни, трудоспособности Заемщика, а также его автогражданской ответственности
	рубли	приобретаемого автомобиля			17	
ДельтаБанк	доллары США	до 80% от стоимости приобретаемого автомобиля	от 5000 \$	1,2,3 года	15-16	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля, жизни, Заемщика, а также его автогражданской ответственности
Банк Москвы	доллары США, евро	до 80% от стоимости приобретаемого автомобиля	до 70000\$	6 мес.- 3 года	9	залог приобретаемого автомобиля, оформление пакета услуг страхования в ОАО «Московская страховая компания», ОАО «РЕСО-Гарантия», ОСАО «Ингосстрах»
	рубли				16	
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	

Русский стандарт	рубли	80-90% от стоимости приобретаемого автомобиля	от 3000 до 300000 руб.	1-3 года	19-29	залог приобретаемого автомобиля, страхование автомобиля
-------------------------	-------	---	------------------------	----------	-------	---

Перспективы рынка

Несмотря на то, что автомобилей в кредит покупается гораздо больше чем квартир или товаров длительного пользования, рынок автокредитования продолжает оставаться выгодным и перспективным бизнесом для банков. Прогнозы данного рынка весьма оптимистичны. Постепенно доля кредитных продаж будет увеличиваться пропорционально росту потребительского спроса и сдвигу в структуре покупок в пользу дорогих иностранных автомобилей. По степени автомобилизации наша страна занимает 53 место, поэтому потенциал для роста продаж автомобилей имеется огромный.

Не следует забывать, что услуги автокредитования в основном распространены в Москве и Санкт-Петербурге. Активизация работы банков в регионах (о выходе на региональные рынки объявили Райффайзенбанк и ММБ, относящиеся к числу лидеров рынка) приведет к существенному росту объемов автокредитования. Правда, банки не должны забывать, что доходы населения в регионах меньше, чем в федеральных центрах, ниже уровень прозрачности доходов, меньше станций обслуживания иностранных автомобилей, так, что лидерам рынка придется переориентировать кредитные программы, делая акцент на кредиты на приобретение дешевых отечественных автомобилей.

Потребительское кредитование

В связи со сдвигом в структуре потребления в пользу более качественных и дорогих товаров и услуг спрос населения на потребительские кредиты неуклонно растет. Понимая перспективность направления, все больше банков вводят программы потребительского кредитования. Им сейчас занимается более 100 банков, среди которых в первую очередь стоит отметить Сбербанк, Русский стандарт, Альфа-банк, Первое ОВК, Райффайзенбанк, Ситибанк, Хоум Кредит энд Финанс.

В условиях нарастающей конкуренции банки внимательно отслеживают и анализируют условия представленных на рынке программ кредитования населения, автоматизируют процессы обслуживания клиентов, разрабатывают скоринговые модели оценки кредитоспособности заемщиков, развивают каналы продажи услуг.

Действующие программы

Ценовую политику на рынке потребительского кредитования можно подразделить на три типа: акцент на процентную ставку при минимуме комиссий (прозрачные предложения); низкая декларируемая процентная ставка при высоких комиссиях (сложные предложения); смешанный вариант. Первого типа придерживается, например, Банк Москвы. Второго - Первое ОВК, Русский стандарт, Хоум кредит энд Финанс (ХКФ), у которых объявленная и реальная стоимости кредита расходятся у них очень сильно. Остальные игроки, включая Сбербанк, выбирают стратегию разумных комиссий, которые не приводят к значительному удорожанию кредита.

Особая черта в кредитной политике банков, идущих по второму пути, - аннуитетная схема погашения и акцент на взимание ежемесячных комиссий за обслуживание ссудного счета, причем часто на протяжении всего срока договора процент комиссий считается от первоначальной суммы кредита. За год платежи складываются в весьма значительную сумму, которая значительно превышает начисленные проценты за кредит. Также необходимо учитывать, что при погашении кредитов, взятых, например, в банках Русский стандарт и ХКФ, берется комиссия за денежный перевод до 1% от переводимой суммы в зависимости от места совершения платежа. Остальные банки предпочитают брать единовременную комиссию при выдаче кредита (в основном 1-3% от суммы займа).

Тактика высоких эффективных ставок при низких объявленных хорошо оправдывает себя с точки зрения краткосрочного результата. Как показывают опросы, большинство клиентов обращает больше внимания на низкие процентные ставки, чем на высокие комиссии. Например, в крупных розничных сетях получила распространение схема «10 на все»: первоначальный взнос составляет 10% от стоимости кредита, процентная ставка -10%, срок кредита - 10 месяцев, хотя, понятно, что реальная плата по кредиту намного превышает объявленные 10%. Но в долгосрочной перспективе она может оказаться ущербной, поскольку когда клиенты осознают, что они заплатили за кредит двойную цену, то могут предпочесть не связываться с обманщиками, уйдя к их конкурентам. Успех ХКФ в переманивании клиентов у Русского Стандарта во многом объясняется психологическими мотивами.

Что касается динамики процентных ставок по потребительским кредитам, то из-за высоких кредитных рисков снижения процентных ставок практически не происходит. По валютным потребительским кредитам ставка в среднем составляет 14 - 21% годовых, по рублевым - 21-28%.

Есть специальные программы потребительского кредитования, ведущиеся совместно с торговыми сетями, где ставка по кредиту составляет 0% годовых (одновременно выдвигается условие, что покупка делается в строго определенном месте). Впервые подобную программу ввел Газпромбанк. После заключения договора покупатель автоматически становится должником банка. Покупатель возвращает банку только основную сумму долга, проценты по кредиту выплачивает торговая организация.

До сих пор на рынке наиболее популярны экспресс-кредиты без поручителей и залогов, решение по которым принимается максимум за час. Их популярность связана с понятностью для клиентов и простотой в оформлении. Высокая процентная ставка компенсирует риски банка. В тех банках, где на рассмотрение документов требуется от нескольких дней до нескольких недель, процентная ставка ниже. Ниже она, когда для получения кредита требуется предоставить справку о доходах, поручителей и залог. Оформление залога и рассмотрение документов поручителей также затягивает срок предоставления кредита.

Основными игроками рынка экспресс-кредитования являются банки Русский стандарт, Первое ОВК, ХКФ. Недавно на рынок вышли Импэксбанк и компания «Русфинанс», выход планируют и еще несколько банков, в том числе и относительно небольших. Однако, перехватывать инициативу новичкам у лидеров будет непросто, учитывая наработанные связи с ритейлерами. Кроме того, необходимо принять во внимание, что сделка с Cetelem позволит Русскому Стандарту получить дешевое финансирование с западных рынков, улучшить технологическую базу и тем самым повысить качество обслуживания и снизить цену программ.

Для увеличения своей доли на рынке банки в основном используют неценовые методы борьбы за клиентов: расширяют продуктовый ряд, удлиняют сроки кредитов и увеличивают их суммы, автоматизируют систему обслуживания клиентов, упрощают процедуру рассмотрения кредитных заявок, проводят активную рекламную кампанию.

Так, например, в середине июля Банк Москвы существенно улучшил условия предоставления потребительских кредитов: максимальная сумма кредита была увеличена с 70 до 100 тыс. руб., а срок кредитования удлинен до 2 лет (ранее он составлял 1 год).

МДМ-банк расширил число программ потребительского кредитования. В сентябре банк приступил к предоставлению физическим лицам кредитов на неотложные нужды. Ранее банк занимался лишь кредитными картами.

В рамках совершенствования системы обслуживания ХКФ расширяет сеть пунктов приема платежей. Так, в декабре 2003 года банк заключил договор с ФГУП «Почта России» о приеме платежей по погашению кредитной задолженности в почтовых отделениях.

Благодаря участию в проекте управляющей компании Barings Vostok Capital Partners (BVCP) «Русфинанс» планирует развить еще одно, новое для России направление - кредиты по почте. Под управлением BVCP находится компания PPE Group, в состав которой входят фирмы, занимающихся удаленными продажами: интернет-магазин «Озон», «Покупки на дом», «Промопост», Direct Star, Data Direct. Клиентская база PPE Group, как сообщается, достигает 25 млн человек.

Банки постепенно отказываются от выдачи кредитов под поручительство. С этого года кредиты без поручителей начал выдавать МДМ-банк - правда, ставка по ним достигает 26% в рублях и 22% в валюте. И даже Сбербанк, известный своим консервативным подходом, ввел кредит «Доверительный», хотя для того, чтобы его получить, нужно иметь в Сбербанке положительную кредитную историю. Некоторые банки уже давно выдают кредиты без поручительства: Дельтабанк, Райффайзенбанк, Ситибанк и другие. Впрочем, стоит отметить, что во всех них, кроме Дельтабанка, кредиты выдаются в основном клиентам банков.

В большинстве банков максимальный размер потребительского кредита ограничен 10-15 тыс. долл. В Сбербанке клиент при удачном стечении обстоятельств может рассчитывать на 25, а в Дельтабанке - на 50 тыс. долл. Однако обычно сумма кредита привязывается к уровню дохода клиента и редко превышает три-пять его месячных зарплат. Так, например, хотя Ситибанк сообщает о готовности выдавать чуть ли не любому клиенту кредит до 320 тыс. рублей, в реальности кредит чаще всего составляет порядка трех месячных зарплат. То же самое происходит и в большинстве других банков.

Как мы и предсказывали ранее, все большую популярность начинают приобретать пластиковые кредитные карты. Они делятся на овердрафтные и револьверные. Первые предполагают полное погашение выбранного кредита в течение определенного времени, после чего кредит возобновляется. Вторые позволяют гасить кредит частями и тем временем использовать остаток кредитной линии. Такое двуплановое развитие рынка кредитных карт определяет его структуру. Крупные банки, активно продвигающие потребительское кредитование, делают упор на продвижение кредитных револьверных карт. В этом отношении наибольших успехов достигли Русский стандарт (71 тыс. международных карт и

около 1 млн. локальных кредитных карт) и Дельтабанк (150 тыс. карт). Овердрафтные карты используются в основном как дополнение к зарплатным проектам.

В условиях жесткой конкуренции на рынке банки пытаются привлечь клиентов быстрым и простым оформлением кредитных карт за счет скоринговой системы оценки заемщика. Например ДельтаБанк, Союз и Экспобанк выпускают кредитную карту Visa Electron Instant Issue, которую клиент может получить в течение 20 минут прямо в магазине.

Развитие скоринговой системы приводит и к упрощению процедуры оформления пластикового кредита, что отражается как на количестве предоставляемых клиентом в банк документов, так и на расширении возможностей подтверждения неофициальных доходов. В Ситибанке подтверждением дохода могут служить счета за мобильный телефон. Оформление кредитной карты более высокого разряда (Classic и выше) занимает более длительное время.

Заказать кредитную карту теперь можно по телефону или через Интернет. Так, в МДМ-банке для этого необходимо позвонить сотруднику центра продаж, назвать свои анкетные данные, отправить по факсу копии паспорта, трудовой книжки, а также документа, подтверждающего доход (в этом качестве могут использоваться чеки и счета за крупные покупки). При получении карты необходимо предъявить оригиналы тех же документов, подписать уже заполненную сотрудником банка анкету и кредитный договор. Максимальная сумма кредитного лимита - два среднемесячных дохода. Процентная ставка составляет до 20% годовых в валюте и до 23% в рублях. Кредит является револьверным, при этом погасить основную сумму задолженности нужно до окончания действия карты, а в ежемесячном погашении нуждаются лишь начисленные проценты. Похожую услугу предоставляет и Ситибанк: чтобы получить его кредитную карту, можно вызвать на дом сотрудника банка, который привезет анкету и поможет ее заполнить. Заявление-анкету на кредитную карту банка «Авангард» можно заполнить на сайте банка.

Одним из основных достоинств кредитной карты в отличие от потребительских кредитов является возможность воспользоваться ею в любой момент. При получении кредита по карте процент берется только с фактически потраченной клиентом суммы. При этом платить за кредит держателю карты придется только тогда, когда деньги будут сняты с карточного счета. Таким образом, хотя проценты по карточным кредитам декларируются более высокие, чем по обычным потребительским кредитам, они менее обременительны для заемщика. Правда, максимальный размер пластикового кредита в большинстве банков остается небольшим, не превышая 10 тыс. долл.

Наиболее низкие процентные ставки по кредитным картам имеют Авангард, Гута-Банк, Промсвязьбанк (16,5-18% по рублевым картам и 10-12% годовых по кредитам в валюте). Следует отметить, что нередко низкие ставки устанавливают по овердрафтным картам и отражают стоимость кредита лишь в первый месяц. В последующие месяцы по таким кредитам ставка заметно увеличивается, что, правда, является вполне распространенной в мире практикой.

Для привлечения клиентов банки используют дополнительные услуги: дисконтные программы, бонусные и ко-брендинговые проекты, персональный дизайн. Важную роль играет удобство погашения кредита. Например, клиенты Газпромбанка, Гута-банка и еще целого ряда других банков имеют возможность погашения кредита наличными через банкоматы с функцией cash-in (принимающие банкноты).

Таблица 4

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 (кред. карты); 90% от стоимости товара (экспресс кредиты)	до 10 000 \$		21	19-22
	рубли					29
Банк Москвы	рубли		от 5000 до 100000 руб.	3 мес. -2 года	21	
Газпромбанк	рубли	50-85% от стоимости приобретаемого товара		3 мес. -1 год	0	
ДельтаБанк	доллары США		до 50000 \$	до 3х лет	15-18	15-18
	рубли				20-25	23
МДМ-Банк	доллары США, евро	до 200% ежемесячного дохода (кред. карты)	от 1000 до 10000\$ (экспресс-кредиты)	до 1 года	22	20
	рубли				26	23
МКБ	доллары США		от 300 до 5000\$	до 1 года		18
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 30% суммы кредита (экспресс-кредиты)	от 50 до 10000\$, евро	1 мес.-3 года	20	19
	рубли		от 500 руб. до 300000 руб.		23-29	29
Райффайзенбанк	доллары США, евро		от 3000 до 10000\$	1-3 года	12-13.5	14

	рубли		от 90000 до 300000 руб.	1-2 года	14-16	
Русский стандарт	доллары США		до 100000 руб.	6 мес.-2 года		15
	рубли				от 29	29
Сбербанк	доллары США, евро	70-80% от стоимости приобретаемого товара	до 250000 \$	до 5-ти лет	11.5-12	
	рубли				16-19	
Ситибанк	рубли	возобновляемая кредитная линия до 320000 руб.	от 27000 до 600000 руб.	2,3,4 года	16-25	24
Сосьете Женераль Восток	доллары США, евро		от 3000 до 10000\$	1-3 года	14-15	
	рубли				20	
Союз	доллары США		от 500 до 15000\$	до 1 года	16	18-50
	рубли				22	22-30
Уралсиб	рубли	80% от стоимости приобретаемого товара	от 3000 руб.	до 5-ти лет	1 год- 12-14 6 мес.- 6-8	26
ХКФ	рубли	20% от стоимости товара до 10000 руб.; 25% от стоимости товара от 10000 руб.; 30% от стоимости товара от 20000 руб.		4 мес.- 2 года	28.5	

Перспективы рынка

Вне зависимости от последствий банковского кризиса рынок потребительского кредитования в этом году как минимум удвоится. По прогнозам специалистов ХКФ российский рынок потребительского кредитования будет стремительно развиваться еще в течение ближайших 3-5 лет, а через два года каждый третий автомобиль и каждая пятая покупка бытовой техники будут оформляться в кредит.

Основные перспективы рынка связаны с выходом банков в регионы. Поскольку потребительское кредитование – это услуга для массового клиента и среднего класса, то здесь нет как с автокредитованием проблемы перенастройки программ. Кроме того, рынок менее занят и процентные ставки намного выше, чем в Москве или Санкт-Петербурге. Рост будет также поддерживать расширение деятельности крупнейших розничных сетей, с которыми банков заключены партнерские отношения в регионах. Русский стандарт уже заявил о расширении сети региональных отделений. Его примеру скоро последуют и другие крупнейшие операторы рынка.

Аналитик Института открытой экономики

Павлушина М.А.

Ведущий эксперт Института открытой экономики,

к.э.н. Шпрингель В.К.