



Банки-2005: кредитные карты станут хитом года, 27 марта не станет началом банковского апокалипсиса

Почему кредитки потеснят классическое потребительское кредитование? Что отпугивает иностранцев при покупке российских банков? Грянет ли новый банковский кризис после 27 марта? Эксперты делятся своими прогнозами с ПРАЙМ-ТАСС

Получение кредитов с помощью карт станет самой востребованной населением услугой в текущем году. Используя терминологию экс-преьера Михаила Касьянова, можно сказать, что кредитные карты станут локомотивом розничного банковского бизнеса. И если наши банки будут умелыми машинистами, то смогут добиться значительных успехов, организовав программы по выпуску со-брендинговых продуктов совместно с торговыми и культурно-развлекательными центрами, а также привязывая карты к депозитным счетам. Выпуск кредитных карт будет расти очень быстро, а вот потребительское кредитование непосредственно в точках продаж, напротив, постепенно затухать. Такой вывод можно сделать, основываясь на мнении экспертов, с которыми беседовал обозреватель ПРАЙМ-ТАСС.

Безусловно, кредитные карты нельзя назвать новым банковским продуктом. Они появились в нашей стране еще в конце 80-х годов, именно тогда карту для генсека Михаила Горбачева выпустил Внешэкономбанк. Но начало карточной эры в новой России принято отсчитывать от 1991 г – времени выпуска первой клиентской карты. Тогда речь шла о выпуске дебетных карт – кредитные продукты могли себе позволить лишь очень состоятельные люди. Да и кредитными эти карты по сути не были – пытаясь обезопасить свой бизнес, банки требовали от клиентов размещения на картсчете огромных страховых сумм – существенно больших, чем, собственно, кредитный лимит.

В девяностые годы россияне, спасаясь от галопирующей инфляции, бросились менять стремительно тающие сбережения на твердую инвалюту. В то время банки были готовы открывать обменные пункты в любой подворотне. Но тот период нашей истории уже в прошлом.

«Доля валютнообменных операций снижается, и будет продолжать падать из-за стабильности, и тем более укрепления курса рубля», отмечает исполнительный директор Центра развития Дмитрий Лепетиков.

«Люди будут ходить с пачками кредитных карт, и у среднего гражданина может быть несколько карт с общим лимитом до нескольких десятков тысяч долларов», считает старший вице-президент Инвестсбербанка Евгений Егоров. «Это, правда, плохо кончится - через пару лет столь бурное развитие может привести к кризису перекредитования», предостерегает он.

Кредитные карты все больше будут теснить «классические» схемы выдачи потребительских кредитов. Во-первых, получение кредитной карты намного проще, и она многоразового использования. Во-вторых, при оплате кредитной картой в ряде магазинов можно получить скидку на товар. В-третьих, при оплате покупки кредитной картой потребитель может договариваться с банком о периоде погашения платежей и их графике. Правда, снижение интереса к потребительским кредитам не стоит относить

к продаже в кредит автомобилей, организованной непосредственно в автосалонах – эта услуга, несомненно, останется популярной.

«Процесс приобретения автомобиля посредством кредита стал не только намного удобнее, но и часто доступнее», говорит директор Центра макроэкономических исследований компании «БДО ЮНИКОН» Елена Матросова. Наличие постоянных спецпредложений банков в сотрудничестве с автосалонами, сниженных процентных ставок на определенные модели и марки машин, программ оплаты в рассрочку, кредитов на приобретение поддержанных иномарок и других новшеств, уже стало обычным делом на рынке. «Распространение и усовершенствование схемы «trade-in», либо просто выкуп автосалонами поддержанных машин побуждает покупателей к использованию кредитных схем при приобретении автомобилей», объясняет она.

К уже упомянутым услугам, Дмитрий Лепетиков из Центра развития добавляет развитие ипотеки. Правда, отмечает он, этот рынок очень рискованный, и для него нужны длинные деньги и соответствующие инструменты. «У нас пока нет ни того, ни другого, за исключением бумаг АИЖК», сетует эксперт.

Поскольку привлечение новых клиентов – одна из важнейших и почти самая сложная задача для банкиров, решать ее традиционными способами уже не получается. Создание и популяризация новых продуктов становятся главной целью. «Все услуги уже кем-то предложены. О чем бы ни шла речь, как минимум один банк в России, уже эту услугу оказывает. Вряд ли банки смогут представить что-то принципиально новое», скептически оценил творческий потенциал банкиров в розничном бизнесе аналитик компании «Тройка-Диалог» Сергей Донской. Евгений Егоров из Инвестсбербанка добавляет, что население пока еще финансово безграмотно, из-за этого ни на какие новые услуги спрос и не может возникнуть. Вся надежда на «дочки» западных банков, которые могут воспользоваться опытом своих материнских компаний. Например, многих иностранцев в «дочках» может заинтересовать услуга удаленного управления счетом – работая в России, они хотят получать здесь сервис такого же уровня, как и на родине. Их спрос и может стимулировать предложение российских банков. Значит, прежде всего, дальнейшее развитие получают услуги, связанные с повышением технологичности сервиса, в частности оперативного доступа и управления счетами.

По мнению Д. Лепетикова, рост Интернет-бэнкинга помимо низкого спроса сдерживает дороговизна этой услуги из-за установки специального оборудования на компьютер.

Итак, эксперты отвели западным «дочкам» роль лидеров применения новейших услуг на российском рынке. Тем не менее, в ближайшее время серьезную экспансию западного банковского капитала в Россию они не ждут. Причин тому несколько. Во-первых, рассуждает Евгений Егоров, крупные российские банки иностранцы не покупают, боясь обнаружить «скелеты» в шкафу. «Значительная экспансия может быть тогда, когда речь пойдет о приобретении какого-либо крупного розничного российского банка. Насколько мне известно, некоторые российские банки из первой десятки уже три года стоят на продажу, и их никто не покупает», говорит он. «Западным банкам не выгодно приобретать российские банки, лишь за редким исключением эта операция может быть оправдана, например, их могут заинтересовать узкоспециализированные банки типа «Русского стандарта», отмечает старший вице-президент Инвестсбербанка.

Во-вторых, разрыв между теми деньгами, которые готовы платить нерезиденты и теми, что хотят получить собственники российских банков, очень велик.

«Иностранцы понимают, что, даже купив банк, им придется выложить еще немалые средства для обучения персонала, и в целом доведения корпоративной культуры до своих стандартов. В этом смысле создание дочернего банка с «нуля» даже проще», объясняет Дмитрий Лепетиков.

Согласно статистике Банка России, за 2003–2004 годы общее количество кредитных организаций с иностранным капиталом выросло на 5 единиц. Однако если абсолютные цифры свидетельствуют о слабом интересе к российской банковской системе, то в процентном отношении присутствие иностранного капитала, в частности, на розничном рынке становится все более заметным. Как считает Сергей Донской, из-за этого может подняться очередная волна призывов сторонников самостоятельности ограничить долю нерезидентов на рынке. Вопрос состоит в том, насколько к этим призывам будет прислушиваться государство, которое никогда не стремилось к активному иностранному присутствию в этом секторе.

Напомним, что однажды, учитывая опыт некоторых стран Восточной Европы, российские власти установили квоту на участие иностранного капитала в банковской системе в размере 12 процентов. Сейчас ограничение снято. Западный капитал, естественно, пытается отстоять свое право на открытие прямых филиалов своих банков. Но жесткая переговорная позиция России в этом вопросе вряд ли позволит этим надеждам сбыться в обозримой перспективе, полагает Елена Матросова.

Таким образом, резюмирует Дмитрий Лепетиков, в ближайшие годы на рынке ключевые позиции по-прежнему будут занимать госбанки и частные универсальные банки. А через 3-4 года могут начаться масштабные покупки.

Отвечая на вопрос о возможных действиях Центрального банка, эксперты предположили, что никаких революционных мер со стороны регулятора ожидать не следует. «Эволюционное развитие разумно, так как в альтернативном случае банки реагируют очень болезненно, и ЦБ, понимая это, действует постепенно», говорит Сергей Донской из «Тройки-Диалог». Банк России, намучившийся со строптивым Сodbизнесбанком, справедливо ратует за уголовную ответственность в случаях воспрепятствования работе назначенной им в банк временной администрации. Также строго надо подходить и к руководителям кредитных организаций, предоставляющих органам надзора и публикующих недостоверную информацию.

Вообще, по мнению Дмитрия Лепетикова, Центробанку вполне под силу осуществить провозглашенный еще два года назад переход от надзора за исполнением нормативов к качественной оценке банка. «Сейчас на первый план выходят вопросы качества управления, в том числе риск-менеджмент, стресс-тестирование и налаженность документооборота, а значимость количественных нормативов будет снижаться», убежден исполнительный директор Центра развития.

Евгений Егоров напоминает, что, возможно именно в этом году депутаты узаконят введение безотзывных вкладов. «Но, похоже, что хотя банки и поддерживают на словах это новшество, на деле не станут им пользоваться в ближайшие 2 года. Введение таких вкладов потребует предложения более высоких процентов, что трудно осуществить при снижающемся уровне рентабельности банковского бизнеса», считает старший вице-президент Инвестсбербанка.

Последствия летнего кризиса доверия преодолены, уверены эксперты. Рост вкладов в банковской системе возобновился. Правда, как отмечает Сергей Донской, прирост идет в основном за счет увеличения накоплений у определенной части населения.

«Это скорее новые сбережения, чем вынутые из матрасов деньги. Последние, если и перетекают в банки, то они менее значительны по объему», констатирует он. Исследования центра развития показывают, что в конце года рост объемов вкладов опережал рост сбережений граждан, сообщил Дмитрий Лепетиков.

«По нашим прогнозам, в ближайшие 4 года объем привлеченных средств граждан в банковской системе удвоится», делится информацией Евгений Егоров. Это означает, что тема сохранения сбережений остается актуальной по обе стороны банковской стойки. Граждане становятся все более разборчивы в выборе вида вклада, оценивая не

только его доходность, но и предоставляемый дополнительный сервис: все те же карты, возможность досрочного изъятия, довложения и т.д. А банкиры, в свою очередь, ищут новые объекты для инвестиций.

Одновременно все ждут 27 марта – даты окончания первого этапа приема в систему страхования вкладов. Опрошенные эксперты были до завидного оптимистичны в этом вопросе. «Имена всех банков, не прошедших с первой попытки в систему страхования, будут известны заранее. Полагаю, что все будут к этому готовы, и не жду никаких потрясений», заявил Сергей Донской.

«Никакого серьезного резонанса не будет, апокалипсические прогнозы не сбылись и не сбываются», вторит коллеге Дмитрий Лепетиков. Те, кого отсекут, возможно, и имеют каких-то вкладчиков, но, скорее всего, это будут акционеры или какие-то другие приближенные к банку люди. Никаких предпосылок для системного кризиса нет, заверяет эксперт из Центра развития. По его мнению, куда интереснее другой вопрос: как станет работать сама система страхования – вовремя ли будут осуществлять выплаты, как все будет организовано. «Это и покажет ее реальную эффективность», добавляет он.

Завершение проверок банков для вступления в систему страхования вкладов должно создать позитивную атмосферу в обществе, что через некоторое время может выразиться в ускорении темпов прироста частных депозитов, отмечает Елена Матросова из «БДО ЮНИКОН». Она также выстраивает следующую цепь событий. После завершения основного отбора банков в систему страхования вкладов может возобновиться рост пассивов банков за счет депозитов населения. Чем больше денег будет храниться в банковском секторе, тем более развитой будет система расчетов в экономике и тем ниже будут процентные ставки по кредитам, которые необходимы для модернизации почти всех ее отраслей.

Таким видится экспертам рынок банковских услуг в 2005 году.

14.03.2005