



БАНКОВСКИЙ РЫНОК

Взаемные отношения

Рынок потребительского кредитования обвалился. Тем не менее перспективы восстановления отдельных его сегментов вселяют оптимизм

Одним из значимых драйверов спроса населения является потребительское кредитование. Именно это направление розницы многие банки активно развивали после кризиса 2009 г., однако почти год назад — весной 2014 г. — ситуация изменилась.

Свободное падение

По данным НБУ, объемы потребительского кредитования начали заметно сокращаться в марте прошлого года. Тогда портфель кредитов физическим лицам, выданных в гривне, перестал расти. Многие банки превентивно сократили кредитование, прогнозируя снижение потребительского спроса и платежеспособности населения, ухудшение качества ранее выданных кредитов, особенно заемщикам из Крыма и Донбасса. Сказалось также отсутствие достаточной ликвидности у некоторых финучреждений. В дальнейшем ситуация только усугубилась. В результате за 2014 г. портфель гривневых кредитов физическим лицам в целом по банковской системе потерял почти 15 млрд грн. и составил 107 млрд грн.

Как известно, отечественные банки выдают потребительские кредиты трех типов: наличными без целевого назначения, в точках продаж под конкретную покупку (PoS-кредиты) и кредитные карты. Каждое из этих направлений имеет свои технологические особенности, но в целом они взаимозаменяемы. К примеру, стиральную машину можно купить за счет как PoS-кредита, оформленного прямо в магазине, так и cash-кредита, предварительно полученного в отделении банка. Кроме того, тот же агрегат можно приобрести, рассчитавшись кредитной картой при наличии достаточного кредитного лимита. Отметим, что даже в условиях кризиса в разных банках эти продукты зачастую демонстрируют разную динамику. Так, в "Креди Агриколь Банке" сообщили, что объемы выданных в 2014 г. кредитов наличными сократились вдвое по сравнению с предыдущим годом, тогда как по кредитным картам портфель, наоборот, растет. Кроме того, в этом банке средняя сумма cash-кредита уменьшилась,

а средняя выборка (утилизация) лимита по кредитной карте не изменилась.

Следует отметить, что официальная статистика о сегментах кредитования отсутствует. В то же время, по оценкам участников рынка, больше всего "просело" именно cash-кредитование. "В сегментах кредитования наличными мы наблюдаем сокращение рынка на 30-40% по сравнению с объемами 2013 г.", — отмечает **Аркадий Шидер**, заместитель руководителя департамента кредитования и депозитов розничного бизнеса

потребительского кредитования банки повысили эффективную ставку по кредитам, уменьшили размер среднего чека, а также сроки кредитования, — рассказывает **Павел Гаркуша**, начальник управления пластиковых карт и эквайринга "ВТБ Банка". — При этом вероятность получения положительного решения о выдаче кредита для клиента "с улицы" снизилась с 50% до 20%. Банки еще тщательнее стали подходить к выбору профиля заемщика, в основном нацеливаясь на уже проверенных клиентов, в частности на держателей зарплатных карт". По словам г-на Мудрого, "ОТП Банк" пересмотрел категории клиентов, которым готов выдавать кредиты. И теперь меньше учитывает неофициальные доходы. Кроме того, пересмотрен средний бюджет расходов клиентов исходя из того, что кредит они берут сейчас, а погашать его придется на протяжении следующих года-полутора.

Кредитный симбиоз

Наиболее интересные b2b-отношения между банками и предприятиями торговли возникают в процессе сотрудничества в рамках PoS-кредитования. Благодаря

Типичная схема кредитования под 0% (рассрочка)



ПУМБа. Эти наблюдения подтверждает **Владимир Мудрый**, член правления "ОТП Банка": "В 2014 г. средняя сумма cash-кредита уменьшилась почти на 1,5 тыс.грн. — до 14 тыс.грн., а по PoS-кредитам, наоборот, увеличилась на 1 тыс.грн. — до 5,4 тыс.грн.". По словам банкира, несмотря на общее сокращение объемов кредитования, в декабре 2014 г. его банку удалось выдать больше PoS-кредитов, чем в декабре 2013 г.

Участники рынка отмечают, что банков-кредиторов стало меньше, а оставшиеся значительно ужесточили критерии оценки заемщиков. "Оставшиеся на рынке cash- и

кредитованию непосредственно в точках реализации увеличивается оборот последних. В свою очередь, банкам присутствие в торговых залах позволяет получить доступ к клиентам, которые по разным причинам не посещают банковские отделения. Как видим, интерес — обоюдно, но на каждом из этапов сотрудничество банков и торговцев, особенно крупных, имеет свои особенности. Исходить нужно из того, что, пуская менеджеров банка на свою территорию, торговцы, по большому счету, преследуют единственную цель — увеличить объем реализации за счет кредитного плеча



банка. В докризисные годы доля товаров, реализованных в кредит, достигала 30% общего оборота торговой точки. Естественно, торговец заинтересован в том, чтобы банк выдавал как можно больше кредитов. При этом торговую сеть мало волнует качество кредитного портфеля. Это — проблема банка. Жесткая конкуренция между банками за право присутствовать в магазинах крупных торговых сетей в разное время приводила к тому, что эти самые сети диктовали банкам свои условия: минимальная доля отказов, а также активное предоставление так называемых "кредитов под 0%" (рассрочка) с минимальной маржей для банков. По словам банкиров, в результате банки, в лучшем случае, работали "в ноль". В сетях их удерживали лишь возможность привлечения дополнительной клиентуры и надежда на дальнейшее сотрудничество с заемщиками по другим продуктам. Некоторые игроки рынка после кризиса 2009 г. взяли курс на расширение своего присутствия в относительно небольших магазинах. Дело в том, что банкам было проще договариваться с торговцами помельче, чем с крупными торговыми сетями национального масштаба. Так, например, поступили "ОТП Банк" и "Платинум Банк".

Что же происходит сейчас, когда конкуренция среди банков заметно снизилась? За последнее время торговые сети покинули, пожалуй, два крупнейших кредитора — ПриватБанк и "Дельта Банк". Первый перевел кредитный бизнес на другие продукты, в частности кредитные карты. "Дельта Банк" ушел из-за возникших у него трудностей с ликвидностью. Существенно сократили сетевое присутствие и другие игроки. "Рынок RoS-кредитов переживает стагнацию, банки активно сокращают свои точки в торговых сетях", — поясняет Павел Гаркуша. Показательно, что многие банки, ранее специализировавшиеся на RoS-кредитовании, вовсе проигнорировали просьбу БИЗНЕСа прокомментировать ситуацию на рынке. Вероятно, похвастать им совершенно нечем. Речь идет о "Платинум Банке", Форвард-Банке (бывший "Русский Стандарт"), Альфа-Банке (Украина), УкрСиббанке и банке "Михайловский". Кстати, "Михайловский" вышел на отечественный рынок в конце 2013 г. Его связывают с совладельцем сети "Эльдорадо" Виктором Полищуком, который якобы решил обзавестись собственным кредитором в своей же торговой сети. Мини-отделения и кредитные продукты этого банка действительно представлены в магазинах сети "Эльдорадо". В то же время из отчетности банка следует, что пока он больше кредитует юридических лиц, чем население. По данным НБУ на 1 октября 2014 г., портфель кредитов физлицам у этого банка составлял всего 177 млн грн., тогда как юрлицам — более 1 млрд грн.

Уменьшение конкуренции банков за

Чем банки "задабривают" торговые сети

- ▶ Выдача "нулевых" кредитов (рассрочка)
- ▶ Низкий процент отказов
- ▶ Плата за аренду площади для столиков
- ▶ Кредитование торговой сети как юридического лица
- ▶ Неофициальные платежи ("откаты")



Объем портфеля гривневых кредитов, выданных населению, млрд грн.



По данным НБУ.

место в торговых сетях теоретически должно было бы способствовать восстановлению статус-кво в переговорных позициях между банкирами и торговцами. Некоторые участники рынка утверждают, что именно так и произошло: позиции банков усилились, появилась возможность зарабатывать. Корреспондент БИЗНЕСа решил изучить обстановку на месте и прошелся по столичным магазинам крупнейших торговых сетей — Comfy, "Фокстрот" и "Эльдорадо". Надо сказать, что в разгар прошлого кризиса — в начале 2009 г. — картина была более унылой. Сейчас же в крупных магазинах, как правило, представлены три-пять кредиторов. Конечно, очередей за займами нет, но менеджеры уверяют, что шансы на получение кредита — 50/50. Особенно

если у потенциального заемщика хорошая кредитная история, не было просрочек по "старым" кредитам. "Давайте попробуем, попытка — не пытка", — уговаривают менеджеры подать заявку. В последний год в торговых сетях проявился новый тренд: они отказываются от физического присутствия сотрудников банков в торговом зале и переходят на так называемые брокерские схемы, когда в сети работает один эксперт (как правило, сотрудник торговой сети), имеющий доступ к кредитным программам разных банков. По словам г-на Гаркуши, такая модель позволяет повысить вероятность получения кредита. С подобным подходом БИЗНЕС столкнулся в одном из магазинов "Эльдорадо". В магазине сети Comfy наибольшую расторопность проявил менеджер УкрСиббанка. Он подвел корреспондента к стиральной машине, на которой были указаны две цены — 4,5 тыс. грн. и 5,5 тыс. грн. По словам менеджера, покупая по более высокой цене, можно оформить рассрочку (беспроцентный кредит). Тогда как при покупке по более низкой цене доступен только стандартный кредит под высокую ставку. Впрочем, по словам менеджера, при определенных условиях такой кредит может оказаться выгоднее рассрочки. "Подходите, не затягивайте, — агитирует представитель банка. — Сейчас, в начале месяца, шансы получить положительное решение намного выше, чем к концу, когда план уже сделан".

Прогноз на годы

Участники рынка прогнозируют дальнейшее сокращение объемов потребительского кредитования. По их мнению, активизация возможна лишь к концу текущего года, но при условии стабилизации экономики. "Все зависит от внешних условий (разрешения конфликта на востоке, получения финансирования от иностранных кредиторов, проведения реформ и т.д.). Без позитивных изменений, очевидно, будет дальнейшее уменьшение объемов кредитования", — считает Владимир Мудрый. Впрочем, есть банки, которые особенно верят в сегмент RoS-кредитования. "По нашим ожиданиям, спрос на продукты кредитования будет сдержанным, но при этом сохранится достаточно высоким на RoS-кредиты, что обусловлено желанием населения инвестировать в товары долговременного пользования в условиях высокой инфляции", — считает Аркадий Шидер из ПУМБа, который находится в процессе присоединения банка "Ренессанс Капитал". Этот банк делает ставку на увеличение количества точек RoS-кредитования. По словам г-на Шидера, в 2014 г. у банковской группы "ПУМБ" было наибольшее количество точек RoS-кредитования на рынке — более 1500. ■ Дмитрий Гриньков, Олесь Тыква