

Освоив всего 2% населения по потребительскому кредитованию, банки уперлись в потолок. // Таисия Мартынова. "Банковское обозрение", №7, июль 2005 г.

Освоив ничтожную часть рынка кредитования физлиц, банки сталкиваются с препятствиями внешними и внутренними. Продавать деньги можно только тем заемщикам, которые в состоянии их купить.

В этом смысле потенциальная клиентура банков невелика - достаточно вспомнить, какая доля населения в России проживает за чертой бедности. Но и платежеспособных заемщиков легко перекредитовать и спровоцировать дефолты - банки, по мнению многих экспертов, уже подходят к этой границе. Кроме того, ресурсная база банков ограничена, а источники ресурсов - рефинансирование внутри страны и зарубежные займы - немногочисленны и доступны не всем банкам.

В итоге на рынке останутся те банки, которые смогут найти длинные дешевые деньги и начнут развивать долгосрочное кредитование физлиц. По большому счету, сегодня этим занимается один Сбербанк.



Говоря о развитии розничного бизнеса, банки в первую очередь имеют в виду кредитование физических лиц. Разумеется, банки конкурируют за средства вкладчиков, но как серьезный ресурс депозиты частных лиц сегодня рассматривать сложно. Ставки по вкладам с точки зрения банков все еще высоки, и потому пассивы получаются слишком дорогими. В то же время ставки медленно, но неуклонно снижаются, заставляя обывателей искать высокие проценты в некоторых банках, не являющихся лидерами рынка, что само по себе не так уж безопасно. А наиболее образованные и рискованные частники ищут более высоких процентных доходов в ПИФах. В общем, налицо взаимная неудовлетворенность между банкирами и клиентами-физлицами в части размещения депозитов.

Другое дело кредитование. Грамотно маскируемая различными маркетинговыми программами реальная эффективная ставка экспресс-кредитования превышает в иных случаях 50-60% годовых! По автокредитованию она приближается к 20%, что тоже совсем неплохо.

С точки зрения спроса кредитование населения тоже выглядит привлекательно. Об

уровне спроса свидетельствует тот факт, что благодаря кредитам торговые центры и автодилеры резко увеличили обороты, и теперь, даже если банкам вдруг «разонравится» этот рынок, торговля будет держаться за банкиров-партнеров мертвой хваткой. Спрос на ипотечное кредитование вообще неисчерпаем, поскольку подавляющее число жителей страны нуждается в улучшении жилищных условий или приобретении первого собственного жилья, но накопить на покупку жилья практически невозможно.

Даже на наиболее динамичном рынке экспресс-кредитования на приобретение бытовой техники, мебели и прочих атрибутов домашнего комфорта до насыщения рынка еще далеко. Хотя бы потому, что кредитованием - по всем перечисленным видам кредитов - охвачено всего 2% населения России.

Ширина - вся страна, глубина - 2% Безусловно, охват рынка в 2% - это ничтожно мало. Причем и этих относительно скромных результатов банки добились благодаря беспрецедентному росту. По данным ЦБ РФ, за прошлый год объем рынка кредитования физлиц вырос более чем в 2 раза - с 298 до 616 млрд рублей или, если грубо округлять, с 10 до 20 млрд долларов.

У экспертов вызывает нарекания и «расклад» по видам кредитования. Сегодня мы наблюдаем самую раннюю стадию развития рынка, когда более 75% объема рынка в денежном выражении приходится на так называемое нецелевое кредитование - экспресс-кредиты и кредитные карты. Сложные и долгосрочные кредиты, ипотека и автокредитование занимают в совокупности менее 25%, а ипотека, если считать ее отдельно, и вовсе не более 3% рынка - на сегодняшний день выдано ипотечных кредитов на 20 млрд рублей. На развитых рынках, по словам первого зампреда Банка России Андрея Козлова, наоборот, ипотека занимает более двух третей рынка, а остальные виды кредитования - менее трети.

Почему сегодня происходит такой перекося - понятно. Потребительские кредиты короткие и в пересчете на одного заемщика небольшие. Ставки по ним самые высокие, и риски банка этими ставками пока полностью перекрываются. Кроме того, технологии экспресс-кредитования позволяют ловко маскировать реальную эффективную ставку различными комиссиями, которые к тому же взимаются не один раз за весь срок кредитования, а, например, ежемесячно. Банки рекламируют не процент годовых по классической схеме аннуитетных платежей, а какую-нибудь звонкую фразу вроде «10% за кредит». Можно только догадываться, означает ли это удорожание предмета, купленного на средства кредита, на 10% или что-то иное.

Кстати, исследование Федеральной антимонопольной службы показало, что разница между реальными и заявленными ставками по потребительским кредитам у лидеров рынка может отличаться в разы, нередко в 2-3 раза. В то время как у региональных банков отличие «рекламных» процентов от «реальных» не превышает 2-3 процентных пункта. Как сообщил на питерском банковском конгрессе замглавы ФАС Андрей Кашеваров, у какого-нибудь мурманского или астраханского банка может быть заявлена ставка 45-48%, а на деле она составляет 48-50%, что на данном уровне тарифов можно

считать технической погрешностью. Но когда в эти регионы придут центральные банки со своими маркетинговыми программами, местным региональным банкам тоже придется лгать клиентам - таковы законы конкурентной борьбы.



ФАС вместе с Центробанком разработали довольно жесткие рекомендации по раскрытию информации об условиях кредитования для частных лиц. Они предусматривают информирование заемщика о всех расходах, раскрытие реальной эффективной процентной ставки и выставление графика платежей. Первый зампред Банка России Андрей Козлов, пользуясь присутствием первых лиц банков на упоминавшемся банковском конгрессе, весьма недвусмысленно заявил: «Рекомендации по информированию заемщиков, которые мы издали совместно с ФАС, являются всего лишь рекомендациями. Но мы от всей души рекомендуем прислушаться к ним, в противном случае мы сами расскажем потребителям, какой банк чего стоит».



Можно предположить, что банки постараются по мере возможности обойти рекомендации уважаемых регуляторов, потому что ставка 50-60% звучит далеко не так привлекательно, как 0% или даже 10%. Не исключено, что кристальная честность не лучшим образом скажется на темпах роста потребительского кредитования. Однако и без выступления ФАС эксперты отводят на скачкообразный рост рынка краткосрочного нецелевого кредитования еще 2-3 года, не более. Затем клиентура на охваченных рынках - в столице и городах-миллионниках - пресытится или, того хуже, превысит свои возможности по возврату кредитов. Ситуация эта вовсе не уникальная, с ней сталкивались банки и в Азии, и в Европе.

2% - уже потолок? Еще одно естественное ограничение роста - размеры ресурсной базы и капитализации банков. Зампред банковского комитета Госдумы Анатолий Аксаков на XIV Международном банковском конгрессе в Санкт-Петербурге сообщил, что капиталы банков за прошедший год выросли на 25%, а кредитование - на 38%. С увеличением этой диспропорции возрастают и риски банков, снижается их устойчивость. О том, что при существующей капитализации банки достигли своего потолка на рынке кредитования, в Питере говорили и высокопоставленные чиновники Центробанка, и уважаемые на рынке банкиры, например председатель правления Сбербанка Андрей Казьмин. Последний говорил о том, что адекватная капитализация, достаточное фондирование, рефинансирование и секьюритизация активов, а также усиление контроля за рисками являются необходимыми условиями дальнейшего развития банковского кредитования в России.

Проблема увеличения ресурсной базы под кредитование физлиц стоит особенно остро. По данным зампреда ЦБ РФ Владимира Сафронова, во втором полугодии прошлого года объем ипотечного кредитования вырос на 65%, а в первом квартале текущего года - еще на 10%. Ипотека в силу долгосрочности этого вида кредитования не может развиваться без рефинансирования. При этом реальную технологию рефинансирования сегодня предлагают только государственное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и иностранный банк «ДельтаКредит». Агентство пользуется средствами господдержки, а «ДельтаКредит» - западными траншами. Оба лидера рынка понимают, что их источники ресурсов небесконечны, и ищут пути выхода на рынок капитала, секьюритизации ипотечных активов. Их пути радикально отличаются (см. «БО», № 6, статьи «Руби хвосты!» и «АИЖК уходит - монополия остается»). Агентство уповает на развитие жестких рублевых стандартов, в то время как «ДельтаКредит» ратует за развитие кредитов с плавающей ставкой. На рынке появились и вовсе необычные механизмы секьюритизации, например, Городской ипотечный банк совместно с управляющей компанией «НВК» запустили проект закрытого ипотечного ПИФа.

Но какими бы путями ни развивалась банковская технология в части рефинансирования и секьюритизации ипотечных активов, даже в отсутствие достаточной нормативной базы ипотечным банкирам и чиновникам есть подо что занимать на рынке капитала - у них есть недвижимость в залоге, которая на российском рынке является лучшим обеспечением, какое можно придумать. Банкам, развивающим нецелевое или экспресс-кредитование, продать или секьюритизировать свой портфель неизмеримо сложнее - почти невозможно. Ни с технологической, ни с нормативной точки зрения эти вопросы еще не отработаны, нет стандартов, нет агентов, гарантирующих эти стандарты, нет обеспечения. А проверять качество портфеля при его покупке, оценивая каждый выданный кредит, - долго и дорого. Но необходимо. Это Сбербанк или Внешторгбанк практикуют консервативный подход к оценке клиента, осознанно теряя при этом значительную часть заемщиков. Большинство остальных банков оценивают заемщиков гораздо либеральнее, компенсируя риски высокими тарифами и оборотами. Покупатель такого портфеля принимает на себя и риск невозврата кредита.

Пока банки ищут деньги, меняются предпочтения заемщиков и картина спроса. Банкиры уверены, что в ближайшее время возрастет спрос на долгосрочные кредиты, превышающие 3 года. По понятным причинам с огромным отрывом в долгосрочном кредитовании лидирует Сбербанк.