

Кто не успел, тот опоздал - этот афоризм в нынешнем году для заемщиков грозит стать крайне актуальным. Судя по всему, получить кредит будет все сложнее, а заемные средства станут для потребителей дороже, чем в 2007-м. // Дмитрий Веретенников. «D`» №1(40) 14 января 2008

Прошлый год можно назвать годом заемщика. За защиту интересов должников взялся целый квартет ведомств - Центробанк (ЦБ), Федеральная антимонопольная служба (ФАС), Генпрокуратура и Роспотребнадзор. Регулятор рынка прошлой зимой огорошил банкиров известием о том, что с 1 июля они будут обязаны раскрывать эффективную процентную ставку (ЭПС) по кредитам, то есть указывать не номинальную, а реальную ставку, рассчитываемую с учетом всех сборов, взимаемых по займам. Эта мера должна была ударить по игрокам, заманивающим клиентов привлекательными ставками, при этом не акцентирующим внимание на существовании различных ежемесячных комиссий из разряда «за ведение счета», которые порой делают кредит в разы дороже. С необходимостью раскрытия ЭПС все подобные уловки делались бессмысленными.

Аттракцион неслыханной щедрости

Однако расчет на то, что люди, увидев, что покупают мобильники в кредит по ставке в три раза больше заявляемой, объявят бойкот такому бизнесу, не оправдался.

«Один из десяти заемщиков, обращаясь за кредитом, спрашивает об эффективной ставке. Необходимость ее раскрытия никак не отразилась на наших объемах кредитования, - говорит **Игорь Пржеровски**, директор по прямым продажам и маркетингу Хоум кредит энд Финанс банка (ХКФБ). - Потребители первые несколько месяцев спрашивают, что это такое, и потом практически не интересуются этим». Такое поведение клиентов банки, судя по всему, вполне устраивает, свои ЭПС никто сегодня не «светит». Как правило, при звонке в любой банк вам что угодно расскажут о кредите, но об ЭПС даже не упомянут, пока сами не спросите. А если спросите, то в большинстве банков ответ получите один: размер ЭПС узнаете перед подписанием кредитного договора - увидеть ее раньше не удастся. Ожидания того, что после 1 июля кредиты у банков, славящихся низкими ставками и большими комиссиями, будут дешеветь, не сбылись. Главный игрок на рынке «магазинного» и «карточного» кредитования - банк «Русский стандарт» (РС) радикально изменил свою тарифную политику, но подвигло его к этому вовсе не требование о раскрытии ЭПС, а претензии главы Роспотребнадзора **Геннадия Онищенко**

. Весь год его ведомство «терроризировало» банки судебными разбирательствами о правомочности взимания комиссий и штрафов с заемщиков. С подачи Роспотребнадзора этой темой заинтересовалась и Генпрокуратура, которая поручила ЦБ, ФАС и Федеральной службе по финансовому мониторингу (ФСФМ) провести проверку розничного лидера. Как следствие, в августе банк

Рустама Тарико

объявил об отказе от сбора за досрочное погашение кредита и от ежемесячных комиссий за расчетное обслуживание. РС проявил поразительную щедрость, он отменил комиссии не только по вновь выдаваемым, но и по уже выданным займам. После этого, правда, банк в полтора-два раза повысил ставки по всем своим кредитам. Но тех, кто

уже оформил кредит, это не коснулось, для них они остались прежними, зато платеж по кредиту из-за упразднения комиссий резко сократился. Помню, мне позвонил удивленный и озадаченный друг, сообщивший, что с ним связались из РС и сказали, что ежемесячно по автокредиту он теперь должен платить не 9 тыс., а всего 6 тыс. рублей. Не веря в альтруизм банка, он все пытался найти какой-то подвох и успокоился, лишь узнав, что ставка по его займу для новых заемщиков выросла с 12 до 29% годовых.

Вслед за РС его главный конкурент - ХКФБ, который также навлек на себя гнев Роспотребнадзора, тоже основательно переформатировал свою кредитную линейку. К декабрю среди его «магазинных» займов стали доминировать кредиты без каких-либо комиссий, но и ставки по ним оказались непривычно высокие - в основном от 30% годовых.

Впрочем, сейчас практически все банки, «сидящие» в магазинах, предлагают кредиты без переплаты. Это на сегодня самый выгодный способ покупки товаров в долг, на сумму процентов по кредиту магазин-партнер банка предоставляет скидку, таким образом, вы действительно ничего не переплачиваете по займу. Конечно, если по кредиту нет никаких ежемесячных комиссий или если, не спросив вас, в сумму кредита вам не включили еще и страхование жизни. Представители банков в магазинах, как правило, «забывают» сообщать о том, что страхование - дело добровольное.

Карточная доплата

Главным продуктовым событием года на рынке кредиток, пожалуй, стало появление карт с функцией cash back. Первым кредитку, по которой ежемесячно возвращается 1% (за вычетом подоходного налога) от потраченных на покупки сумм, в марте запустил Ситибанк. Летом его примеру последовал Промсвязьбанк: он, в отличие от Ситибанка, ввел не специальную карту, а распространил cash back на все свои кредитки, правда, установил более низкую планку - 0,5%. Осенью кредитка, доплачивающая клиентам деньги, появилась у банка «Авангард» - как и Ситибанк, он ввел уровень возврата 1%. А вот Инвестсбербанк в рамках двухмесячной предновогодней акции по своим кредиткам установил cash back сразу 2%, причем распространил его даже на снятие наличных, чего до него никто не делал.

В этом году у кредиток cash back есть шанс получить массовое распространение на рынке, многие банкиры в разговорах признаются, что рассматривают возможность их

введения. Вообще от банков можно ждать новые различные программы лояльности, нацеленные на стимулирование платежной активности держателей кредиток. Вполне возможно, кто-нибудь запустит кобрендинговую карту с cash back, по которой и деньги будут возвращать, и специальные бонусы предоставлять.

Знаковым событием в прошлом году стал запуск рефинансирования кредиток. Прецедент в октябре создала «дочка» индийского ICICI Bank. Схема предлагается следующая: банк перечисляет деньги на счет «чужой» кредитки и выдает свою карту с такой же суммой долга. Кредитки ICICI Bank всем выдает сразу золотые, причем с бесплатным первым годом обслуживания и лимитом на четверть выше того, что был на прежней карте. Кредитки рефинансируются только те, долг по которым не больше 75% от лимита. За рефинансирование придется заплатить единовременную комиссию 1,3% от суммы долга, первые полгода ставка по займу будет 0,99% в месяц, а затем 1,99% (23,88% годовых). Условия в целом неплохие, хотя сейчас можно подобрать кредитный «пластик» и с более низкой ставкой. Почин ICICI Bank никто на рынке пока не поддержал. В прошлом году рефинансированием не только кредиток, но и займов наличными собирался заняться ВТБ 24, но свои планы он так и не реализовал. Учитывая положение, в котором из-за мирового кризиса ликвидности оказались банки, ждать появления программ перекредитования не стоит.

Больше и дольше

В кредитовании наличными главным трендом в прошлом году стало увеличение сумм и сроков займов, они начали походить на ипотечные стандарты. Теперь без предоставления какого-либо залога в некоторых банках (например, Мастер-банк) можно взять в долг до 1,5 млн рублей. По срокам максимум установил Пробизнесбанк, у него можно взять заем на 10 лет. Кроме того, он единственный на рынке, кто объявил о рефинансировании нецелевых кредитов. Правда, перекредитует он чужих заемщиков на своих стандартных условиях, а они не особо привлекательные - при сумме больше 150 тыс. рублей потребуются поручители, кроме ставки 15% годовых придется платить еще ежемесячную комиссию 0,8-1,5% от суммы кредита.

В прошлом году расширилась линейка валют кредитования. Опыт Банка Москвы, который запустил ипотеку в швейцарских франках, перенял Инвестсбербанк, причем он стал выдавать «швейцарские» займы даже наличными и на покупку автомобилей. Ставки по ним он установил на 0,5-2,5% меньше, чем по долларovým. А учитывая, что франк почти на три рубля дешевле «американца», кредиты в нем получаются выгоднее. Допустим, в валютном эквиваленте вы на год взяли 150 тыс. рублей, в итоге переплата

по займу во франках будет примерно на 2000 рублей меньше, чем в долларах. Однако, это без учета возможного изменения курса обеих валют, которое может свести разрыв к нулю или, напротив, его увеличить. Распространится ли по рынку «швейцарское» кредитование, учитывая нынешние проблемы банков с получением зарубежных займов, сказать трудно.

Новаторством на рынке нецелевого кредитования в прошлом году отметился ХКФБ: он запустил специальные займы для врачей, педагогов и юристов. Для обладателей этих профессий банк установил более низкую по сравнению со стандартными предложениями ставку (меньше на два-четыре пункта) и ежемесячно взимаемую комиссию (меньше на 0,3-0,5 пункта). Кроме того, клиентам из льготных категорий не требуется предоставлять документы о доходах. Обычно профессия просто учитывается при оценке кредитоспособности заемщика, в качестве специального продукта, ориентированного на какую-то отдельную группу клиентов, «профессиональные займы» до ХКФБ никто из банков не вводил. «Рынок меняется от рынка продавца к рынку покупателя, и банки будут подстраиваться под интересы разных групп заемщиков, - считает **Альберт Звездочкин**, старший вице-президент Московского банка реконструкции и развития (МБРР). - Банки будут выделять какие-то целевые аудитории, формировать их портрет, потребности и в зависимости от них предлагать более специализированные продукты с сервисами». «Для определенных групп клиентов возможно упрощение требований по предоставлению пакета документов и установлению даже более низкой ставки. Сегментировать клиентскую базу можно не только по профессии, но и, например, по полу, возрасту и массе других признаков», - говорит **Евгений Стародубцев**, начальник управления продаж банка «Финсервис».

Несостоявшаяся революция

Наступления 2007 года топ-менеджеры из банков, специализирующихся на автокредитовании, ждали с тревогой, если не сказать со страхом. Банкиры опасались нашествия на российский рынок корпоративных банков мировых автопроизводителей, думая, что для «автобанков» главным будет не заработок на кредитах, а увеличение продаж машин материнской компании. Аналитики прогнозировали массовый запуск «варягами» программ с нулевыми ставками, которые обрушат традиционный бизнес отечественных игроков. Но радужные для заемщиков и угрожающие для банков предсказания не оправдались. В 2007 году заработал лишь один иностранный автоигрок - Тойота-банк. При этом он никаких «нулевых» займов не предложил, а стал кредитовать по вполне рыночным ставкам. Впрочем, отечественные банкиры считают, что «иностранцы» пока просто готовятся к атаке. «Я думаю, мы еще увидим агрессивные

действия банков автоконцернов. Например, "Тойота" может просто запретить дилерам в плане кредитования сотрудничать с другими банками, кроме своего, и тогда все останутся не у дел», - прогнозирует управляющий директор блока «Розничный бизнес» Банка Москвы Александр Шерстюков. Чем это может обернуться для заемщиков, однозначно сказать трудно. Пример Тойота-банка продемонстрировал, что «варяги» вовсе не горят желанием давать в долг «дешевые деньги», поэтому вовсе не факт, что, получив монополию на кредитование своих автомарок, они удержатся от соблазна поднятия ставок.

Из трендов, проявившихся в прошлом году на рынке автокредитования, можно отметить повальное распространение программ без первоначального взноса, а также увеличение сроков кредитования. Купить машину в долг теперь можно даже на 10 лет - такой кредит, например, есть у Инвестсбербанка. Стало больше в прошлом году и займов, которые можно оформить без обязательной покупки полиса каско у страховой компании, указанной банком. Кредиты без страховки на сегодня по итоговой переплате самые выгодные из всех видов автозаймов (см. статью «Автомышеловка», **D'** №21/2007).

Дороже и труднее

Тем, кто собирался брать кредит, но откладывал это дело до лучших времен (ожидая появления более привлекательных условий), ждать больше нет смысла - их наступление переносится на неопределенный срок. Потребителей ожидают проблемы с получением кредитов или их удорожание. Поднять ставки пообещал не кто-нибудь, а Сбербанк и ВТБ 24. «Мы, безусловно, будем повышать ставки по розничным кредитам. Когда и по каким продуктам повышать, мы будем решать, глядя на рынок, пока у нас нет конкретного плана. Мы следуем за очевидной тенденцией рынка: деньги стали дороже. Средняя стоимость фондирования в России с июля по декабрь выросла для банков первой категории на 1,5% и на 2-3% для банков не из первой десятки», - заявил президент банка ВТБ 24 **Михаил Задорнов**, отвечая на вопрос **D'**. Новый глава Сбера Герман Греф также пообещал неизбежное повышение ставок. Действия главных игроков на рынке розничного кредитования могут вызвать цепную реакцию. «Сейчас все банки друг на друга смотрят, стоит одному повысить - и процесс пойдет. Если начнут повышать основные игроки, остальные тоже будут это делать, - говорит

Роман Воробьев

, член правления Райффайзенбанка. - Я не исключаю, что и мы это сделаем. Деньги становятся дороже - это очевидно. Если для вас фондирование подорожало, вы должны либо уменьшать свою маржу, либо увеличивать ставку. Банки не могут кредитовать себе в убыток». В том же духе высказались и представители Банка Москвы и ХКФБ. «Мы пока ставки не меняем, мы будем следовать конъюнктуре рынка, то есть отслеживать общий уровень ставок, будем следить, что происходит на рынке», - говорит

Михаил Воронько

, руководитель блока маркетинга розничного бизнеса банка «Уралсиб». Кроме эффекта толпы у банков сейчас есть и другой мотив для повышения ставок. «Последние два месяца банки начали поднимать ставки по депозитам; для того чтобы выплачивать по ним повышенные проценты, банки будут вынуждены увеличивать ставки по кредитам. Повышения можно ждать уже в январе-феврале», - считает

Владимир Луценко

, зампред правления СДМ-банка. В первую очередь, по мнению банкиров, могут подняться ставки по «дешевым» кредитам, то есть по займам с минимальными на сегодня ставками - это автокредиты и кредиты наличными. «У крупных банков ставки по ним могут подняться на 0,5%, а у небольших банков, которые сильно зависят от источников фондирования, увеличение может быть на 1-2%, - прогнозирует

Сергей Капустин

, замначальника управления розничных операций банка "Возрождение". - Возможно, кто-то напрямую не будет менять ставки, а станет вводить или повышать какие-то дополнительные комиссии». В новых условиях банкам придется стараться по максимуму снизить долю «плохих» клиентов. «Чтобы повысить прибыльность своих продуктов, банки могут предъявлять более жесткие требования к подтверждению доходов заемщика и в целом к оценке его кредитоспособности. Это коснется всех видов кредитования», - считает Альберт Звездочкин. Следствием такого подхода будет неизбежный рост отказов в выдаче кредитов. «Некоторые категории потребителей могут начать испытывать проблемы при получении кредита в любом банке. Это, вероятно, приведет к распространению других форм кредитования населения, например через ломбарды. Кроме того, возможно появление банков, которые будут специализироваться на работе с такими клиентами», - рассуждает

Андрей Бочаров

, советник председателя правления банка «Стройкредит».

Так что картина на этот год для заемщиков вырисовывается не слишком радужная. Конечно, не факт, что пессимистичные прогнозы реализуются. Но однозначно можно сказать, что в ближайшее время условия кредитования улучшаться не будут, а вот ухудшиться вполне могут. Поэтому тем, кто собирался брать кредит, медлить не стоит. Даже если на рынке ничего не произойдет, они как минимум ничего не потеряют, взяв сейчас заем.

Журавль или синица

Если банки начнут поднимать ставки, то наиболее ощутимо это может отразиться на долларовых займах. «Получить сейчас финансирование на международном рынке

тяжелее; соответственно, если нет фондирования в валюте, банкам придется стимулировать переход на рубли, - объясняет Роман Воробьев. - Банки будут уходить от валютных кредитов, для этого ставки по ним, может быть, будут приравняться к рублевым». Сбербанк сделал это еще в позапрошлом году, но рынок за крупнейшим игроком не последовал, у всех ставки в долларах так и оставались как минимум на 2-4% ниже рублевых. Как в условиях подорожавших валютных заимствований поведут себя большинство игроков, сказать сложно, но то, что с долларами сейчас у банков напряженка, можно судить по вкладам. Некоторые банки в ходе осенне-зимнего повышения по валютным депозитам подняли ставки заметно веснее, чем по рублевым (на 2-3%). После этого резонно ждать подобного роста процентов и по долларovým кредитам.

Если ставки по долларovým кредитам сравниваются с рублевыми, то в принципе в глобальном плане это будет даже на руку заемщикам. Банки, таким образом, отобьют желание у клиентов играть в азартные игры, а валютный кредит - это по большому счету не что иное, как тотализатор. Главный резон для кредитования в долларах - постоянное падение американской валюты. Но вовсе не факт, что она будет снижаться и в дальнейшем. Допустим, вы сейчас возьмете в долларovém эквиваленте годовой кредит наличными на 150 тыс. рублей по лучшей на сегодня для долларов ставке - 12%. Так вот если в этом году доллар повторит свое прошлогоднее падение, то по сравнению с лучшим рублевым кредитом (ставка 16% без комиссий) вы сэкономите порядка 19 тыс. рублей. В то же время если доллар такими же темпами, как падал в прошлом году, в этом пойдет вверх, то на выплату займа вы потратите на 6 тыс. рублей больше.

При долларovém кредите можно как выиграть, так и проиграть; взяв же рубли, можно даже не следить за тем, что происходит с «зеленым», на вас это все равно никак не отразится. Поэтому универсального ответа на вопрос, стоит ли брать сейчас валютные займы, нет. Все зависит исключительно от вашего отношения к степени риска: кто-то хочет поймать журавля, а кому-то и синицы вполне хватает.