



GERMAN СТОЯНОВ:

«МЫ НАХОДИМСЯ НА ПОРОГЕ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В РОЗНИЧНОМ БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ, И КТО РАНЬШЕ СФОРМИРУЕТ АНТИКРИЗИСНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СВОЕЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НА 2015–2017 ГОДЫ, ТОТ И БУДЕТ ВЛАДСТВОВАТЬ НА РЫНКЕ»

GERMAN STOYANOV:

«WE ARE AT THE POINT OF STRUCTURAL CHANGES IN BANK BUSINESS AND THE FIRST TO DEVELOP THE APPROACHES TO NEW DEVELOPMENT STRATEGY FOR 2015–2017 YEARS WILL RULE AT THE MARKET»

Последние события в Украине, связанные с дестабилизацией политической обстановки, в значительной степени определили краткосрочные тренды на рынке банковских услуг. Некоторые банки временно ограничили снятие денег в банкоматах, также ограничили клиентов в использовании кредитных средств и приостановили обслуживание пластиковых карт в некоторых регионах, где политическая ситуация достигла апогея напряжения. Национальный банк Украины признал некоторые банки, приближенные к бывшему руководству страны, неплатежеспособными, что привело к созданию Фондом гарантирования вкладов физических лиц в этих финансово-кредитных учреждениях временных администраций.

Национальным банком Украины не были приняты меры, которые бы реально позволили банковским учреждениям сохранить приемлемый уровень ликвидности. Вследствие этого объем средств на счетах в банках сократился до уровня, который грозит крахом отечественной финансовой системы. Люди, желая лишиться раз перестраховаться, бросились в банки, чтобы снять средства, хранившиеся на депозитных счетах. На валютном рынке в связи с девальвацией гривны резко возросло количество спекулятивных операций, что еще больше подогревает панические настроения населения и уменьшает его желание вкладывать средства на депозитные счета.

Как такие негативные тенденции на валютном рынке и рынке банковских услуг повлияют на масштабы и стоимость розничного кредитования, которое в последние годы выступало основной составляющей платежеспособного спроса значительной части населения Украины? С этим вопросом мы обратились к эксперту рынка банковских услуг – **куратору группы отделений Днепрпетровского региона крупного системного банка ТОП 10 Герману СТОЯНОВУ.**

– Герман, какие основные тенденции на рынке розничного кредитования в банковской системе наблюдались в период преодоления глобального финансового кризиса и его последствий в нашей стране в последние годы?

– С момента окончания кризисного зстоя отечественной банковской системы прошло уже 5 лет. За это время каждая категория банков выбрала свой оптимальный вектор в розничном бизнесе,

однако четко обозначились следующие тенденции: 1) полное приостановление ипотечного кредитования в виду отсутствия длинных денег и ясности с долгосрочным вложением национальной валюты; 2) значительное падение объемов продаж легковых автомобилей в связи с перенасыщением рынка и более жесткими условиями банков к кредитной истории и подтверждению доходности своих потенциальных заемщиков; 3) массовое переориентирование банков всех групп на розничное потребительское кредитование, так называемое кэш-кредитование с повышенной доходностью без обеспечения.

– Вы говорите, что банки переориентировались на кэш-кредитование, которое характеризуется повышенной доходностью. В чем плюсы и минусы такой формы кредитования?

– Действительно, данный вид кредитования способен улучшить текущие показатели краткосрочной стратегии банка при грамотном

подходе, который предусматривает значительные вложения со стороны банка и заключается в создании и обкатке центра принятия кредитных решений. Ведь ряд банков третьей, четвертой и даже второй группы по сей день утверждают кэш-кредиты через кредитный комитет, что,

«На современном этапе развития банковской системы Украины наблюдается период отбора сильнейших, который продлится минимум до 2020 года. Вскоре рынок сам определит своих лидеров»

«At the current stage of Ukrainian bank system development we observe the strongest selection which will have prolonged up to 2020. The market will choose its leaders soon»

несомненно, отражается на качестве сопровождения и обслуживания таких займов. В чем минус данного кредитования, и самый главный вопрос: на сколько хватит клиентской аудитории для дальнейшего кредитования этого сегмента в желаемом объеме?

К сожалению, детальный расчет потенциального числа возможных кэш-кредитов в банковской системе не приводился, хотя это можно смоделировать показателем дюрации.

Представим себе идеального целевого клиента розничного банка – работника предприятия с официальной зарплатой 4000 грн. Какое количество кредитов ему можно предоставить с учетом перекредитовки? Суммарный кредитный портфель более 100 тыс. грн. на 5-летний срок обслуживать такому клиенту будет уже не под силу, и он не сможет обеспечивать свои другие нужды, поскольку за 5 лет однозначно возникнут непредвиденные расходы, которые заставят клиента повторно обращаться в банки за кредитами либо выходить на просрочку.

Чисто розничные банки, видимо, не проводили анализ потенциального числа целевых заемщиков для кэш-кредитов, поэтому, принимая во внимание положение дел ТОП 50 банков – игроков розничного кредитования на рынке, остатка в таких целевых доходных клиентах им хватит максимум до конца 2014 года. Вопрос «Что делать дальше?» остается открытым. Это может означать появление новых видов рисков для банков, которые дорого привлекают ресурсы и очень дорого кредитуют.

– Какой же выход для банковской системы в сложившейся ситуации? На какие сегменты потенциальных клиентов необходимо переориентироваться, чтобы обеспечить необходимый запас финансовой прочности?

– Судьба банков, возникших после кризиса специально под розничное кредитование, непонятна. Прогноз их развития состоит в следующем: привлекая дорогие ресурсы под розничный бизнес (вложив их), они уже сформировали часть проблемных кредитов, о которых достоверно не знает никто, их можно относить на классификацию под контролем. В случае нынешней паники на валютном рынке, а также при текущем оттоке средств последовательно произойдет снижение платежеспособности таких банков. А учитывая текущие прогнозы развития государственной экономики, до конца года никто не будет принимать на себя дополнительные риски в рознице.

Крупные системные банки уже не смогут в тех же темпах привлекать ни розницу, ни корпоратив, в данном случае, даже имея государственную поддержку, но не выработав диверсифицированные клиентоориентированные стратегии, расти будет невозможно.

Поэтому в 2014 и 2015 годах развернется борьба за мелкого и среднего клиента – представителей бизнеса. Ключевой интерес

с точки зрения розницы будут иметь зарплатно-карточные проекты, краткосрочное кредитование под сделки. Однако не все банки будут готовы технологически реализовать подобные шаги. Ведь чисто розничный банк, привыкший штамповать

дорогущие кредиты финансово неграмотной категории клиентов, не имеет опыта и квалифицированного персонала.

Идея состоит в том, что мы находимся на пороге структурных изменений в розничном банковском бизнесе, и кто раньше сформирует антикризисные подходы к формированию своей стратегии развития на 2015-17 годы, тот и будет властвовать на рынке.

Спасение нужно искать в малом бизнесе, ведь процедурно и технологически малый бизнес и ипотека физических лиц находятся где-то рядом. Поскольку для финансирования малого бизнеса нужен ресурс до 3 лет, то его развитие в украинских условиях выглядит более реальным. Однако здесь главными должны быть осторожность и взвешенность в принятии решений. У банков, демонстрирующих наименьшие ставки по кредитам РБ, наблюдается соответственно и наименьший уровень проблемной задолженности РБ. Быстрые займы характерны для кредитных союзов, а их статистика банкротств за годы независимости составляет более 220 случаев. Если розничные банки с такими же подходами начнут кредитование малого бизнеса, то проблемы появятся через месяцы, а не годы.

– Переориентация банков на новый сегмент заемщиков сопряжена со значительными рисками. Как минимизировать такие риски?

– Банкам уже сегодня необходимо разрабатывать методические подходы по кредитованию представителей МБ и ЧП, основываясь на тех же принципах, что и при выдачах кэш-кредитов системными банками: скорости, прозрачности, безопасности и достоверности предоставленной финансовой информации.

На сегодняшний день мало кто знает, как правильно рассчитывать платежеспособность частного предпринимателя – риски здесь значительны. Я не раз встречал ЧП, который в первый год своей деятельности уже набирал по 5 кредитов, каждый из которых был равный его обороту. Риски кредитной нагрузки должны быть одинаково учтены и в малом, и в розничном бизнесе.

Недавно я имел встречу с клиентом – директором меткомбината, который кредитовался мною в промышленном банке как представитель корпоративного бизнеса. Тогда разговор шел о том, что банки искушают, загоняя простой рабочий класс в долги, с легкостью выдавая по 3-5 кредитов в одни руки. Если раньше на 2000 человек в месяц приходило 30-40 писем о проблемной задолженности, то теперь их количество доходит до 300. Сигнал был следующий: анализируйте платежеспособность физлиц так же ответственно, как это проходит относительно корпоративных проектов.

Подытожим: массовое розничное кредитование заканчивается, нужно искать новые пути развития розничного бизнеса. Объединение его с кредитованием ЧП и дальнейшая интеграция в кредитование стартапов бизнеса, несомненно, вещи рискованные.

– В какой мере на тренды розничного кредитования влияет финансовая грамотность населения?

– Кредитование крупных зарплатных проектов стало трендом 2013 года, показав синергию работы корпоративного и розничного бизнеса банка. **Повышение финансовой грамотности населения играет на руку крупным системным банкам, проводящим более тщательный отбор заявок, но за меньшую на порядок стоимость займов.** Экономический уровень жизни населения – это фактор, который растет значительно медленнее, чем закредитованность

населения. Соответственно, уровень жизни потенциальной клиентской аудитории будет только падать, поскольку она будет иметь дополнительные расходы по потребительскому кредитованию. Но при следующих займах она уже будет мыслить финансово более грамотно, подыскивая себе банк без лишних переплат и с репутацией мощного бренда и надежного партнера. В процессе обслуживания клиента интересна не разовая продажа дорогого продукта и выполнение плановых показателей, а в первую очередь важна лояльность и доверие клиента к банку.

– В сегодняшних условиях финансово-кредитная система дрейфует в сторону перманентной нестабильности. Есть ли пути ее развития, когда розничное кредитование станет доступным рядовым гражданам, и не будет ли это негативно влиять на уровень капитализации банковского бизнеса?

– Есть два пути: 1) в случае дальнейшего смягчения условий получения кредитов физическими лицами будет расти их уровень просрочки; 2) в случае остановки кредитования РБ появится спрос на услуги кредитных союзов, которые на сегодняшний день не обеспечены ресурсами и инструментами для обслуживания потока кредитных средств. Только комплексная синхронизированная политика банка, направленная на развитие во всех сферах бизнеса сразу, даст результаты развития и диверсифицирует банковские риски. **На современном этапе развития банковской системы Украины наблюдается период отбора сильнейших, который продлится минимум до 2020 года. Вскоре рынок сам определит своих лидеров, способных удовлетворить свои потребности в комплексе.**

– Спасибо Вам за интервью!

Подготовил Александр НЕКПОТ

«Повышение финансовой грамотности населения играет на руку крупным системным банкам, проводящим более тщательный отбор заявок, но за меньшую на порядок стоимость займов»

«Population's financial awareness increasing plays into top banks' hands screening over applications of lesser loan value»