

Деньги губят тишину

Банковская система пережила кризис, но спрятала деньги от потребителей, предлагая лишь очень ограниченный набор финансовых продуктов

Три года банковская система провела в состоянии кризиса и стресс-тестов, сведя почти на нет любые массовые формы финансирования физических и юридических лиц. Теперь худшее позади, но банки не торопятся открывать свои хранилища перед клиентами.

Кредитные программы едва живы. Риски невозврата денег пугают финансистов, учетная ставка НБУ по-прежнему высока, а платежеспособных заемщиков мало. **И такие клиенты, по словам Тамаша Хак-Ковача, председателя правления ОТП Банка, стали переборчивыми - ведь за ними охотятся многие.**



Требования выше: По наблюдению Тамаша Хак-Ковача из ОТП Банка, платежеспособные заемщики стали переборчивее

Не лучше обстоит ситуация и с депозитами. Доверие к гривне и кредитным учреждениям слишком низкое, чтобы украинцы рисковали положить нацвалюту на счет на длительный срок.

Но перестать работать банки не могут. И потому хоть и в скромных объемах, но все же предлагают рынку депозитные и кредитные продукты, в том числе автокредитование и даже ипотеку. Массовыми их не назовешь, но в ближайшие три года таких инструментов станет больше. И пользоваться ими будет проще.

Игра по-крупному

О том, что кредиты как явление все же существуют, сегодня лучше всего знают клиенты автомобильных салонов. Именно в этой сфере банки наиболее активны, хотя рынок все еще находится на дне - за год продается в три-четыре раза меньше автомобилей, чем до кризиса.

Деньги губят тишину

Новое время №14, 14.04.2017

"Если посмотреть по Киеву, то половина улиц заклеена щитами "Машины в кредит под 0%", - говорит Алексей Пузняк, вице-президент Альфа-Банка Украина. - Это как раз то самое оживление рынка автокредитования".

А все потому, что понемногу растет спрос: за последние пару лет - примерно на 40%, до уровня более 70 тыс. новых автомобилей в год.

Как поясняет Евгения Шафран, директор программ Renault Finance в Украине, пик продаж в стране пришелся на 2007-2008 годы. Тогда рынок перевалил за отметку в 600 тыс. Этим автомобилям сегодня уже восемь-девять лет, и люди эксплуатировали их по максимуму. "Но в определенный момент старый автомобиль начинает обходиться дороже, чем новый", - говорит Шафран.

Момент уже наступил: клиенты стали менять машины на новые. Сделать это не так просто, ведь цены в гривневом эквиваленте сильно подскочили. И в этом месте появились банки, предлагающие - правда, в компании с дилерами, - различные кредитные и лизинговые программы.

Самое распространенное предложение в этой сфере выглядит весьма осторожным с точки зрения финучреждений: клиент выплачивает приблизительно 50-60% от стоимости автомобиля сразу, а оставшуюся сумму ему дают в рассрочку - под 0% или около того - на два-три года.

"Мы должны постоянно инспектировать, что там есть, что банки предлагают", - говорит Петр Рондяк, генеральный директор компании Виннер Импортс Украина, официального импортера сразу нескольких автомобильных марок. Кроме совместных программ, дилеры, по его словам, проводят акции на определенные модели в определенных дилерских центрах. "Мы называем это специальными кредитными условиями", - поясняет руководитель Виннер Импортс.

Однако перечень компаний, которые предлагают подобные услуги, ограничен. "Большая часть дилеров такие программы предложить не может. Но те, у кого получается, имеют высокую долю кредитных продаж: втрое-вчетверо выше, чем в среднем по рынку", - говорит Сергей Боровик, директор по маркетингу группы компаний АИС, также продающей автомобили.

Хуже обстоят дела с ипотекой. Большого разнообразия продуктов, по словам Сергея Наумова, председателя правления Пиреус Банка, здесь нет. Только некоторые структуры, зачастую государственные - Ощадбанк и Укргазбанк, - предлагают свои программы. Круг клиентов крайне ограничен, лишь немногие могут потянуть ипотеку в ее нынешнем виде. По данным пресс-службы компании Киевгорстрой, ставка составляет 25-30% годовых. "Вы же за 20 лет выплатите стоимость трех-четырех квартир", - предупреждает Пузняк из Альфа-Банка.

Застройщики вынуждены брать инициативу в свои руки - ведь им грозит кризис перепроизводства: квадратных метров сдается слишком много. Поэтому до трети сделок на рынке проходит с помощью такого инструмента, как рассрочка от самого девелопера. Еще 2% сделок - это банковская ипотека. Во всех остальных случаях клиент самостоятельно вносит всю необходимую сумму, говорит Анна Лаевская, руководитель аналитического департамента девелоперской компании Интергал-Буд.

В Киевгорстрое отмечают: покупателей, которые в этом году воспользовались ипотекой, стало больше. Но речь, как правило, идет о людях, которым совсем немного не хватало до того, чтобы выплатить застройщику полную цену и получить на этом основании скидку в 10-20%. Также клиентами банков становятся покупатели, внезапно осознавшие: стоит добавить относительно небольшую сумму к уже имеющейся на руках, чтобы приобрести более просторное жилье.

По словам Вадима Непоседова, президента консалтинговой компании UTG, практически каждый застройщик на рынке жилой недвижимости сегодня предлагает рассрочку на длительный срок - вплоть до 10 лет. Но все программы привязаны к доллару. Стоимость рассрочки при этом включена в стоимость квадратного метра. Ставка - от 5% в долларе до 23% в гривне. Уже появляются и проекты с беспроцентной рассрочкой на срок до двух лет после ввода в эксплуатацию.

Деньги губят тишину

Новое время №14, 14.04.2017

Ставка на цифру

Банкиры видят, что желающих взять кредит по-крупному не так уж много. И поэтому делают ставку на более простые продукты: кредитные карточки с бесплатным использованием средств на срок до 50 дней и короткие потребительские кредиты. При этом практически все ведущие розничные финучреждения стремятся автоматизировать свои процессы, чтобы привлечь наиболее платежеспособных клиентов. Последние, как правило, являются еще и наиболее занятыми.

"Мы заметили, что наши типичные розничные клиенты - это те люди, у которых нет времени. Или их жены",- говорит Хак-Ковач из ОТП Банка.

И современные финучреждения трансформируются ради таких клиентов, развивая интернет-банкинг, каналы самообслуживания и call-центры, работающие в режиме 24/7. "Отделения сегодня превращаются из точек, где производятся транзакции платежей за коммунальные услуги, в места, куда потребитель может прийти и обсудить свои финансовые цели, сформировать правильный набор инструментов для их достижения",- говорит Пузняк.

С развитием 3G и ростом числа пользователей смартфонов подобная стратегия оправдана. "Уже сейчас банки в состоянии работать с каждым конечным потребителем на кончиках пальцев",- говорит Пузняк.

Некоторые идут дальше, добавляет Наумов, создавая полностью автоматизированные отделения, в которых практически нет персонала.

Думать в деньгах

В 2014-м, когда в Нацбанк пришла команда Валерии Гонтаревой, ее представители настойчиво убеждали украинцев перестать "думать в долларах" и начать ориентироваться на национальную валюту.

С того времени гривня подешевела в несколько раз. И выиграли как раз те, кто продолжал "думать в долларах". А еще те, кто размещал гривню на депозитных счетах в надежных банках и под высокие двузначные ставки - гривневые цены на рынке росли не так быстро, как курс доллара.

Для желающих приумножить накопления в нацвалюте депозит и сегодня является единственным способом инвестирования. "Для физических лиц в Украине нет альтернативного способа вложения денег. Разве что инвестировать в строящиеся квартиры, но это тоже достаточно рискованно",- говорит Наумов.

По словам Пузняка из Альфа-Банка, сберегательные вклады в стране делятся на две категории. Краткосрочные - счет с процентной ставкой, которая начисляется на остаток средств. И среднесрочные, более доходные,- депозит, который вносится на определенный срок. Прочие инструменты не прижились из-за того, что в них нет нужды: гораздо проще и выгоднее положить средства под высокую ставку на депозит или просто купить доллары.

Единственным гибридным инструментом, который присутствует на рынке, является накопительное страхование жизни: своего рода комбинация страховки от несчастного случая и программы накопления, которая позволяет зарабатывать на вложенных средствах.

Время ждать

Настроения, которые царят ныне среди участников рынка и экспертов, можно описать фразой "сдержанный оптимизм". Большинство сходятся во мнении, что банковская система сейчас готова к активному кредитованию. Но пока нет подходящих условий.

Во-первых, необходимо, чтобы НБУ снизил учетную ставку - стоимость денег, которые кредитные учреждения берут у регулятора. Сейчас она составляет 14%, а это значит, что банки не могут выдать кредиты дешевле, чем под 16-17% годовых.

Деньги губят тишину

Новое время №14, 14.04.2017

Но снижение ставки зависит от того, как будет развиваться украинская экономика. В частности, какой будет инфляция. "Если все будет хорошо, то банкам удастся немного возобновить кредитование. Но если стагнация продолжится - из-за блокады Донбасса, каких-то неприятных моментов,- будет сложнее",- говорит Мария Репко, заместитель директора Центра экономической стратегии.

Еще одним важным условием является доверие вкладчиков к банкам. Сергей Фурса, специалист отдела по продаже долговых ценных бумаг инвесткомпании Dragon Capital, полагает: сегодня хорошее время для того, чтобы нести свои средства на депозит. "Я понимаю, что доверие к банкам на очень низком уровне из-за того, что произошло на рынке в последние годы. Но парадокс заключается в том, что уровень надежности системы сегодня самый высокий за все время ее существования",- говорит он. И поясняет, что сейчас с рынка выведены все проблемные учреждения.

Однако пока украинцы размещать свои средства на длительный срок не спешат. Их уровень доверия, выраженный в депозитах,- от шести месяцев до года. Из-за этого нет и дешевых кредитов, особенно ипотечных,- банки закладывают в учетную ставку свои риски.

Эксперты ожидают, что процентная ставка по депозитам - нынче довольно высокая - упадет до 6-8% до конца следующего года. Это станет сигналом о том, что пик недоверия пройден, и спровоцирует как оживление рынка, так и появление на нем новых продуктов. **"Может быть, новая эра начнется с 2019-го",- предполагает Хак-Ковач.**