



# Б

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

## Банк

Четверг 27 апреля 2017 № 74

samara.kommersant.ru

11 Что будет с ипотекой после завершения программы господдержки

12 Заменят ли безналичные платежи «живые» деньги в ближайшем будущем

Стабилизация макроэкономических показателей, появившиеся возможности для развития производств не могли не обнадежить банковский рынок, который медленно, но все-таки набирает динамику. Самарская область не стала исключением — участники рынка говорят о росте объемов кредитования и активных операций в целом. Прошедший год банки считают вполне успешным, а на текущий строят еще более амбициозные планы.

# Банки набирают скорость

— перспективы —

### Корпоративная неопределенность

Объемы корпоративного кредитования в целом по итогам прошлого года сократились на 4,6%. Такие данные приводит главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. «Главный негативный сюрприз — это сокращение спроса на корпоративные кредиты, которое наблюдалось с августа 2016 года. Оно совпало с сильным ужесточением риторики ЦБ в отношении ставок», — говорит госпожа Орлова. Сокращение объемов корпоративного кредитования она связывает с уменьшением объема выплат по внешнему долгу компаниями — за 2016 год он составил \$17 млрд против \$51 млрд в 2015 году. «Это, в свою очередь, повлияло на спрос на кредиты на внутреннем рынке, в результате чего объем валютных корпоративных кредитов снизился на 19%, а рублевых вырос всего на 2%, как и в 2015 году».

По мнению регионального директора Приволжского филиала Росбанка Олега Виндмана, в текущем году корпоративное кредитование будет расти, но умеренными темпами. «Рост будет обусловлен в основном спросом со стороны крупных клиентов вслед за восстановлением инвестиций и промышленного производства», — считает господин Виндман. Наталия Орлова, напротив, корпоративный кредитный



На 2017 год у банков большие планы, которые, в том числе, связаны с розничным кредитованием и кредитованием МСБ

портфель банков называет «главной неопределенностью 2017 года». «Для достижения роста на 6% рынок корпоративного кредитования должен вырасти на 8,5% с марта, чтобы ней-

трализовать сокращение корпоративного кредитного портфеля с начала этого года, что выглядит нереалистично. Мы считаем, что текущий период крепкого рубля многие кор-

поративные клиенты могут использовать для сокращения своей валютной долговой нагрузки, что и наблюдается с лета 2016 года», — объясняет главный экономист Альфа-банка.

На фоне кризисных явлений в экономике последних лет банки усилили свою активность в работе со сложившимися клиентскими портфелями, расширяя линейку предлагаемых продуктов, совершенствуя действующие предложения. Например, акцент делается на развитии комиссионного бизнеса. При этом борьба за клиентов в этом сегменте остается довольно жесткой.

В текущих конкурентных условиях банки делают упор не только на поиске новых клиентов, но и на расширении сотрудничества с уже действующими. Разрабатываются и внедряются новые продукты. «Ввиду того, что сложно конкурировать с госбанками по стоимости ресурсов, мы стараемся предложить замещающие продукты, например кредитные линии, по которым отсутствуют дополнительные комиссии и штрафы за досрочное погашение. Также мы стараемся не ограничивать наших клиентов в части минимальных или максимальных сумм выборки или погашения ссуд», — говорит заместитель председателя правления Лантбанка Ирина Рысь.

В корпоративном сегменте заместитель директора по работе с корпоративными клиентами филиала «Самарский» ОТП-банка Алиса Сиразиева прогнозирует продолжение снижения процентных ставок «с целью оживления инвестиционной активности в реальном секторе экономики». «При этом суще-

ственно возрастает банковская конкуренция в этом сегменте, ее условия становятся еще более жесткими, усиливается борьба за качественного клиента, который получает возможность выбирать, исходя из соотношения ценовых и неценовых условий», — объясняет госпожа Сиразиева.

### Дело за малым

Большие надежды банки возлагают на кредитование малого бизнеса, объем которого в 2016 году вернулся на докризисный уровень. «Оживление спроса связано с двумя факторами: общим оздоровлением экономики и снижением ставки кредитования в целом по рынку», — рассказывает управляющий самарским филиалом ВТБ 24 Зарина Плучки.

Директор сети операционных офисов Райффайзенбанка по Самарской области Артем Саркисян констатирует: успешно пережить кризис смогли компании, которые накопили определенный запас прочности. «В условиях кризиса особое значение имела гибкость бизнеса. Так, некоторые организации смогли оперативно сменить направление деятельности, другие провели работы по оптимизации, избавившись от неэффективных подразделений. Наиболее комфортные условия сложились для компаний, являющихся подрядчиками крупных корпораций как регионального, так и федерального уровня», — отмечает господин Саркисян. с 10

## «У наших клиентов Альфа Private большинство задач — нестандартные»

В апреле 2017 года Альфа-Банк объявил о ребрендинге подразделения по обслуживанию высокостоятельных клиентов. Альфа Private стал приемником «А-Клуба». О том, что ожидает от банка этот сегмент клиентов и какие цели ставит перед собой банк на новом этапе своего развития, рассказала управляющая Альфа Private в Самаре **Елена Сосновцева**



— Давайте подведем итоги работы подразделения «А-Клуб», на смену которому приходит Альфа Private. Чего удалось достичь за эти годы?

— Почти 9 лет мы работаем в Самаре, городах Поволжья и Южного Урала: Ульяновске, Тольятти, Оренбурге, Орске, где нам доверяют несколько сотен высокостоятельных клиентов. В России у нас несколько тысяч клиентов — это главное достижение. Предшественник Альфа Private — «А-Клуб» — появился 11 лет назад, а это уже достаточно солидный возраст. И подразделение, и банк в целом прошли большой путь, обрели бесценный опыт. Сегодня в России 15 отделений Альфа Private в городах-миллионниках. Мы на новом этапе и делаем следующий шаг.

Цель Альфа Private обеспечить клиенту максимальное качество сервиса, дать ему и его семье комплексный взгляд на финансы. Нас радует, что это направление бизнеса растет не за счет рекламы, а благодаря рекомендациям от человека к человеку. Клиенты возвращаются к нам и говорят, что мы помогли им решить вопросы, которые они не могли решить или не знали как, а Альфа-Банк помог и сделал быстро и просто. Мы понимаем, что взаимодействуем с людьми требовательными, и, пожалуй, в хорошем смысле избалованными и взыскательными. Они не только наши клиенты, зачастую пользуются услугами банков Сингапура, Швейцарии, Великобритании, им есть, с чем сравнить. И отсюда создается, что предлагаемый нами уровень обслуживания не уступает тому, который могут предложить наши зарубежные коллеги.

Качество нашего сервиса подтверждается независимыми наградами. Недавно мы получили признание международного сообщества — журнал Euromoney присвоил Альфа Private награду за самый лучший и инновационный сервис private banking в России. Пока это в России, но в будущем, я уверена, мы получим признание и на глобальном уровне, многое для этого у нас уже есть.

— В связи с чем было принято решение о начале нового этапа развития подразделения по работе с состоятельными клиентами?

— На наш взгляд, изменились потребности клиента, его семьи, его бизнеса, его доверенных лиц. В формате «А-Клуба» мы в большей степени концентрировались на повседневном банковском обслуживании и достигли в этом значитель-

ных высот. Но сейчас клиента интересуют решения комплексных задач — как на стыке корпоративного и банковского обслуживания, так и вне его. Клиент хочет от нас большего, мы откликаемся на его запрос.

— Чем Альфа Private будет отличаться от «А-Клуба»?

— Совершенству нет предела: в первую очередь мы сделаем еще лучше то, что у нас уже очень хорошо. Мы продолжим развивать экспертизу в ежедневном банковском обслуживании. Задачи в приоритете — это скорость, лимиты, гибкость настроек каналов удаленного доступа. Основное предложение для клиента Альфа Private — отсутствие необходимости приходить в банк для выполнения большинства транзакций. Наша цель — добиться того, чтобы 100% инвестиционных и банковских транзакций могли проводиться без визита в банк при сохранении высокого уровня безопасности.

Во-вторых, максимально облегчить общение с банком не только самому клиенту, но и его близким и доверенным лицам. Для российского рынка это новшество, мы активно развиваемся в этом направлении. Результатом должно стать большее количество времени, сэкономленное клиенту и его семье, которое можно потратить на создание истинной ценности. Какой именно — каждый решит для себя сам.

Также мы делаем акцент на экспертизе финансового советника как единой точки входа ко всем возможностям «Альфа-Групп» и наших партнеров на базе открытой архитектуры. Альфа Private станет для нас связующим звеном между нашими клиентами и их бизнесами. Для нас клиент неотделим от своего бизнеса. Альфа Private — единая точка входа для всех его запросов.

— Расскажите о новых решениях и инструментах Альфа Private для состоятельных клиентов и их семей?

— Отмечу, что предлагаем, мы не продаем продукты фиксированной линейки решений, а разговариваем с клиентом о том, что для него важно, о его планах на будущее. У разных людей разные жизненные ситуации, горизонты планирования, налоговые резидентства, отношение к риску, взгляды на экономику. На основе этого и формируется предложение для клиента. Индивидуально для него. У наших клиентов Альфа Private большинство задач — нестандартные.

Многие клиенты понимают, что хотят сегодня и что они захотят в будущем. Мы не говорим клиенту «нет», пока не исчерпаны все возможности ему помочь. У нас есть возможность сделать уникальные продукты внутри «Альфа-Групп», но если клиенту нужно, к примеру, купить бонды другого банка, мы сделаем и это. Если нужно зайти на какой-то рынок — мы найдем контакты на этом рынке. Мы не скованы рамками обычных банковских процессов, напротив, «Альфа-Групп» — один из крупнейших финансово-инвестиционных консорциумов в стране. Мы способны не просто соответствовать конъюнктуре рынка, мы ее формируем. Клиент получает доступ ко всему потенциалу группы, начиная от управления активами, возможностью размещения средств в иностранных валютах и других юрисдикциях, заканчивая приобретением недвижимости, в том числе за рубежом. Это и есть индивидуальный подход, который отличает службу Альфа Private.

Круг задач клиента с крупным капиталом отличается от запросов потребителей других сегментов, при получении услуг горизонт планирования выше, может быть десять лет и более, однако план должен быть составлен и начать реализовываться уже сейчас.

Сегодня многие клиенты Альфа Private оценили преимущество комплексной системы страхования. Она состоит из двух блоков. Первый — забота о своем здоровье и здоровье своей семьи. Например, у клиента есть возможность раз в год или чаще проходить комплексную проверку своего здоровья в лучших клиниках России, Германии и Израиля. В покрытие входит не только обследование организма, но и лечение вплоть до трансплантации органов и других дорогостоящих операций. Второй

блок — это юридическая защита капитала. Подчеркну, у клиентов высокой степенью обеспечены сами запросы масштабнее и сложнее.

— Какие запросы от клиентов поступают?

— Помимо классических банковских услуг, связанных с получением дохода выше, чем по депозитам, состоятельных людей интересуют и решение проблем их близкого круга, а также собственного бизнеса. Повторюсь, чем сложнее и масштабнее задача клиента, тем интереснее ее решать.

Еще одно направление, которое Альфа-Банк активно развивает в сегменте Альфа Private, — это возможность с максимальным комфортом управлять капиталами удаленно, иметь доступ к различным банковским продуктам в любое время. Альфа-Банк технологичен, на нашей площадке это можно делать легко и быстро.

— Как с течением времени меняются требования состоятельных клиентов? Какие тенденции наблюдаются в последние год-два?

— Клиенты все меньше хотят приезжать в отделение. Сейчас люди гораздо больше ценят свое время. Поэтому у них должна быть возможность туда вообще не приезжать. Другое дело, если у них есть собственное желание приехать в наш самарский офис — например, поговорить с глазу на глаз с управляющим или даже просто встретиться с партнером на нейтральной территории и не в публичном месте.

Постоянно быть на связи — это то, чего ждут владельцы крупных капиталов от своего банка. Поэтому мы стараемся все операции, раньше требовавшие личного присутствия, переносить в удаленные каналы, в мобильный телефон. Для наших клиентов Альфа Private работает выделен-

ная телефонная линия в режиме 24/7. Неважно, где находится человек, если ему срочно требуется сделать какие-то операции, «Альфа» с радостью поможет ему в любое время суток.

Изменились предпочтительные способы общения с банком. Есть клиенты private banking, кто для связи со своим менеджером пишет в чат или наговаривает голосовое сообщение. Звонок — потеря времени. Поколение 35–40 лет идет в технологии, оно ценит свое время.

Подчеркну, клиенту не нужно обращаться к нескольким разным специалистам, с ним работает персональный финансовый советник. Здесь большую роль играет профессионализм банкира, поскольку клиент общается не с множеством консультантов, а с одним. Персональный финансовый советник имеет очень высокую квалификацию, и клиент ему доверяет. Это крайне важно в Альфа Private. Личный банкир должен не просто хорошо понимать потребности клиента, но и предугадывать какие-то моменты, давая рекомендации по управлению капиталом. Экспертиза особого уровня — ключевая характеристика Альфа Private.

— Каковы перспективы Альфа Private в годящейся конкурентной среде?

— Мы конкурируем с ведущими российскими и международными банками и более чем успешно. «Альфа» входит в список системообразующих банков, который официально определен Центробанком. Репутация и надежность банка, наряду с технологичностью и гибкостью — наши сильные стороны.

Тенденции рынка Private Banking отражают результаты деофшоризации — капитал возвращается в Россию. Скорое введение режима международного обмена налоговой информацией и повышение требований к прозрачности у швейцарских банков также возвращает деньги в страну. Со своей стороны клиенты тоже требуют большей прозрачности банковского обслуживания. Сейчас им уже недостаточно оценки рисков и доходности, они хотят вникать в структуру продукта, досконально знать условия и комиссии, понимать, какие именно преимущества дает это предложение. И это усиливает позиции Альфа-Банка, так как мы способны сформировать предложение с высокой доходностью за счет российских инструментов в сочетании с менее рискованными западными.



## банк

## Вклады пошли на снижение

Ставки по вкладам в российских банках достигли исторического минимума — 7,798%. Произошло это по ряду причин, но в первую очередь из-за снижения уровня инфляции и понижения ключевой ставки Банка России. Участники рынка в Самарской области утверждают, что в текущем году незначительное снижение ставок по депозитам продолжится и составит 0,5–1 процентный пункт. В то же время, по мнению экспертов, население не потеряет интереса к вкладам, так как это надежный инструмент с гарантированной доходностью.

## — сектор рынка —

## Вслед за инфляцией

Максимальная процентная ставка по рублевым вкладам физических лиц 10 крупнейших российских банков за первую декаду апреля снизилась до 7,798%, свидетельствуют данные Банка России. Этот показатель стал минимальным за всю историю расчетов, с июля 2009 года. В третьей декаде марта ставка достигла 8,015%, снижение составило 0,217 процентного пункта (п. п.).

По словам вице-президента — регионального директора ОО «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Татьяны Перемышловой, снижение ставок по депозитам в начале 2017 года обусловлено рядом причин. «Прежде всего это снижение уровня инфляции и понижение ключевой ставки ЦБ РФ, а вслед за ней — понижение стоимости кредитов для предприятий и для населения, — объясняет госпожа Перемышлова. — После того как в марте размер ключевой ставки зафиксировался на показателе 9,75% в год, банки откорректировали свои ставки по депозитам».

Татьяна Перемышлова отмечает, что средневзвешенный уровень ставок по привлеченным рублевым депозитам физических лиц на срок до одного года в 2016 году в целом по рынку снизился на 200 базисных пунктов (б. п.). Подолгосрочным вкладам снижение составило 190 б. п.

Заместитель управляющего по розничному бизнесу филиала «Потенциал» банка «Российский капитал» Сергей Бовсуновский говорит, что последние изменения в сторону понижения максимальной ставки по вкладам произошли в конце марта, и, как следствие, банки начали массово пересматривать свои депозитные линейки. При этом, по словам заместителя председателя правления АК-банка Алексея Кошарского, на фоне стабилизации курса рубля ставки по валютным вкладам снижались наиболее активно. «Банк ВТБ 24 пересматривал ставки 21 марта. По вкладам в рублях снижение составило в среднем 0,3 п. п., в долларах — 0,15 п. п.», — рассказывает управляющий самарским филиалом ВТБ 24 Зарина Плукич. Промсвязьбанк понизил доходность по вкладам на 0,5 пункта по сравнению с январем-февралем. Максимальная ставка по вкладам для физических лиц в банке составляет 9% годовых. Изменил линейку вкладов и банк «Российский капитал».

## Несберегательный настрой

По данным союза банков Самарской области, объем привлеченных

вкладов физических лиц по состоянию на 1 января 2017 года составил 523,3 млрд руб., показав прирост на 12,9 млрд руб. «Вместе с тем годовой темп прироста оказался значительно ниже значения 2015 года: 2,5% против 27%. Прирост средств населения обеспечивался как рублевой составляющей (плюс 5,5 п. п.), так и инвалютной (плюс 1,9 п. п.). В связи с укреплением рубля валютная переоценка внесла отрицательный вклад — минус 4,9 п. п.», — отмечают в региональном союзе банков. В то же время величина остатков по вкладам по-прежнему превышает величину задолженности, в 2,3 раза на 1 января 2017 года.

По словам Татьяны Перемышловой, несмотря на снижение ставок, рост рублевых вкладов за 2016 год в целом по рынку составил 12,7%, в том числе в четвертом квартале рублевые вклады выросли на 6,5%. «Приток средств населения в банки мы связываем с увеличением бюджетных расходов в четвертом квартале, а также повышением склонности населения к сбережению в условиях слабой макроэкономической конъюнктуры», — объясняет госпожа Перемышлова.

А вот предпочтения населения, по информации Союза банков Самарской области, изменились: жители региона все чаще стали выбирать вклады на 91–180 дней. На их долю по итогам 2016 года пришлось 34,5% от общей величины привлеченных депозитов, тогда как в 2015 году этот показатель составлял 29,4%.

В Активкапитал-банке говорят, что в течение 2016 года и в первые три месяца 2017 года сберегательные настроения населения не менялись. «По-прежнему в приоритете финансовые продукты, которые приносят фиксированный доход, причем безусловный лидер — рублевые вклады. Также мы видим, что постепенно растет интерес клиентов к сберегательным сертификатам. С июля 2016 года по март 2017 года объем привлеченных средств физических лиц в Активкапитал-банке вырос почти на 1 млрд руб., до 20,8 млрд руб. Аналогичная динамика наблюдалась в первой половине прошлого года», — говорит Алексей Кошарский.

В банке «Российский капитал», напротив, отмечают перемену в сберегательных настроениях населения. «Как показывает большинство социологических опросов, накопления имеют не более 40% россиян, тогда как годом ранее этот показатель находился на уровне 55%. Эти изменения можно объяснить несколькими причинами. Во-первых, реальные доходы у большинства жителей нашей страны сократились, при этом



Несмотря на то, что ставки по вкладам уже достигли минимума, эксперты не исключают их дальнейшего снижения

у многих семей увеличивается рост задолженности по текущим кредитам. Те, кто имеет средства, предпочитают их тратить на запланированные покупки ввиду отсутствия уверенности в улучшении экономической ситуации в стране», — говорит Сергей Бовсуновский.

По его мнению, сегодня такой инструмент, как вклад, используют в первую очередь люди пенсионного возраста, поскольку они более консервативны. Что касается молодежи, эта категория населения предпочитает банковские карты. Таких клиентов банки стараются привлечь по вышесказанным процентам на остаток средств, которые на сегодняшний день нередко оказываются выше ставок по вкладам.

В то же время начальник управления пассивных и комиссионных продуктов СМП-банка Денис Мамин говорит о росте числа открываемых вкладов в банках. «Главный стимул для клиентов — стремление сформировать собственный резервный фонд на случай, например, потери работы или других непредвиденных обстоятельств», — рассуждает он. Критерии выбора банков также несколько изменились: если раньше серьезным аргументом

при выборе была ставка, то теперь клиенты в первую очередь обращают внимание на положение банка на рынке, его устойчивость и финансовую стабильность. Вклады все чаще уходят из средних и небольших региональных кредитных организаций в крупные федеральные банки».

Слова господина Мамина подтверждает статистика регионального Союза банков. По итогам прошлого года доминирующее положение на рынке вкладов в Самарской области заняли два крупных федеральных игрока. По сравнению с началом 2016 года к началу 2017 года их вес вырос до 61,9% против 58,1%. Доля региональных кредитных организаций на рынке вкладов физических лиц в свою очередь снизилась с 17,8% до 10,3%, а доля компаний не имеющей филиалов на территории Самарской области, возросла с 9,4% до 14,2%.

## Есть куда падать

По мнению экспертов, сегодняшний уровень ставок по вкладам не является минимальным и окончательным. «По итогам последнего снижения ЦБ ключевой ставки еще не все банки успели отреагировать, и став-

ки по рынку еще могут опуститься. В целом по рынку мы видим тренд на снижение процентных ставок по депозитам. Снижение ЦБ ключевой ставки, падение инфляции и отсутствие на рынке дефицита рублевой ликвидности могут послужить предпосылкой и для будущей повторной корректировки ставок по рынку до конца 2017 года», — убежден Денис Мамин.

С ним согласны и в Промсвязьбанке. «Отставание ставок по депозитам от инфляции в 2016 году создает потенциал для последующего снижения ставок в 2017-м», — рассуждает Татьяна Перемышлова. — Дополнительным фактором в пользу продолжения тренда снижения ставок по депозитам будет низкая потребность банков в привлечении новых ресурсов на фоне слабого спроса на кредиты. Мы оцениваем потенциал снижения ставок по вкладам населения до конца 2017 года на уровне 75 б. п.».

По прогнозам Сергея Бовсуновского, ставки по вкладам могут снизиться еще на 0,25–0,5 п. п. В сложившейся ситуации клиенты будут искать более доходные инструменты, но большинство, по мнению банкира, все же остановятся на вкла-

дах как наиболее надежном инструменте с гарантированной доходностью. «Кроме того, не стоит забывать, что вклады застрахованы АСВ, что обеспечивает клиентам сохранность первоначально размещенной суммы», — резюмирует Сергей Бовсуновский.

Денис Мамин предполагает, что в течение года ставки по депозитам снизятся в среднем на 1 п. п. При этом средние ставки по вкладам в рублях, за исключением предложений от крупных государственных игроков, на срок от года и более будут в ближайшее время держаться на уровне 7,5–8%, по краткосрочным депозитам — в пределах 7–7,5% годовых.

«Ставки по вкладам в иностранной валюте сейчас невысоки, в отсутствие предпосылок для роста такое положение дел в ближайшее время сохранится», — добавляет господин Мамин. В свете этой тенденции в банке ВТБ 24 советуют населению отдавать предпочтение рублевым вкладам. «При рекордно низком уровне инфляции они позволяют получить доход, в том числе в реальном положении», — объясняет Зарина Плукич.

Георгий Портнов

## Банки набирают скорость

Сегодня банки идут на встречу малому и среднему бизнесу: они смягчили свою риск-политику. «Если сравнивать 2016 и 2015 годы, то кредитный портфель малого и среднего бизнеса увеличился более чем в 1,5 раза. Со второго квартала 2016 года Промсвязьбанк стал увеличивать объемы кредитования МСБ за счет снятия ряда отраслевых ограничений», — рассказывает Татьяна Перемышлова. Однако, по ее словам, на фоне нестабильности потребительского спроса и снижения продаж бизнес сам не торопится наращивать инвестиционную активность. Кроме того, сокращается число предпринимателей, готовых вкладывать в развитие собственные средства. Такие выводы сделаны на основе опроса предпринимателей в рамках исследования «Индекс Опоры RSBI» в четвертом квартале 2016 года.

Учитывая, что рынок неустойчив, государственные меры поддержки малого и среднего бизнеса, как и банковские продукты и ставки, также необходимо постоянно актуализировать под потребности предпринимателей. Но потребности бизнеса, например, в стимулировании его инвестиционной активности пока не в полной мере удовлетворяются госпрограммами. Например, «Программа 6.5» сфокусирована на производственных проектах и ограничена следующими отраслями: сельское хозяйство, строительство, обрабатывающее производство, производство и распределение воды, газа и электроэнергии, транспорт и связь, производство и реали-

зация импортозамещающей продукции. «Торговые предприятия тоже реализуют производственные проекты. Но такие компании не могут пользоваться программой, поскольку основной вид их экономической деятельности не относится к приоритетным. Кроме того, в банк поступают заявки на участие в программе от компаний, занятых, например, в сфере услуг (в том числе медицинские центры и лаборатории). Они тоже готовы развивать бизнес и испытывают потребность в инвестиционных ресурсах», — поясняет госпожа Перемышлова.

С ней согласен и Олег Виндман: «Любая поддержка государства приносит свои плоды и отражается на жизни предпринимателей. Но не все проекты могут быть эффективно реализованы, процесс импортозамещения на сегодня не достиг ожидаемых объемов. Производителям все же приходится брать на себя валютные риски для освоения новых технологических решений».

Малый и средний бизнес, особенно в отраслях производства и переработки продуктов питания, фармацевтики и готовых напитков, драйверами роста, сходятся во мнении эксперты. Но общая неопределенность в продолжительности условий, на существование в которых рассчитаны такие проекты, сдерживает потенциальных инвесторов в готовности в достаточной мере разделять риски проектов с кредиторами. Все это приводит к тому, что, несмотря на повышенный интерес банков к потенциалу этого сегмента, количество и объем реали-

зуемых сделок остается достаточно скромным и далеким от ожиданий и кредиторов, и самих потенциальных заемщиков.

«Полагаю, что всплеск кредитной активности предпринимателей еще впереди. Сейчас бизнес ожидает уменьшения ставки ЦБ на фоне крайне низкой инфляции. Как только это произойдет, спрос на коммерческие кредиты может существенно увеличиться», — рассуждает аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов.

## Спрос на душу населения

Что касается розницы, по мнению аналитика банка «Хум кредит» Станислава Дужинского, для этого сектора рынка в 2016 году наступил переломный момент. По данным Объединенного кредитного бюро, в январе текущего года россиянам выдано 1,58 млн новых кредитов, при этом объем выданных средств увеличился на 18%. «Большинство участников рынка смогли уйти из области отрицательных финансовых результатов. Во многом этому способствовало окончание сроков дорожных вложений, привлеченных в начале 2015 года, что снизило давление на прибыльность за счет процентных расходов», — поясняет господин Дужинский.

Стабилизация экономической ситуации в России также оказала благотворное влияние на банковскую отрасль. Так, по данным Росстата, инфляция сократилась до 5,4% (ее пик пришелся на март 2015 года — 16,9%). Темп роста реальных зарплат населения, хоть и был небольшим, но вышел в область положитель-

ных значений. Все это способствовало росту спроса населения на банковские кредиты. «По моему мнению, это объективный процесс. Количество высокооплачиваемых работников вряд ли растет в условиях экономического кризиса. Однако их зарплата, как правило, индексируется. В итоге количество выданных в январе розничных кредитов сократилось на 3%, но зато выросло в денежном выражении», — говорит аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов.

В январе 2017 года впервые за время экономического кризиса наблюдалось улучшение благосостояния россиян. По сравнению с январем 2016 года реальные располагаемые денежные доходы на душу населения увеличились на 8,1%. Господин Лукашов полагает, что это и стало основным фактором, повысившим розничную кредитную активность.

При этом политика банков практически не изменилась и сохраняется консервативный подход по отношению к новым заемщикам. Это косвенно подтверждает динамика ипотечного кредитования в январе 2017 года. Сегодня рынок кредитования идет по пути снижения ставок. «Максимальный рост, по моему мнению, покажет розничный сегмент, где вслед за ипотекой восстанавливается спрос и на потребительские кредиты. Благодаря снижению ЦБ РФ размера ключевой ставки, банки получили возможность существенно обновить свои кредитные предложения», — считает Артем Саркисян. Еще одним позитивным трендом он

считает улучшение платежной дисциплины заемщиков, что, вероятно, может оказать влияние на скоринговые системы банков, сделав кредиты доступнее для большей части населения региона.

«Выдача новых кредитов на протяжении 2016 года опережала погашения, что отразилось в росте портфеля в целом по рынку. Что касается нецелевых кредитов наличными и кредитных карт, то динамика данных портфелей в 2016 году была на рынке по-прежнему отрицательной, но стоит отметить, что благодаря усилению объемов новых выданных, темпы снижения портфелей в 2016 году существенно замедлились относительно 2015 года. Мы рассчитываем, что в 2017 году начнется их рост», — подчеркивает Станислав Дужинский.

Возвращение экономики к докризисной потребительской модели роста актуально и для Самарского региона. «С начала 2016 года кредитный розничный портфель сократился, однако уже в третьем квартале спрос на кредитные продукты увеличился. Так, объем выданных кредитов наличными в четвертом квартале возрос в 2,7 раза благодаря тому, что Альфа-банк первым из крупных игроков на рынке существенно снизил кредитные ставки для физических лиц», — рассказывает директор по розничному бизнесу ОО «Самарский» Ирина Андрейченко.

Дальнейшему понижению ставок действительно способствуют объективные факторы финансового рынка: избыток ликвидности в банковском секторе, слишком медленное

восстановление объемов потребности в заемных средствах со стороны промышленности и торговли, равно как и остающиеся высокие риски кредитования бизнеса. Уже сейчас банки предлагают условия по ипотечным кредитам на уровне ставок прошлых годов с господдержкой, а к середине года таких предложений должно стать еще больше.

«Перспективы 2017 года для рынка банковской розницы выглядят довольно оптимистичными. При отсутствии непредвиденных негативных экономических шоков можно ожидать, что мы увидим рост кредитования физических лиц, продолжение снижения доли просроченной задолженности и положительную динамику финансового результата российских розничных банков», — рассуждает Станислав Дужинский.

Банки, со своей стороны, усилили свои технологические решения. Одним из трендов отрасли руководитель проектного департамента компании Bell Integrator Михаил Лапин считает активное применение облачных технологий и системы биометрической аутентификации, при этом все больше банковских продуктов и услуг переходит в онлайн — это становится весомым конкурентным преимуществом. Тот же тренд диджитализации взаимодействия банка с клиентом, а именно полный удаленный контакт, даже на стадии предоставления документов, сегодня поддерживают и развивают все крупные банки. И эти опции тоже могут быть решающими для клиента.

Елена Андреева

# Ипотека проживет без господдержки

Программа субсидирования процентных ставок по ипотеке завершила свое действие в 2016 году и не была продлена на текущий год. Господдержка существенно поддержала рынок. В Самарской области за прошлый год было выдано ипотечных кредитов на 30,1 млрд руб., что выше показателей 2015 года более чем на 16%. Банки и эксперты уверены, что рост объемов выдачи ипотечных кредитов продолжится и в этом году из-за значительного снижения ставок. Уже сейчас некоторые банки предлагают ипотеку под 10,9%, и, по мнению аналитиков, это далеко не предел. К концу года эксперты предсказывают снижение ставок до 9–10%.

## — тенденции —

В РФ за 2016 год, по данным Банка России, было выдано 856,4 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 1,47 трлн руб., что на 27% больше, чем в 2015 году, в стоимостном и на 22% в количественном выражении. Если говорить о Самарской области, то за прошлый год было выдано 22 тыс. ипотечных кредитов. Рост по сравнению с 2015 годом составил 14,8%. Объем выданных ипотечных жилищных кредитов увеличился на 16,4% и составил 30,1 млрд руб., сообщили в пресс-службе самарского отделения Волго-Вятского ГУ Банка России, добавив: «Подобному росту способствовала, в том числе, государственная программа субсидирования процентной ставки». По мнению управляющего филиала «Потенциал» банка «Российский капитал» Виталия Батрака, благодаря господдержке рынка падение объемов ипотечного кредитования не было таким стремительным, как в 2009 году.

В конце 2014 года ставки по ипотечным кредитам резко возросли после увеличения ключевой ставки Центробанком с 10,5% до 17%. В 2015 году ключевая ставка была снижена сначала до 15%, а после — до 14%. В настоящее время она составляет 9,75%.

Для стабилизации ситуации на ипотечном рынке в марте 2015 года правительством РФ была запущена программа субсидирования ипотечной ставки. В рамках программы «льготной ипотеки» кредиты для приобретения жилых помещений на первичном рынке, выданные с 1 марта 2015 года до 1 марта 2016 года, было решено предоставлять гражданам по ставке 12% годовых. 1 марта 2016 года правительство приняло решение о продлении программы до конца 2016 года. Всего в рамках действия программы было выдано 927 млрд руб. ипотечных кредитов, 556 млрд руб. из которых — в 2016 году. Более 25 млн кв. м жилья, в том числе свыше 15 млн кв. м в прошлом году, было приобретено в рамках программы «льготной ипотеки».

В ПЦ «Волжский» АО «Райффайзенбанк» уверены, что программа субсидирования ставок оказала существенную поддержку как банковскому сектору, так и застройщикам. «Около 90% от всех ипотечных займов на покупку строящегося жилья в нашем филиале в 2015–2016 годах были предоставлены именно на льготных условиях. В начале 2015 года из-за сложившейся экономической ситуации банки не могли предлагать ставки ниже 15–17% годовых. Как следствие рынок недвижимости практически встал. Запуск программы «Ипотека с господдержкой» позволил изменить ситуацию: спрос на строящееся жилье стал постепенно расти. В 2016 году банки получили возможность существенно пересмотреть свои предложения. После снижения ключевой ставки стоимость денег на рынке пошла вниз и рынок оперативно отреагировал на это «потепление». А к концу года оформить ипотечный кредит на покупку строящегося жилья по ставке 11,5% можно было и вне программы субсидирования», — отмечают в банке.

## Выстроились на ипотеке

По предварительным данным Росстата, в прошлом году в России было построено 48,2 млн кв. м жилья — практически на уровне 2014 и 2015 годов. В Самарской области в 2016-м введено в эксплуатацию 1,9 млн кв. м жилья, что составило 89% от планового показателя. При этом цены на недвижимость на протяжении прошлого года постепенно снижались. Так, по данным директора ООО «Территориальное агентство оценки» Татьяны Володиной, средняя стоимость 1 кв. м на первичном рынке недвижимости в Самаре за год с марта 2016 года по март текущего года упала с 51,9 тыс. руб. до 48,9 тыс. руб. Сократилась также стоимость 1 кв. м жилья на вторичном рынке — с первого квартала 2016 года до того же периода 2017-го она снизилась на 2,4 тыс. руб. и составила 57,8 тыс.

По мнению экспертов, стабилизация рынка жилищного строительства во многом способствовала господдержке ипотечного кредитования. «Банки смогли продолжать кредитование, выдавая ипотеку на строящиеся объекты, спрос на которые за счет значительной разницы в ставках по ипотеке для первичного и вторичного рынков был существенным», — отмечает Виталий Батрак. Старший

vice-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов также считает, что программа господдержки «в полной мере выполнила свою роль и поддержала важнейшие для страны жилищный сектор и рынок жилищного кредитования».

Директор департамента розничного кредитования АО «Кошелёв-банк» Дмитрий Ермолаев назвал «льготную ипотеку» драйвером рынка недвижимости. «Она обеспечила доступность ипотечного кредитования, как по стандартным программам, так и в рамках реализации программ государственной поддержки жилищного кредитования. Востребованность кредита на льготных условиях сильно поддержала рынок первичного жилья, так как основная доля выдач ипотечных кредитов приходится на приобретение именно объектов первичного рынка», — поясняет господин Ермолаев.

Схожей позиции придерживается директор департамента ипотечного кредитования СМП-банка Наталья Коныгина, по словам которой в 2016 году объем выданных ипотечных кредитов на покупку новостроек вырос более чем на 30% по сравнению с 2015 годом. «В текущих экономических условиях это отличный показатель. При этом господдержка оказала положительный эффект не только на продажи на первичном рынке жилья, но и на смежные сегменты экономики, оказав мультипликативный эффект: деньги, вложенные в стройку, поддерживали целый ряд других отраслей», — подчеркивает госпожа Коныгина.

## Ставки сделали рынок

По мнению практически всех опрошенных «Б-Банк» экспертов, восстановление рынка ипотечного кредитования в прошлом году способствовало также постепенное снижение процентных ставок. По информации самарского отделения Волго-Вятского ГУ Банка России, по итогам 2016 года средневзвешенная ставка по ипотеке в Самарской области снизилась на 0,9 п. п. и составила 12,6%. Если говорить о России в целом, то средневзвешенная ставка по ипотеке в 2016 году составила 12,48%, а в декабре снизилась до 11,55%. Дмитрий Ермолаев приводит следующие данные: в течение прошлого года ставка по ипотеке была снижена с 14% до 12,7%. «Кроме того, анонсированное во втором полугодии 2016 года завершение программы господдержки стимулировало и банки, и потребителей на скорое принятие решений, что также привело к росту объема выданных ипотечных кредитов», — отмечает господин Ермолаев.

По словам Виталия Батрака, за время действия госпрограммы ситуация в банковском секторе нормализовалась, завершился срок открытых в кризис «дорогих» депозитов. «Необходимость в государственной поддержке отпала, так как банки начали самостоятельно снижать ставки по ипотеке», — поясняет господин Батрак. По словам Андрея Осипова, к концу 2016 года уровень ставки по господдержке уже не так разительно отличался от ставок на рынке. «Ситуация в части ценового предложения банков поступательно выравнивалась, ставки по собственным программам снижались, чему, в том числе, способствовали действия Банка России по снижению ключевой ставки», — рассказывает он.

Соответственно, вполне логично банкиры называют решение о завершении программы льготной ипотеки. По мнению замдиректора Ланта-банка Дмитрия Шевчен-



Объемы жилищного строительства будут расти, несмотря на прекращение программы господдержки ипотеки

ко, основной эффект от действия программы был исчерпан еще в 2015 году и отчасти в первом полугодии 2016 года. «Программа государственной поддержки ипотечного кредитования в целом уже в прошлом году себя исчерпала и не оказывала существенного влияния на рынок. Уже к середине прошлого года ставки у крупнейших банков по жилищным кредитам снизились практически до уровня, предлагаемого в рамках программы. В апреле текущего года средняя ставка по жилищным кредитам для покупки жилья в новостройках снизилась до 12,34% годовых, то есть уже ниже уровня, предлагавшегося в рамках свернутой программы, что в принципе еще раз говорит о том, что она потеряла свою актуальность», — считает господин Шевченко.

Управляющий Самарским отделением ПАО «Сбербанк» Константин Долонин в свою очередь подчеркивает, что программа государственной поддержки ипотеки стала одним из драйверов роста рынка в прошлом году. При этом к ее завершению, по его словам, банки были готовы и предложили клиентам собственные программы кредитования с еще более выгодными ставками.

## Банки продолжили снижение

В 2017 году прошлогодний тренд остался актуальным, и банки активно продолжили снижать ставки по ипотеке. 20 февраля Сбербанк снизил ставку по кредитам на покупку первичной недвижимости у застройщиков до 10,9%, вторичной недвижимости — до 10,75–12,25%. Вслед за основным игроком рынка последовали и другие банки. «Действительно, Сбербанк задает тенденцию по снижению ставок, которую поддерживали и другие игроки рынка ипотечного кредитования. Благодаря этой ставке по ипотеке в среднем снизилась на 1,1 п. п., что положительно сказалось на рынке недвижимости в целом. С начала 2017 года объем выданных Сбербанком жилищных кредитов в Самаре ежемесячно увеличился на 30%. По итогам первого квартала мы выдали жителям города почти 1700 жилищных кредитов на общую сумму 2,3 млрд руб.», — рассказал Константин Долонин.

«Изначально банки планируют на год определенный объем вы-

дач и определенную долю рынка до конца года. В зависимости от состояния клиентского спроса и стоимости фондирования они устанавливают ставки, которые помогают им достичь цели. Если фондирование дешевле, одни игроки вступают в ценовой демпинг вслед за желанием превысить целевые показатели (или достичь их, если они отступают от выполнения), а другие следуют за ними, чтобы вернуть рынок к балансу — не дать другим игрокам „забрать“ их потенциальных клиентов и, опять же, выполнить свои целевые показатели. То есть первичен в этой борьбе рынок, а не ставка», — рассуждает руководитель ипотечного банка «Дельтакредит» в Самаре Карина Логачева.

Тем временем в феврале рынок ипотеки пошел на снижение. По предварительным оценкам аналитического центра АИЖК, в феврале банками было выдано ипотечных кредитов на 111 млрд руб., что на 22% ниже уровня февраля прошлого года. Правда, по сравнению с докризисным 2014 годом снижение составило всего 8%, а по сравнению с январем текущего года объем выдачи ипотеки, по предварительным оценкам АИЖК, вырос на 56%.

При этом по итогам первого квартала, по данным АИЖК, рынок уже преодолел временный спад и вернулся к росту. Так, по предварительным данным, объем выдачи ипотеки в первом квартале 2017 года сравнялся с показателями аналогичного периода прошлого года и составил 324 млрд руб. В марте, согласно исследованию АИЖК, было выдано ипотечных кредитов на 150 млрд руб., что на 26% выше уровня 2016 года и на 10% — рекордного 2014 года.

Что же касается ипотечных ставок, то они, по данным АИЖК, в первом квартале текущего года достигли рекордно низкого уровня. Хотя, по мнению экспертов, это не является свидетельством того, что ниже опуститься они не будут. Так, Виталий Батрак полагает, что к концу 2017 года возможна среднерыночная ставка по ипотеке на уровне 10,3% (при текущем 11,5%).

«Останется ли ипотека главным драйвером рынка в 2017 году — это вопрос, который во многом будет отражать общую экономическую и политическую ситуацию в стране, сте-

пень уверенности населения в долгосрочной платежеспособности и оптимистичности инфляционных ожиданий. Существенное влияние отменяют программы господдержки маловероятно как в отношении предпочтений граждан по первичному и вторичному рынку жилья, так и изменения цен на недвижимость в силу того, что ипотечная процентная ставка на сегодняшний день практически сравнялась с уровнем льготных программ прошлого года», — отмечает начальник управления розничного бизнеса ОАО КБ «Солидарность» Ольга Вавилова.

## Рост в прогнозе

Учитывая динамику ипотечных ставок и спрос населения на жилье, АИЖК прогнозирует объемы выдачи ипотечных кредитов в 2017 году на уровне более 1 млн кредитов на 1,8 трлн руб. Таким образом, эксперты прогнозируют рост рынка, несмотря на прекращение программы господдержки ипотеки. Андрей Осипов приводит цифры, аналогичные прогнозам АИЖК. «Ипотека чувствует себя уверенно и по-прежнему остается драйвером роста для всего рынка кредитования населения. В дальнейшем рынок продолжит уверенный рост на уровне 10–15%. В 2017 году мы ждем общего оживления рынка: строятся и вводятся в эксплуатацию новые объекты, возможно, мы увидим изменение тренда по стоимости жилья, потребительское поведение с восстановлением экономики меняется — ожидаем, что люди снова будут готовы к дорогостоящим покупкам и долгосрочным кредитам», — рассуждает господин Осипов. Виталий Батрак прогнозирует рост рынка на 9–10% в текущем году.

А вот по мнению Натальи Коныгиной, в течение года ставки кардинально снижаться не будут, поскольку уже сейчас условия по ипотеке находятся на одном из самых низких уровней. Он полагает, что возможно лишь некоторая коррекция отдельных игроков или на отдельные объекты.

Дмитрий Ермолаев также весьма осторожен в прогнозах и перспективах 2017 года характеризует так: «Чтобы все прошло не хуже, чем в 2016-м». Он напоминает, что за последние 10 лет рынок вырос более чем в 20 раз. «Но ипотека всегда была востребована. Сейчас многие банки уже снизили ставку до 10% годовых, и это уже на 2% меньше, чем ставка ипотеки с господдержкой, столь востребованная в 2016 году. Если ставка стабилизируется на отметке 10% годовых, это привлечет на рынок новый массовый поток покупателей, который еще вчера не задумывался об ипотеке», — считает господин Ермолаев.

Схожей позиции придерживается и финансовый аналитик ГК «Финам» Тимур Нигматуллин, по мнению которого снижение ставок до 10% годовых и ниже может кардинально увеличить спрос на ипотечные кредиты в среднесрочной перспективе, даже с учетом высокой базы. «Так, учитывая сложившиеся во вторичном рынке недвижимости арендные ставки, подавляющему числу арендаторов станет выгодно совершать ипотечные сделки вместо съема квартиры при достижении уровня процен-

тной ставки как раз в районе 10%. Соответственно, снижение стоимости ипотечного кредита приведет к резкому всплеску спроса на жилье, в том числе первичное. На этом фоне ожидается изменения ландшафта рынка: наибольшим спросом будет пользоваться жилье комфорт-класса с включенной в стоимость отделкой», — думает он, считая также высоковероятным достижение к четвертому кварталу 2017 года ставки 9–10%.

В Промсвязьбанке согласны с тем, что улучшающиеся условия кредитования определенно окажут положительное влияние на спрос. «Однако за счет эффекта высокой базы темпы роста ипотечного кредитования в 2017 году, скорее всего, замедлятся», — полагают специалисты Промсвязьбанка, потенциал роста ипотеки, по их прогнозам, в текущем году составляет 5–10%. При этом до конца года они прогнозируют снижение ставки на один процентный пункт.

По мнению Карины Логачевой, отмена господдержки будет одним из факторов, который замедлит рост рынка в 2017 году, но не единственным. «Пока мы прогнозируем рост кредитования на 7% в базовом сценарии и на 13–14% — в оптимистичном. Ставки однозначно будут снижаться. Мы прогнозируем снижение средневзвешенной ставки до 10% и ниже к концу года», — говорит госпожа Логачева.

А вот по мнению Дмитрия Шевченко, при условии, что ЦБ продолжит снижать уровень ключевой ставки, ипотечные ставки до конца года могут достичь 8,5–9%.

Основными драйверами рынка в 2017 году он считает, помимо снижения ставок, рост предложения новых объектов жилой недвижимости, относительную стабильность рубля, а значит и рублевых номинальных и реальных доходов населения. Последние два фактора, по его мнению, требуют отдельного внимания, поскольку ПФО является одним из лидеров по темпам введения новых объектов. «Предложение останется в 2017 году стабильно высоким, спрос же во многом будет зависеть от общего вектора развития региона. Пока что высокий уровень закредитованности и снижение реальных располагаемых доходов не дает достаточных оснований полагать, что до конца года благосостояние населения ПФО существенно вырастет, однако стабильно низкие цены на жилье вместе с выгодными ставками будут способствовать поддержанию высокого спроса на ипотеку», — считает господин Шевченко.

В ПЦ «Волжский» АО «Райффайзенбанк» также уверены, что в этом году ипотека продолжит стремительный рост. «По нашим ожиданиям, совокупный объем портфеля ипотечных кредитов в следующие два-три года будет расти на 10%. Макроаналитики Райффайзенбанка ожидают, что до конца года ключевая ставка снизится до 9%, что приведет к снижению стоимости фондирования для банков. Если эти прогнозы сбываются, то в ходе конкурентной борьбы банки продолжат обновлять минимумы по своим программам», — отмечают в банке.

Екатерина Борисенкова

## ОБЪЕМЫ ВЫДАЧИ ИПОТЕКИ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ



Источник: отделение Самара Волго-Вятского ГУ Банка России

банк

# Переход наличности

С каждым годом безналичные платежи в России набирают все большую популярность. Причин этому, по мнению участников рынка, несколько. Во-первых, растет финансовая грамотность населения. Во-вторых, такой способ оплаты товаров и услуг является простым и удобным. Кроме того, банки сами стимулируют клиентов совершать безналичные платежи, предлагая карты с различными преимуществами, баллами или программами лояльности. По мнению экспертов, темпы роста доли безналичных платежей ускорятся, но говорить о том, что Россия полностью откажется от «живых» денег в обозримом будущем, пока рано.

## — технологии —

По информации Банка России, в 2012 году доля транзакций по оплате товаров и услуг составляла 50% от общего числа операций по картам, другие 50% приходились на снятие наличных. По итогам 2016 года доля безналичных операций выросла до 80%. Общее количество выпущенных банковских карт также увеличилось — с 239 млн штук до 253,2 млн штук за последние пять лет. Согласно опросу Национального агентства финансовых исследований, 30% россиян ежедневно используют безналичные деньги в повседневной жизни.

Директор департамента платежных сервисов и систем банка «Открытие» Александр Дынин по итогам прошлого года оценивает отношение безналичных операций к наличным на уровне 75 к 25 по количеству и 25 к 75 по объемам: «Мы наблюдаем стабильный рост как доли, так и абсолютных объемов безналичных платежей в структуре карточных операций. Оба показателя растут примерно на два абсолютных процентных пункта в год».

«Безналичные платежи с каждым годом становятся все популярнее среди россиян. Как мы видим, граждане все больше доверяют такому способу оплаты и не стремятся снимать с зарплатных карт наличные и расплачиваться ими, как это было несколько лет назад», — соглашается директор департамента платежных систем СМП-банка Елена Биндусова.

Заместитель председателя правления АО «Кошелев-банк» Юрий Левин рост популярности безналичных платежей объясняет удобством и простотой такого способа расчетов. Способствует отказу от наличных денег, по словам управляющего

самарским филиалом ВТБ 24 Зарины Плукчи, и рост финансовой грамотности населения.

Кроме того, банки сами стимулируют клиентов использовать сервисы безналичной оплаты. «Драйверами таких изменений является растущая доступность сервисов по оплате картой ежедневных потребностей граждан, а также значительные усилия российских банков по стимулированию клиентов к безналичным платежам через продуктивное насыщение банковских карт различными преимуществами, баллами, программами лояльности и так далее», — объясняет Александр Дынин. В качестве примера директор территориального офиса Росбанка в Самаре Константин Балдуев приводит карты с функцией кэш-бэк: «Оплачивая покупки в магазинах при помощи пластика, клиент получает возможность вернуть часть потраченных сбережений или копить баллы и обменивать их на дополнительные услуги». «На мой взгляд, именно кэш-бэк стабильно увеличивает популярность безналичных платежей с помощью карт, его наличие является основной мотивацией против использования наличных денег. Следующей по значимости мотивацией является простота расчетов и возможность вести автоматизированный учет своих расходов и доходов», — соглашается генеральный директор МФК «Мани Фанни» Александр Шустов.

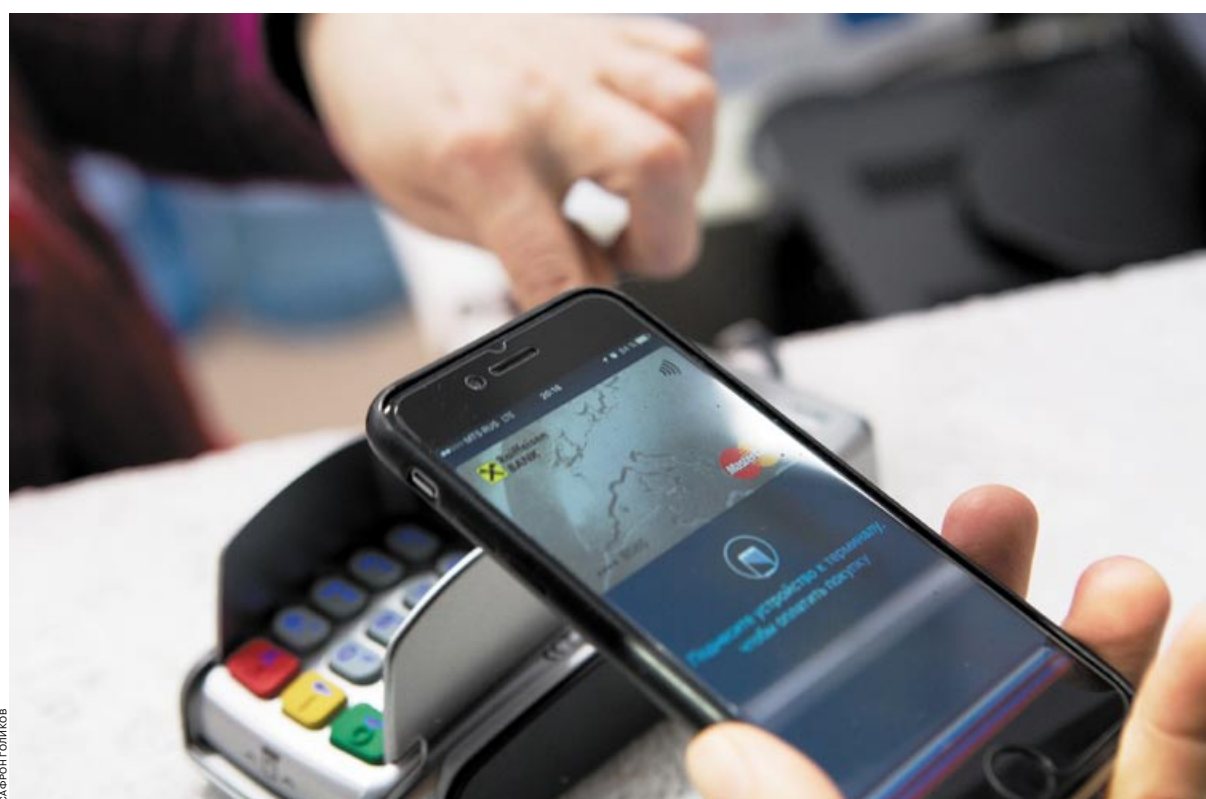
## Банки ставят точки

Управляющий филиала «Потенциал» банка «Российский капитал» Виталий Батрак называет еще одну причину роста объемов безналичных платежей в России — рост сети POS-терминалов. Согласно статистике Банка России, количество таких устройств, установленных в торго-

во-сервисных предприятиях, за последние пять лет выросло более чем 2,5 раза. «Собственно, эти компании и являются основными точками размещения POS-терминалов», — рассуждает Елена Биндусова. «POS-терминалы как средство приема к оплате банковских карт сейчас можно встретить практически повсеместно — от супермаркета до ларька, такси или службы доставки пиццы», — добавляет начальник управления розничного бизнеса ОАО КБ «Солидарность» Ольга Вавилова. Более того, по словам директора сети операционных офисов Райффайзенбанка в Самарской области Артема Саркисяна, эквайринг используют торговые точки не только в крупных городах, но и в небольших населенных пунктах. «Изначально новые технологии пришли туда вместе с федеральными сетями. И с каждым днем все больше торговых точек подключают у себя такую услугу», — объясняет господин Саркисян.

По словам Ольги Вавиловой, установка терминалов выгодна тем предприятиям, которые заинтересованы в предоставлении выбора покупателю — расплатиться за товар наличными средствами или картой. «При этом клиент не ограничен суммой наличных в кошельке, у кассира не возникает проблем с поиском сдачи, у бухгалтерии предприятия — с хранением наличной выручки и внесением ее на расчетный счет организации. В итоге все участники такой формы расчетов экономят время, а средства находятся в большей безопасности», — говорит госпожа Вавилова.

По словам Артема Саркисяна, безналичная оплата также исключает вероятность ошибки кассира или принятие для оплаты фальшивых банкнот. Кроме того, использование пла-



Бесконтактные платежи пока не так популярны в России, как в развитых странах, но их доля будет расти быстрыми темпами

тежных терминалов позволяет магазинам экономить на инкассации, отмечает банкир. «Наличие устройств для проведения оплаты с использованием банковских карт сегодня стало своего рода безусловным сервисом — объемы безналичных операций растут, и невозможность оплатить товар или услугу картой воспринимается как явное неудобство. Таким образом, POS-терминалы позволяют компаниям сохранить клиентов, которые по разным причинам не имеют в момент оплаты наличных, а значит и часть прибыли, которую при отсутствии терминала могли бы недополучить», — добавляет Елена Биндусова.

Виталий Батрак обращает внимание и еще на один факт: средний чек по банковской карте обычно выше, чем при оплате наличными. «Использование POS-терминалов увеличивает количество клиентов и выручку, ведет к повышению среднего чека. Клиенту психологически проще расстаться с денежными средствами, расплатившись картой», — объясняет вице-президент — региональный директор ООО «Самарский» Приволжского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Татьяна Перемышлина.

## Есть контакт

Способов безналичных платежей в России множество, как для физических, так и для юридических лиц. «Можно выделить классические переводы денежных средств через отделения банков, переводы через системы быстрых денежных переводов без открытия счета, платежи со счетов клиентов посредством систем дистанционного банковского обслуживания и с помощью электронных кошельков. Этот список постоянно расширяется, хотя самой популярной формой пока остается банковская карта», — рассказывает Ольга Вавилова.

Интересным новшеством последнего времени, по ее словам, стали бесконтактные платежи. Причем они совершаются как с использованием карт с технологией Pay Pass, так и без пластика — с помощью мобильного телефона и других электронных устройств. «Бесконтактные платежи получают распространение в тех случаях, когда оплату нужно произвести быстро и при этом сумма покупки незначительна: метро и другой общественный транспорт, автозаправка, фаст-фуд и так далее», — приводит примеры госпожа Вавилова.

Осенью прошлого года в России были запущены платежные сервисы Apple Pay и Samsung Pay, которые позволяют оплачивать покупки с помощью смартфонов, другими словами, без физического присутствия банковской карты. «Появление Apple Pay и Samsung Pay позволяет использовать сразу несколько карт, а обилие предложений карт с различными видами скидок и кэш-бэка дает отдельным пользователям возможность вообще не задумываться о количестве используемых карт, так как их не нужно будет носить с собой», — перечисляет преимущества новых сервисов Александр Шустов.

По словам Зарины Плукчи, в Самарской области чаще всего по-

мощью инновационных сервисов клиенты ВТБ 24 расслаиваются в продуктовых магазинах, в магазинах одежды и обуви, электроники и стройматериалов, а также в ресторанах. Средняя сумма операции составляет 1,3 тыс. руб. «В первую очередь речь идет о молодой аудитории активных пользователей смартфонов, которая воспримчива к новым сервисам и возможностям, а также об иностранных туристах», — описывает российского пользователя Apple Pay и Samsung Pay Елена Биндусова.

Новые платежные сервисы Apple Pay и Samsung Pay наращивают популярность в России и мире, однако по нашей стране проникновение еще низкое — менее 5%, приводит данные статистики Виталий Батрак. «Безусловно, эти способы бесконтактной оплаты заняли свои ниши и будут расти вместе с ростом доли самих этих экосистем (Apple, Android, Samsung). На фоне общего транзакционного объема показатели этих способов оплаты пока очень скромные, но это нишевые решения, и внутри своих сегментов они имеют значительный потенциал роста», — соглашается Александр Дынин.

По мнению Татьяны Перемышлинной, будущее технологии определяют не банки, а люди, которые уже сегодня активно оплачивают услуги со смартфонов. «Мы абсолютно готовы к тому, чтобы поддержать широкое внедрение технологии бесконтактной оплаты в России. Бесконтактные платежные системы — это финансово привлекательный продукт для банка, который, по нашим прогнозам, качественно стимулирует транзакционную активность клиентов», — уверяет госпожа Перемышлина.

## От мала до велика

По словам Артема Саркисяна, безналичные платежи сейчас использует уже не только молодежь и люди среднего возраста. Пластиковые карты и различные онлайн-сервисы освоили и представители старшего поколения. «Аудитория клиентов, которые приходят к нам в офисы и пользуются цифровыми каналами, примерно одинаковая. Это люди в возрасте от 21 года до 65 лет», — рассказывает Татьяна Перемышлина.

Оперативные безналичные платежи стали доступны и бизнесу. «Например, у банков есть специальные карты для малого и микробизнеса. Их использование позволяет владельцу компании в любое удобное время вносить и снимать деньги со счета. Особенно это актуально для срочной оплаты необходимых товаров или услуг», — говорит Артем Саркисян.

Более того, по информации Елены Биндусовой, количество безналичных операций между юридическими лицами также растет. «Связано это в первую очередь с развитием технологий — интернет-сервисов, онлайн-торговли, проникновением POS-терминалов даже в небольшие торговые компании. С точки зрения расчетов между юридическими лицами развитие безналичных платежей обусловлено тем, что они более прозрачны, безопасны и просты, чем расчет наличными деньгами», — объясняет госпожа Биндусова.

Но все же пока безналичные платежи в России не так популярны, как в развитых странах. «Это можно объяснить рядом факторов. Во-первых, безналичные сервисы в России стали активно развиваться немного позднее. Во-вторых, сказывается меньший уровень доверия населения к финансовым институтам. В-третьих, в России большой объем, к сожалению, приходится на теневой сектор и самозанятых, а также на большой объем розничной торговли, где применяются только наличные», — рассуждает Татьяна Перемышлина. «Объективно так сложилось, что культура безналичных платежей в России начала складываться гораздо позже, чем на Западе, — в период перехода к рыночной экономике», — соглашается Ольга Вавилова. Поэтому, на ее взгляд, говорить о том, что безналичные платежи в России не так популярны, как в развитых странах, не вполне справедливо.

Артем Саркисян среди основных сдерживающих факторов, влияющих на развитие системы безналичных платежей, называет географические особенности страны: «В некоторых отдаленных районах России недостаточно развиты современные системы коммуникации. Но с каждым днем таких мест становится все меньше».

«Я бы не драматизировал ситуацию: доля безналичных платежей в общей структуре, и особенно динамика роста, ставят Россию в группу весьма продвинутых стран. Что не отменяет большого потенциала в этой области. На мой взгляд, драйверами дальнейшего роста будут большее проникновение торгового эквайринга, а также развитие и усовершенствование технологий прямых переводов», — прогнозирует Александр Дынин.

Доля безналичных платежей будет расти, причем быстрыми темпами, считает Татьяна Перемышлина. Этому, в том числе, будут способствовать как различные тенденции в части ужесточения фискальной политики, так и в части увеличения доли активных интернет-пользователей среди населения. «На наш взгляд, темпы роста доли безналичных платежей ускорятся, так как происходит ротация выпущенных ранее карт и их замена на новые, которые позволяют получать еще больше предпочтений от розничного оборота», — называет еще одну причину Зарина Плукчи.

Юрий Левин приводит собственную статистику Кошелев-банка: в среднем количество безналичных платежей в месяц в устройствах самобслуживания выросло в 2016 году по сравнению с 2015 годом в 10 раз, а в первом квартале 2017-го по сравнению с 2016 годом — еще почти в два раза. «Однако использование в терминалах наличных по-прежнему происходит чаще, чем оплата банковскими картами. Пожалуй, нельзя утверждать, что мы полностью уйдем от наличных в ближайшем, обозримом будущем. Скорость перехода на безналичные платежи зависит и от распространения технологий в регионах и от адаптации законодательства», — резюмирует господин Левин.

Екатерина Кособокова

**ИПОТЕКА**

**КЭШБЭК по кредиту!**

**Возвращаем уплаченные проценты**

310-09-09

www.gazbank.ru

Генеральная лицензия № 2116 от 15.06.2015 г. выдана ЦБ РФ