

## ФИНАНСЫ

## КРЕДИТОВАНИЕ

## Стоп-экспресс

*Продуктовая линейка банков кардинально изменилась под влиянием кризиса*

Ольга Вишневская

В течение последнего года набор кредитных продуктов, предлагаемых банками, был скорректирован, и сейчас на рынке представлена продуктовая линейка образца 2009–2010 годов. Изменения коснулись в первую очередь двух групп предложений: кредитов для среднего и малого бизнеса, а также экспресс-кредитов.

**Н**а протяжении двух лет, предшествовавших кризису, именно экспресс-кредитование было основной движущей силой кредитного бума. Для оформления заявки был нужен только паспорт, решение принималось банком менее чем за час, и заёмщик мог сразу же получить деньги. Чтобы покрыть высокие риски таких кредитов, банки устанавливали по ним высокие проценты, которые в пиковые периоды этой тенденции с учётом всех сопутствующих комиссий банков доходили иногда до 70–100% годовых.

Причина, по которой экспресс-кредиты потеряли свою актуальность в период кризиса, связана как раз с рисками и процентными ставками. По словам Натальи Кондрашовой, директора пермского филиала АО «БКС Банк», привлекательность экспресс-кредитов для банков снизилась после введения Центробанком ограничений на полную стоимость кредитов. «Ограничения ПСК делают эти кредиты низкомаржинальными при высоком уровне рисков. И иногда банки не могут соблюсти планируемую норму прибыли и совсем отказываются от выдачи таких кредитов», — поясняет эксперт.

Второй момент — это задача обеспечения максимальной возвратности выдаваемых кредитов, которая сейчас очень остро стоит перед банками. Евгений Лапин, старший вице-президент по развитию банковских продуктов и маркетингу банка «Ренессанс Кредит», напоминает, что в кризис кредитные организации существенно повысили требования к заёмщикам, стали более консервативны в подходах, применяемых при оценке рискового профиля клиентов. Соответственно, теперь процедура выдачи кредита предполагает представление заёмщиком большего количества документов, на основе которых и проводится проверка его кредитоспособности.

Эта тенденция затронула абсолютно все банки, включая те, которые в своё время были лидерами в сегменте экспресс-кредитования. Например, по словам Анны Гапеенко, начальника отдела потребительского кредитования банка «Хоум Кредит», в этой кредитной организации сейчас кредиты наличными выдаются только базовым, проверенным клиентам.



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

Впрочем, экспресс-предложения всё-таки остались на рынке, хотя их и не так много. По словам Юлии Рыбаковой, эксперта по кредитным продуктам портала Банки.ру, в настоящий момент экспресс-кредитов в их классическом понимании на рынке осталось не больше 10 в нескольких банках. Ставки по ним находятся на уровне 35–40% годовых и выше. В то же время по классическим

**«В настоящий момент экспресс-кредитов в их классическом понимании на рынке осталось не больше 10 в нескольких банках. Ставки по ним находятся на уровне 35–40% годовых и выше»**

займам, выдаваемым наличными, ставка составляет 25–30% годовых в зависимости от срока.

«Экспресс-оценка в настоящее время проводится в основном в сегменте товарных кредитов (POS-кредитование), — продолжает Анна Гапеенко. — Это возможно благодаря низкому уровню риска таких кредитов. Поскольку они являются целевыми, сумма займа в среднем небольшая, а срок — короткий». В результате произошёл некоторый переток спроса из нецелевого сегмента в POS-кредитование, и на этом сегменте в настоящее время наблюдается некоторое оживление. Например, в «Хоум Кредит» за восемь месяцев 2015 года количество заявок на POS-кредиты на 6% превышает соответствующее количество прошлого года.

Схожие изменения произошли и в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ). По словам Юлии Рыбаковой, с начала года банки значительно сократили количество предло-

жений для кредитования этих категорий бизнеса. «Многие банки оставили только программы на индивидуальных условиях, позволяющие ориентироваться на платёжеспособность каждого отдельно взятого заёмщика, другие с той же целью кредитуют только клиентов, с которыми работают не менее полугода», — отмечает эксперт. Также заметно сократился срок финанси-

рования. Представители МСБ обращаются в муниципальные и региональные фонды за микрозаймами, физические лица — в микрофинансовые организации. Эксперты «Нового компаньона» из числа тех и других действительно отмечают в этом году увеличение количества заявок. Однако если фонды поддержки МСБ, подобно банкам, ужесточают критерии оценки платёжеспособности заёмщика, что ведёт к снижению общих объёмов финансирования, то в МФО ситуация обстоит иначе.

«В нашем онлайн-сервисе микрокредитования в течение 2015 года объём выданных займов в денежном выражении стабильно растёт на 15–20% каждый месяц», — отмечает Андрей Петков, генеральный директор МФО «Честное слово». Одной из основных причин такой динамики эксперт называет приток тех, кто не может подтвердить свою платёжеспособность и поэтому теперь отрезан от возможности получить банковский кредит. «После того как банки, пытаясь сократить риски, «свернули» потребительское кредитование, МФО начали активно работать с этой категорией заёмщиков. Многие компании разработали предложения, похожие на банковские кредиты, чтобы удовлетворить образовавшийся спрос граждан. Благодаря этому у нашей организации средний чек вырос на 40%», — констатирует Андрей Петков.

Что же касается банков, то, по словам Натальи Кондрашовой, после реформирования продуктовой линейки наиболее активно продвигаемыми продуктами в розничном сегменте стали потребительские кредиты и кредитные карты с подтверждением дохода.

ния, банкиры стали отдавать предпочтение краткосрочным займам.

Часть банков и вовсе отказалась от собственных программ и реализует финансирование бизнеса по программам МСП Банка. Причина та же — высокий уровень рисков. «В сегодняшних условиях снижения потребительского спроса и роста дебиторской задолженности риски кредитования малого и среднего бизнеса становятся более высокими. То же относится и к экспресс-кредитам — наиболее рискованному виду кредитования. И изменения, произошедшие в продуктовой линейке банков, положительно скажутся на качестве их кредитного портфеля, поскольку кредитные организации таким образом концентрируются на менее доходных, но более понятных с точки зрения оценки рисков продуктах», — отметил Павел Бородин, генеральный директор колл-центрального агентства АФПБ.

А заёмщикам приходится искать другие способы удовлетворить потреб-