

СУБЪЕКТНАЯ БАНКОВСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

SUBJECT BANK COMPONENT OF ECONOMIC POLICY OF THE GENERAL WELFARE

R. Khayrutdinov

Annotation

In article current trends in the market of bank services are defined: the development directions in a segment of retail crediting, bank cards, currency transactions and bank deposits. Questions of reliability of a banking system are mentioned. The author notes prospects of bank cards, as base for sale of other bank products, including through Internet banking and on implementers of Co-branding programs. The main directions in autocrediting development are designated.

Keywords: bank, credit, currency transactions, deposits, commission income, retail crediting, autocrediting, insurance of risks.

Хайрутдинов Ринат Тагирович
ГОУ ВПО

"Ульяновский государственный технический университет", г. Ульяновск

Аннотация

В статье определены современные тенденции на рынке банковских услуг: направления развития в сегменте розничного кредитования, банковских карт, валютных операций и депозитов банка. Затронуты вопросы надежности банковской системы. Автор отмечает перспективность банковских карт, как базу для продажи других банковских продуктов, в том числе через интернет-банкинг и по средствам реализации кобрендинговых программ. Обозначены основные направления в развитии автокредитования.

Ключевые слова:

Банк, кредит, валютные операции, депозиты, комиссионные доходы, розничное кредитование, автокредитование, страхование рисков.

Существуют бизнесы перспективные, на которые банкиры делают ставку, и есть бизнесы депрессивные, активизацию которых банки откладывают на потом. О том, что именно пластиковые карты стали фаворитом 2010 года, говорят уже многие участники рынка. Такой вид кредитования очень удобен для клиента, а "заигрывание" с платежеспособным клиентом стало приоритетом для банков в 2010 году [2]. Кроме того, на основе пластиковых карт очень удобно развивать другие банковские бизнесы – продажу банковских услуг через банкоматы, интернет-банкинг, платежи, телебанк. Также это хороший способ реализации и для кобрендинговых программ. И вообще, кредитные карты очень удобный путь для получения банком комиссионных доходов, что дополнительно страхует их риски. Комиссионные доходы ещё в 2009 году стали одним из основных способов заработка для банков и в 2010 году также остались источником дополнительного дохода для банков. Это стабильные поступления, которые не очень зависят от конъюнктуры ставок и состояния экономики. И некоторые банки из сферы услуг, которой до кризиса, в основном, являлась "комиссионка", превращают ее в полноценный банковский бизнес.

В 2010 году наблюдался значительный рост на рынке потребительского кредитования. Население, которое в течение 2009 года откладывало покупки, больше не могло от них отказываться и стало брать займы на приобретение товаров длительного пользования. Банки в ответ ослабили условия кредитования, и активы этого вида операций начали прибывать на балансы.

На рынке валютных операций в 2010 году у банков появится возможность хорошо подзаработать на валютных спекуляциях, то они бросят все и снова сконцентри-

руются именно на них. Это красноречиво было продемонстрировано во время последней волатильности на фондовых и валютных рынках мира в августе 2011 года после длительных дебатов в американском Конгрессе по поводу повышения планки госдолга и последовавшего снижения суверенного рейтинга США. Наконец, с начала 2009 года начала действовать антикризисная программа льготного автокредитования, в рамках которой государство оплачивает за покупателя часть кредитной ставки банка, равной двум третям ставки рефинансирования. Стоимость автомобиля, который можно купить по этой программе, была увеличена с 350 тыс. до 600 тыс. руб., был расширен список банков, допущенных к этой программе, было проведено снижение ставки по кредитам в связи со снижением ставки рефинансирования. И после возобновления программы количество заявок на получение льготного автокредита превысило на середину года 107134 заявки, после рассмотрения которых было выдано 43682 льготных автокредита. Так, доля автомобилей, купленных по льготным кредитам, с апреля по декабрь 2009 года составляла 6,6% в общем объеме реализации. А в первой половине уже 2010 года автомобили-льготники заняли 15% российского авторынка. По данной программе Райффайзенбанк предоставлял кредит под 9,6%, Банк Societe Generale Vostok – от 6,67%, Газпромбанк – от 8,67%. Кроме этого, и по обычным видам автокредитования банки также снижали процентные ставки в рублях: Райффазенбанк выдавал кредит от 13% для новой иномарки и от 15% – для старой, Банк Societe Generale Vostok снизил ставки на 1 процентный пункт (на новый автомобиль 11% с первоначальным взносом 40% от стоимости автомобиля на 6–12 месяцев) – ставки по автокредитам уже вернулись к докризисному уровню [4].

Это была "заслуга" снижающейся инфляции и стоимости привлеченных средств: повышение ликвидности автомобилей как залога позволяет корректировать ставки до минимально возможного уровня на текущий момент.

Рынок депозитов для коммерческих банков в 2010 году остался одним из главных способов привлечения источников фондирования коммерческих банков или, как мы считаем, одним из механизмов страхования собственного капитала банков с точки зрения его устойчивости по нормативам достаточности – наряду с рефинансированием по линии ЦБ и депозитными субсидиями по линии Минфина. Причем интерес банков заметно сместился в сторону крупных корпоративных клиентов и физических лиц со значительными доходами. Банки стали бороться за категорию клиентов, относящихся к сегменту "средний класс" и "высший средний класс", то есть за тех, чьи доходы составляют порядка 100–110 тысяч рублей в месяц на семью [5]. Получить такого клиента стало одной из главных целей многих розничных банков в 2010 году. Банки начали менять уровень сервиса, качество услуг, предлагать инновационные продукты, подстраиваясь именно под этот сегмент клиентов. Банки учатся сохранять привлекательность своих предложений по вкладам в условиях жестких ограничений ЦБ на максимальный размер ставок. Раньше банки скрытым образом фактически повышали ставки за счет капитализации процентов и привлекали вкладчиков дополнительными "бесплатными" услугами и бонусами. Теперь банки заявляют о повышении ставок при одновременном соблюдении требований ЦБ по их снижению.

Если говорить о надёжности банковской системы в целом с точки зрения страхования рисков, присутствующих в процессе её функционирования на потребительских рынках банковских продуктов, в 2010 года наша банковская система заслужила положительные оценки со стороны международных экспертов: агентство Moody's отмечало, что российский банковский сектор находился на пути к своей стабилизации, а журнал Forbes отметил, что надёжных банков в России стало в два раза больше за предшествовавшие четыре года [3]. Среди самых надёжных банков, по оценкам журнала, первую группу составили крупнейшие государственные кредитные организации – Сбербанк, банк ВТБ, Россельхозбанк, банк

ВТБ–24, а также банки, принадлежащие крупным иностранным финансовым группам – банк Юникредит, Ситибанк, Райффайзенбанк. Во вторую группу надёжности, по версии аналитиков издания, вошли крупные частные банки, среди которых по размеру своих активов лидировали: Газпромбанк, Росбанк, МДМ Банк

Следует отметить, что ЦБ РФ для большей прозрачности банковской деятельности пошёл на более справедливое и эффективное распределение льгот в банковской сфере: например, Банк России не пошёл на одностороннее снижение ставки по субординированному кредиту в 2010 году в отношении только Сбербанка, указав, что такое решение может создать негативный прецедент в банковском сообществе [1]. По мнению главы департамента ЦБ по операциям на финансовом рынке С.Швецова, это вопрос этики ведения бизнеса: в тех условиях существенного снижения рыночных ставок Сбербанк вполне мог самостоятельно решить проблему снижения стоимости своих пассивов, например, купив ОФЗ с большей доходностью и, при этом, получив под эти бумаги рефинансирование в ЦБ по более низкой ставке. От этого равного для всех участников рынка подхода выигрывает и общество в целом: например, по словам теперь уже бывшего зампреда ЦБ Г.Меликьяна, Банк России получил в 2010 году по операциям беззалогового кредитования (максимальный объём беззалоговых кредитов в банковской сфере был зафиксирован в 2009 году, в пик финансового кризиса, и составлял почти 2 трлн. рублей, из которых практически всё было возвращено) 200 млрд. рублей процентного дохода. В этом смысле, беззалоговое кредитование оказалось чрезвычайно эффективным проектом – как с точки зрения поддержки экономики в целом, так и со стороны его финансового результата. А это дополнительные стимулы банкам на розничных рынках, в том числе. Не случайно, что в это время не было ажиотажа среди банков и на рынке РЕПО (биржевая сделка по продаже ценных бумаг с обязательством их обратного выкупа через определённый срок по новому, более высокому курсу), в том числе и прямого с Банком России. Как видно рыночные продукты в банковской сфере приносят ощутимый эффект при условии, что они используются к обоюдной выгоде обеих сторон – заёмщика и кредитора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрушин С., Кузнецова В. Приоритеты денежно-кредитной политики Центральных банков в новых условиях // Вопросы экономики. – 2011. – № 6.
2. Банкет И.В. Технология управления взаимоотношениями с клиентами в сфере розничных банковских услуг // Банковские услуги. – 2009. – №3.
3. Соколинская Н.Э. Оценка и анализ состояния активов кредитной организации // Банковское дело. – 2010. – № 3.
4. Торхов В. Что теперь будет с кредитованием физлиц // Деньги. – 2010. – № 9.Заманский Г. Налично-денежные операции и будущее банковской розницы // Банковские технологии. – 2009. – № 5.
5. Чирков А. Высокотехнологичный банк должен быть персональным // Банковские технологии. – 2009. – № 4.