



Совет Ассоциации региональных банков России

Розничное кредитование - 2015. Новый этап развития.

Е.А. Речкалова

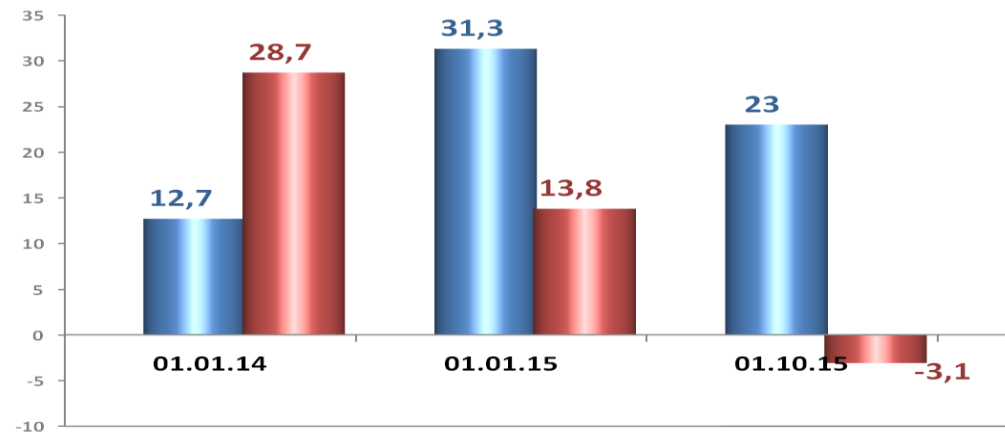
**Заместитель Сопредседателя Комиссии РСПП
по банкам и банковской деятельности
Советник Председателя Правления
КБ «Интеркоммерц» ООО**

Москва, 10 декабря 2015 г.

Темпы роста корпоративного и розничного портфелей в 2015 г. показывают противоположную динамику

Темпы прироста корпоративного и розничного портфелей (в % за 12 месяцев, предшествующих отчетной дате), включая валютную переоценку*

■ Кредиты нефинансовым организациям
■ Кредиты физическим лицам



Прогноз ключевых показателей банковского сектора на 01.01.2016*

Показатель	01.01.2016 (базовый сценарий)	01.01.2016 (негативный сценарий)
Активы, млрд. руб.	79 000,0	74 900,0
<i>темпы прироста (с начала года), %</i>	2,0%	-3,5%
Кредиты крупному бизнесу, млрд. руб.	26 400,0	25 600,0
<i>темпы прироста, %</i>	8,0%	5,0%
Кредиты МСБ, млрд. руб.	4 580,0	4 450,0
<i>темпы прироста, %</i>	-10,5%	-13,0%
Необеспеченные кредиты ФЛ, млрд. руб.	5 950,0	5 680,0
<i>темпы прироста, %</i>	-11,0%	-15,0%
Ипотечные кредиты (портфель), млрд. руб.	3 700,0	3 500,0
<i>темпы прироста (с начала года), %</i>	5,0%	0,0%
Ипотечные кредиты (выдача), млрд. руб.	950,0	850,0
<i>темпы прироста (к аналог. периоду предыд. года), %</i>	-0,5%	-0,5%

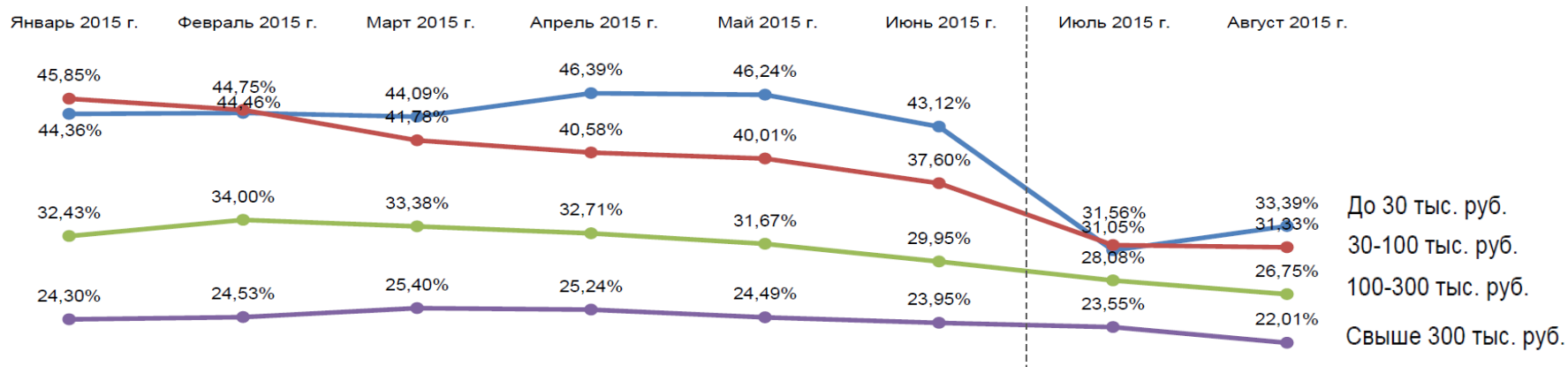
Рынок Retail можно характеризовать как незрелый :

- ❑ Завершение I этапа «Догоняющее развитие», Результат этапа:
 - накопление данных для управления риском;
 - Создание технологий управления бизнесом
- ❑ II этап: Трансформация модели розничного бизнеса

Розничное кредитование - 2015. Новый этап развития.

Сектор кредитования физических лиц находится под двойным давлением

1. Ужесточение требований со стороны ЦБ РФ* (в области правил резервирования и ПСК):
Динамика ПСК по кредитам наличными свыше 1 года, % годовых



2. Ужесточение кредитной политики со стороны банков**

Структура отказов кредиторов в выдаче кредитов в соответствии с данными из информационной части кредитных историй, в %

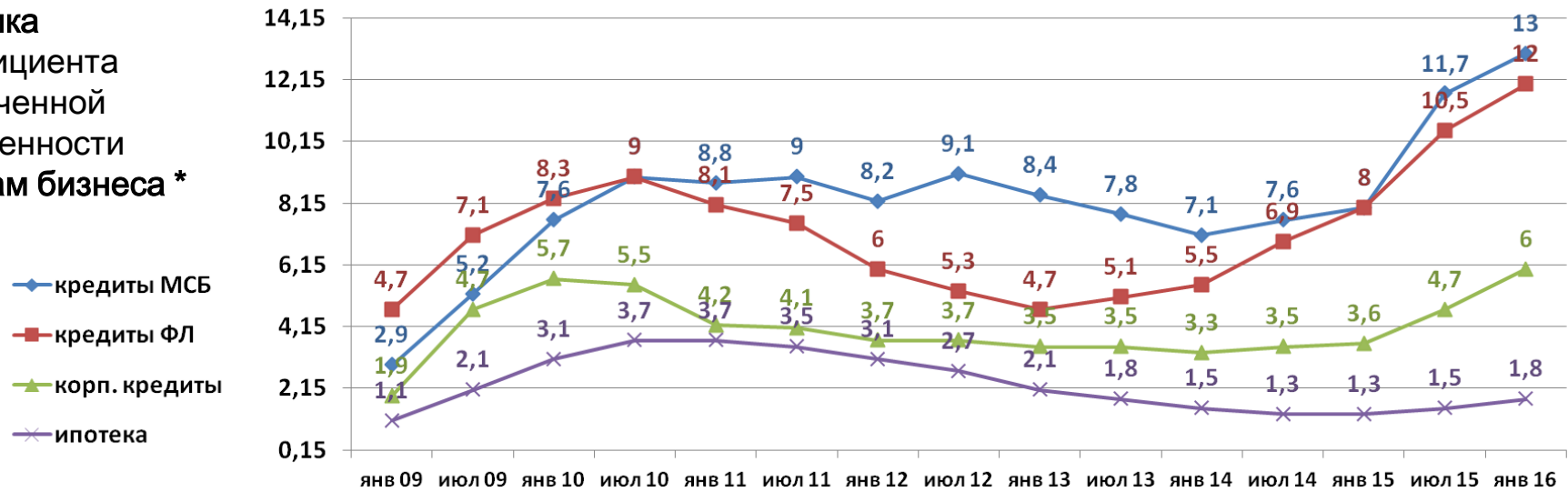


* FRG Аналитический отчет «Рынок розничных банковских услуг, октябрь 2015 г. ;** НБКИ

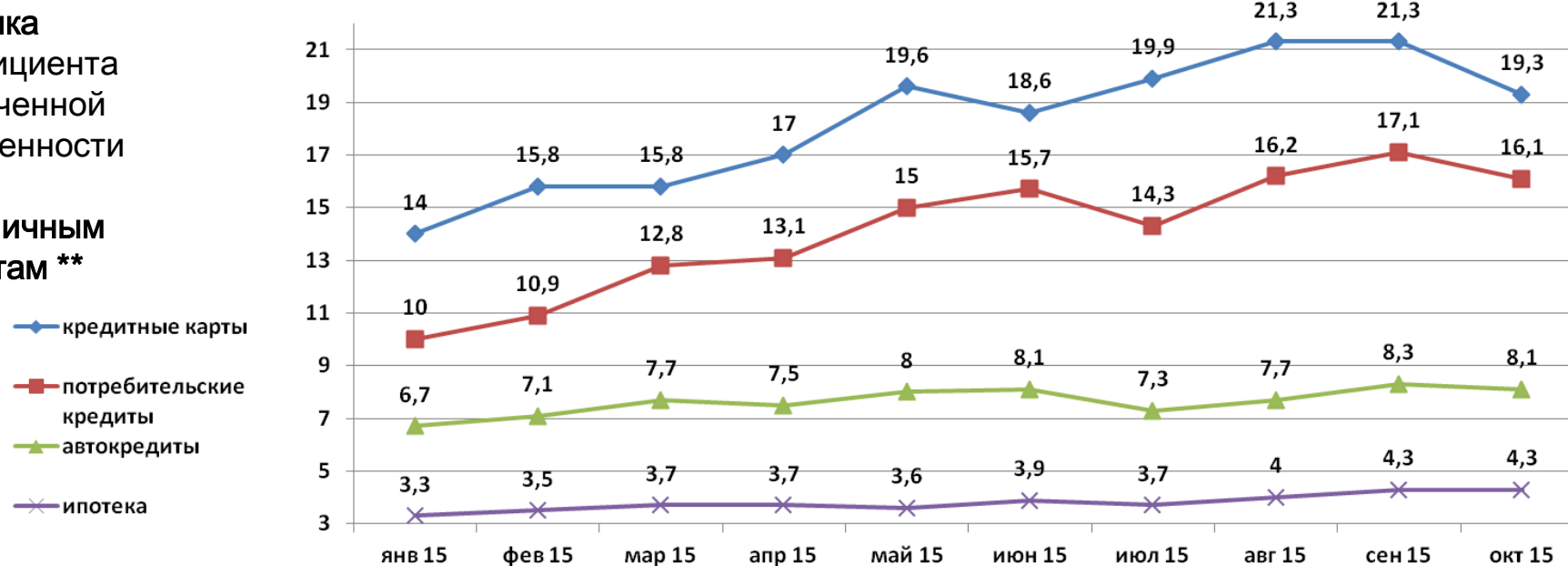
Розничное кредитование - 2015. Новый этап развития.

Просроченная задолженность будет расти во всех кредитных сегментах

Динамика коэффициента просроченной задолженности по видам бизнеса *



Динамика коэффициента просроченной задолженности 30+ по розничным продуктам **



*- RAEX («Эксперт РА»); ** НБКИ 11.2015.

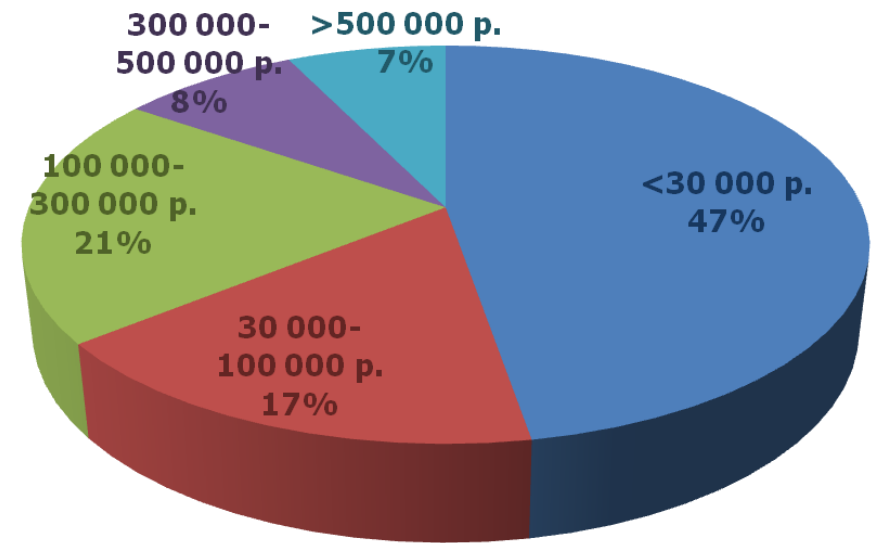
Розничное кредитование - 2015. Новый этап развития.

Более 50% кредитного портфеля сформировано кредитами, имеющими просрочку 30+ от 16%

Структура портфеля розничных кредитов по программам кредитования* на 01.10.2015 г.



Структура портфеля действующих кредитов в зависимости от суммы кредитов ** на 01.10.2015 г



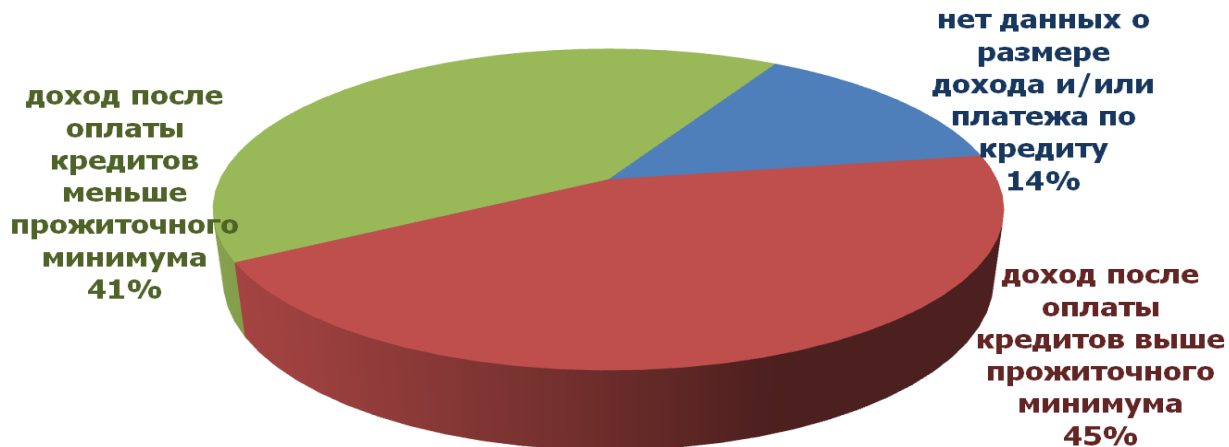
> 55% кредитного портфеля – необеспеченные кредиты с высоким риском;

Оценочно 50% кредитов – кредиты до 40 тыс.руб. – Сегмент кредитования МФО, которые должны резервироваться по иным правилам

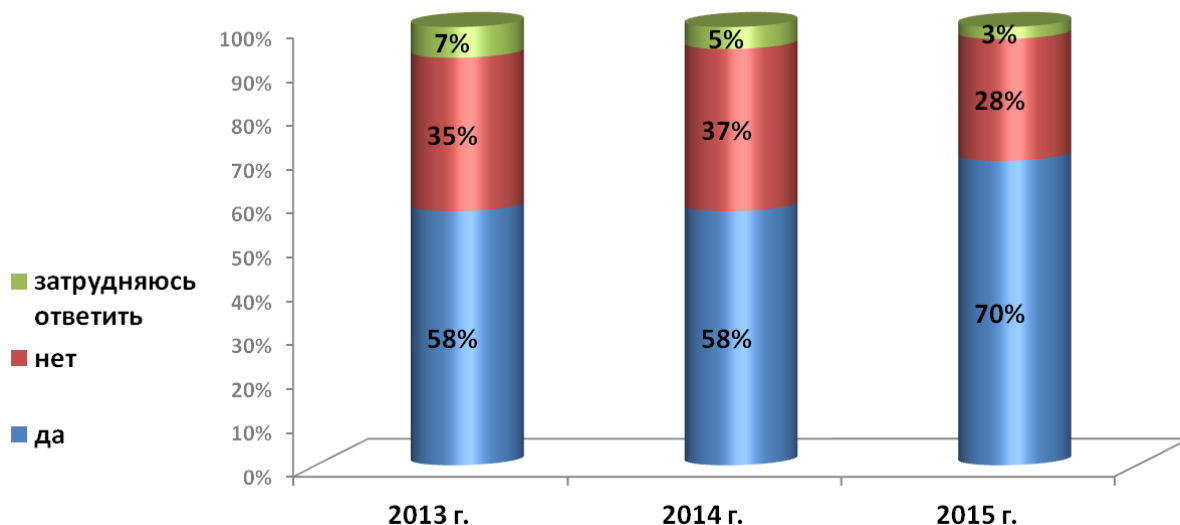
Розничное кредитование - 2015. Новый этап развития.

В условиях экономического кризиса 2015 г. перспективы показателей качества действующего портфеля имеют тенденцию к ухудшению

Распределение заемщиков по суммам, оставшимся после погашения кредитов, по отношению к величине прожиточного минимума*



Опрос: являются ли выплаты по кредитам «тяжелым бременем» для домохозяйства?***

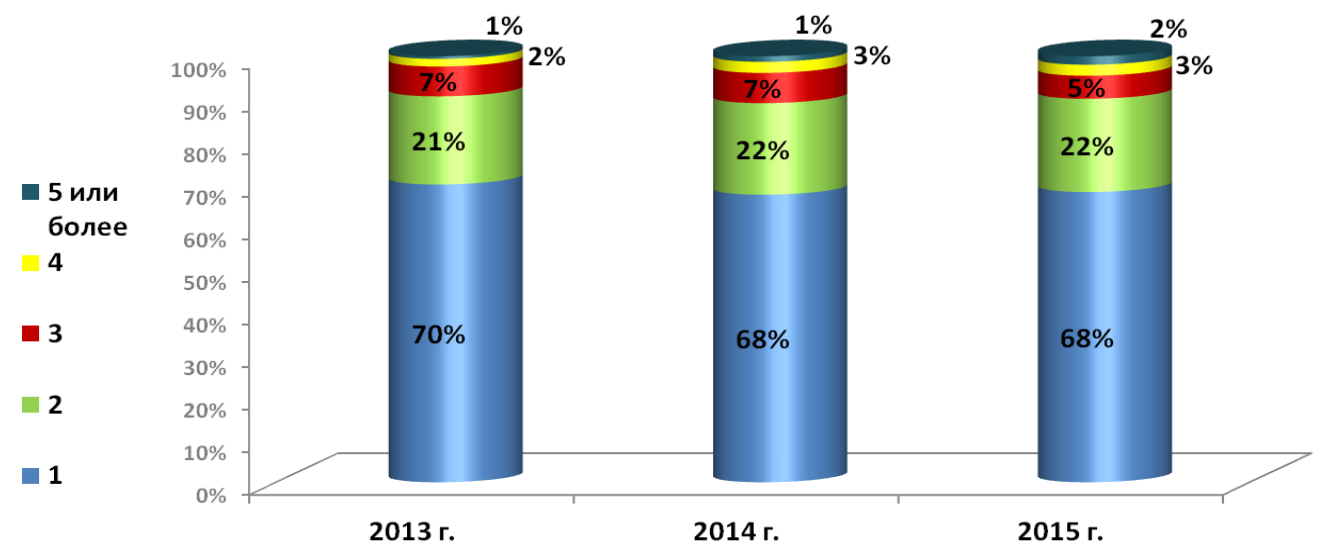


* Исследование «Изучение финансового поведения населения и привычки к сбережению» «Левада-Центр, НИУ ВШЭ, 11. 2013;

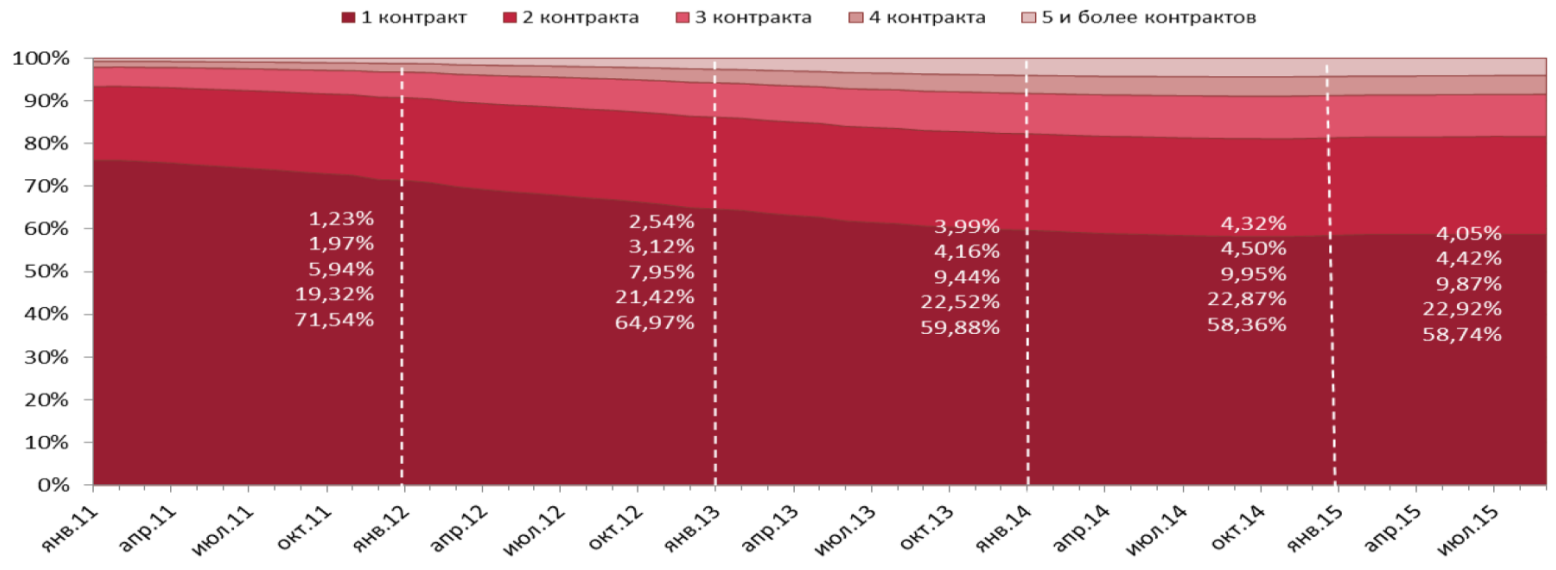
***Исследование «Финансовое поведение населения РФ» «Левада-Центр» /НИУ ВШЭ, 09.2015.

В среднем число активных кредитов на 1 заемщика -1,77 шт.

Распределение домохозяйств по числу открытых контрактов*



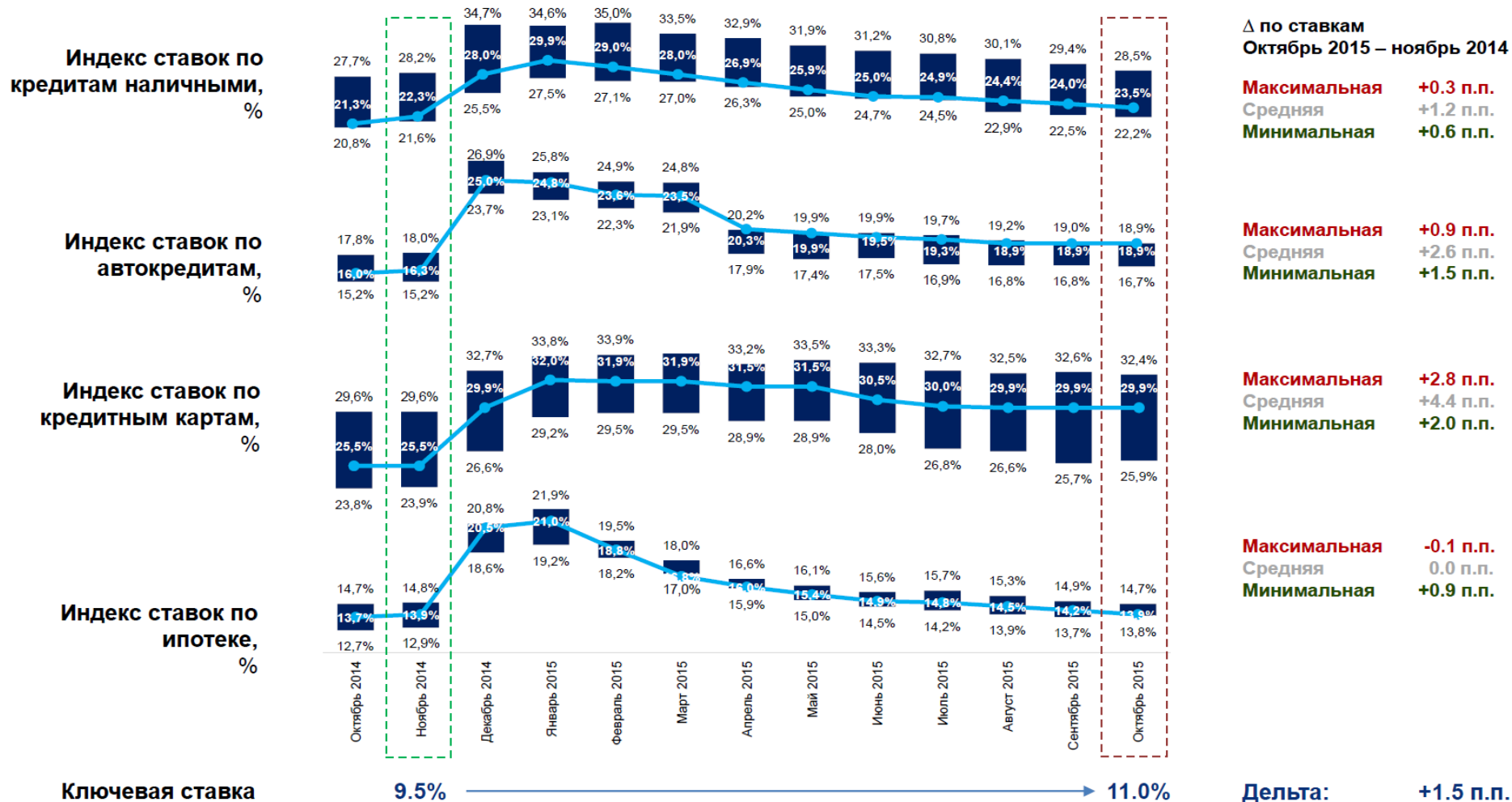
Распределение клиентов по числу открытых контрактов **



* «Финансовое поведение населения РФ», «Левада-Центр» / НИУ ВШЭ, 09.2015.; ** Аналитический отчет Equifax III квартал 2015 г.

Рост просрочки вынуждает банки крайне медленно снижать ставки

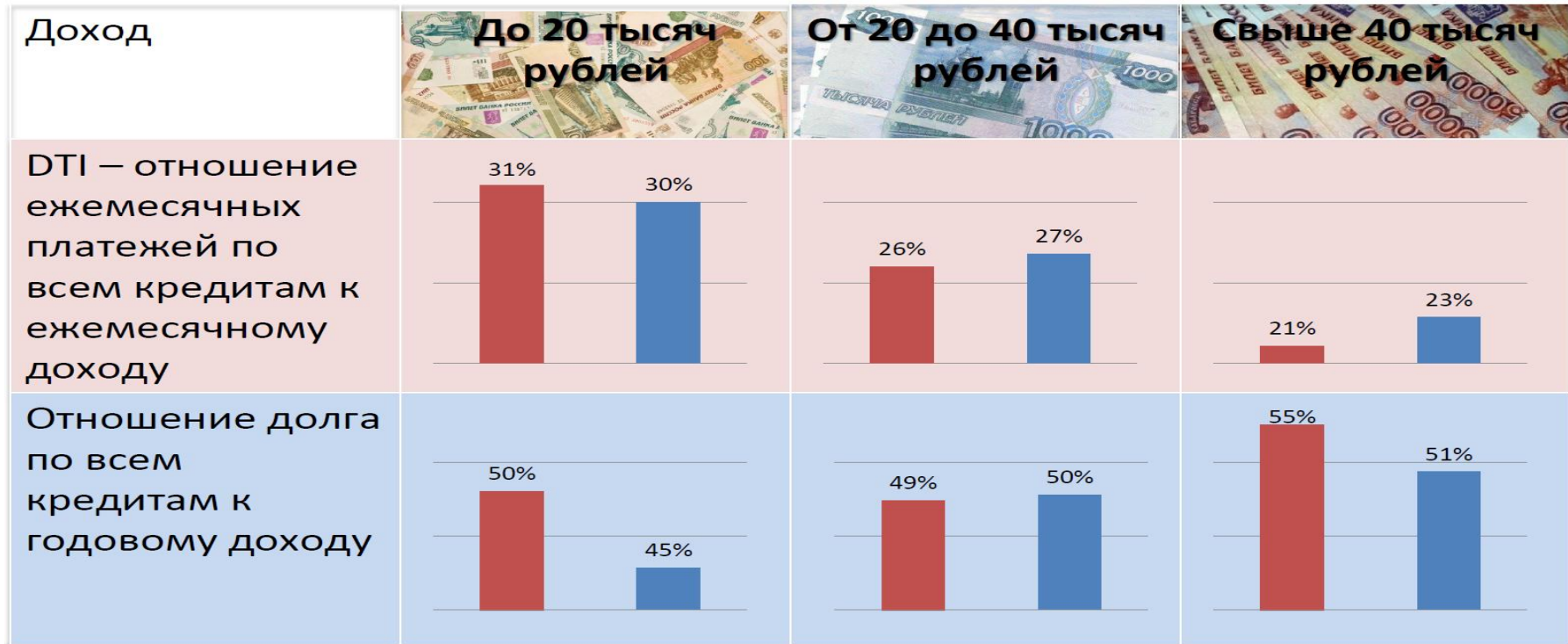
Динамика индексов ставок по розничным продуктам*



*FRG Аналитический отчёт «Рынок розничных банковских услуг», 10. 2015 г.

Перекредитованность наблюдается в нижнем массовой сегменте, другие сегменты относительно свободны

Долговая нагрузка россиян (без учета прожиточного минимума)*

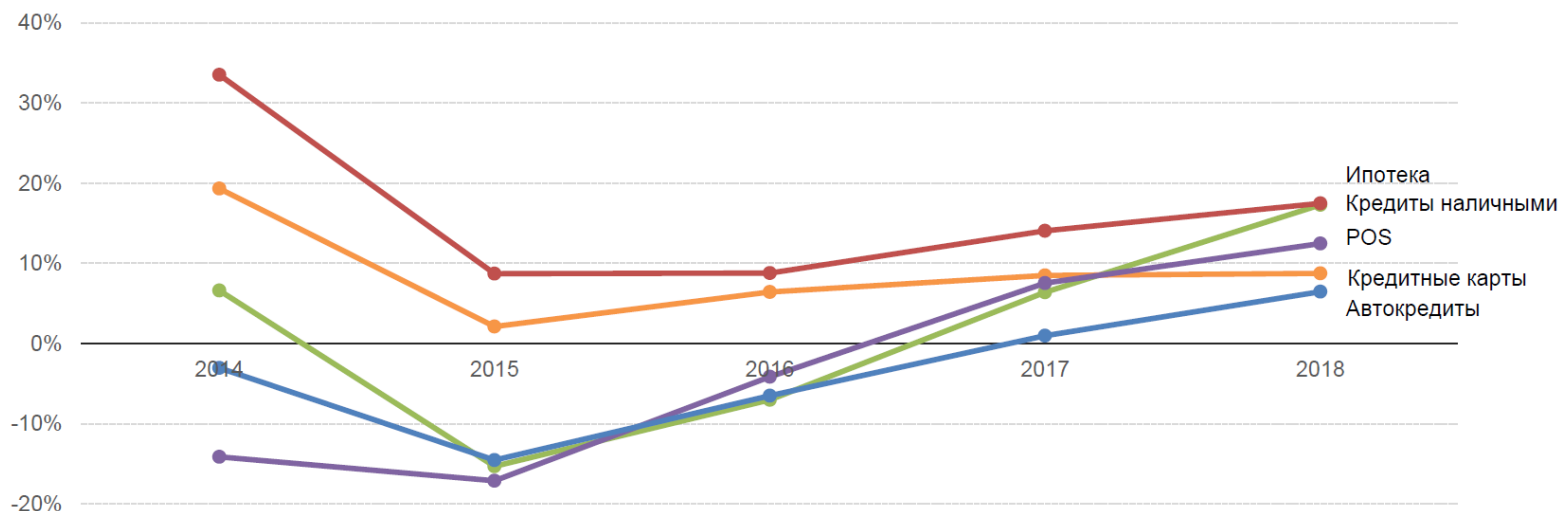


При росте рынка кредитования уменьшение текущей долговой нагрузки может быть обеспечено предложением программ с более низкими по сравнению с потребительскими кредитами процентными ставками (за счет снижения риска) и удлинением сроков кредитования, т.е. созданием условий для кредитования населения под залог активов

Темпы роста рынка ограничены действующей бизнес моделью розничного кредитования

Прогноз по рынку кредитования. Портфель: 2015-2018*

Прогноз Frank Research Group: годовые темпы прироста портфеля кредитов, Y-o-Y, %



Ипотека

- Основной драйвер роста сектора;
- Значительный потенциал роста рынка;
- Поддержка со стороны государства;
- Более высокая платежная дисциплина заемщиков;
- Сокращение разрыва доходности между ипотекой и программами необеспеченного кредитования (с учетом уровня риска)

Необеспеченное кредитование

- Возврат к докризисным темпам роста невозможен;
- Мероприятия со стороны регулятора по «охлаждению» рынка кредитования населения с низким уровнем доходов ;
- Потенциал роста ограничен закредитованностью и снижением уровнем доходов основного сегмента клиентов (с учетом повторных кредитов)

Трансформация парадигмы рынка кредитования физических лиц

- ❑ В условиях действующей модели, в которой преобладает необеспеченное кредитование массового сегмента населения, потенциал роста рынка, как источника стимулирования внутреннего спроса и роста ВВП, существенно ограничен;
- ❑ Одним из путей роста рынка является расширение предложения **кредитов населению** на любые цели под залог недвижимости (в т. ч. рефинансирование потребительских кредитов клиентов с «хорошей» кредитной историей);
- ❑ Результат: рост рынка кредитования за счет предложения кредитов с эффективной ставкой 22-28% NPL 2-4%, снижения DTI, формирование «positive selection» заемщиков;
- ❑ Для этого необходимо изменить
 - Как менталитет заемщиков (в части изменения привычки получения кредитов с предоставлением минимального пакета документов в формате «экспресс»);
 - Так и бизнес-модели банков (в части формирования доступности новой линейки кредитов).

Рынок кредитования населения сохраняет высокий потенциал

Отношение долгов домохозяйств по среднемесячному доходу*



До 2014 года высокая маржа экспресс-кредитования не стимулировала банки внедрять продукты, имеющие более низкий риск и ставку, но более высокую себестоимость выдачи; В результате спрос на кредиты со стороны низкорискованного сегмента населения, имеющего потенциал получения кредитных продуктов по более низким ставкам, удовлетворялся в большей части через программы ипотеки/ автокредитования/ необеспеченных потребительских кредитов.

Действующая ограниченная продуктовая линейка является стоп-фактором развития индустрии

Источники получения кредитов на цели покупки/строительство недвижимости, % от всех домохозяйств, которые взяли кредиты на цели покупки/строительство недвижимости



в т.ч. по целям использования кредита, % от всех домохозяйств

цели использования	в % от опрошенных	% использования			
		Потребительский кредит	Ипотека	Кредитная карта	Автокредит
Кредиты на покупку недвижимости (строительства) всего, в т.ч.	7,80%	44%	35%		
Кредиты на покупку основного жилья	4,40%	43%	31%		
Другой недвижимости, помимо основного жилья	2,20%	47%	27%		
Кредиты на покупку гаража	0,40%	80%	12%	8%	
Транспортные средства	12,60%	60%			31%

Почти половина домохозяйств (44%) воспользовались потребительским кредитом для покупки или строительства своего основного жилья.

Потенциал рынка кредитов населения под залог активов (недвижимости)

Наличие активов, % от всех домохозяйств

Вид активов	Россия	США	Страны Еврозоны
Есть Активы (любые)	96,0%	97,7%	-
Есть финансовые активы	74,0%	94,0%	96,8%
Есть нефинансовые активы	88,4%	92,0%	91,1%

Стоимость активов домохозяйств

Вид активов	Россия, тыс.руб.		США, тыс.\$.	Страны Еврозоны, тыс.евро.
	Ср.значение	Медиана	Медиана	Медиана
Активы (любые)	2 066,0	1 215,0	187,2	
Нефинансовые активы	2 557,0	1 700,0	154,6	144,8
Финансовые активы	88,5	15,0	21,5	11,4

Финансовое состояние домохозяйств : ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ*

Вид активов	Наличие активов, % от всех домохозяйств	Стоимость активов, т.р.	
		Ср. значение	медиана
Финансовые активы, в т.ч.:	74,0%	88,5	15,0
Срочные вклады в банках	9,9%	188,1	100,0
Металлические банковские счета	0,2%	165,0	120,0
Ценные бумаги	5,6%	132,6	30,0
Сбережения в наличных деньгах	38,2%	43,7	8,0
Текущие счета в банках	55,2%	36,9	7,5
Займы частным лицам	13,2%	34,0	7,3
Счета в электр. платежных системах	4,0%	1,9	0,1
Есть вклады или метал.счета или ЦБ или наличные	45,1%		

Финансовое состояние домохозяйств : НЕФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ*

Вид активов	Наличие активов, % от всех домохозяйств	Стоимость активов, т.р.	
		Ср. значение	Медиана
Нефинансовые активы, в т.ч.:	88,4%	2 557,0	1 700,0
Основное жильё в собственности	77,5%	2 286,0	1 625,0
Другая недвижимость (квартира, дом, земельный участок) в России/за границей	32,3%	1 442,0	700,0
Транспортные средства	38,2%	297,0	200,0
Гаражи	13,1%	235,0	120,0

*«Изучение финансового поведения населения и привычки к сбережениям», Демоскоп, ноябрь 2013 г.

Повышение доходности розничного бизнеса требует внедрения следующих инструментов:

В области управления риском:

- Обеспечение транспарентности информации о доходах физических лиц через расширение доступа к данным Пенсионного фонда РФ и Федеральной налоговой службы;
- Разработка процедур мониторинга качества розничных активов и стресс-тестирование розничных портфелей с использованием независимой экспертизы;
- Развитие Института риск-менеджмента:
 - Внедрение стандартов обучения руководителей подразделений розничных рисков с привлечением топ-менеджеров розничных банков, имеющих опыт работы не менее 5-ти лет;
 - Сертификация руководителей подразделений риска;
- Внедрение единой модели данных, удовлетворяющей требования регулятора ;

Повышение доходности розничного бизнеса требует внедрения следующих инструментов:

В области управления риском:

□ Внедрение процедур принятия решения, обеспечивающих достижение оптимального баланса между рисками и P&L в разрезе кредитных продуктов;

➤ Внедрение следующих инструментов как обязательных к использованию:

▪ Анализ кредитной истории и долговой нагрузки по объекту анализа – домохозяйство;

▪ применение оперативного мониторинга изменения финансового поведения;

➤ Обеспечение сегментации заемщиков по прогнозируемому риску и доходности и выбор клиентов с целевым профилем;

Повышение доходности розничного бизнеса требует внедрения следующих инструментов

В области управления бизнесом:

- ❑ Внедрение процессного управления;
- ❑ Внедрение управления издержками в разрезе
 - Бизнес-процессов;
 - Продуктов и субпродуктов;
 - Каналов дистрибуции;
 - Клиентских сегментов;
- ❑ Внедрение принципов корпоративного управления, в т.ч. Продвижение Института Независимых директоров как Руководителей изменениями по внедрению процессного управления»;
- ❑ Создание «биржи» активов как рыночной площадки для организации эффективных торгов проблемными и залоговыми активами физических лиц;

Повышение доходности розничного бизнеса требует внедрения следующих инструментов

В области снижения стоимости кредитования под залог недвижимости:

- ❑ Выделение в отдельный сегмент «Кредиты физическим лицам под залог недвижимости»;
- ❑ Построение кредитных конвейеров (с учетом специфики продукта);
- ❑ Оптимизация процедур оценки недвижимости и регистрации залога с целью унификации верификации и интеграции в кредитные конвейеры;
- ❑ Внесение изменений в Положение №254-П в части классификации качества кредитов с учетом наличия залога недвижимости;