

Даниэль Зеленский

Розничное кредитование в период кризиса

[26.06.2009 13:47]

Нынешний кризис уже вошел в историю как крупнейшее финансовое потрясение последних десятилетий как по географическому охвату, так и по масштабам влияния на мировую экономику и экономики отдельных стран. Банковский сектор не является исключением.



Даниэль Зеленский - региональный менеджер Experian в России и СНГ

В России влияние кризиса ощущается во всех сегментах банковского рынка, включая розничное кредитование. При этом помимо количественных изменений в розничном кредитовании наблюдаются важные качественные сдвиги.

Аналитики в один голос говорят о негативных последствиях кризиса для рынка розничного кредитования. тем не менее, на мой взгляд, можно отметить и некоторые положительные моменты. В России сегодня выдано свыше тысячи банковских лицензий, при этом системообразующих банков не больше 200. Нынешний кризис, скорее всего, приведет к консолидации - поглощению мелких банков крупными, - что должно оздоровить и укрепить банковскую систему.

При этом во многом на скорость оздоровления банковской отрасли будет влиять ситуация с фондированием на западных рынках капитала. В текущих условиях, когда стоимость привлечения ресурсов велика, кредиты для населения становятся все более недоступными. В этом кроется самый большой риск для розничных банков - возможность потерять доверие потребителей к банковской системе в целом.

Из нынешнего кризиса могут извлечь важные уроки как банки, так и потребители. Бум на рынке потребительского кредитования и стремление извлечь максимальную выгоду из операций по кредитованию населения притупили бдительность банков, которые зачастую выдавали кредиты даже сомнительным категориям заемщиков. И когда наступил кризис, они столкнулись с огромными объемами невозвратов. Кризис наиболее сильно отразился на тех учреждениях, которые не инвестировали в свою операционную инфраструктуру и в результате не сумели вовремя и оперативно адаптироваться к новым рыночным условиям.

В кредитной политике розничных банков происходят качественные перемены. Ни для кого не секрет, что большинство учреждений ужесточило правила выдачи кредитов, а также условия залога и поручительства. Банки уже не готовы кредитовать потребителей на крупные суммы. Либо они сокращают сроки кредитования. При этом на фоне резкого снижения спроса на кредитные продукты и роста невозвратов по кредитам банки переключили внимание с работы по привлечению новых клиентов на удержание старых. Особую актуальность в этих условиях приобрели, по наблюдениям Experian, решения по сбору просроченной задолженности, системы по управлению отношениями с существующими клиентами и предотвращению мошенничества.

На мой взгляд, кризис открывает перед банками большие возможности по получению прибыли от уже имеющегося у них портфеля клиентов. Финансовые учреждения, применяющие поведенческий скоринг, способны с большей эффективностью определять потребности клиентов и предлагать им дополнительные банковские продукты, адаптированные к их индивидуальным условиям. Проактивная работа выходит на передний план и будет оставаться хорошей возможностью для банков увеличить доходы от каждого конкретного клиента, по крайней мере до тех пор, пока экономическая ситуация в стране не поменяется в лучшую сторону.