«Продажа банка — выдуманная история. Мы даже не собираемся объединяться с кем–либо»

Иван СВИТЕК,
председатель правления
и управляющий директор
банка «Хоум Кредит»

В интервью Cbonds Review председатель правления и управляющий директор банка «Хоум Кредит» Иван Свитек отмечает, что банк не собирается выходить из тройки лидеров розничных игроков и продавать бизнес, а также рассказывает о том, по каким принципам в период закредитованности россиян «Хоум Кредит» отбирает заемщиков, почему ему не интересны крупные вкладчики, что будет со ставками по кредитам в ближайшие месяцы и чем закончится борьба банков за качественных клиентов — кто на этом поле выиграет, а кто выйдет из системы побежденным.

— Что сегодня происходит в отрасли банковского розничного бизнеса?

— В 2011–2012 годах в отрасли наблюдался большой рост — более 50% в год. Сейчас темпы снизились, настал период стабилизации. Просрочка по кредитам увеличилась, и теперь банки более тщательно стали отбирать заемщиков. Можно сказать, что в банковском секторе происходит перефокусировка на качество.

— Какова структура бизнеса банка «Хоум Кредит» в России?

— Мы входим в тройку крупнейших игроков розничного кредитования в России, нас опережают только Сбербанк и ВТБ 24. Основой нашего бизнеса является обслуживание физических лиц, включающее в себя кредитование (кредиты наличными, POS-кредиты, кредитные карты) и привлечение вкладов. Второе — комиссионные

доходы от транзакций, прием платежей. Третье — продажа страховых продуктов.

— Основной бизнес банка — потребительское кредитование, однако за последние полгода ставки по кредитам резко выросли и клиентов стало гораздо меньше. Вы согласны с этим?

— Я не согласен с тем, что ставки выросли. Наоборот, они снижаются, банки включились в борьбу за качественных клиентов. А люди требовательны к продуктам и сервисам. Мы также не заметили оттока клиентов и отсутствие их интереса кредитоваться. Да, мы стали особенно следить за качеством клиентов, поскольку на рынке сегодня главенствуют две проблемы: закредитованность населения и снижение доходов граждан.

— Какова средняя ставка по кредитам в вашем банке?

— Средняя ставка по портфелю кредитов наличными в нашем банке около 27%. И я не исключаю, что в этом году ставка может снизиться.

— Вы работаете в онлайне? Отличаются ли ставки для клиентов из Интернета?

— Да, мы работаем онлайн. И ставки для онлайн-клиентов такие же, как и для тех, кто пришел в отделение. Вы можете оставить онлайн-заявку на нашем сайте, вам перезвонят сотрудники банка и сообщат, одобрен кредит или нет. Затем вам остается только прийти в наше отделение, подписать необходимые документы и получить деньги. Если же вы являетесь клиентом банка «Хоум Кредит» и у вас подключен интернет-банк, кредит можно оформить полностью онлайн — деньги перечисляются прямо на ваш счет. В таком случае у вас даже нет необходимости приходить в офис для подписания документов — все подписано вами ранее.

— Какое количество клиентов обслуживается в вашем банке?

— У нас около 5 млн активных клиентов, а клиентская база насчитывает порядка 30 млн человек, что дает отличные возможности для кросс-продаж банковских продуктов.

— Каковы критерии банка, по которым он определяет качественного заемщика?

— Сначала необходимо проверить документы, убедиться, что это не мошенник. Затем удостовериться, что у клиента есть стабильный доход и он официально работает, желательно, довольно долго на одном месте. После проверить, что кредитная нагрузка данного клиента не слишком большая и он способен расплатиться с банком. Для нас важна не только способность, но и желание клиента вернуть банку долг — мы обязательно смотрим на его кредитную историю.

— А новичку вы поверите?

— Конечно. К нам приходит около 3 млн новых клиентов каждый год, только через POS-канал[1], без учета остальных источников продаж. С помощью POS-кредита мы проверяем новичка, первый кредит ему выдается на небольшую сумму — до 20 тыс. руб.

НА РЫНКЕ СЕГОДНЯ ДВЕ ПРОБЛЕМЫ: ЗАКРЕДИТОВАННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И СНИЖЕНИЕ ДОХОДОВ ГРАЖДАН

— Согласны ли вы с тем, что пик потребительского кредитования сходит на нет?

— Спрос на кредиты не снизился. Сократилась выдача кредитов, поскольку банки стали более требовательными к своим заемщикам. Анализируя зрелость финансового сектора, необходимо учитывать проникновение банковских услуг, а именно отношение кредитного портфеля физических лиц к ВВП, количество офисов, банкоматов, карточных продуктов для населения. У банковского сектора в России есть огромный потенциал для роста. Сейчас наступило временное охлаждение рынка из-за закредитованности и ухудшения экономической ситуации. Но этот период пройдет. И рост снова возобновится.

— Сейчас на каждом трудоспособном россиянине в среднем по два кредита, темп роста просрочки с 1 января по 1 мая 2014 года составил 13.8%. С чем связана растущая закредитованность россиян?

— По данным Росстата, за первый квартал доходы россиян на 2.4% ниже первого квартала прошлого года. Чистый отток капитала из России в первом квартале 2014 года, по оценке Центробанка, составил $50.6 млрд. Это в 1.8 раза больше, чем в первом квартале 2013 года ($27.5 млрд). Плюс на экономику серьезно повлияла геополитическая обстановка. Но это временные явления. Они закончатся, и темпы роста снова возобновятся. Рост будет и в текущем году, но, конечно, меньше, чем в 2011–2013 годах. Я считаю, что устойчивое постепенное развитие экономики — это более здоровая ситуация, чем период бума.

— Как показывает международная отчетность банка, «Хоум Кредит» в первом квартале 2014 года получил убыток в 3.3 млрд руб. против чистой прибыли в 3.5 млрд руб. годом ранее. В чем основная причина убытка?

— Основная причина убытка — растущие резервы на возможные потери по кредитам. По РСБУ они составили, за вычетом восстановленных сумм, 12.5 млрд руб. в первом квартале 2014 года против 9 млрд руб. за аналогичный период прошлого года. Мы своевременно отследили ухудшение ситуации с просрочкой. И еще летом 2013 года приняли жесткие меры, направленные на повышение качества нашего кредитного портфеля. Мы серьезно ужесточили требования к заемщикам. И качество кредитов, выданных нами за последний год, существенно возросло. Но «плохие» кредиты 2012-го — первой половины 2013 года все еще нагружают наш портфель просрочкой. Необходимо подождать, пока они будут замещены новыми. Думаю, ситуация начнет улучшаться уже во втором полугодии текущего года.

— Согласно отчетности по МСФО за первый квартал 2014 года доля просроченных кредитов (NPL) выросла за квартал с 11.7 до 13.8%. Чем вы объясняете рост «плохих» долгов и потери по кредитам?

---

[1] POS-кредитование (Point Of Sale) — направление розничного бизнеса банков, предусматривающее выдачу кредитов на определенные товары непосредственно в торговых точках. Этот бизнес считается высокодоходным, но при этом и высокорискованным. Как правило, такие кредиты отличают высокие процентные ставки — больше 30%, но в то же время быстрое принятие решения (до часа). Источник: Banki.ru

— Первый квартал традиционно является тяжелым для всех сфер бизнеса, особенно для банков — новогодние праздники, каникулы, отпуска заставляют людей забыть о кредитах, от этого появляются просрочки, которые напрямую несут убыток банкам. Также факторы, о которых я уже упоминал, — ухудшение экономической ситуации, закредитованность — оказывают воздействие на поведение заемщиков и отражаются на нашем бизнесе.

— В связи с отзывами лицензий у банков регулятором произошел переток клиентов в госбанки. Отразилось ли это на бизнесе «Хоум Кредита»?

— Мы наблюдали некоторую озабоченность вкладчиков в первом квартале текущего года, но сейчас ситуация нормализовалась. Волнения клиентов были вызваны целым рядом причин: возросшие политические риски, колебания курса рубля, отзыв лицензий у ряда банков. Кроме того, осенью прошлого года на фоне замедления темпов роста кредитного портфеля мы снизили ставки по депозитам, балансируя рост активов и пассивов. Разумеется, это тоже привело к оттоку клиентов. Однако в апреле-мае 2014 года мы уже наблюдаем приток новых депозитных клиентов. И сегодня у нас накопился достаточный объем ликвидности. Мы считаем, что в текущих условиях иметь финансовую подушку безопасности — это правильно.

— Ставка банка «Хоум Кредит» выглядит довольно привлекательной — 10%. Сколько клиентов благодаря этому вы приобрели?

— В апреле портфель депозитов и текущих счетов вырос на 4.2 млрд руб., в мае — на 5.2 млрд руб. Приток клиентов составляет несколько десятков тысяч в месяц. На конец апреля 2014 года у нас было 500 тыс. вкладчиков. Наш депозитный портфель диверсифицирован. Средняя сумма вклада небольшая. У нас нет концентрации крупных вкладчиков.

— А почему вы не привлекаете крупных вкладчиков? Вы специально так выстроили стратегию банка?

— Это идея нашего бизнеса. Мы всегда были банком для массовых розничных клиентов. Мы берем количеством. Сила нашей бизнес-модели в диверсификации, мы не концентрируемся на одной целевой аудитории, одном продукте, канале взаимодействия. В наши точки продаж ежегодно приходит около 5 млн клиентов, 3 млн из них — новички. Части из них мы продаем новые продукты. У нас разные форматы офисов: банковские отделения (около 1000), микроофисы (около 5500), а также больше 90 000 точек продаж по всей России. У нас самая крупная банковская сеть в стране после Сбербанка.

— Почему же тогда в своем недавнем интервью вы заявили, что планируете закрывать 200 офисов «Хоум Кредита»?

— Да, это так. Мы не можем предсказать, как быстро экономическая ситуация изменится в лучшую сторону. И сегодня банк не нуждается в этих отделениях: они либо не приносят прибыль, либо не подходят по формату. Таким образом мы оптимизируем затраты банка, избавляемся от лишних расходов и достигаем экономической эффективности.

— Какие альтернативные способы получения прибыли банком вы можете назвать?

— Мы не планируем развивать альтернативные виды бизнеса и концентрируемся на нашем основном бизнесе — банковской рознице. Мы много инвестируем в развитие новых продуктов. Запустили новую депозитную линейку, в частности депозит для пенсионеров, предложили клиентам валютные дебетовые карты с 4% на остаток, запустили новый интернет-банк, стартовали на рынке с предложением «Все включено», когда клиент одновременно получает кредитную и дебетовую карту. Также мы реализовываем страховые продукты наших партнеров, например страхование семьи и имущества, или продукт «Комбо+», позволяющий сделать реструктуризацию кредита при наступлении страхового случая.

— Сколько времени необходимо для того, чтобы ощутить прибыльность того или иного продукта?

— Все зависит от конкретного проекта и поведения клиентов. Как правило, минимум полгода нужно для того, чтобы понять, сохраним мы этот продукт в нашей линейке или нет.

— Возникало ли желание у банка полностью уйти в онлайн, каким является ТКС Банк?

— У нас такого желания не возникало. У каждой бизнес-модели есть свои преимущества и недостатки. Времена меняются, но думаю, что остаться совсем без офисов — неправильное решение. Лучше всего комбинировать онлайн-деятельность с работой оффлайн. Мы много инвестируем в развитие не только нашей сети продаж, но и дистанционных каналов обслуживания.

— Не исключаете ли вы возможности объединения «Хоум Кредита» с другим банком на базе кредитных портфелей?

— Вы о той журналистской «утке» в «Известиях»?

— Я слышала новость о том, что банк «Хоум Кредит» готовят к продаже.

— Это совершенно выдуманная история. Акционеры не собираются продавать банк или объединять его с кем-либо.

— Как вы считаете, по какому сценарию будут развиваться события в банковском секторе до конца года?

— Сейчас мы переживаем период стагнации. Какие-то банки уйдут с рынка. Очистка банковской системы произойдет в основном в этом году. Затем снова начнется развитие.

— Как будет выстроена банковская розница в России: сколько всего будет банков, какова будет их масштабность и доля присутствия в регионах и крупных городах?

— Думаю, произойдет концентрация рынка: лучшие, более эффективные банки продолжат укреплять свои позиции на рынке. Слабые структуры просто выйдут из системы. Крупные госбанки, конечно, никуда не денутся (Сбербанк, ВТБ, РСХБ, Газпромбанк), частные игроки — Альфа-Банк, банк «ОТКРЫТИЕ» — продолжат наращивать свое присутствие. Среди розничных банков выделится 3–4 крупных игрока, а региональные банки останутся в своих нишах.

— Как при таких условиях бороться за клиентов?

— Надо демонстрировать клиенту надежность и предоставлять выгодные услуги. Клиенты сегодня требуют высокого качества продуктов и обслуживания. И банки должны бороться за предоставление клиентам самых лучших продуктов и услуг.

Беседовала **Светлана ЕРОХОВА**