

Несмотря на спад доходов и инфляцию, кредиты остаются одним из самых востребованных банковских продуктов. Почему так происходит и в каких случаях нет смысла ждать банковского одобрения, мы разбирались на круглом столе, организованном редакцией «МК» в Питере» совместно с компанией TTFinance.

37 миллионов кредитов за год

Эксперты отмечают, что кредитование граждан активно развивается. По данным Объединенного кредитного бюро, в 2018 году российские банки выдали более 37 миллионов кредитов. В деньгах эта сумма тоже весьма впечатляющая — граждане кредитовались более чем на восемь с половиной триллионов рублей. Увеличился и средний размер выдаваемого кредита — с 206 тысяч до 260 тысяч рублей.

По данным ЦБ РФ, годовой прирост объемов потребительского кредитования в РФ на 1 марта составлял 23,7%.

Темпы роста настолько велики, что в Центральном Банке России задумались о возможном введении мер, ограничивающих рост потребительского кредитования. Об этом на Астанинском экономическом форуме сказала первый зампрединдустрии регулятора Ксения Юдаева.

По мнению экспертов, такой бурный рост говорит о том, что кредиты становятся доступнее. Хотя в Западной Европе, как сообщил независимый эксперт Антон Кириков, уровень закредитованности населения в разы выше, чем в России. В России люди должны банкам примерно четверть своего годового дохода.

— Люди в Европе преимущественно живут в кредит, это для них более привычный образ жизни. Наш рынок еще находится в развитии, поэтому россияне менее комфортно себя чувствуют, имея кредитные обязательства. Со временем мы придем к европейской манере потребления и к аналогичному планированию расходов и доходов, — отмечает заместитель управляющего петербургского филиалом Юни-Кредит Банка Антон БОЛЬШАКОВ.

По данным экспертов, наиболее закредитованными регионами считаются Московский и Кавказский. Причем в Москве наличных денег много, и ее жителям брать кредиты по карману, а на Кавказе брать деньги у банков считается едва ли не хорошим тоном. Санкт-Петербург, кстати, по закредитованности на третьем месте.

Лучшее время брать

Средняя ставка по потребительскому кредиту, который сегодня предлагают банки в Петербурге, составляет 17 процентов годовых. Минимальная — 11 процентов. Максимальная — 25 процентов в год.

При этом, как отметили участники круглого стола, хотя в Европе ставки по кредитам ощутимо ниже (они составляют 5-6 процента годовых), европейские банки получают с кредитных продуктов намного больше выгоды. Это связано с величиной ключевой ставки (она составляет 7,75 процента) — ведь банки часто дают в долг не свои деньги, а заемные.

По мнению участников круглого стола, в России брать кредит выгоднее, чем в Европе, еще и потому, что деньги обесцениваются быстрее. И то, что не приобретено сегодня, через месяц может стоить ощутимо дороже.

— Нет лучшего времени, чтобы брать кредит, — уверен директор Северо-Западного округа Департамента региональной сети Русфинанс Банка Дмитрий ЦХОВРЕБОВ, — не стоит выжидать в надежде, что через два месяца или полгода ставка по кредитам станет ниже. Нужно исходить из того,



ВЗЯТЬ И НЕ ПРОГАДАТЬ

Почему в России кредит выгоднее, чем в Европе

насколько кредит сегодня решает проблему. Если товар нужен сейчас, и кредит в этом поможет — надо его брать.

При этом банкиры сошлись во мнении, что дешевле в ближайшие месяцы кредиты вряд ли станут. Вероятно, процентная ставка будет расти.

— С момента вступления в силу закона о потребительском кредитовании ежеквартально Центральный банк утверждает среднерыночные ставки ПСК (полной стоимости кредита) и утверждает максимальные границы ПСК для банков и иных финансовых учреждений на следующий отчетный период, — анализирует руководитель по развитию продаж ДРБ Санкт-Петербургского филиала ПАО «Промсвязьбанк»

Иван ХОДАК. — Тенденция последних двух лет показывает плавное снижение уровня средних ставок. Для примера: по потребительским беззалоговым кредитам на сумму более 300 тысяч рублей средние ставки сокращались с 1-го квартала 2017 года с уровня 17,35 процента до уровня 14,65 процента в 3-м квартале 2018 года, затем тренд меняется, и последние 2 квартала отмечен небольшой рост средних ставок беззалоговых кредитов до уровня 15,69 процента. Очевидно, что и по депозитным ставкам, и по кредитам рынок отреагирует в случае изменения ключевой ставки.

По словам участников рынка, основные цели потребительских кредитов за последние пять лет не меняются. Люди все так же нуждаются в финансовом плече для совершения крупных покупок, проведения торжеств (например, свадеб) и иногда для приобретения авто, если целевой кредит по тем или иным причинам не подходит (например, многие не хотят оставлять паспорт транспортного средства на автомобиль в залог в банке, предпочитая иметь возможность в любой момент полностью и самостоятельно распоряжаться своим имуществом).

— В последние годы два наиболее частых цели кредитования стало рефинансирование. Люди хотят либо уменьшить ежемесячную финансовую нагрузку, либо изменить условия по кредиту в части его срока или ставки, — говорит управляющий филиалом ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в Санкт-Петербурге Татьяна САВИНА. —



Как используют карту?

По данным ВЦИОМ, чаще всего россияне выбирают карту для оплаты товаров и услуг в интернет-магазинах (92 процента) и в магазинах электроники (88 процентов). Еще 84 процента участников опроса используют карту при оплате покупок в мебельных магазинах, а 82 процента — в магазинах одежды и обуви. Для оплаты налогов и штрафов карту применяют 81 процент опрошенных, для оплаты коммунальных услуг — 80 процентов. В продуктовых магазинах карту используют 79 процентов опрошенных, столько же (79 процентов) оплачивают картой авиа и ж/д билеты. Три четверти (76 процентов) респондентов оплачивают картами косметику и бытовую химию, 73 процента — номера в гостиницах, 72 процента — топливо на заправках.

Сегодня мы видим, что подход к кредитованию стал более взвешенным, финансовая грамотность заемщиков растет. Клиенты учатся считать свои доходы, соотносить их с расходами. Тем не менее, для подбора наиболее выгодных программ кредитования клиент всегда может обратиться к менеджеру нашего банка, который проведет работу по разъяснению всех условий заключения кредитного договора и поможет будущему заемщику сделать выбор.

С этим согласны и другие участники рынка.

— Первоначально данные действия были направлены в конкурентной борьбе за качественного заемщика на рынке посткризисного кредитования 2015-2016 годов. При этом качественным клиентам предлагались существенно лучшие условия, экономия процентной переплаты клиентов оценивалась до 50 процентов, — рассказывает Иван Ходак. — Период столь резких перепадов рынок успешно пережил, на фоне этого рефинансирование получило положительный опыт как со стороны заемщиков, так и банков. Нарботанный банками положительный опыт, «умные» скоринг-модели и современные системы обработки больших объемов данных давно сместили акцент на кредитование без залога и поручительства; при этом суммы, возможные к получению, достигают 3 млн рублей для массового заемщика.

Кредитные портфели банков неуклонно растут. Так, миллиард рублей выдал клиентам по всей стране Русфинанс Банк в апреле. О хорошем увеличении востребованности и прибыли сообщают и другие участники рынка.

Однако велик и процент отказов. В среднем, примерно половине потенциальных заемщиков финансовые организации вынуждены отказывать. Хотя сами банки отмечают, что процент отказов зависит от того, кто именно просит денег.

— У каждого банка есть градация клиентов, — говорит директор Дирекции кредитно-депозитного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Дмитрий АЛЕКСЕЕВ.



— Первый уровень — это постоянный клиент банка, например, являющийся зарплатным клиентом или имеющий хорошую кредитную историю в банке. Уровень одобрения кредита для таких клиентов очень высок. Клиенты, не имеющие кредитной истории в банке, но имеющие стабильный доход или кредитную историю, имеют чуть меньший уровень одобрения. И, соответственно, шансы клиентов с негативной кредитной историей или не имеющих стабильного дохода стремятся к нулю.

Очень востребованный пластик

Однако классические потребительские кредиты больше не являются основным банковским продуктом. Наиболее востребованным у населения предложением сегодня стали дебетовые и кредитные карты.

— История с «клубными» картами, когда карта была чем-то статусным и дорогим в обслуживании (на заре эпохи банковских карт обслуживание банка стоило до 6 процентов в год) давно прошла, — уверен Иван Ходак. — Сейчас банки предлагают клиентам или бесплатные, или условно бесплатные карты с годовой комиссией порядка 1 тысячи рублей. При этом клиенты получают не только возобновляемую кредитную линию, но и разные бонусы. Тем самым банк максимально стимулирует безличные обороты клиента.

Как справедливо отметили участники круглого стола, банковские карты перестали быть просто платежным инструментом. Теперь это — совокупность возможностей, которые банки предоставляют своим клиентам: участие в программах лояльности, скидки и, конечно, кешбэк. При этом современные программы лояльности представляют собой конструкторы. Люди могут сами выбирать, какие бонусы для них выгоднее в этом месяце.

— К примеру, если вы знаете, что в следующем месяце вам предстоит лететь в отпуск, вы можете перенастроить свою программу лояльности так, чтобы получить «мили» за покупки, — объясняет Антон Кириков.

— Но этой возможностью пользуется только малый процент эмитентов, — подчеркивает Антон Большаков. — Значительная часть пользователей банковских карт предпочитает оставлять базовые настройки. Существует некоторая инертность управления этими опциями. Большая часть потребителей пользуется этой возможностью лишь от случая к случаю, но не на системной основе.

Впрочем, даже базовые настройки позволяют людям получать солидные «плюшки». Так, к примеру, пользователи премиального сегмента карт банка «Санкт-Петербург» получают доступ к вип-залом ожидания в аэропортах. Уральский банк реконструкции и развития увеличивает льготный период по кредитам, а Юни-КредитБанк предлагает кешбэк на любые покупки, совершенные с помощью карты банка. Банк УРАЛСИБ предлагает клиентам кешбэк до 5 процентов, а «Промсвязьбанк» при платежах без просрочек предлагает снижение ставок по кредитам на 1 процент в год.

— Сейчас мы стараемся развивать клиентов и показывать реальные цели и преимущества кредитно-карточных продуктов. Для краткосрочного кредитования на период 2-3 месяца кредитная карта является уникальным инструментом, позволяющим не только беспроцентно воспользоваться лимитом, но и заработать кешбэк на транзакциях, — объясняет Иван Ходак.



Каждый третий россиянин имеет кредит. Из них **63%** выплачивают займы на потребительские нужды и **37%** ипотеку. На потребительские кредиты люди обычно покупают бытовую технику. Каждый четвертый россиянин покупает в кредит авто.

Кому нужна «кредитка»?

«Пластик» в ежедневных покупках используют практически все петербуржцы. Но растет спрос и на кредитные карты, тем более что для их получения нет необходимости бежать в банк и выпускать еще одну карточку. Давая одобрение на кредит, банки просто увеличивают лимит карты, превращая дебетовую в потенциальную «кредитку».

Как отметила начальник офиса «Петровский» Уральского банка реконструкции и развития **Карина САФЕРГАЛЕЕВА**, кредитные карты обычно люди используют в тех случаях, когда им нужно «перехватить» денег до зарплаты. Это удобно, поскольку деньги всегда при себе, и в магазине не придется решать, что купить сегодня, а что — только через неделю. Впрочем, нередко кредитными картами люди оплачивают и импульсивные покупки.

В среднем петербуржцам одобряют примерно 56 тысяч рублей кредитного лимита.

— Сегодня на рынке очень популярно комплексное предложение, когда заемщику выдаются и кредит, и кредитная карта, совместно. При этом средняя сумма кредита по карте составляет 200-300 тысяч рублей, — приводит пример Татьяна Савина. — А в случае оформления единого продуктового предложения сумма

лимита по карте всегда ниже, в среднем он составляет 50 тысяч рублей. Но и тем, и другим видом карт клиенты пользуются достаточно активно.

Как отмечают эксперты, уровень ежедневного использования «кредиток» растет с каждым днем.

— В среднем, в городах-миллионниках средний размер транзакции составляет 700-900 рублей, — отмечает Дмитрий Цховребов.

Средняя ставка по кредитной карте выше, чем по «потребу». Она составляет 25 процентов в год. Однако если знать все возможности «кредитки», за пользование деньгами можно вообще не платить. Дело в том, что самой главной опцией кредитной карты является так называемый грейс-период — время, когда на карту можно вернуть потраченные деньги и не платить никаких процентов. Оно составляет от 50 до 90 дней.

Правда, по оценкам участников рынка, в грейс-период укладываются далеко не все пользователи. Больше половины обладателей кредиток выходит за рамки льготных дней. Причем, по словам банкиров, обычно это выглядит так. Впервые воспользовавшись кредитным плечом карточки, эмитент возвращает деньги точно в срок. Но при этом он успевает обратить внимание, что просрочка в 10-15 дней не несет для него высоких затрат (это легко можно отследить в банковском приложении). И в следующий раз, воспользовавшись кредиткой, человек уже не стремится любой ценой успеть вернуть деньги в грейс-период.

Любопытно, что и представители банков имеют кредитные лимиты и иногда ими пользуются. Правда, они советуют все же стараться попадать в грейс-период и не оформлять кредитный лимит на сумму больше, чем ежемесячный доход заемщика. Именно при таких условиях «кредитка» становится очень выгодным и удобным для потребителя инструментом.

Татьяна БУРДИЦКАЯ.

ФОТО: TFFINANCE.RU



332 ЖК
продается сегодня в Петербурге.

538 метров — площадь самой просторной квартиры в ЖК «Леонтьевский мыс», которая продается сейчас. Ее цена 410 миллионов рублей.

КВАРТИРЫ В ЦИФРАХ

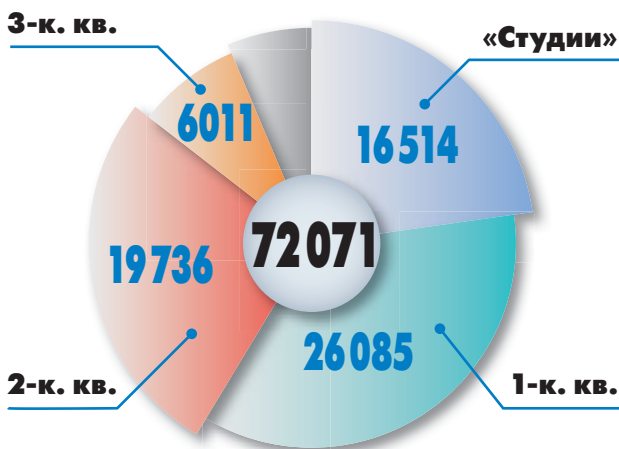
Недвижимость в Петербурге всегда вызывает особенный интерес жителей. Отчасти это объясняется тем, что статус «столицы коммунальных квартир» пока остается за Петербургом. Ежегодно в эксплуатацию вводится несколько миллионов квадратных метров. И требуется еще. Мы собрали несколько цифр, наглядно представляющих текущий рынок новостроек Петербурга.



9,5 процента — минимальная ставка по ипотеке в Петербурге.

14,8 метра — площадь самых маленьких апартаментов в ЖК «Вертикаль», которые продаются сейчас.

Количество квартир, продающихся сегодня в Петербурге



480 тысяч рублей — самая высокая цена квадратного метра в Петербурге.

57 тысяч рублей — минимальная цена «квадрата» в Петербурге.



2,39 километра до Александровской колонны от квартиры, расположенной в Басковом переулке. Это наиболее близко расположенная к центру города квартира, которая продается сейчас.

786 863 758 рублей — на такую сумму ежедневно продавалось недвижимости в Петербурге в 2018 году.

7697,9 кв. м — столько «квадратов» ежедневно реализовывалось в среднем по договорам ДДУ в 2018 году.

Живи свободно, как в кино!

11,9% годовых

Такого еще не было!
Рефинансирование и кредиты наличными по единой ставке

8 800 250 57 57 | uralsib.ru

УРАЛСИБ | БАНК

«Рефинансирование и Кредиты наличными под 11,9%». Ставка 11,9 % годовых в рублях — заемщикам, заключившим Договор добровольного страхования жизни и здоровья одновременно с заключением Кредитного договора и соответствующим стандартным условиям кредитования. Ставка 17,9 % годовых в рублях — без заключения либо при расторжении заключенного Договора страхования заемщикам, соответствующим стандартным условиям кредитования. Требования к заемщику: гражданство РФ, регистрация в регионе присутствия Банка, стаж на последнем месте работы — от 3 месяцев в организации, которая существует более 12 месяцев, возраст заемщика — от 23 до 70 лет (на момент окончания кредитного договора). Лимиты кредитования: кредиты наличными — от 50 тыс. до 1,5 млн руб.; рефинансирование — от 35 тыс. до 2 млн руб. (определяется Банком индивидуально в зависимости от финансового положения заемщика и предоставленного пакета документов). Срок кредитования — от 13 до 84 месяцев. Подробная информация по телефону 8-800-250-57-57 и на сайте uralsib.ru. Не является публичной офертой. ПАО «БАНК УРАЛСИБ». Генеральная лицензия Банка России № 30 от 10.09.2015 г. Реклама.