

Запад скупает российские банки

На российский рынок потребительских кредитов начался массовый выход иностранцев. В конце июля в Россию пришел один из европейских лидеров – французская компания Cetelem. Неделю назад французский банк Societe Generale (SG) решительно заявил о своих планах стать №1 в области потребительского кредитования в России. Для этой цели он открыл в Москве компанию «Русфинанс», которая займется выдачей массовых займов. Однако амбиции стать «первым номером» есть и у другого игрока – мирового лидера в области потребительского кредитования, американской компании GE Consumer Finance (потребительское подразделение General Electric). Она уже купила московский «ДельтаБанк» и через несколько лет с его помощью рассчитывает построить в России многомиллиардный бизнес. О том, как новый акционер намерен осуществить свою заветную мечту, корреспонденту RBC daily Светлане Барсуковой рассказал президент «ДельтаБанка» Александр Григорьев.

- Расскажите, какова стратегия General Electric на российском рынке?

- Их стратегия очень проста – стать в России потребителем банком №1. Для таких амбиций имеются все основания. GE Consumer Finance (GECF) является мировым лидером в области потребительского кредитования. К этому результату американская компания шла 10 лет. Теперь она крупнейшая – как по объему активов, так и по территориальному охвату (GECF работает в 42 странах – RBC daily). Более того, она абсолютный лидер по развитию проектов на развивающихся рынках типа России.

- Какова их обычная стратегия входа на рынки?

- Агрессивная. Они стремятся занять самую большую долю на рынке.

- В чем выражается эта агрессия?

- Активное развитие, активное предложение, очень широкая рекламная компания – чтобы приучить людей к бренду GE. Я, кстати, до сих пор точно не знаю, какой будет бренд у GE в России. Может быть, банк будет работать под своим старым именем, но я не исключаю, что бренд изменится. В разных странах мира у компании разные решения. GE хороша для нас тем, что учитывает местные условия. Не все так делают. К примеру, группа AIG (American International Group), другой мировой лидер в области потребительского кредитования, более стандартизирована и меньше учитывает местные особенности. В отличие от них, GE очень гибкая компания. Она готова развивать различные направления с учетом местной специфики.

- Что именно GE будет развивать в России?

- Пластиковый бизнес (кредитные карты, обычные пластиковые карты), индивидуальные ссуды, потребительские кредиты и другие, более мелкие виды кредитных продуктов. Также, по моим данным, GE подумывает о том, чтобы со временем заняться депозитными операциями. То есть классическим банковским ритейлом – депозиты и расчеты. Не исключаю, что к этим направлениям вскоре добавится ипотека, но до конца я в этом не уверен. Впрочем, зная гибкость GE, думаю, они со временем поймут, что ипотекой в России заниматься можно и нужно. Но это мое мнение. Для такой глобальной компании, как GE, имеющей массу передовых технологий по ипотеке, было бы странно, придя сюда и увидев, что этот рынок только начинает развиваться, не занять на нем лидирующих позиций.

- Как будут меняться основные финансовые показатели «ДельтаБанка» с приходом нового инвестора?

- Прежде всего он осуществит вливание в капитал. Официально до регистрации сделки суммы не называются, но стратегия развития ритейлового супермаркета (именно таким учреждением планирует через несколько лет стать «ДельтаБанк» – RBC daily) предусматривает капитал не менее 100 млн долларов. Другие суммы пока не называются. К этому могу добавить, что это будет банк с миллиардными активами. В следующем году мы планируем привлечь 500 тыс. клиентов и довести активы где-то до 450–500 млн долл., через год – до 1 млрд долл. Сейчас наш кредитный портфель равен 30–40 млн долл., из них 35 млн составляют непосредственно кредиты физическим лицам. До конца этого года мы доведем кредитный портфель физическим лицам

примерно до 75 млн долл., а в следующем, как уже было сказано, – до 400–450 млн. долл. Через два-три года размер кредитного портфеля достигнет 1 млрд долларов.

- «ДельтаБанк» является лидером в России по выпуску кредитных пластиковых карт. Как с приходом GE будет меняться доля банка на рынке пластикового бизнеса?

- Если брать пластиковый бизнес в целом, GE будет стараться занять его 20–25%. На рынке экспресс-кредитования с помощью пластиковых карт мы уже и так являемся абсолютным лидером. Там наша доля сейчас составляет 100%, поскольку пока такого продукта нет ни у кого. Но такое положение вещей с приходом новых игроков, понятно, долго не просуществует, и доля «ДельтаБанка» немного уменьшится. Что касается рынка в целом, то в Москве, к примеру, нам уже принадлежит почти половина рынка кредитных карт. Сейчас в России выпущено 280 тыс. револьверных кредитных карт, 130 тыс. из них – «ДельтаБанка». Я говорю именно о кредитных картах.

- Может ли GE купить в России еще одну кредитную организацию, или «ДельтаБанка» ей будет вполне достаточно для решения своих задач?

- Если мы говорим о ритейловом проекте, то одного банка достаточно. Зачем им еще один?

- Чтобы, например, слить их воедино и создать более мощного игрока – процесс, который мы наблюдаем сейчас повсеместно.

- В такой покупке будет смысл, если второй банк будет иметь широкую филиальную сеть. Это возможно. Я не проинформирован о таких целях GE, но исключать подобного поворота событий не могу.

- Как будет дальше развиваться конкуренция на рынке потребкредитования в свете выхода новых иностранных игроков? Ведь на рынок сейчас вышел другой гигант – французская компания Cetelem (подразделение банка BNP Paribas, купившего в конце июля половину банка «Русский стандарт» – RBC daily).

- Дело в том, что GE – это все-таки мировой лидер с активами в 360 млрд долларов. А пока лидером рынка в России был и остается банк «Русский стандарт», который купила BNP Paribas. Он и дальше будет в числе лидеров. Но какое будет занимать место, сказать затрудняюсь. Второй лидер сегодня – это московский «Хоум Кредит энд Финанс Банк», который учредила чешская финансовая компания Home Credit Finance a.s. Эта группа развивается довольно активно и агрессивно, и она уже вложила в развитие своей «дочки» порядка 200 млн долларов. А кто еще из национальных игроков представляет что-то собой по объемам бизнеса? Больше никого и нет. Пока все то, что имеется, в основном – это не более чем декларации.

- A Raiffeisenbank, который является одним из лидеров в области автокредитования?

- Автокредиты – это отдельная сфера. Они по определению не относятся к западной классификации потребкредитов.

- То есть Вы не будете развивать это направление?

- Не знаю. С моей точки зрения, развитие автокредитования в России идет по рисковому варианту. И в том виде, в котором оно есть в нашей стране, его развивать не будем. Если «ДельтаБанк» будет выдавать автокредиты, то лишь в качестве индивидуальной ссуды, а не мгновенных кредитов. Мы будем проводить нормальную проверку клиента и кредитовать под нормальную ставку, а не под ту, под которую выдают займы сейчас – 9–10%.

- Какая ставка – нормальная?

- По нашим оценкам, с учетом проверки кредитоспособности клиента, занимающей 3–5 дней, между 12% и 15% годовых в валюте. Это нормально.

- То есть Вы будете выдавать автокредит как индивидуальную ссуду?

- Я не сказал, что мы будем. Но если примем такое решение, то это будет именно так. Судя по всему, этот кредит будет ограничен сроком до года, в то время как в России автокредиты выдаются на 2–5 лет.

- Почему иностранные игроки так торопятся в Россию? За последний месяц в разгар «кризиса доверия» и проблем ЮКОСа на банковский и фондовый рынки страны пришли сразу три новых крупных зарубежных игрока – BNP Paribas, Dresdner Kleinwort Wasserstein (инвестиционная «дочка» немецкого Dresdner Bank – RBC

daily) и GE. Приход GE здесь и сейчас – это случайность или тонкий расчет?

- Конечно, это не случайность. Есть общее западное инвестиционное правило: «покупай на низу». Когда в 1999 г. начинался потребительский проект на базе банка «Русский стандарт», его запуск обошелся учредителям в 30 млн долл. Сейчас вход на рынок потребительских кредитов подорожал до 150–250 млн долларов. Об этом свидетельствуют цены, за которые были куплены пакеты «Русского стандарта» (максимальная цена сделки, по мнению наблюдателей, могла составить 250 млн долл. – RBC daily). Через два года «билет» сюда будет стоить миллиард. Большие игроки это понимают и поэтому торопятся. Что касается так называемого банковского кризиса, я уже устал говорить, что его нет.

- Но ведь «кризис доверия» объективно существует, и это фактически признал даже ЦБ, ранее отрицавший это.

- Нет и еще раз нет. Это я вам говорю как практик банковского дела. Мы, банки, друг друга знаем и работаем вполне нормально. Несколько дней этим летом действительно рынок был парализован. Но это произошло не из-за недоверия, а из-за проблем с ликвидностью. Проблемы остались только у группы средних банков, которые непрозрачны. Но это не кризис доверия всей банковской системы.

- А что это – кризис средних банков?

- Да. Причем не всех средних банков – мы работаем со многими средними банками, которые себя прекрасно чувствуют. Но сегодня появляются все новые и новые данные о проблемах у некоторых средних и мелких банков. Недавно появились данные о проблемах «Стайл-Банка» и банка «Гранит». Однако то, что с ними происходит, мы, банкиры – а не эксперты, – предсказывали еще несколько лет назад и говорили об этом на протяжении последнего года. Наш прогноз звучал так: банки, завязанные на строительстве, в 2004–2005 гг. будут испытывать сложности. Строительная банковская пирамида будет рушиться, и мелкие и средние банки, которые связаны со строительством (такие, как «Гранит»), будут испытывать колоссальные проблемы. К банковскому доверию проблемы этих, отдельных банков не имеют никакого отношения. Вопрос банкротства «Гуты» – отдельная тема. Там проблемы не у банка, а у самой группы «Гута». А неприятности, возникшие у «Кредиттраста» и «Содбизнесбанка», крылись внутри них самих, а не в «кризисе».

- Тем не менее не станете же Вы отрицать, что время для начала завоевания российских финансовых рынков выбрано не самое спокойное?

- Ну и что? Выбранное время обусловлено низкой ценой входа на рынок. В связи с ситуацией с ЮКОСом цены на акции сейчас ниже, чем весной. И иностранцы понимают, что сейчас – последнее стартовое время, чтобы войти на российский рынок дешево.

- Будут ли еще на рынке потребкредитов появляться новые иностранные игроки?

- Безусловно, в Россию придут еще несколько крупных игроков. Рано или поздно с американского рынка придет AIG – одна из крупнейших в мире компаний по объемам потребительского кредитования. Из крупных европейских ритейловых игроков, наверное, стоит ждать группу HSBC. Когда они придут, сказать сложно. AIG – это очень консервативная компания, и сейчас по отношению к России она решений не принимала. Citigroup, одна из мощных финансовых компаний в мире, уже здесь. Конечная структура рынка ритейла через 10 лет в России будет выглядеть следующим образом: десять больших иностранных (таких, как GE, Raiffeisenbank, Cetelem, AIG, Societe Generale, Ситибанк и пр.) и порядка четырех национальных игроков.

- Как будут меняться ставки?

- Через 3–5 лет ставки для индивидуальных «покрытых» ссуд будут на уровне 8–10%, ипотека – на уровне 6–8%, непокрытые индивидуальные ссуды – 12%, экспресс-кредиты – 18–20%.

- Следуя Вашему прогнозу, от покупки квартир сейчас лучше воздержаться?

- Да, целесообразно это будет делать только к концу 2005 г. Сейчас вообще покупать квартиры не надо. Сегодня жилье покупают только те, кто вообще ничего не понимает в экономике. Потому что сейчас пик цен, который обоснован не себестоимостью, а спросом. Проблема многих компаний и некоторых банков связана с отсутствием реальных продаж. Скажем, та или иная строительная компания рекламирует новый дом и при этом говорит, что все квартиры в нем, якобы, уже почти проданы. Но на деле так называемые первичные продажи конкретным гражданам не происходят. Эти квартиры записаны на посреднические инвестиционные компании. Однако важно, чтобы эти квартиры были проданы реально и возникал cash flow (поток наличности).

Cash flow, который бы смог покрыть объемы строительства, явно недостаточен. Таким образом, получается пирамида: на бумаге вроде все продано, а в реальности — нет, и приток живых денег отсутствует.

- Насколько подешевеют квартиры?

- В разных сегментах жилья по-разному. Выделяют три основных сегмента: элитное жилье (стоимостью от 3 тыс. долл. за кв. м), бизнес-жилье (1,5–2 тыс. долл. за метр) и обычное жилье (на уровне 800–900 долл. за метр). Супердорогое жилье — 3–5 тыс. за метр — подешевеет примерно на 30%. Бизнес-жилье — около 20%. Меньше всего подешевеет самое дешевое жилье — на 15–20%. Но его стоимость тоже опустится, потому что во всех трех сегментах есть перепроизводство по соотношению к спросам, созданное прямо по теории Кейнса, когда спрос гораздо меньше, чем предложение. Что мы и наблюдаем сейчас по рынку. Как я говорил еще раньше, к 2005 г. мы будем иметь кризис строительной индустрии — не производства, а именно индустрии. А через несколько лет ипотека будет местом исключительно иностранных игроков — в отличие от ритейла, где будут представлены как иностранные, так и национальные компании.

- Но ведь иностранные банки уже давно работают на этом рынке, только кредиты простым смертным у них получить невозможно.

- Рынок будет развиваться. У них же есть международный опыт. Появятся кредитные бюро, специальные резервные фонды, изменится законодательство, повысится количество российских семей, которые могут платить банку 500 долл. в месяц. Этот рынок будет складываться в последующие 10 лет. И по истечении этого срока, по моему прогнозу, главное место на нем займут иностранцы — крупнейшие ипотечные банки и компании мира.

- «ДельтаБанк» является давним партнером платежной системы Visa, у которой в последнее время обострились отношения с антимонопольными органами. Как известно, они сейчас расследуют законность экспансии Visa в России. Однако Вы, не дожидаясь результатов расследования, постоянно публично защищаете эту платежную систему. Почему?

- Я абсолютно такой же защитник и MasterCard. Я обожаю эти две компании, потому что много лет с ними работаю. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) имеет к ним такие же претензии, как и к Visa, потому что эти две компании занимают в России самую большую долю рынка. Я вам могу спрогнозировать, что ничего серьезного на выходе этого расследования не будет.

- Почему?

- Потому что российская власть не будет ссориться с мировыми платежными системами.

- ФАС считает, что Visa «выдавливает» другие платежные системы, навязывая банкам завышенные бизнес-планы по выпуску карт. Вы согласны с этим?

- Нет. Я вам говорю как эксперт, который много лет этим занимается. Тем более что антитрестовое законодательство за рубежом уже давно это отрегулировало. У всех платежных систем есть так называемый план эмиссии. Весь вопрос в статусе. Все банки хотят быть principal (принципиальным членом). Пожалуйста! Но principal должен выпустить не меньше 10 тыс. карт. Для банка, который умеет выпускать карты, это вообще ничто. Но когда банк не имеет твердой стратегии и не знает, чего он хочет делать, или не имеет маркетинговых подходов, возникает ситуация: ему в одной платежной системе надо выпустить 10 тыс., и в другой. А на деле ему всего-то надо 2 тысячи. Но он продолжает настаивать на принципиальном членстве. А так не выйдет. Вы приходите в магазин, где вас просят сдать кейс, объясняя это правилами безопасности. И вы подчиняетесь, а не идете в антимонопольные органы или Конституционный суд и заявляете, что ущемляются ваши права. Каждая структура имеет свои правила. И они открыты для всех. Что дает статус? Принципиальный член может заниматься эквайрингом карт в магазинах, получать помощь. А обычный член Visa этого делать не может. Ну так, пожалуйста, выпусти 10 тыс. карт и будь принципиальным членом.

- Но претензии к Visa этим не ограничивались. Платежную систему также упрекали в том, что она, работая в России, отказывается переводить свои правила на русский язык. Это Вы находите правильным?

- Я всегда говорил Visa, что она должна уважать страну, в которой она работает. Это вопрос этикета работы на национальном рынке. Глава Visa в России Лу Наумовский уже понимает это. Отсутствием правил на русском языке они себе бизнес сдерживают, они в регионы из-за этого не могут активно выходить. Поэтому, я думаю, правила будут переведены. 8–10 лет назад эта система была действительно жестковатой. С приходом г-на Наумовского и новой команды в Лондоне, которая курирует Россию, Visa стала очень открытой.

- Помимо всего прочего их обвиняют в агрессивном завоевании рынка. Вам, как представителю одной из самых агрессивных в мире компаний, такой стиль поведения на рынке хорошо известен...

- Агрессия по антимонопольному законодательству не является нарушением. Я могу вести себя агрессивно, если я умею. Coca Cola и Pepsi Cola – всего два напитка. Но они занимают 95% мирового производства в этой области. Ну и что? Сделайте третий напиток и продавайте его так же. Вопрос в другом – в монопольной цене. У Visa – немонопольная цена на услуги.

Автор: Артур Скальский © РосБизнесКонсалтинг ЭКОНОМИКА, РОССИЯ 👁 2139 31.08.2004, 12:18 👍 140
URL: <https://babr24.com/?ADE=14760> Bytes: 17363 / 17363 [Версия для печати](#)

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)