

Национальный



Рынок ипотечного кредитования, в который российские власти долгие годы безуспешно пытались вдохнуть жизнь, в 2004 году наконец действительно заработал. Очевидно, что дело не только в статусе «национального проекта», который ипотека получила из уст президента страны Владимира Путина, и не только в законодательной базе, которую правительство и парламент сформировали за несколько месяцев. Главное, что эти действия властей попали на восприимчивую почву: жители страны в 2004 году оказались экономически готовы брать ипотечные кредиты, а банки — выдавать их. Если за прошлый год было заключено 56,3 тыс. ипотечных сделок, то в этом году ожидается уже более 115 тыс. Удвоение налицо.

Однако даже эти темпы не гарантируют выполнения цели, которую продекларировал Владимир Путин, — сделать ипотеку массовой, а значит, доступной большинству граждан страны. Ведь к тому моменту, когда российский ВВП должен достичь пресловутого удвоения, число ипотечных кредитов по планам правительства должно увеличиться по сравнению с прошлым годом в 20 раз — до 1 млн кредитов в 2010 году! Очевидно, что эту задачу невозможно решить административными методами, как невозможно диктовать банкам и гражданам стиль их экономического поведения. Очевидно и то, что государство не может довольствоваться достигнутым и самоустраниваться от развития ипотеки: этот механизм способствует решению важнейшей социальной проблемы — жилищной. А любая социальная проблема в конечном итоге конвертируется на выборах в голоса «за» или «против». Поэтому задача властей — создать такие экономические условия, которые стимулировали бы спрос простых людей на ипотечные кредиты. Предложение кредитов со стороны банков, по-видимому, в этом случае не заставит себя ждать.

«Время банков» предложило участникам рынка обсудить, в каких условиях сегодня развивается ипотечный бизнес. Стартовой площадкой для активного развития ипотеки стали два условия —

«Межпромбанк Плюс» устремился в свободные ниши

Розничный банковский рынок переживает период реструктуризации. Крупнейшие банки переводят работу с населением в дочерние структуры. Зачем банки разделяют свой бизнес? Что дает реформа частным клиентам? Об этом мы попросили рассказать управляющего Международным промышленным банком Наталью САМКОВУ.

Международный промышленный банк переводит работу с населением в дочерний «Межпромбанк Плюс». В чем причины такого решения?

— Традиционно Международный Промышленный Банк развивался как банк, работающий с корпоративными клиентами. При этом, будучи банком универсальным, мы предоставляли услуги и частным клиентам. Конечно, по удельному весу наши розничные операции составляли меньшую долю по сравнению с корпоративным сектором. В такой ситуации все внимание высшего менеджмента направлено на работу с крупным бизнесом. Это неизбежное следствие совмещения двух совершенно разных направлений. Выделяя блок розничных услуг в отдельный банк, мы ждем от него более динамичного развития.

Вторая причина состоит в том, что работа с корпоративным сектором и работа с физическими лицами предполагает два совершенно разных подхода. Крупный корпоративный клиент требует особого отношения, тесных контактов, индивидуальности во всем. Что касается работы с физическими лицами, то здесь, наоборот, присутствует принцип массовости и технологичности бизнес-процессов. Розничное и корпоративное направления — это как два банка в одном. Поэтому предпринятое нами разделение бизнеса абсолютно логично.

С каких позиций стартует «Межпромбанк Плюс»?

— Мы довели капитал нового банка до 50 млн. евро, что позволит ему сразу занять место в первой сотне крупнейших кредитных учреждений страны. «Межпромбанк Плюс» входит в Систему страхования вкладов, в международные платежные системы. Кроме того, банк сможет использовать современный процессинговый центр Международного промышленного банка. Все это служит хорошей базой для выхода на розничный рынок.

Как это почувствуют на себе ваши клиенты?

— Перевод розничного бизнеса мы планируем завершить к сентябрю. Всем нашим клиентам будет предложено перевести свои счета, кредиты и вклады в «Межпромбанк Плюс». Соответствующее заявление они смогут подать при очередном, плановом обращении в Международный промышленный банк. То есть никаких дополнительных действий и шагов от клиентов не потребуются.

На первых порах обслуживать частных клиентов мы будем в отделениях Международного промышленного банка, что сделает переход из одного банка в другой совсем незаметным и комфортным. Условия по вкладам и по кредитам в «Межпромбанк Плюс» на первом этапе будут идентичны, а в перспективе даже лучше, чем сейчас. Более того, клиенты нового банка получат преимущества за счет доступа к современным розничным продуктам и нового качества обслуживания.

Чем оно будет отличаться от нынешнего?

— В течение трех лет мы разрабатывали технологии, позволяющие сделать обслуживание клиентов максимально удобным. Они построены на использовании мобильной связи и интернета, банкоматов с расширенными функциями, мощного колл-центра. При этом совершать операции со своими средствами клиенты смогут круглосуточно.

Мы выведем на рынок комплексный продукт, который позволит клиентам больше не разрываться между банками, открывая вклады в одном банке, получая кредиты — в другом, совершая платежи — в третьем.

Но в любом случае в Москве конкуренция на рынке банковской розницы очень высока.

— В Москве — да. Однако в целом по стране рынок не столь насыщен. В России отношение потребительского кредитования к ВВП около 2,7% по результатам 2004 года, а в Восточной Европе — 8%. В развитых западных странах — до 50%. Мы медленно, но верно увеличиваем эту долю. Через



Управляющий Международным промышленным банком Наталья Самкова

10 лет, по прогнозам аналитиков, которые я поддерживаю, мы доведем эти цифры до 6%. Поэтому место для новых игроков есть.

Но вы же будете начинать с Москвы?

— В развитии филиальной сети мы тоже намерены сказать новое слово и не идти по традиционному пути — сначала открывать отделения в Москве, потом — в Петербурге, потом — в городах-миллионниках и так далее. И мы не собираемся ограничиваться форматом стандартных банковских отделений. Планируется, прежде всего, открыть в Москве большой центр обслуживания клиентов, который станет ядром всех наших технологий. А основную ставку мы делаем на мини-офисы и агентскую сеть, которую нам предоставит структура, широко представленная по всей России.

Кого вы видите среди своих клиентов?

— Это будут люди со средним уровнем доходов. «Межпромбанк Плюс» ориентируется на массового клиента, у которого существует потребность в комплексном банковском обслуживании.

То есть вы создаете все-российский финансовый супермаркет?

— Этот термин мы использовать не собираемся, ведь в супермаркет люди ходят за продуктами, а свои деньги хотят доверить солидному банку. Тем не менее, список предлагаемых нами финансовых услуг будет постоянно расширяться. В среднесрочной перспективе «Межпромбанк Плюс» будет принимать вклады, оформлять кредитные и дебетовые карты, выдавать все виды кредитов, осуществлять расчетные операции.

И все-таки за счет чего вы собираетесь конкурировать с другими розничными банками?

— Во-первых, за счет новых технологий и качества обслуживания, о чем я уже сказала, во-вторых, за счет комплексности услуг и, в-третьих, за счет разумных ставок и честных тарифов.

К примеру, Международный промышленный банк — один из немногих банков, у кого нет и никогда не было скрытых комиссий по кредитам. Не сомневайтесь, что эту политику переймет и «Межпромбанк Плюс», который предложит клиентам крайне интересные условия и по целевым кредитам, и по кредитным картам, и по прочим видам кредитования. Мы видим те ниши, которые сейчас свободны, и постараемся их в ближайшее время занять.

Более 90% россиян не готово воспользоваться ипотекой

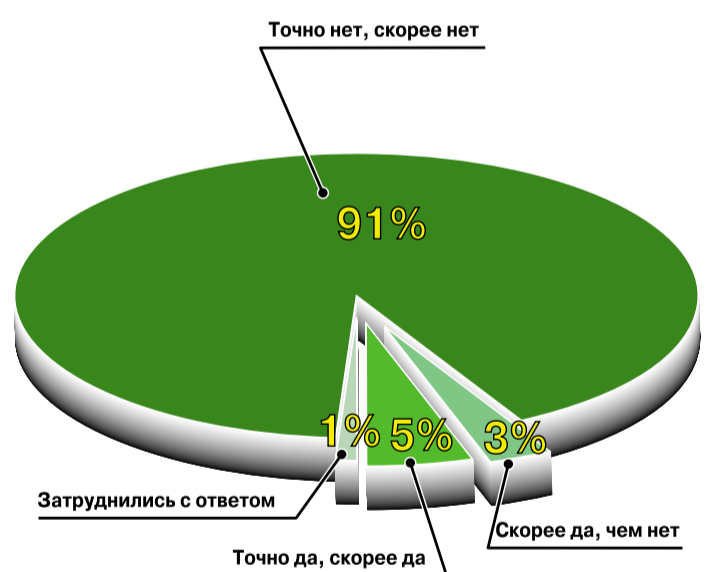
В ходе февральского всероссийского опроса холдинг ROMIR Monitoring задал полутора тысячам респондентов более чем в ста городах и населенных пунктах России вопрос: «Скажите, пожалуйста, собираетесь ли вы в ближайший год воспользоваться ипотечным кредитованием (предоставлением денежных средств на приобретение жилья)?»

Как показали результаты исследования, подавляющее большинство респондентов даже не задумываются об ипотеке ради улучшения своих жилищных условий. При этом наибольшее количество опрошенных, которые уже решились на ипотечное кредитование, проживают в Приволжском (8%), Южном (7%) и Уральском (6%) федеральных округах. В этих же округах выше процент тех, кто ответил, что скорее готов воспользоваться ипотекой, чем нет: в Уральском ФО — 7%, Приволжском — 6% и в Южном — 5%.

В Центральном федеральном округе ипотечным кредитованием готов воспользоваться только 1% респондентов, на Дальнем Востоке — 2%.

При этом ипотекой готовы воспользоваться в основном респонденты, которым от 25 до 34 лет (10%), и молодежь от 18 до 24 лет (8%). Среди опрошенных пенсионного возраста таковых оказалось только 1%.

Скажите, пожалуйста, собираетесь ли вы в ближайший год воспользоваться ипотечным кредитованием (предоставлением денежных средств на приобретение жилья)?



ВРЕМЯ НОВОСТЕЙ

График выхода цветных тематических вкладок к газете «Время новостей» на II полугодие 2005 года

Сентябрь

ВРЕМЯ
ТУРИЗМА

Октябрь

ВРЕМЯ
БАНКОВ

Ноябрь

ВРЕМЯ
НЕДВИЖИМОСТИ

Декабрь

ВРЕМЯ
БАНКОВ

Телефон отдела рекламы: 231-2308