

Экспресс-кредитование населения почти не приносит банкам прибыли – они получают ее на продаже заемщикам страховок. Лишить их этого заработка грозит Сбербанк.

В первом полугодии продажа заемщикам страховок принесла «Русскому Стандарту» 2,2 млрд руб. при прибыли 3,8 млрд, «Хоум кредит энд финанс банку» (ХКФ-банк) – 7,2 млрд из 8 млрд прибыли, а «Ренессанс Кредиту» – 3,5 млрд при прибыли 1,5 млрд, указано в отчетности по МСФО лидеров рынка потребительского кредитования.

В этих доходах учитываются комиссии от продаж полисов страхования жизни, страховки от потери трудоспособности и работы, а также страхования товаров, передал через пресс-службу зампреда правления ХКФ-банка Юрий Андресов.

Рост этих доходов он связывает с тем, что заемщики стали чаще соглашаться на страховку, а банк начал предлагать продукты разных компаний. «Наши сотрудники подробно объясняют выгодность страховки для клиента: при потере работы, трудоспособности или жизни долги по кредиту будут выплачены страховой компанией, а не лягут на плечи родственников», – объясняет предправления «Ренессанс Кредита» Алексей Левченко.

Какая часть клиентов покупает страховку, ни он, ни Андресов не раскрывают – коммерческая тайна. Представитель «Русского Стандарта» отказался это комментировать. По подсчетам Юрия Грибанова из Frank Research Group, страховку оформляет более половины розничных клиентов.

Сейчас продажа страховок – основа комиссионного дохода банков, поскольку все иные комиссии оказались подсудными или отменены конкурентами, отмечает он. «Агентские страховые заменили банкам оставшиеся в прошлом комиссии», – соглашается заместитель гендиректора «Эксперта РА» Павел Самиев, а вот для заемщика это, как правило, «избыточная нагрузка, поскольку их размер в значительной мере определяется, к сожалению, не уровнем риска заемщика, а лишь стремлением банка

получить дополнительный доход».

Эта добавка заметно повышает доходность портфелей: на 3,4 процентного пункта для «Русского Стандарта» до 34% годовых, а в ХКФ-банке и «Ренессанс Кредите» – на 11 и 13,4 п.п. до 42%, подсчитали «Ведомости» на основе отчетности банков по МСФО. Представители двух из этих банков согласились с этими расчетами. Но для заемщика это лишь верхушка айсберга, поскольку учитывает только комиссию от продажи полисов, но не всю стоимость страховки.

Без «премии за страховку» POS-кредитование в нормальных рыночных условиях зачастую едва выходит на границы рентабельности, говорит директор департамента финансов Сбербанка Александр Морозов. В значительной степени эта рентабельность, по его мнению, базируется на эксплуатации низкой финансовой грамотности населения.

Сбербанк обещал с этим покончить.

Появление на рынке потребительского кредитования новых крупных игроков – госбанков будет способствовать его скорейшему переходу в более цивилизованную и ответственную форму, что означает в том числе и значимое понижение эффективных процентных ставок, предупреждает Морозов, обещая, что «сверхприбыльным бизнесом для госбанков потребительское кредитование точно не станет». Сбербанк и ВТБ пообещали вскоре начать экспресс-кредитование в магазинах.

Грибанов сомневается, что у «Русского Стандарта» бизнес значительно менее доходен по сравнению с другими лидерами рынка. Помимо комиссии за продажу страховых продуктов в полной версии отчетности по МСФО (есть у «Ведомостей») банк раскрывает премии, собранные дочерней компании «Русский Стандарт страхование», – 3,3 млрд руб. за январь-июнь. Подавляющая часть ее бизнеса приходится на материнский банк, указывает Самиев.

При аффилированности банка со страховой компанией возможно так называемое трансфертное ценообразование: банк в отчетности может занижить объем комиссий, полученных от страховой компании за продажу ее продуктов, допускает аналитик БКФ-банка Максим Осадчий.

Впрочем, даже если предположить, что более половины премий страховщика приходится на банк, то страховая добавка в доходность портфеля «Русского Стандарта» вырастет до 7,8 п.п. и все равно останется ниже, чем у конкурентов.

Средние ставки по POS-кредитам составляют 50–60% годовых и с основными игроками на этом рынке Сбербанк будет конкурировать в том числе за счет более выгодных ставок, говорил член правления банка Денис Бугров.

Демпинг со стороны госбанков возможен скорее за счет более дешевого фондирования, чем отказа от страховок, убежден менеджер одного из банков, занимающихся потребкредитованием: «Страховой доход – необходимое условие прибыльности этого бизнеса, без него сроки окупаемости проекта для госбанка возрастут».

Как страховая компонента влияет на доходность портфеля у розничных банков
данные за первое полугодие 2012 г.

	ХОВМ КРЕДИТ	РУССКИЙ СТАНДАРТ	РЕНЕССАНС КРЕДИТ
объем полученных страховых комиссий, в млн руб.	7 145	2164	3 534,0
кредитный портфель, млн руб.	129 815	127271	52887
страховая комиссия	11,01%	3,40%	13,36%
доходность портфеля кредитов	41,80%	34%	41,60%

источник: нсво банков, расчеты - ведомостей

Источник: [Ведомости](#), № 188, 04.10.12

Автор: Воронова Т.