17 августа 2012, 16:17

IV ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ «БАНКОВСКИЕ РОЗНИЧНЫЕ УСЛУГИ В РОССИИ»

Фото:



Высокие темпы роста объемов проблемной задолженности как катализатор рынка коллекторских услуг

3–4 апреля 2008г. в московской гостинице Marriott Royal Aurora прошел IV финансовый форум «Банковские розничные услуги в России». Организаторами форума выступила Ассоциация российских банков совместно с компанией LBS International Conferences при поддержке коллекторского агентства «Столичное» и компании EPAM. Спонсором IV финансового форума стало коллекторское агентство АКМ. Официальный журнал форума –

информационно-аналитическое издание «ПЛАС».

На ежегодной встрече представители банковского сообщества России и других стран СНГ обсудили перспективы развития розничного кредитования. В своем выступлении президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян подчеркнул важность увеличения доли розничных услуг для развития отечественного банковского сектора в целом. Он отметил, что в условиях кризиса мировой финансовой системы для российского бизнеса актуальной задачей становится поиск внутренних источников финансирования. Для банков важнейшим из них остается привлечение сбережений населения.

Более того, диверсификация банковской деятельности путем расширения портфеля розничных услуг позволит в целом снизить банковские риски. В частности, увеличение объемов кредитования населения будет способствовать росту потребительского спроса, что станет одним из факторов экономического подъема страны. В ходе семинара с докладами выступили представители ЦБ РФ, Национального банка ТРАСТ, Банка УРАЛСИБ, РусьБанка, Банка Москвы и др.

Зам. управляющего директора блока «Розничный бизнес» Банка Москвы Вячеслав Шаламов рассказал об одном из направлений розничного кредитования, ставшем актуальным на российском рынке в последние несколько лет, – кредитовании в «экзотических» валютах: швейцарских франках и японских иенах. Так, например, розничные кредиты в швейцарских франках пользуются спросом в Центральном регионе. По данным Банка Москвы, объем выданных в этой валюте ипотечных кредитов составил почти 25% всего ипотечного портфеля банка в Москве и Московской области. Японская иена пользуется меньшим доверием россиян – по состоянию на февраль 2008 г., в данной валюте на российском рынке было выдано всего около 40 кредитов. В перспективе

подобного рода кредитование с годами наберет обороты, несмотря на некоторую нестабильность швейцарского франка и ожидаемый рост иены под давлением китайского юаня.

В свою очередь, генеральный директор ИМА-консалтинг Вартан Саркисов среди факторов, препятствующих активному пользованию российского населения банковскими услугами, выделил низкий уровень финансовой грамотности потребителей. Продолжая тему финансовой «зашоренности» потребителя, руководитель группы по вопросам кредитования Аналитического департамента АРБ Екатерина Прокопцева отметила, что ведущая роль в финансовом образовании клиента принадлежит непосредственно банку и его умению раскрыть клиенту всю необходимую информацию в кредитном договоре.

Широкий интерес участников форума вызвали выступления зарубежных экспертов, представляющих ряд известнейших мировых аналитических компаний. Руководитель отдела услуг финансовому сектору PricewaterhouseCoopers Гордон Латимир посвятил свое выступление перспективам банков на развивающихся рынках вплоть до 2050 г. Президент компании Senteo International Майкл Ракмэн в докладе сделал акцент на анализ потребностей клиента, рассматривая это направление как ключевой фактор успеха на российском банковском розничном рынке. Еще один специальный гость форума, управляющий директор и владелец Strategic Consulting Group Клайв Вуджер, выступил с докладом «Брендинг как инструмент увеличения капитализации банка».

Особое внимание участниками форума было уделено работе с проблемной задолженностью на рынке России, включая использование услуг коллекторских агентств. Объективным фактором появления в России рынка коллекторских услуг являются высокие темпы роста

объемов проблемной задолженности по заемным обязательствам дебиторов, наблюдаемые в течение последних 4 лет. При этом основная доля в общем объеме проблемной задолженности приходится на задолженность в сфере розничного банковского кредитования.

Официальные данные Банка России показывают, что если общий объем кредитования за последние три года вырос в 4,3 раза, а совокупная просроченная задолженность – только в 3 раза, то обслуживание банками физических лиц увеличилось в 24,5 раза при росте совокупного объема просроченной задолженности этой категории клиентов в 25,7 раза. При этом тренды других субъектов кредитования сохраняют среднерыночные показатели. Данная ситуация в определяющей степени обусловлена наблюдающимся в последние годы бумом потребительского и автокредитования. По оценкам экспертов, реальный размер просроченной задолженности может быть как минимум в три раза выше, чем по данным Банка России. Дело в том, что часть российских банков в интересах минимизации репутационных рисков сознательно занижает свои показатели по размеру проблемной задолженности.


IV ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ
БАНКОВСКИЕ РОЗНИЧНЫЕ
УСЛУГИ В РОССИИ





В свою очередь, погашение задолженности физических лиц по заемным средствам является в определенной степени проблемным процессом. Тому есть несколько причин, среди которых – неэффективное правовое регулирование сферы розничного кредитования. Так, существующее российское законодательство не позволяет банкам эффективно провести оценку потенциального заемщика, а в случае несвоевременного погашения кредита делает затруднительным принудительное взыскание долга. Сказывается также и отсутствие практического опыта в этих вопросах у большинства кредиторов.

На этом фоне сегодня в практику российских и зарубежных

банков для минимизации издержек от невозвратных заемных средств все активнее входит аутсорсинг – привлечение для работы с проблемными активами профессиональных коллекторских компаний. По словам заместителя генерального директора коллекторского агентства АКМ Александра Щербакова, в настоящее время используются две формы передачи «плохих» долгов коллекторскому агентству. Первая – это прямая продажа банком коллектору единого портфеля долгов с дисконтом (то есть коллекторское агентство на конкурсной основе покупает права требования по «плохим» долгам на всю сумму кредита с определенным дисконтом). Дисконт в большинстве случаев составляет от 75 до 97% от общей суммы долга в зависимости от состояния задолженности.

В то же время в большинстве случаев банки, как правило, предпочитают передавать агентству лишь сведения о должниках, за взыскание с которых задолженности агентство получает вознаграждение в виде процентов от суммы возвращенного банку долга. Наметилась тенденция к расширению комплексных услуг коллекторов, предусматривающих полный цикл: от досудебного взыскания долгов до сопровождения деятельности судебных приставов по принудительному исполнению решения суда. Несмотря на результативность коллекторских услуг, ряд российских банков неохотно идет на их широкое использование. Причин несколько: высокий уровень закрытости кредитных учреждений, боязнь огласки чувствительной коммерческой информации, а также предубежденность банков в отношении легитимности методов взыскания долга, практикуемых коллекторскими агентствами, которые своими действиями могут прямо или косвенно оказать влияние на репутацию самого банка.

Для «подстраховки» от случаев утечки чувствительной для банков информации при использовании услуг коллекторов директор по развитию бизнеса «Столичного

коллекторского агентства» Артем Плохов посоветовал банкам пользоваться услугами коллекторских агентств, имеющих лицензию Федеральной службы по техническому и экспортному контролю РФ (ФСТЭК РФ) на деятельность по защите конфиденциальной информации. Риск, таким образом, минимизируется благодаря сертифицированному оборудованию и программному обеспечению. При этом следует иметь в виду, что коллекторскому агентству в большинстве случаев известно о заемщике даже больше, чем самому банку или бюро кредитных историй.

Отдельно оба представителя коллекторов коснулись темы страхования коллекторскими агентствами своей профессиональной ответственности. Подобного рода страхование является инструментом защиты от непреднамеренных ошибок, случайностей, а также помогает в решении возможных конфликтных ситуаций. Страховым случаем здесь является факт установления ответственности страхователя возместить прямой вред имущественным интересам третьих лиц, причиненный вследствие небрежности при исполнении должностных обязанностей (неправомерное толкование законодательства, пропуск сроков кассаций, неправильное оформление запросов), а также в результате непреднамеренного разглашения сведений и оглашения конфиденциальных документов.

В завершение двухдневного форума желающие смогли принять участие в дискуссии «Как не превратить заемщика в должника», где в режиме вопрос-ответ обсуждались основные аспекты работы бюро кредитных историй, а также плюсы и минусы кредитного скоринга.

Рубрика: {}

Теги: #

PLUSworld в соцсетях:

ТАКЖЕ ПО ТЕМЕ



Mastercard сотрудничает с OpenAI в сфере трансформации ИИ-решений и агентных платежей



ЕС и Канада договорились объединить свои системы платежей в режиме реального времени



Goldman Sachs запретил трейдерам и другим сотрудникам использовать передовые инструменты ИИ для написания кода



FCA устанавливает новые правила для поставщиков ESG-рейтингов

WORLD

ул. Научный проезд, 19
Москва, 117246

Телефон: +7 495 961 1065

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ЭЛ № ФС77-70421 от 20 июля 2017 года

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях. Редакция не

предоставляет
справочной
информации.

PLUSworld в соцсетях:

© 1994-2026 Все права защищены