

Что предложат нам банки после «кризисного сна»?

Возможные точки роста

Несмотря на все победные заявления представителей многих банков о преодолении кризиса, на самом деле зачастую дела обстоят не так уж и здорово. Особенно проблемным видится поиск услуг, которые помогут банкам получить быстрый доход, чтобы окончательно списать кризисные убытки, и послужить источником новых, относительно легких заработков.

Если до кризиса такой «золотой жилой» были различные виды кредитов населению, то теперь все выглядит гораздо сложнее. За счет чего банки смогут расти, и что интересного и полезного они смогут предложить своим клиентам?

Вклады

Похоже, ждать в этой области особенно привлекательных предложений явно не стоит. По крайней мере - от крупных и средних игроков рынка.

Что касается малых банков, то давление на них Центробанк также будет в большинстве случаев притормаживать порывы нарастить свою базу вкладчиков за счет предложения ставок выше средних на рынке. Тем более что ЦБ обжегся совсем недавно на ряде банков, а АСВ готовится к выплате очередной рекордной суммы вкладчикам Соцгорбанка.

Я полагаю, что нужно трижды подумать, прежде чем разместить вклад свыше гарантированной государством суммы не то что в малый, а даже в средний банк, бизнес которого вам непонятен. Поверьте, далеко не все кризисные проблемы в банках уже решены.

Корпоративное кредитование и кредитование малого и среднего бизнеса

С кредитованием крупных и устойчивых клиентов сейчас дела обстоят просто - оно сосредоточено в основном в госбанках, перебить предложения которых редко кому удается.

Средний бизнес более склонен сотрудничать с крупными и средними частными банками, но переманить его в другой банк непросто.

Малый бизнес в сегодняшних российских реалиях - высокорискованный сегмент, но при этом склонный менять банк, чтобы получить доступ к более привлекательным тарифам и ставкам.

Большое число малых предприятий позволяет надеяться на возможность ухватить свой «кусочек рынка» многим банкам. Уверен, именно за сегмент малого бизнеса может развернуться основная конкуренция, результатом которой станет не только появление более привлекательных банковских продуктов, но и расширение числа предприятий, которым эти продукты станут доступны.

Кредиты физлицам

Жителей России намного больше, чем предприятий, поэтому этот сегмент ждет достаточно быстрый рост. Тем более что банки уже собрали большую базу клиентов и в совершенстве отработали за последние годы технологию покрытия убытков от проблемных кредитов за счет добросовестных заемщиков.

Много интересных предложений можно ждать в сегменте автокредитов и ипотечных ссуд. Стоит ждать и роста числа предложений по выдаче «быстрых» кредитов наличными без залога и поручительства. Возможно, именно эти услуги и станут основным направлением развития на ближайшее время - как своего рода «наш вариант микрокредитования», в меру искаженный российской действительностью.

Фондовый рынок

Вопреки многим прогнозам о светлой перспективе на рынке акций и облигаций, я бы не ждал здесь особенно устойчивого роста. Подрастая со скоростью, гораздо большей темпов роста показателей реального сектора экономики, фондовый рынок все больше становится похож на докризисный пузырь, с удовольствием надуваемый всеми его участниками.

Кроме того, фондовый рынок одним из первых реагирует на проблемы в экономике и политике, что делает его убыточным для среднего российского инвестора без соответствующих навыков и знаний.

А различные посредники в виде ПИФов, ОФБУ и прочих профессионалов за последние годы зарекомендовали себя далеко не лучшим образом. Так что предложений частным лицам в этой сфере будет - вагон и маленькая тележка, а вот стоит ли принимать эти заманчивые предложения? Есть сомнения.

Валютный рынок

Для большинства частных инвесторов в настоящее время малоинтересен (разве что с точки зрения подстраховки от возможных колебаний цен на нефть и вместе с ними - курса рубля), да и банковским профи зарабатывать на нем становится все труднее.

Рынок драгметаллов

Золотое дно для привлечения новых буратин на фоне непрекращающегося роста цен на золото! Здесь мы, не сомневаюсь, увидим еще много «интересных» предложений. Ведь банки, осуществляя операции на этом рынке, благоразумно перекладывают большую часть рисков на клиентов. Нужно ли это вам - решайте сами. Притягательная сила золота и прочих металлов настолько велика, что отговорить от необдуманных инвестиций загоревшегося «вечными ценностями» человека, как показывает опыт, практически нереально.

Дистанционные банковские услуги

Пожалуй, самые «вкусные» новинки могут ждать нас в секторе предоставления физлицам дистанционных услуг. По-хорошему, банки за пользование таким услугами должны не то что брать минимальную плату, а даже доплачивать клиентам, берущим на себя часть функций бухгалтера-операциониста.

Но тут есть и обратная сторона. Ведь давая клиентам возможность оперативного и удаленного управления средствами на своих счетах, банки не только резко снижают затраты на содержание отделений и их сотрудников, но и лишаются части практически бесплатных пассивов.

Так что большой щедрости здесь ждать тоже не следует, а вот новые интересные предложения, в том числе и от банков, ранее мало уделявших внимание этому сектору услуг - вполне. Скорее всего, мы увидим, как банки будут стараться максимально автоматизировать и привычные услуги, к примеру, постепенно заменяя экспресс-кредиты массовой выдачей кредитных карт.

Кстати, для увеличения прибыльности банки будут всячески стараться вводить все новые и новые комиссии за свои услуги. А также уговаривать вас воспользоваться широким ассортиментом дополнительных банковских услуг. Например, владельцу малого предприятия в дополнение к кредитованию предложат оформление гарантии или факторинговые операции. Поэтому клиентам стоит внимательнее считать свои расходы и обратить особое внимание на виды и размеры комиссий. Чтобы уже после подписания документов не вычитать в них неприятные сюрпризы.