Сбербанк пустил Cetelem в рост

Перед сделкой «дочка» BNP Paribas резко нарастила портфель

В первом полугодии Cetelem единственная из крупных игроков на рынке кредитования в торговых сетях не только традиционно не снизила, но, напротив, существенно нарастила портфель. К агрессивному росту ее толкает близящееся закрытие сделки по созданию совместного предприятия со Сбербанком. Впрочем, завоеванные позиции еще предстоит удержать, а это сложнее, предупреждают эксперты.

Согласно данным аналитического агентства Frank Research Group на 1 июля, в течение первого полугодия рынок POS-кредитования (экспресс-кредитование на приобретение товаров в торговых сетях) сократился на 8,8%, до 176 млрд руб. Это нормальное явление, учитывая специфику рынка, где основной пик выдачи кредитов традиционно приходится на вторую половину года. Из общей тенденции сезонного сокращения POS-портфелей выбивается лишь один игрок - Cetelem, под этим брендом розницу, в том числе POS-кредитование, развивает в России французская группа BNP Paribas. Портфель Cetelem рос начиная с апреля текущего года, увеличившись к июлю на 23,8%, с 6,3 млрд до 7,8 млрд руб. В результате за первое полугодие Cetelem переместилась с восьмого на шестое место в рейтинге Frank Research Group с долей рынка 4,5%, обогнав банк «Ренессанс Кредит» и Кредит Европа банк.

В Cetelem свои успехи объясняют маркетинговой политикой. «Увеличение продаж связано с удачными продуктами, хорошими отношениями с ключевыми партнерами и существенным ростом региональной сети»,- заявил «Ъ» управляющий директор российского подразделения Cetelem Филипп Безье. У участников рынка другое мнение. «Так быстро расти можно благодаря демпингу,- считает зампред правления Хоум Кредит энд Финанс Банка Владимир Гасяк.- Видимо, задача роста была для банка важнее рисков, которые с этим ростом сопряжены». «Часто сумма сделки (Cetelem создает со Сбербанком совместное предприятие по POS-кредитованию.- «Ъ») зависит от того, насколько компания выросла к ее закрытию,- рассуждает начальник управления потребительского и автокредитования ОТП-банка Денис Сергеев.- Думаю, это все и объясняет».

Соглашение о создании совместного предприятия, которое будет заниматься POS-кредитованием, Сбербанк и BNP Paribas подписали в конце прошлого года. У Сбербанка в будущем СП будет 70%, у BNP Paribas - 30%. После закрытия сделки кредиты будут выдаваться под брендом Cetelem.

Опережающий рынок рост был одним из значимых условий сделки, подтвердили в Сбербанке. «Необходимость существенного роста розничного бизнеса Cetelem была зафиксирована в нашем совместном бизнес-плане, который мы готовили к сделке»,- говорит старший вице-президент Сбербанка Денис Бугров. Конкретные условия бизнес-плана и структуру сделки в Сбербанке не раскрывают. По словам господина Бугрова, в настоящее время стороны завершают комплекс процедур, связанных с закрытием сделки, которая произойдет в течение ближайших недель.

В Сбербанке рассчитывают, что после завершения сделки в течение нескольких лет доля Cetelem на рынке POS-кредитования превысит 20%. Банкиры к таким планам отнеслись скептически. «Сейчас Cetelem стало действительно проще договариваться о присутствии в розничных сетях, ведь большинство из них так или иначе являются клиентами Сбербанка»,- рассуждает Владимир Гасяк. Так, в феврале Cetelem удалось выиграть тендер сети магазинов бытовой техники «Медиа Маркт» и даже вытеснить из нее старожила рынка POS-кредитования банк «Русский стандарт» (см. «Ъ» от 24 февраля), напоминает управляющий партнер Frank Research Group Юрий Грибанов. Впрочем, предупреждают эксперты, главное - не зайти в новые торговые сети, а суметь удержаться в них. «Для сетей принципиально, чтобы банк увеличивал поток клиентов, а значит, был к ним достаточно лоялен и быстр в принятии решений. Пока это не самая сильная сторона Сбербанка»,- говорит господин Гасяк.

Александра БАЯЗИТОВА, Ксения ДЕМЕНТЬЕВА