Проблемы общей теории права и государства ; под общ. ред. В.С. Нерсесянца. – М., 1999.

© Туркулец С.Е., 2010

И.О. Макин

СУБЪЕКТЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОИСКЕ КОМПРОМИССОВ

МАКИН Иван Олегович – кандидат социологических наук, соискатель ученой степени доктора социологических наук социологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова (ivanivanov7618989@mail.ru)

Аннотация. *Статья посвящена проблеме поиска компромисса коммерческими банками в работе с клиентами для максимизации прибыли. Основной мотивацией банка является желание удержать клиента, а также максимизировать свою прибыль.*

Ключевые слова: *коммерческие банки, ставки по кредитам, заемщики, поиск компромисса, процентные ставки.*

В кодексе корпоративной этики любого коммерческого банка прописывается пункт, согласно которому в случаях споров с партнерами, конкурентами и клиентами банка предпочтение всегда отдается нахождению компромисса. То есть изначально в основу своей работы банк закладывает возможность нахождения компромиссных решений в конфликтных ситуациях, либо в ситуациях расхождения интересов. Безусловно, основной мотивацией банка в данной ситуации является желание удержать клиента, а также максимизировать свою прибыль. Клиенты банков также стремятся к максимизации своей прибыли, либо минимизации расходов. Так, например, в случаях получения кредита предпочтение будет отдано банку с наименьшими процентными ставками и первоначальными взносами.

В период мирового финансового кризиса ситуация во многом изменилась за исключением сегмента премиум-класса, где наблюдается некоторая стабильность. Коммерческие банки вынуждены повышать ставки по кредитам. Получая банковские уведомления об оплате, заемщики готовы в ответном письме отправить ключи от машины или квартиры, так как многие из них остались без работы. В этой ситуации важным становится возможность поиска компромисса. Ведь и банкиры опасаются писем с ключа-

ми от квартир или машин. Любое возвращенное неплательщиком имущество идет в убыток банку. Поэтому перед банками сегодня стоит задача постараться решить вопросы невозможности оплаты кредита клиентами в индивидуальном порядке. Банки готовы идти на уступки, например, не повышая значительно процентные ставки для клиентов с хорошей кредитной историей. Клиентам же, у которых возникли проблемы с оплатой кредита, лучше сразу прийти в банк и договориться о рассрочке или других действиях совместно с банком.

В конце прошлого года стало известно, что государство намерено поддержать ипотечных заемщиков, которые лишились возможности выполнять свои обязательства перед банком из-за общего ухудшения экономической ситуации в стране. Главным действующим лицом по выполнению этой миссии стало Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) – госкомпания, отвечающая за развитие российского ипотечного рынка. Принципиальным решением проблемы было признано предоставление длительной отсрочки по выплате большей части ежемесячного платежа за счет реструктуризации задолженности. Стандарт реструктуризации ипотечных кредитов был разработан еще 31 декабря 2008 г., но за прошедшее время в него несколько раз вносили изменения. АИЖК вроде бы окончательно определилось, кто, на каких условиях и на что именно может претендовать, и это, кажется, обрело завершенный вид. Впрочем, не исключено, что принятый стандарт будет меняться и в дальнейшем – агентство оговаривает за собой такое право.

Пока реструктуризировать ипотеку по стандарту АИЖК начал только Московский банк реконструкции и развития (МБРР). Во многих крупных банках проблемы с ипотекой пока только начинают проявляться, поэтому там не торопятся делить с АИЖК ответственность за судьбу теряющих платежеспособность заемщиков. Если просрочки по ипотеке пойдут в рост, банкам волей-неволей придется что-то предпринимать, нравятся им разработки АИЖК или нет. Ряд банков по собственному почину так или иначе помогает решить проблему с погашением кредитов ипотечным заемщикам, чье финансовое положение пошатнулась. Реструктуризацию на стандартных условиях либо в индивидуальном порядке практикуют Сбербанк, банки «Дельта Кредит» и «Уралсиб», Промсвязьбанк, Абсолют Банк, Русь-банк, Банк Москвы, Хоум Кредит энд Финанс Банк. Подобные программы готовятся внедрить Городской ипотечный банк, Альфа-банк.

Например, в Сбербанке можно отложить на шесть месяцев выплату основного долга по кредиту, выплачивая только проценты. При этом процентная ставка сохраняется на прежнем уровне. Можно отсрочить погашение основного долга на год, но тогда ставка по кредиту повышается на 1%. Хотя такие условия можно назвать щадящими, стоит заметить, от такой реструктуризации мало что выиграют заемщики, выбрав для погашения

кредита аннуитетную схему – равными частями, а также недавно получив кредит. Первую половину срока погашения кредита по такой схеме большую часть платежа составляют именно проценты, доля основного долга несущественна.

Хоум Кредит энд Финанс Банк пошел по другому пути: его заемщики могут на год рассрочить выплату ежемесячных взносов по ипотеке, выплачивая первые шесть месяцев 1/2 установленного платежа, а затем по 2/3 первоначального платежа

Реструктуризация ипотечного кредита в интерпретации АИЖК означает временное изменение платежного графика таким образом, чтобы обязательства заемщика перед банком пришли в соответствие с его пошатнувшимся финансовым положением. На реставрацию прежней платежеспособности отводится максимум год. Если доходы заемщика снизились, но совокупный доход семьи превышает лимит, установленный стандартом АИЖК, он не сможет реструктуризировать свой ипотечный кредит. Общий доход семьи должен снизиться настолько, что после уплаты взноса по ипотеке и обязательных платежей (оплаты коммунальных услуг, платы за детский сад и т. п.) на каждого члена семьи остается сумма, составляющая менее двух прожиточных минимумов, установленных для региона, где они живут.

Поскольку никакому кредитору нет резона терять доходы от поступлений в счет погашения кредитов, неплатежеспособный заемщик получит финансовую помощь, которая покроет недостачу в его платежах. Пока стандарт АИЖК предусматривает три варианта поддержки. Это смешанный договор, по которому банк совместно с АИЖК предоставляют заемщику средства на погашение кредита, стабилизационный заем и стабилизационный кредит. Если выбран первый вариант, заемщик подписывает договор, по которому АИЖК и банк совместно предоставляют ему сумму, достаточную для полного погашения всех обязательств по кредиту вместе с оплатой сопутствующей страховки. При этом для заемщика устанавливается льготный период погашения нового кредита сроком до 12 месяцев. Механизм льготы может быть разным, но суть одна – уменьшение ежемесячного платежа до терпимой величины. Процентная ставка по новому кредиту должна быть не больше, чем по старому.

Стабилизационный заем и стабилизационный кредит выдаются на одинаковых условиях. Только заем предоставляет АИЖК, а кредит – банк. Заемщик получает сумму, достаточную для внесения платежей по кредиту в ближайшие 12 месяцев. Можно получить и больше, если у заемщика есть просроченная задолженность, штрафы и пени за нее, долг по страховке, но только в том случае, если долги возникли после того, как он потерял работу или часть своего дохода. Средства предоставляются частями каждый месяц. Пока длится льготный период, заемщик выплачивает только

проценты по займу или новому кредиту, причем их начисляют лишь на сумму фактически полученных средств. А процентная ставка не может быть выше, чем по ипотечному кредиту. Когда льготный период закончится, долг надо будет погашать по аннуитетной схеме вместе с остатком задолженности по ипотечному кредиту. Разумеется, величина ежемесячных платежей станет больше, чем до реструктуризации, так как размер задолженности по кредиту вырастет, а срок останется неизменным. Правда, расходы заемщика вырастут не особенно сильно: расчеты показывают, что после окончания льготного периода ему придется платить на 10–12% больше, чем прежде.

В апреле 2009 г. наблюдательный совет АИЖК утвердил бизнес-план по помощи проблемным заемщикам. В результате отказа от планов по дополнительному финансированию АИЖК основным приоритетом в работе агентства станет помощь заемщикам, чьи доходы снизились в связи с кризисом. Было решено продумать способ увеличения резерва средств на поддержку заемщиков, потерявших работу. Согласно программе антикризисных мер, на реструктуризацию кредитов для заемщиков, потерявших работу, планируется потратить 51,6 млрд руб. из 60 млрд руб. Учитывая, что остальные 8,4 млрд руб. были потрачены еще в прошлом году, денег на выкуп кредитов, который был основным направлением деятельности агентства, нет.

Согласно информации на официальном сайте АИЖК, ранее агентство планировало потратить на выкуп ипотечных кредитов 24 млрд руб. Также агентство планирует исполнить обязательства по уже заключенным контрактам на выкуп ипотечных кредитов. Можно будет продать АИЖК новые кредиты с первоначальным взносом не 10, а 30%. Кроме того, агентство будет выкупать закладные по кредитам, выданным на приобретение единственного жилья заемщика.

Участники рынка сочли, что решение пустить практически все полученные АИЖК средства на реструктуризацию ипотечных кредитов фактически означает санкционированную государством остановку ипотеки в стране. Эксперты считают, что работать в таких условиях смогут только госбанки, а для региональных банков невозможность рефинансировать накопленные портфели при одновременном росте просрочки приведет к коллапсу ряда игроков. Фактически государство спасает от такого коллапса само АИЖК, чей огромный ипотечный портфель уже не первый месяц показывает резкий рост просрочки. При этом банкиры отмечают, что у властей вряд ли был выбор. Видя, как развивается ситуация с неплатежами по ипотеке, отказаться от поддержки ипотечных заемщиков означало бы увеличить социальную напряженность и полностью дискредитировать этот продукт.

По прогнозам участников рынка, в минимальном виде выкуп ипотеки все же сохранится. Агентству нужно выполнять подписанные с банками со-

глашения. Для ряда банков сохранение ипотечного портфеля на балансе будет чревато банкротством, в особенно тяжелых случаях АИЖК будет вынуждено выкупать кредиты.

Банки в России начали рефинансировать автокредиты. Российский Абсолют Банк в начале апреля 2009 г. объявил о запуске новой программы перекредитования (рефинансирования) автомобилей. Под рефинансированием понимается получение заемщиком нового кредита, за счет которого можно погасить старый. Услуги по рефинансированию займов на покупку автомобилей пока в диковинку на российском рынке в отличие от ипотечных программ.

Эксперты связывают отсутствие подобных автопредложений с низким спросом. Большинство клиентов берут автокредиты на 1–3 года, ставки за это период не успевают значительно снизиться. По мнению специалистов, разница в кредитовании будет ощутима при условии уменьшения процентной ставки на 1-2 пункта, поскольку сумма автокредита в разы меньше ипотечного займа (при крупных размерах кредита, как по ипотеке, снижение ставки на 0,5% будет уже существенным).

Если заемщик планирует за счет рефинансирования заметно снизить свои расходы по обслуживанию полученного им ранее автокредита, то вряд ли он получит заметную выгоду, перевешивающую его хлопоты и расходы на досрочное погашение старого и оформление нового займа. Это связано с тем, что сумма ежемесячных платежей по автокредитам, в отличие, например, от ипотечных займов, как правило, невелика. При этом срок, на который выдается автокредит, редко превышает 5 лет. Поэтому значительная часть заемщиков, получивших автокредит 3–5 лет назад под сравнительно высокий процент, уже успела его погасить. Таким образом, по мнению многих экспертов, рынок рефинансирования автокредитов вряд ли обладает большой емкостью.

Банкам невыгодно рефинансировать небольшой по размеру кредит, поскольку он не сможет заработать на нем так, как на ипотеке. Кроме того, авто, находящееся в залоге у банка, год от года стареет. Следовательно, стоимость его уменьшается, в отличие от недвижимости, которая, как правило, поднимается в цене.

В то же время, предлагая такую услугу, банк может привлечь определенную категорию платежеспособных клиентов, которых по каким-либо причинам не устраивают условия кредитования в том банке, где они взяли кредит, причем это может быть не только процентная ставка, а например, валюта займа или даже условия обслуживания.

Многие эксперты считают, что рефинансирование автокредитов – интересная возможность для банка увеличить свою клиентскую базу качественными заемщиками. Банк, реализующий подобную услугу, видит платежную

дисциплину физического лица, а это сокращает уровень риска, что позволяет предложить данному клиенту более выгодную процентную ставку. Заемщики могут перекредитоваться с целью уменьшить ежемесячный платеж, если текущие выплаты стали не по карману. Однако обычно чем больше срок ссуды, тем выше оказывается ставка. Поэтому увеличение срока может привести к общему удорожанию кредита, но для тех заемщиков, которые хотят снять нагрузку с бюджета на текущий момент, возможность изменения срока может быть очень кстати.

Отдельный вопрос – страховка по кредиту. Специалисты советуют обращать особое внимание на дополнительные платежи, так как при перекредитовании в новом банке нужно попытаться минимизировать расходы. Например, лучше поменять банк, когда придет время продлевать страховку. В этом случае не придется платить за один период дважды. Возможно, удастся найти банк, который сотрудничает с той же страховой компанией, что и предыдущая кредитная организация. В этом случае можно избежать лишних хлопот при переоформлении автокредита.

Итак, банки готовы идти на определенные уступки, дабы не потерять клиентов, не упустить свою финансовую выгоду и не получать убыточные «звенящие конверты» от клиентов. То есть многие банки готовы идти на необходимый для сохранения и поддержания отношений с клиентами компромисс. А на какие же уступки готовы пойти клиенты и при каких условиях? Как может быть достигнут компромисс и найдено оптимальное решение?

Любой экономический агент стремится сделать оптимальный выбор (оптимум) потребителя, решив при этом следующие задачи: либо получить заданную полезность с минимальными затратами, либо получить максимальную полезность при заданном доходе.

Но в ситуации наличия кредита и мирового финансового кризиса клиенту коммерческого банка в любом случае придется идти на компромисс и чем-то жертвовать, дабы не потерять либо жилье, либо автомобиль. То есть в данной ситуации уместен первый вариант компромисса, согласно определению П.Ф. Друкера, звучащий следующим образом: «Полбатона хлеба лучше, чем совсем ничего»[1]. В рамках наличия ипотечного или автокредита будет удовлетворяться пограничное условие – договоренность о неповышении процентной ставки, либо рефинансирование кредита – это все же наличие автомобиля, либо жилья, нежели отсутствие того либо другого, а также наличие задолженности по процентам по кредиту.

В теории игр демонстрируется, что рациональное следование всех участников индивидуальному интересу способно приводить к худшим последствиям для каждого из них. Теория игр экспериментальным путем пытается ответить на принципиальный вопрос: при каких условиях возника-

[1] *Друкер, П.Ф.* Эффективный управляющий. – М., 2004. – С. 223–247 .

ет кооперация в мире эгоистов при отсутствии централизованной власти. Механизмом спонтанной выработки доверия между эгоистами в теории игр становится следование принципу взаимности как наиболее разумной стратегии ситуативного поведения, соответствующей к тому же эмоциональному строю человека (платить добром за добро, а злом за зло предписывает самая выигрышная игровая стратегия).

Даже в период кризиса клиенты банка, оказавшись в затруднительной ситуации, не дающей им возможность своевременно погашать кредитную задолженность, как и банки, стремятся использовать ситуацию максимально выгодно для себя – с наименьшими потерями. То есть компромисс, на который они готовы пойти, также имеет определенные границы.

Если обе стороны, то есть и клиент и банк, будут пытаться удовлетворить только собственные интересы, то к положительному разрешению проблемы это не приведет: либо банк получит заведомо убыточное имущество вместо денежной суммы, либо клиент потеряет необходимое для него имущество. Поэтому основной задачей при нахождении компромиссного решения является определение индивидуальных условий, которые частично смогут удовлетворить потребности и банка и клиента.

Список литературы

Маренков, Н.Л. Банковский маркетинг : учебное пособие. – М., 2006.

Маслаченков, Ю.С., Дубанков, А.П. Экономика банка. – М., 2002.

Новостной интернет-портал Профессиональный кредитный брокер [Электронный ресурс] : http://www.prosto-credit.ru.

Особенности социальной стратификации российской банковской клиентуры // Власть. – 2007. № 3.

Халиков, М.С. Исторические корни формирования банковской системы в России // Теория и практика экономической социологии финансовой сферы : сборник. – М., 1998.

© Макин И.О., 2010