

О РАЗВИТИИ РЫНКА КРЕДИТОВ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ

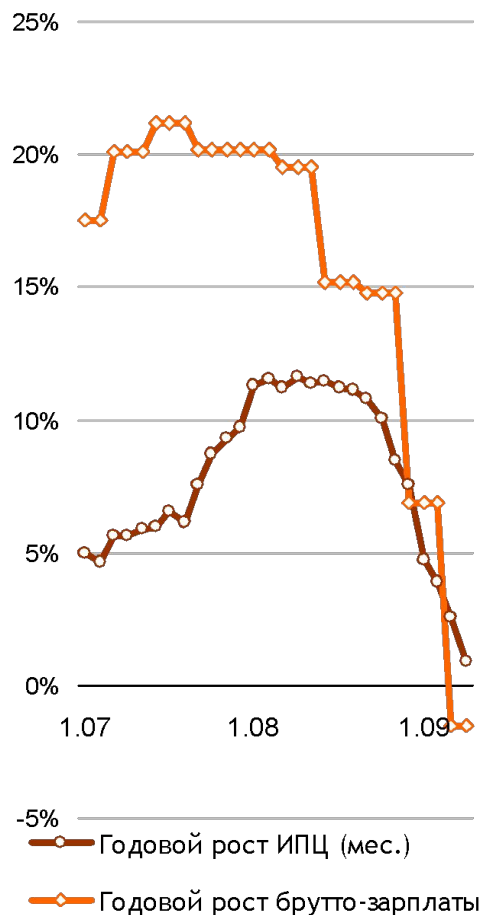
Койт Семенов - директор дивизиона финансирования
частных лиц Swedbank

Рауль Ярве - начальник отдела управления
долговыми обязательствами

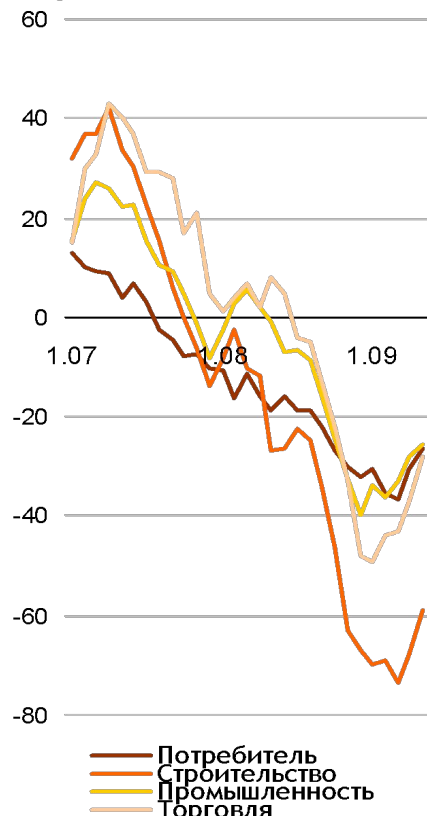
18 июня 2009

Быстрый спад стабилизировался...

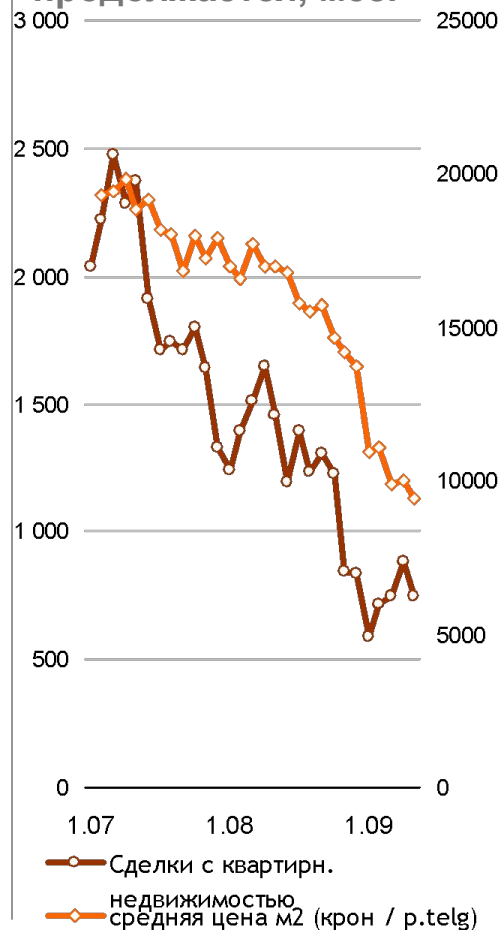
Цены (мес.) и зарплаты (квартал) быстро снижаются



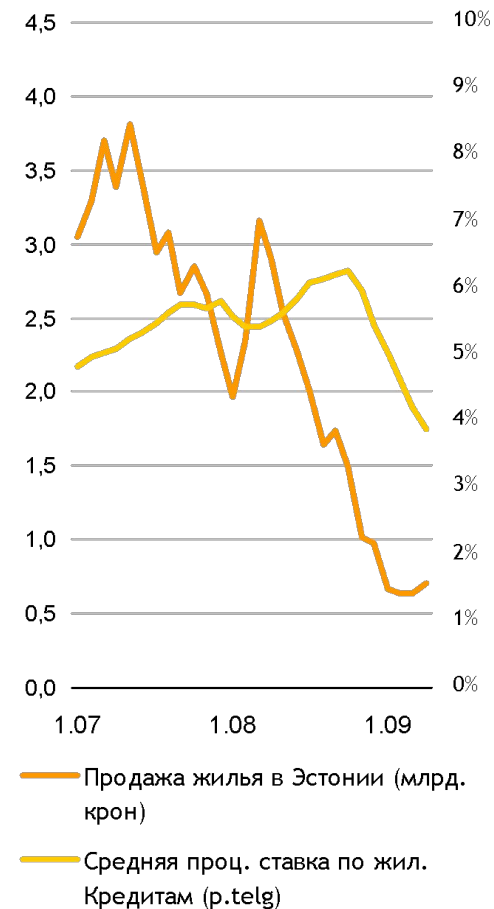
Индексы доверия в начале года немного выросли, мес.



Активность сделок по недвижимости низкая, снижение цен продолжается, мес.



Рынок жилищных кредитов, мес.

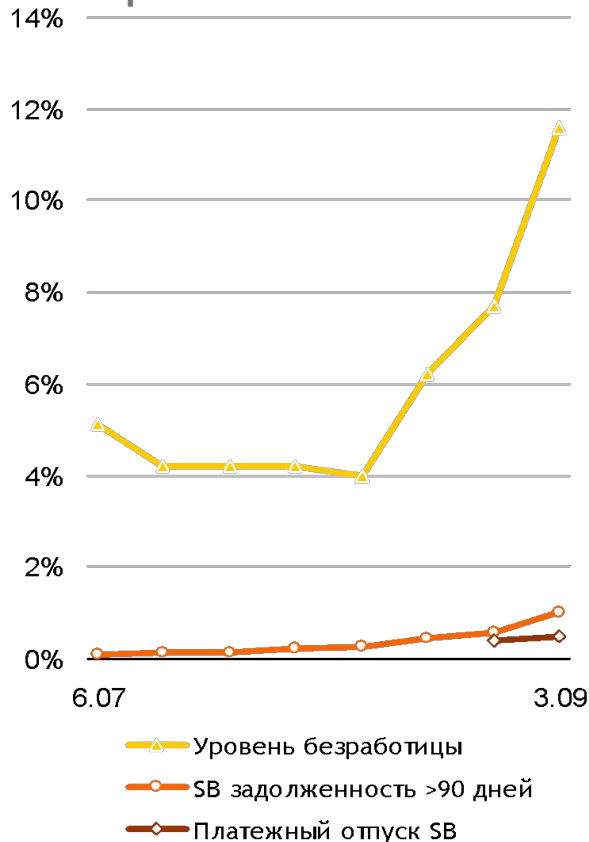


...НО ЧИСЛО КЛИЕНТОВ, ИСПЫТЫВАЮЩИХ ТРУДНОСТИ С ПЛАТЕЖАМИ, ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

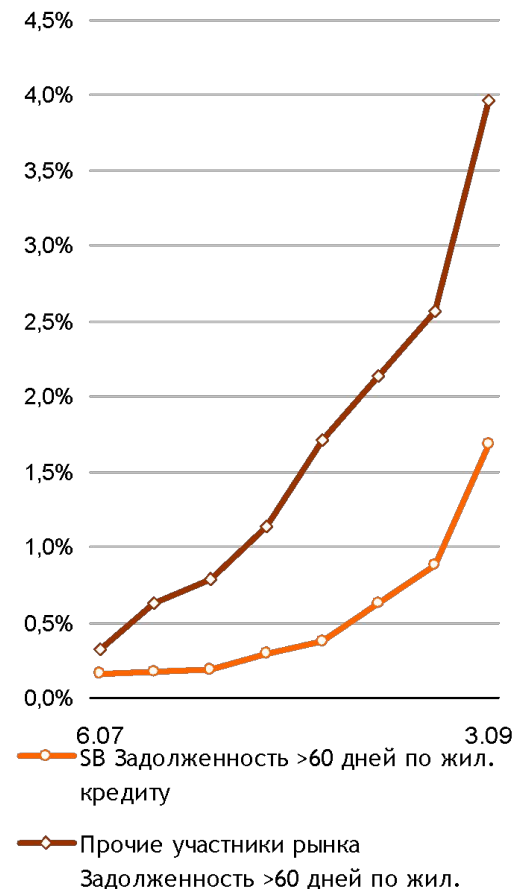
- Растет безработица – закон о трудовом договоре в любом варианте не воспрепятствует росту числа безработных.
- В 2009 г. ожидаются две волны снижения платежеспособности:
 - Ежегодное снижение в связи с отпусками (июль-август)
 - Снижение, вызванное притоком безработных (август-ноябрь)
- Потеря работы не означает немедленного прекращения выплат по кредитам – есть сбережения, пособия по безработице и по сокращению, семейные пособия.
- Растёт принудительная продажа имущества и банкротство частных лиц (во второй половине года - быстрее).
- Предусмотрительно наращиваем резервы для покрытия кредитных убытков – у всех банков сейчас «виртуальные убытки», вызванные наращиванием резервов.

Рост безработицы тревожит, но пока не оказал существенного влияния на кредитный портфель

Безработица и клиенты, испытывающие затруднения с выплатами, кварталы



Наш портфель жилищных кредитов имеет более высокое качество, чем в среднем по рынку, кварталы



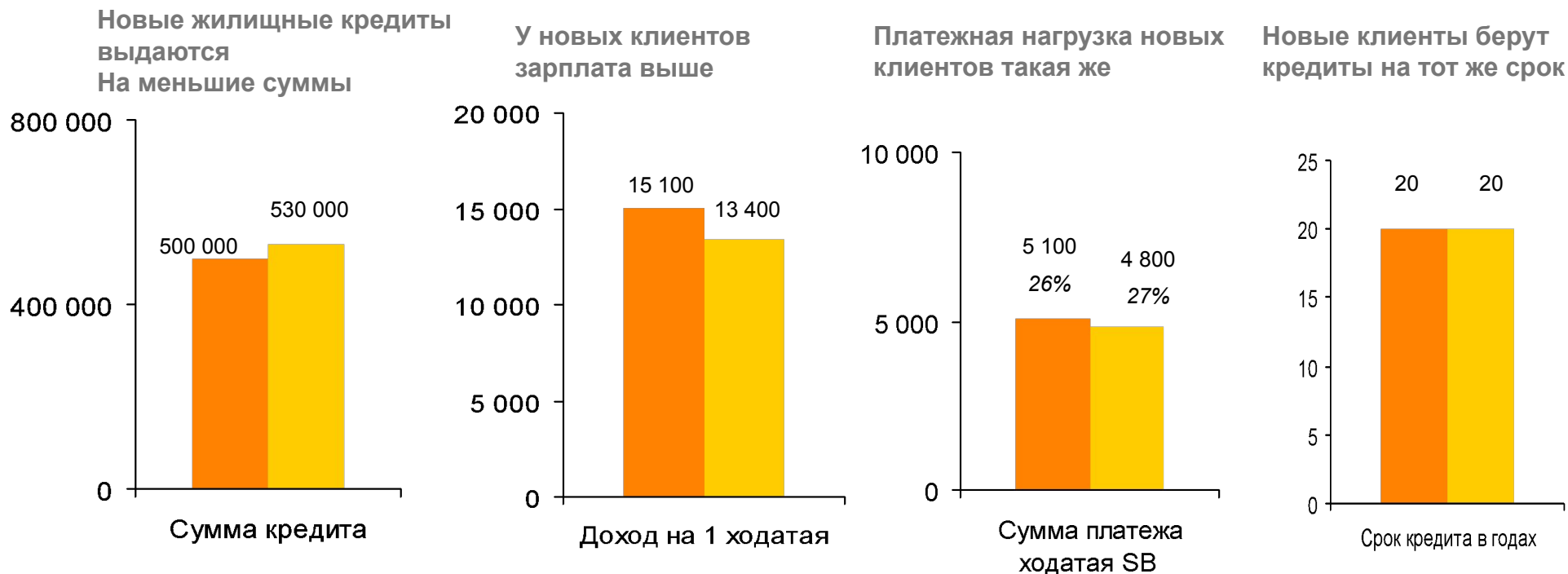
Платежные трудности в Swedbank

- Длительные трудности с выплатами (более 3 месяцев задолженности)
 - около 1 000 клиентов, получивших жилищный кредит (~ 1 % портфеля)
- Около 1 000 клиентов получили платежный отпуск в связи с возникшими трудностями (~ 1% клиентов по жил. кредиту).

Мифы о банковском секторе

Миф 1: Банк больше не выдает кредиты Swedbank

- В связи с экономической ситуацией, условия выдачи кредитов несколько изменились, но кредиты выдаются



■ Средний новый клиент (2009)

■ Средний клиент

Минимальное требование:

50 000 (за пределами Таллинна)

100 000 (в Таллинне)

Минимальное требование:

7 500 (2 ходатая) –

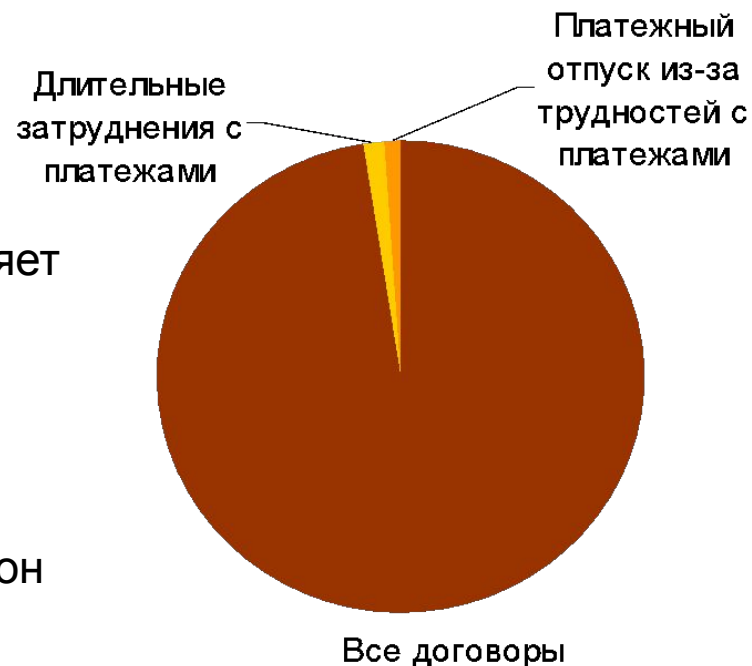
10 000 (1 ходатая)

Минимальное требование:

30 % - 45 % (в зависимости от доходов)

Миф 2: банк не помогает при возникновении трудностей

- Подавляющее большинство клиентов действуют в соответствии с договором.
- В Swedbank в общей сложности:
 - 78 000 клиентов, взявших жилищный кредит
 - Суммарный объем кредитного портфеля составляет 47 миллиардов крон
- Типичный клиент:
 - Сумма кредита 530 000 крон
 - Ежемесячные платежные обязательства 4 800 крон
 - Срок кредита 20 лет
- Клиент, испытывающий платежные трудности:
 - Сумма кредита 750 000 крон
 - Ежемесячные платежные обязательства 6 400 крон
 - Средний срок кредита 26 лет



Swedbank стремится решать проблемы в сотрудничестве с клиентом



- Накапливаем опыт внутри банка
 - Обучаем работников, как консультировать клиентов, испытывающих платежные трудности
 - Мы создали специальные рабочие места для управления долговыми обязательствами по телефону
- Мы стремимся проявлять активность и заботу
 - Мы и сами ищем возможности, чтобы связаться с клиентом, если видим, что могут возникнуть проблемы. Ранее мы чаще говорили о необходимости активности со стороны клиентов
 - Разрабатываем более длительные и современные решения, чтобы в большей степени соответствовать потребностям клиентов
 - Снизили плату за переоформление договоров клиентам, испытывающим трудности с выплатами
- По-прежнему рекомендуем клиентам связаться с нами как можно раньше – решение будет найдено с большей долей вероятности, а расходов у клиента будет меньше.

Миф 3: банк меняет процентную маржу

- **Маржу мы не повышаем:**
 - При платежном отпуске в связи с рождением ребенка
 - При изменении платежного дня
 - При частичном досрочном возврате кредитной суммы
 - При сокращении срока окончания кредита
- **Повышаем маржу** в тех случаях, когда рискованные показатели клиента серьезно ухудшаются, например:
 - Платежеспособность клиента уменьшилась и появились задолженности
 - Рыночная стоимость залогового имущества больше не покрывает в достаточной степени сумму кредита
 - Клиент не выполняет конкретные обязательства, вытекающие из договора (представление документов, частичные возвраты, продажа имущества и т. д.)
- При дополнительном кредите выдаем новую сумму по сегодняшней цене
- При оформлении платежного отпуска для клиентов с безупречной платежной историей рост маржи минимальный. Важно обращаться в банк **до** возникновения задолженностей по кредитным выплатам

Миф 4: банк требует дополнительный залог

- Если клиент выполняет договорные обязательства, банк дополнительных залогов не требует
- Мы требуем дополнительные залогов в том случае если:
 - Рыночная стоимость залогового имущества не обеспечивает в достаточной мере кредитную сумму
 - Платежеспособность клиента снизилась и появились задолженности
 - Клиент не выполнил конкретные договорные обязательства

Миф 5: банк заберет моё жильё

- За пять месяцев 2009 года мы передали судебным исполнителям 114 требований по невозвращенным жилищным кредитам
- В 2008 году мы передали судебным исполнителям 200 требований
- Речь идет об исключительных случаях
- Банк не заинтересован в том, чтобы отбирать жилье у клиентов и продавать его
- Мы хотим, чтобы клиент сотрудничал с банком при решении этих вопросов

- Что делать, если трудности уже возникли?

Активные действия помогут выиграть время и уменьшить расходы

Как можно раньше свяжитесь с банком, поскольку:

- Чем раньше начнется поиск решения, тем выше вероятность его найти
- Снижение расходов – не нужны расходы на делопроизводство, пени, а в крайних случаях – на оплату услуг судебных исполнителей
- Возможный рост процентов по существующему кредиту меньше
- Чистая кредитная история позволит впредь получать кредит под меньшие проценты
- Не будет внесена запись в регистр неплатежей (Krediidiinfo)
- Не будет неудобств у связанных лиц (владелец залога, поручители)
- Даже временное решение по снижению платежной нагрузки позволит сосредоточиться на главном – на ликвидации причин возникших трудностей с платежами

Приведение своих расходов в соответствие с доходами требует определенных усилий:

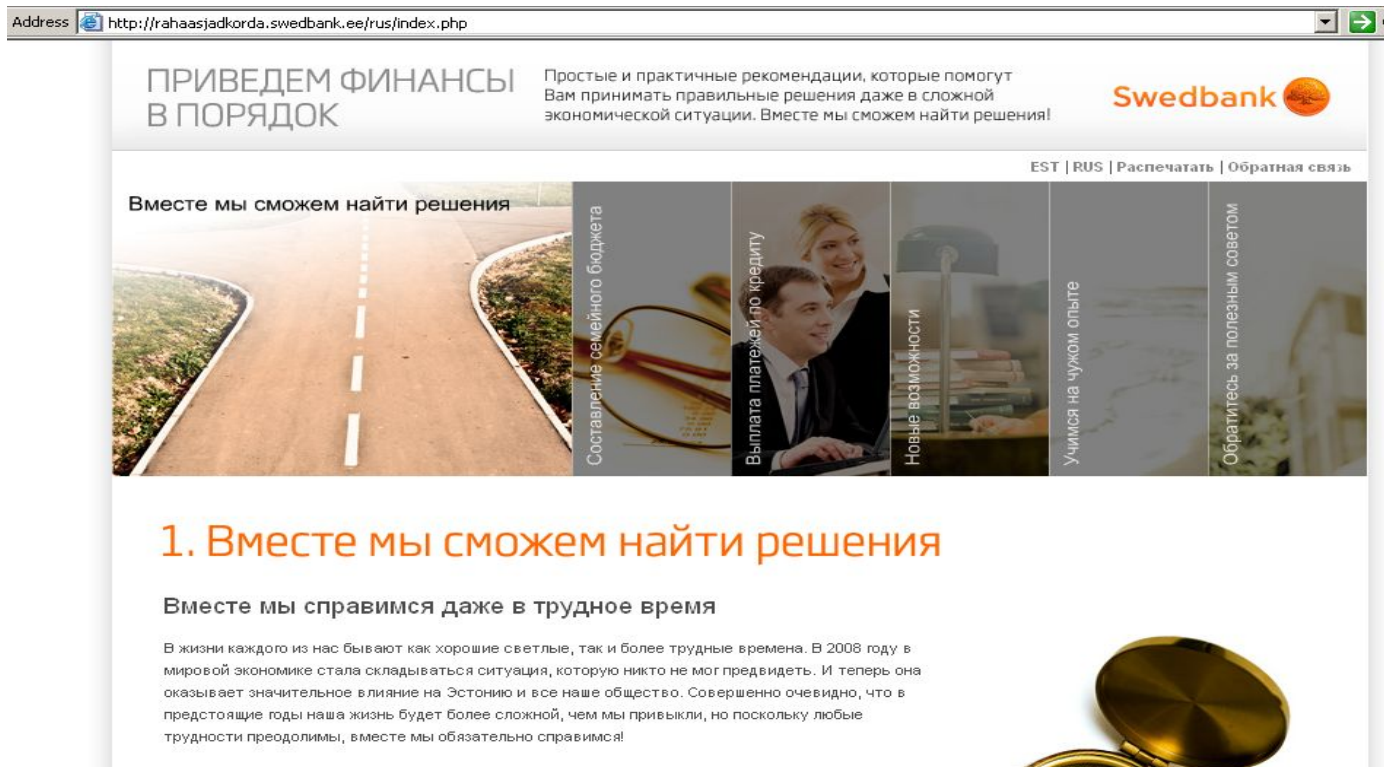
- Составление семейного бюджета и его выполнение позволяет сделать расходы более разумными
- Сосредоточьтесь на тех тратах, на которые Вы можете повлиять (сравните расходы на сладости и оплату детского садика)




Посетите веб-страничку «Приведем финансы в порядок!»

www.swedbank.ee/rahaasjadkorda


Новая веб-страница (и материалы в конторе) для клиентов, желающих:

- Подумать о действиях, которые можно предпринять для улучшения своего финансового положения – составление семейного бюджета, новые доходы, получение пособий, обмен опытом с другими людьми
- Узнать, какую помощь может предложить банк



Address  <http://rahaasjadkorda.swedbank.ee/rus/index.php>  

**ПРИВЕДЕМ ФИНАНСЫ
В ПОРЯДОК** Простые и практичные рекомендации, которые помогут Вам принимать правильные решения даже в сложной экономической ситуации. Вместе мы сможем найти решения!

Swedbank 

EST | RUS | Распечатать | Обратная связь

Вместе мы сможем найти решения

Составление семейного бюджета

Выплата платежей по кредиту

Новые возможности


Учимся на чужом опыте

Обратитесь за полезным советом

1. Вместе мы сможем найти решения

Вместе мы справимся даже в трудное время

В жизни каждого из нас бывают как хорошие светлые, так и более трудные времена. В 2008 году в мировой экономике стала складываться ситуация, которую никто не мог предвидеть. И теперь она оказывает значительное влияние на Эстонию и все наше общество. Совершенно очевидно, что в предстоящие годы наша жизнь будет более сложной, чем мы привыкли, но поскольку любые трудности преодолимы, вместе мы обязательно справимся!



Будем оптимистами!