

LA RECHERCHE DU MARCHÉ RUSSE DES PRÊTS À LA CONSOMMATION NOVEMBRE 2007

Conclusions

A présent, le marché russe des prêts à la consommation est trop loin d'être bien saturé car les gens s'habituent seulement à vivre à crédit. Ayant fait leur compte à une banque pour un prêt ils souscrivent un autre. La croissance du niveau de vie résulte en l'augmentation de la demande pour les prêts à la consommation.

Ainsi, le volume des prêts à la consommation délivrés par des banques russes en 2006 a crû par 75%, de 1 179 250 millions de roubles à 2 065 199 millions de roubles selon les chiffres pour le 1 janvier 2007. Pendant les 8 mois de l'année en cours le marché s'est encore agrandi de 36% pour atteindre le niveau de 2 812 012 millions de roubles. Selon les données généralisées fournies par les experts la partie la plus grande du marché appartient aux « produits prêt non normaux » (31,6%). Ces derniers incluent les prêts express, les solutions études (loisir, traitement médical, etc.) et ceux-là destinés pour les salariés des clients institutionnels des banques et autres.

La partie essentielle dudit groupe des prêts à la consommation est représentée par les prêts express (80% environ). Mais en cela on voit à présent la baisse de l'intérêt envers les prêts délivrés par les lieux de ventes. Une telle situation sur le marché est prédéterminée par deux causes. Premièrement, dès le 1 juillet 2007 les prescriptions impératives de la Banque Centrale sont entrées en vigueur qui obligent les banques de dévoiler le taux d'intérêt effectif (compte tenu de tous les paiements supplémentaires et les commissions) des prêts. Deuxièmement, cela s'explique par l'augmentation du niveau de la culture financière des gens. Ils se sont mis à faire des calculs et ont commencé à comprendre les montants réels dûs pour profiter du prêt. Souvent ils choisissent le prêt personnel classique.

En conséquence, le revenu du créancier se voit réduire ce qui rend l'octroi des prêts singuliers moins attractif pour des banques. Pour gagner plus de rendement de leur activité de détail les banques essaient d'instaurer des relations à long terme avec leur clientèle en lui offrant les produits à longue durée. Selon les experts la fraction des prêts personnels est de 17,1%. Un prêt classique est toujours couru parce que parfois les prêts à affectation spéciale ne peuvent pas toujours satisfaire les besoins des emprunteurs potentiels. Il existe un grand secteur du marché des produits et des services où les emprunteurs utilisent les montants empruntés soit les réparations, le traitement médical, le loisir, l'équipement coûteux, les meubles et ainsi de suite. D'autant plus que le prêt classique à la consommation comparé à ceux-là délivrés dans les lieux de vente prévoit une durée prolongée alors que le montant de prêt est beaucoup plus grand et le taux est réduit. En même temps il y a de plus en plus emprunteurs qui regardent la procédure de souscription d'un prêt normal être trop longue et incommode.

La fraction des prêts auto est égale à 11,5% du marché. Le nombre des voitures vendues à crédit s'augmente annuellement. Donc suivant les anticipations le tantième des voitures vendues à crédit en 2007 s'élèvera à 50% ce qui représente une augmentation de 10% pendant l'année.

Pour l'instant la moindre partie du marché appartient aux segment des cartes de crédit : 7,4%. Le facteur clé qui contraint leur utilisation universelle est l'absence de l'infrastructure développée de service bien que ce produit soit avantageux et confortable également à leurs détenteurs ainsi qu'aux banques.

Selon les pronostics des analystes on peut s'attendre à la croissance active du marché des cartes de crédit venant de l'augmentation de la demande respective parmi les gens et des plus grands efforts des banques et des systèmes de paiement faits pour les promouvoir dans les grandes villes ainsi que dans les régions. Dans les conditions de la concurrence renforcée les banques donneront suite à l'élargissement des services supplémentaires et à la modernisation technique des cartes mêmes.

Deux segments qui aussi font partie de la structure des prêts à la consommation: les prêts immobiliers et ceux destinés aux entrepreneurs individuels s'élèvent à des valeurs respectives de 23,2% et de 7,4%. Pourtant dans le cadre de la présente recherche on n'a pas analysé ces produits de crédit.

Description de la recherche

But de la recherche:

Analyser le marché russe des prêts à la consommation

Objectifs de la recherche:

Analyser les indices clefs du marché des prêts à la consommation;

Analyser la structure moderne des prêts à la consommation en Russie;

Comparer les caractéristiques des programmes essentiels des prêts à la consommation offerts par des plus grandes banques russes dans le domaine des prêts à la consommation;

Déterminer les tendances et perspectives principales du développement du marché

Méthodes de la recherche:

Enquête par des experts;

Recueil et analyse de l'information primaire sur les programmes des prêts offerts par les banques.

Suivi des matériaux dans les publications imprimées et électroniques d'affaires et spécialisées, des aperçus analytiques du marché et des matériaux des sociétés mercatiques ou de conseil.

Histoire des prêts à la consommation en Russie

C'est encore en XIX^e siècle que les prêts à la consommation dans le sens contemporain ont paru en Russie. A l'époque ainsi comme à présent la corrélation des banques étrangères et russes était 30 à 70. Certains opérateurs dudit marché existent toujours ; c'est par exemple la banque française Société Générale.

Après la révolution et les deux guerres mondiales le système bancaire de la Russie / l'URSS s'est longuement renouvelé. Dans les années 1960 on a décidé de permettre la souscription des prêts à la consommation pour acheter des marchandises. On pouvait souscrire un tel prêt des grands magasins. Pour obtenir un prêt il suffisait de produire un certificat du salaire délivré par l'employeur. L'emprunteur devait remplir un simple formulaire dans le lieu de vente et la durée du prêt était fixée en raison du montant emprunté. Ensuite, les mensualités étaient déduites du salaire de l'emprunteur ce qui était assez confortable car il n'y avait pas besoin de faire la queue dans les succursales de la banque. Il existait donc en URSS un certain prototype d'une forme des prêts modernes à la consommation soit des prêts express.

Dans les années 1990 les banques commerciales ont spontanément paru qui d'abord ne s'intéressaient pas de l'octroi des prêts. Les premiers prêts auto à la consommation ont été octroyés par Prombusinessbanque même avant la crise en 1998. La société Parti et Sberbanque (Banque d'épargne) étaient les premières à offrir des équipements électroniques à crédit dans le marché des arts ménagers. A vrai dire, le mécanisme d'octroi des prêts était loin d'être parfait. Donc pour souscrire un « prêt conso » les acheteurs devaient obtenir un prêt personnel à Sberbanque ce qui impliquait des difficultés afférentes soit deux garants obligatoires, des certificats de travail et d'autres. La crise du 1998 a détruit aussi ledit programme. Ayant découvert que pas tous les emprunteurs ne peuvent rembourser leurs prêts à la consommation en raison de leur faillite, Sberbanque a procédé à suspendre progressivement ses activités liées à l'octroi des prêts.

Vers les années 1999–2000 la situation s'est un peu stabilisée. A cette époque-là, plus exactement en mars 2000, une banque peu connue Rousski Standart (Standard Russe) s'est mis à offrir des prêts à la consommation pour les achats des équipements ménagers. Selon les informations de la banque même à ce temps-là le nombre des clients utilisant ce service s'élevait à 800 000, tandis que les montants empruntés se chiffraient à plus de 300 millions de dollars. Avant longtemps la banque a couvert la majorité des grands réseaux en détail à Moscou de ses services, puis s'étendant dans les régions où existaient les représentations de la banque. La banque Rousski Standart a décidé de ne pas faire les fautes de Sberbanque qui était très immobiliste. En utilisant la pratique étrangère elle a décidé d'appliquer le scoring (un modèle où la risque est évaluée à l'aide d'ordinateur pour chaque emprunteur compte tenu de ses données personnelles indiquées dans son dossier).

A présent, il y a quelques milliers de sociétés partenaires de Rousski Standart. Mais entre temps d'autres banques se sont aperçues de la possibilité d'octroyer des prêts aux clients directement dans les lieux de vente, qui sont devenus les concurrents de Rousski Standart. Aujourd'hui on peut voir la concurrence serrée entre les institutions financières et de crédit pour acquérir le droit de coopérer de façon exclusive avec de tels tissus commerciaux connus comme M.vidéo, Tekhnosila, Eldorado et d'autres. On peut marquer une tendance

successive vers le changement des partenaires permanents dans le domaine des prêts express.

Rousski Standart perd graduellement les droits exclusifs de coopération avec certains grands réseaux. La société tchèque Home Credit Finance, un des leaders dans le domaine des prêts à la consommation en Europe de l'Est, est un de ses concurrents les plus actifs. Pour entrer le marché russe Home Credit a acquis la banque de Moscou Technopolis qui a été ensuite renommée OOO Home Credit and Finance Bank.

Types essentiels des prêts à la consommation

Un prêt à la consommation est un prêt octroyé aux particuliers pour acquérir ou payer pour les travaux, marchandises et services. Les prêts à la consommation se divisent en deux types essentiels des produits bancaires: un prêt financier à la consommation et un prêt affecté à la consommation.

1. Prêt financier à la consommation

C'est un prêt à des buts indéterminés octroyant au client le droit de disposer librement du montant emprunté. Pour souscrire un prêt il faut passer une procédure plus ou moins compliquée de l'acceptation de la demande. Cela prend la banque quelques jour ou semaines pour donner sa réponse. Généralement, le prêt financier à la consommation implique des exigences assez hautes envers l'emprunteur ainsi qu'une confirmation de ses revenus ou un gage. Pourtant après avoir obtenu de telles garanties la banque réduit ses risques et comme suite offre des taux plus avantageux.

On distingue les segments suivants du prêt financier à la consommation (en fonction du mécanisme (de la procédure) d'octroi du prêt):

- Prêt personnel**
Le soi-disant prêt classique bancaire. Pour l'obtenir le client doit s'adresser directement à la banque ou à sa division. En cas d'acceptation de la demande, le montant requis par le client lui sera délivré comptant ou transmis à son compte bancaire. Le client peut rembourser le prêt par virement du montant de l'échéance courant de son compte ou par voie d'une visite personnelle à la banque pour payer les services rendus.
- Cartes de crédit**
Les cartes de crédit bancaires qui sont à présent acceptables sur le territoire russe se classent à trois catégories en application de leur mode de remboursement de dettes:
 - Cartes de paiement**
Le montant disponible sur ces cartes est le restant des fonds sur le compte et un montant du découvert autorisé (excès des dépenses sur le restant des fonds sur un compte carte). Jusqu'au remboursement complet du découvert la carte devient inactive, mais après celui-là le client a de nouveau une possibilité d'opérer la carte à crédit en observant la limite du crédit.

2. Prêt affecté à la consommation

C'est un prêt visant à payer pour certains travaux (réfection du logement...), marchandises (équipement ménager, autos...), services (médicaux, études ou autres). La demande d'un tel prêt est traitée à court terme entre 15 minutes et 1 heure. La vitesse du traitement est déterminée par le dossier minimum et peu de certificats requis. Quand même ces prêts impliquent de taux très élevés ce qui doit compenser le risque augmenté de l'octroi des fonds au premier venu auquel les banques sont soumises. Il est évident que de tels prêts ne prévoient pas de relations proches au préalable entre la banque et le client. Ils peuvent donc être classés plutôt comme des prêts octroyés à titre unique.

Prêts hypothécaires

L'hypothèque joue un rôle spécial dans le marché. L'hypothèque (venant du mot grec *hypothèque* qui signifie « le gage ») représente un type de gage où la propriété mise en gage (dans la plupart des cas c'est le terrain ou d'autres biens immobiliers) reste en possession du bailleur de gage jusqu'à l'échéance.

Propriété pouvant être assiette de l'hypothèque:

- des terrains;
- des immeubles, appartements et lots dans les maisons et les appartements comprenant une ou quelques pièces isolées ;
- des maisons de campagne, des constructions jardinières, des garages et autres structures à la consommation;
- des constructions immobilières non achevées;
- le droit du locataire en vertu de contrat de location des biens immobiliers (droit de location) avec l'agrément du bailleur;

La forme normale ou typique du prêt hypothécaire est celle-là qui est la plus répandue. Un tel prêt implique la situation où l'acheteur obtient un prêt dont le montant est établi par la banque qui est sécurisé par le gage au regard de la propriété immobilière qu'il désire acquérir à un prix fixé (Dans le cadre de la présente recherche on n'analyse pas des prêts hypothécaires).