

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ ОТ КРИЗИСА НЕ ПОСТРАДАЛ



Международный банк Азербайджана - Москва (МБА - Москва) в Российской Федерации оказывает весь спектр услуг корпоративным и розничным клиентам. Но пожалуй, самой востребованной и динамично развивающейся среди них является обслуживание денежных переводов между Россией и Азербайджаном. По итогам 2007 года объем переводов через собственную сеть составит более \$100 млн. Основные клиенты банка по данной услуге - представители многочисленной азербайджанской диаспоры, постоянно или временно проживающие на территории нашей страны. О том, как будет развиваться этот сектор финансового рынка, мы попросили рассказать Фуада Абдуллаева, председателя правления Международного банка Азербайджана - Москва.

- В условиях коррекции финансового рынка в России можно ли отнести российский рынок денежных переводов к одному из наиболее перспективных?

Фуад Абдуллаев: Да, безусловно. По данным ЦБ РФ, только за девять месяцев 2007 года из России было отправлено частных переводов на \$12,77 млрд. При этом в страны дальнего зарубежья было переведено более \$8,57 млрд, в страны СНГ - около \$4,2 млрд., и еще \$5,2 млрд было переведено в Россию. Иначе говоря, сегодня объем рынка трансграничных переводов в стране приблизился к отметке

\$18 млрд, из которых \$5 млрд было отправлено и получено через системы денежных переводов и "Почту России".

В рейтинге популярности стран дальнего зарубежья безоговорочными лидерами являются Китай, Турция, США, Германия и Израиль. Из стран СНГ лидируют Узбекистан, Таджикистан, Украина, Молдавия и Азербайджан. В Россию же преимущественно деньги переводятся из США, Германии, Италии, Англии, Испании, а также из Казахстана, Узбекистана, Украины и Киргизии.

Рост рынка денежных переводов РФ составляет порядка 30-40% в год. При этом рост объемов

переводов через СДП значительно выше - не менее 60-70%. Тем не менее следует отметить, что рынок денежных переводов в настоящее время только складывается - появляются крупные российские системы, которые проходят стадию организации, роста, завоевания рынка. При этом и со стороны потребителей наблюдается рост культуры использования банковской услуги "денежный перевод". Процедура оформления переводов упрощается, при этом улучшаются сервис и скорость доставки. Увеличивается сеть населенных пунктов в зарубежных странах, куда можно отправить деньги. Доходы граждан тоже растут быстрыми темпами. В Россию приезжает много трудовых мигрантов, которые осуществляют свою деятельность и оказывают на постоянной основе материальную помощь своим близким.

- *Каково влияние кризисных явлений на международных рынках на российский рынок денежных переводов в целом и вашу систему денежных переводов в частности?*

Фуад Абдуллаев: Пока никакого. Если кризис достигнет России и это отразится в массовом порядке на доходах граждан - тогда можно будет говорить о его влиянии.

- *Как вы оцениваете собственную долю на рынке денежных переводов, ваши перспективы по расширению бизнеса? Где ваша ниша на этом секторе рынка?*

Фуад Абдуллаев: МБА - Москва обслуживает денежные переводы между Россией и Азербайджаном. Целевой группой потребителей является многочисленная азербайджанская диаспора (по различным оценкам, 1,5-2 млн чел. постоянно или временно проживают на территории РФ).

Процедура осуществления перевода достаточно проста (не нужно открывать счет в банке, достаточно иметь при себе паспорт, необходимую сумму денег и знать паспортные данные получателя). Вся процедура - от оформления перевода до внесения денег в кассу - занимает не более 10 минут. Перечисленную сумму можно получить в Азербайджане уже через 15-20 минут после внесения ее в кассу банка в России. Стоимость перевода составляет всего 1% от суммы (причем максимальная сумма комиссии ограничена). МБА - Москва предоставляет своим клиентам полную гарантию сохранности денежных средств, а также обеспечивает конфиденциальность процесса.

Одним из важнейших преимуществ денежных переводов без открытия счета физических лиц между Россией и Азербайджаном является возможность получить деньги практически в любом районе Азербайджана (филиальная сеть МБА насчитывает порядка 130 точек обслуживания в Азербайджане).

Международный банк Азербайджана - Москва начал свою работу в 2002 году. Является дочерним банком Международного банка Азербайджана (МБА) со 100%-м иностранным капиталом. В настоящее время по основным финансовым показателям входит в ТОП-200 российских банков. Имеет 7 офисов продаж в Москве, филиалы и дополнительные офисы в городах Санкт-Петербург и Екатеринбург. Материнский банк находится в собственности государства и является крупнейшим в Азербайджане, имеет на сегодняшний день 36 филиалов, 40 отделений и 54 пунктов обслуживания практически на всей территории страны.

Филиальная сеть МБА - Москва в России также постоянно увеличивается.

Через МБА - Москва за 2006 год было переведено в Азербайджан \$84 млн, что составляет порядка 9,5% от всех официально переведенных в Азербайджан денежных средств через системы денежных переводов и банки. Планируется по итогам 2007 года достижение 15% доли рынка и в ближайшей перспективе - до 30-40%. В этой связи улучшаются условия обслуживания (упрощается процесс оформления), совершенствуется техническая поддержка, развивается сеть обслуживания, усиливается рекламное воздействие на потребителей.

По ряду параметров (стоимость, скорость, сеть обслуживания в Азербайджане, национальный статус банка) услуга МБА - Москва "денежные переводы" является уникальной и обладает большим потенциалом.

Хотелось бы отметить, что обслуживание МБА - Москва денежных переводов, кроме коммерческого смысла, имеет еще и важный социальный аспект - помощь соотечественникам, находящимся за пределами родной страны и оказывающим материальную помощь своим близким. Тарифы банка рассчитаны таким образом, чтобы сделать процесс перевода денег максимально выгодным для клиентов.

Для более полного удовлетворения запросов клиентов и диверсификации бизнеса МБА - Москва также работает с системами "Contact" (переводы в страны СНГ и по РФ) и "MoneyGram" (страны дальнего зарубежья).

- *Насколько плотно, по вашей оценке, занята в России ниша денежных переводов?*

Фуад Абдуллаев: Так как рынок денежных переводов еще окончательно не сформировался, то при определенных инвестициях выйти на этот рынок в принципе возможно. Другой вопрос, что многим банкам для обслуживания потребности собственных клиентов достаточно заключить договоры с 2-3 системами и

при минимальных затратах получать стабильный доход. Некоторые банки с большой сетью отделений и филиалов имеют собственный переводный продукт, но не называют его "системой".

- Как создать конкурентоспособный продукт на рынке денежных переводов?

Фуад Абдуллаев: Для этого прежде всего нужны: понятная концепция развития системы; готовность к значительным инвестициям на этапе вхождения в рынок; современное программное обеспечение, отвечающее задачам системы; собственная или на договорных условиях организованная сеть обслуживания (пункты приема-выдачи денежных переводов), инфраструктура; мощная маркетинговая программа (создание бренда, реклама, вопросы сервиса и т.д.)

- Есть ли путь наименьших затрат для участия в этом секторе рынка?

Фуад Абдуллаев: Да, это пример МБА - Москва, - нишевой продукт, рассчитанный на диаспору, переводы в основном между двумя странами, использование собственных возможностей и возможностей материнского банка. Но это нельзя назвать "системой денежных переводов" в классическом смысле. И такой подход имеет определенные

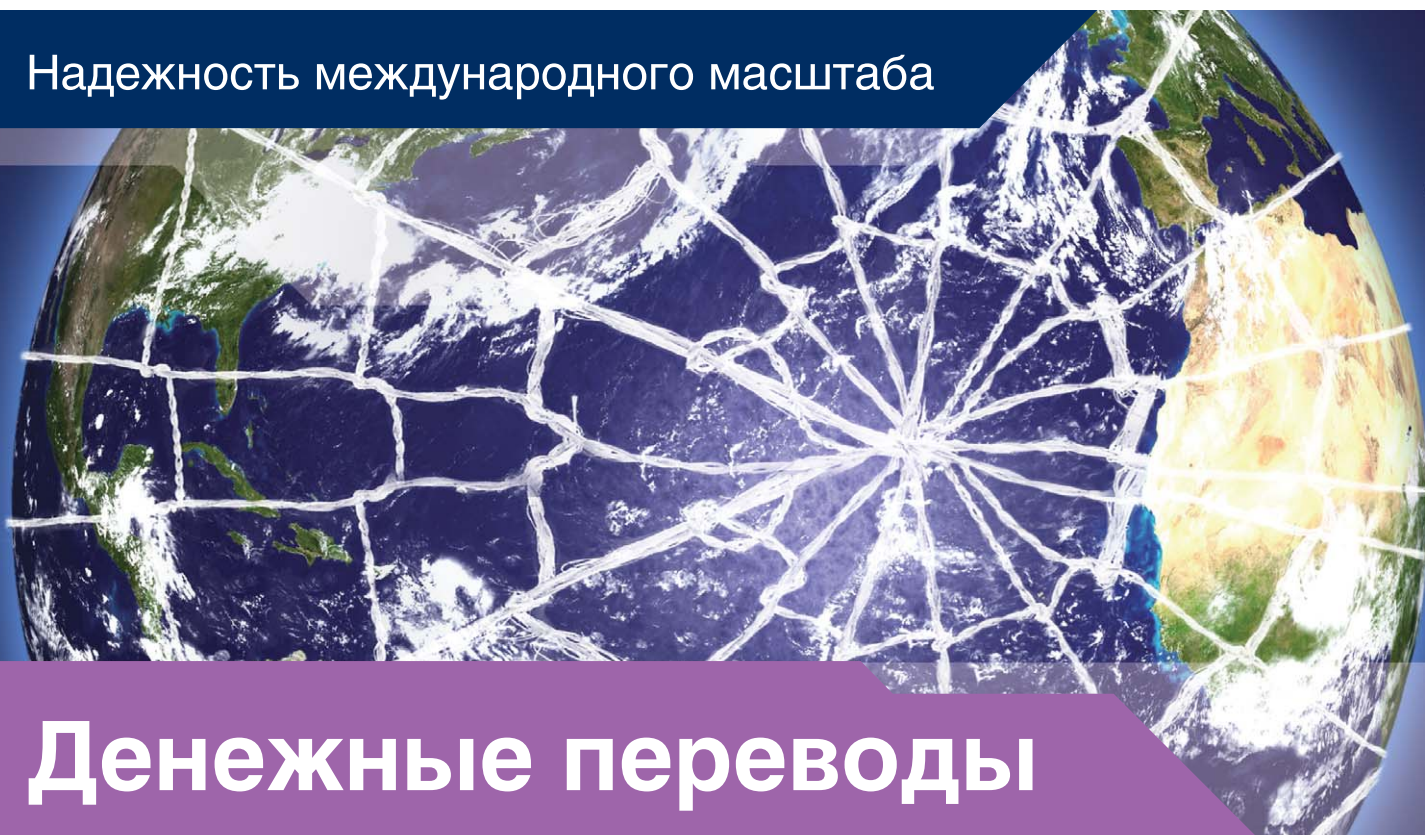
ограничения в плане развития, объема и количества переводов.

- И все-таки, что выгоднее: подключиться к действующей системе денежных переводов или построить свою?

Фуад Абдуллаев: Если оценивать декларируемые объемы переводов некоторых систем, сопоставлять их возможные доходы и расходы на развитие инфраструктуры и маркетинг, то непонятно, откуда может появиться прибыль. Можно предположить, что в настоящий момент мы переживаем "затратный период", борьбу (в том числе ценовую) за клиентов и долю на рынке. А в будущем победителей ожидает завоеванная доля на растущем рынке и возможное повышение тарифов, что позволит оправдать все расходы. Тем более что на любую массовую услугу можно смотреть как на способ стабильного привлечения новых клиентов, которые при определенном подходе воспользуются дополнительными услугами банка и принесут дополнительный доход. Сегодня надо продолжать активнее работать с клиентами, потому что использование услуги "денежные переводы" может помочь новым категориям клиентов ближе познакомиться в принципе с деятельностью банков и, возможно, стать потребителями и других банковских услуг.



Надежность международного масштаба



Денежные переводы по всему миру

+7 (495) 933 83 15
+7 (495) 937 77 27

Москва, ул. Тверская, 6, стр.2
E-mail: ibam@ibam.ru
URL: www.ibamoscow.ru
Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3395
«МБА-МОСКВА» ООО Реклама



МБА-МОСКВА