

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Четверг 13 марта 2014 №41 (5314 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 | Рейтинг российских банков: активы, капиталы, кредиты

16 | Актуальна ли еще банковская тайна

17 | Платить банковским служащим теперь будут иначе, но это не значит, что больше

18 | Есть ли в стране спрос на длинные деньги

18 | Хватит ли Эльвире Набиуллиной характера выдержать давление спекулянтов, играющих против рубля?

Прошлый год ознаменовался кардинальным ужесточением политики регулятора, что в совокупности с общим замедлением экономики стало одной из причин уменьшения суммарной прибыли банков. Но и в этом году российские банки ожидает новая волна ограничений в области розничного кредитования, которая неизбежно приведет к заметному замедлению темпов роста рынка необеспеченных ссуд населению.

Под курсом ЦБ

— рейтинг —

В 2013 году Центробанк решал сразу две задачи. Первая — чистка рынка от недобросовестных игроков. В прошлом году лицензии лишились 32 банка. Таким образом, общее количество кредитных организаций сократилось до 923. Причем лицензии лишались как мелкие банки, так и достаточно крупные (например, Мастер-банк, Инвестбанк и др.). Регулятор намерен и впредь придерживаться этого курса, поэтому количество банков будет сокращаться и в дальнейшем. Новое руководство ЦБ ясно дало понять, что от отзыва лицензии не застрахован даже крупный банк.

Кроме того, регулятор принял ряд мер, направленных на охлаждение рынка необеспеченного кредитования населения. Все это в совокупности с общим замедлением экономики привело к уменьшению суммарной прибыли банков. Однако госбанки, напротив, смогли улучшить свои результаты. В десятке самых доходных банков по-прежнему пять госигроков, на долю которых теперь уже приходится почти половина всей прибыли банковской системы. При этом капитализация российских банков выросла. Собственные средства кредитных организаций, согласно данным ЦБ, увеличились за прошлый год на 15,6%, до 6 трлн рублей; суммарные активы банковской системы выросли на 16%, до 57 трлн рублей. А вот при-

быль банков, напротив, немного сократилась — с 1012 млрд до 994 млрд рублей. Причем изменения произошли даже в десятке наиболее успешных банков. В частности, в тройке лидеров появился частный банк. Альфа-банк, заработавший в прошлом году 31 млрд рублей (против 22 млрд рублей годом ранее), потеснил с третьего места ВТБ 24. Занимавший по итогам 2012 года второе место Газпромбанк заработал в прошлом году вдвое меньше: его прибыль сократилась с 51 млрд до 26 млрд рублей. В итоге он оказался четвертым. Вторым по прибыли в этом году стал ВТБ (35 млрд рублей). Первое место традиционно за Сбербанком (393 млрд рублей).

Стоит отметить, что в десятке лидеров по прибыли также появилось сразу два новых игрока: девятым стал Ситибанк (прибыль — 8 млрд рублей), а восьмым — Мособлбанк, заработавший 11 млрд рублей. Последнее перемещение довольно неожиданно. Годом ранее Мособлбанк не входил даже в сотню по прибыли. Его доход в 2012 году составлял только 0,4 млрд рублей.

Всего же в десятке лидеров по прибыли пять госбанков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, ВТБ 24 и Банк Москвы), на долю которых в общей сложности приходится почти половина всей прибыли банковского сектора (48,7%). В прошлом году пятерка обеспечила 45,7% прибыли.

Сокращение прибыли российской банковской системы отчасти

было вызвано действиями регулятора. Второй задачей ЦБ было «охлаждение» рынка необеспеченного розничного кредитования. Он был обеспокоен чрезмерным увлечением банков дорогим розничным кредитованием (в 2012 году рынок кредитования физических лиц вырос на 39,4%, при этом необеспеченные суды выросли на 53%. Кредитование же юридических лиц приросло всего на 12,7%). Для этого он ввел ряд ограничений (повысил резервы и коэффициенты риска по дорогим кредитам), которые, по сути, сделали раздачу кредитов под высокие ставки направо и налево невыгодной. В планах регулятора было снизить темпы роста необеспеченного кредитования населения до 20–25% в год. Однако введенные ограничения оказались недостаточными. В 2013 году банки одолжили населению почти 10 трлн рублей, то есть на 2,2 трлн рублей больше, чем годом ранее. Таким образом, темпы развития рынка кредитования физических лиц составили 28,7%. При этом необеспеченное кредитование развивалось еще быстрее, достигнув 31,3%.

Тройка лидеров по объемам выданных кредитов в 2013 году не изменилась: на первом месте Сбербанк (3333 млрд рублей, прибавил 32%), на втором — ВТБ 24 (1146 млрд рублей, +44%) и ХКФ-банк — (296 млрд рублей, +25%). Быстрее всех в десятке лидеров рос Газпромбанк. В прошлом году он выдал 256 млрд

рублей против 174 млрд рублей годом ранее. Темп роста составил 47%. В итоге он поднялся с восьмого места на пятое. За счет 40-процентного прироста в пятерку лидеров также вошел «Русский стандарт». По итогам года он занял четвертое место. В 2012 году он был лишь шестым (270 млрд против 193 млрд рублей). Росбанк откатился с четвертого места на седьмое. В 2013 году он выдал в кредит 235 млрд рублей (215 млрд рублей в 2012 году). С пятого на шестое место подвинулся РСХБ (247 млрд рублей против 198 млрд рублей годом ранее). Восьмым стал Альфа-банк (223 млрд рублей против 156 млрд рублей, рост 43%), ранее он был девятым. Теперь же девятое место занимает «Восточный экспресс» (196 млрд рублей против 175 млрд рублей — рост всего 12%). За счет существенного замедления темпов кредитования он потерял сразу две позиции в рейтинге. Замыкает десятку Райффайзенбанк (175 млрд рублей против 123 млрд рублей, прирост 42%).

Самым быстрорастущим банком в области кредитования населения стал «Русский кредит», который еще 2012 году практически не кредитовал население (объем кредитов был всего 23 млн рублей). В 2013 году у него уже было 1,8 млрд рублей кредитов — рост составил 7648%. На втором месте «дочка» ВТБ 24 Лето-банк, увеличивший портфель с 687 млн рублей до 27,2 млрд рублей (рост 3852%).

Зачистка сектора

— опрос —

Затеянная ЦБ зачистка банковского сектора вызвала огромный общественный резонанс. Уровень доверия к банковской системе ощутимо снизился. Специалисты задаются вопросом: можно ли было избежать отзыва лицензий или это единственный путь к очищению системы?

83% банков, участвовавших в исследовании, проведенном Bank.ru специально для „Ъ“, относятся к политике ЦБ по зачистке банковского сектора положительно и считают данные меры оздоровлением рынка. Как отметил директор департамента розничного бизнеса и управления розничной сетью Росгосстрах-банка Вилен Ли, у банков, лишившихся лицензии, было не все в порядке с ликвидностью, действиями топ-менеджмента, соблюдением законов, к тому же у них имелись финансовые брешки.

Большинство банкиров уверены, что проводимая Центробанком зачистка поможет вывести с рынка недобросовестных игроков, а также заставит финорганизации предпочесть менее рискованную политику.

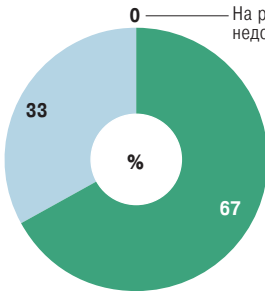
Практически все опрошенные банкиры отметили, что отзыв лицензий у проблемных финорганизаций не оказал особого влияния на банковский сектор. «Лицензий лишились 33 банка, которые составляют всего 3,5% от общего количества кредитных организаций, и с учетом того, что 85–90% банковского бизнеса сосредоточено в 50 крупнейших банках РФ, говорить о серьезных негативных последствиях для банковского сектора преждевременно», — заявил председатель правления КБ «Союзный» Алексей Корнеев.

По вопросу о возможности спасения банков с отзыванной лицензией мнения экспертов разделились.

ОПРОС НАСЧЕТ ЛИШЕНИЯ БАНКОВСКИХ ЛИЦЕНЗИЙ

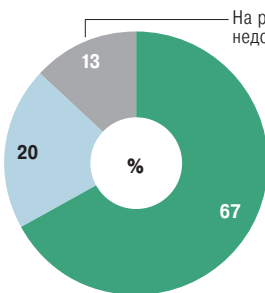
МНЕНИЕ БАНКИРОВ
О КОЛИЧЕСТВЕ БАНКОВ
НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

На российском рынке действует слишком много банков



МНЕНИЕ КЛИЕНТОВ
О КОЛИЧЕСТВЕ БАНКОВ
НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

На российском рынке действует слишком много банков



ВЫСОКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Особенность private banking в Абсолют Банке — это тесная связь с корпоративным бизнесом. Наш основной акцент — это командная работа и активный cross-sale с корпоративным блоком. То есть это совместная работа, командная игра на результат.

— То есть этот выход в «свободное плавание» можно расценить как отражение тенденции — private banking становится выгоднее и перестает быть декоративной фишкой? Мы видим, что очень многие банки для обслуживания состоятельных лиц в последнее время открывают отдельные офисы, чаще всего в Москве и Санкт-Петербурге.

— Отдельные подразделения по обслуживанию vip-клиентов во многих банках были и раньше, но назвать их декоративным приложением я бы не рискнула. Появление более современных офисов, рассчитанных на отдельную категорию клиентов, называть сверхновой идеей не стоит. Просто эта идея своевременная, логичная в данных условиях рынка и, главное, абсолютно понятная тем, для кого мы работаем. Другой вопрос, что private banking стал более зрелым, это направление постепенно эволюционировало в России, когда банки лучше стали понимать своего клиента и, соответственно, качественнее и быстрее реагировать на его запросы и ожидания. Концентрация состоятельных клиентов в Москве и Санкт-Петербурге, безусловно, выше, поэтому именно в этих городах мы видим премиальные офисы. Но я уверена, что в скором времени такие же офисы появятся и в других крупных городах.

— Вы не первый год в этом бизнесе, скажите, что происходит с клиентом, которого вы называете состоятельным, как меняется его портрет?

— Безусловно, наш клиент стал моложе. Сейчас к нам активно приходит новое поколение топ-менеджеров, которые рано вошли в бизнес и к 35–37 годам уже имеют собственный внушительный капитал. При этом состоятельных клиентов более старшего поколения меньше не стало: они по-прежнему хотят размещать деньги в России, понимая, что здесь им могут предложить интересные условия и возможности. В большей степени наши клиенты из числа тех, кто заработал деньги в России, и они хотят, чтобы их капитал работал в России. У многих, разумеется, есть счета в других странах, но, как показывает практика, сейчас хорошее время для того, чтобы зарабатывать, например, на депозитах — для премиальных клиентов ставки сегодня весьма выгодные.

— Насколько изменились требования vip-клиентов к банку, на что они ориентируются?

— В нынешней экономической ситуации каждому хочется иметь некий островок стабильности. В первую очередь это выражается в поиске банка, которому можно доверять. А доверие к банку — это, прежде всего доверие к акционерам, имени на рынке, их устойчивости. Это тот базовый фактор, который определяет отношение клиента к банку. Это первый шаг.

— А что следует потом?

— Дальнейший ход событий во многом определяют взаимоотношения клиента с тем персональным менеджером, который его обслуживает. Сегодня для vip-клиента очень важно найти своего финансового консультанта — не просто обязательную и привлекательную особу, которая всегда предупредительна и точна, а человека, с которым можно

говорить о деньгах на равных, профессионально. И не только о финансах, кстати. Но самый важный момент опять же — доверять человеку, управляющему твоими личными финансами. И если момент сомнения возникает, то обратного хода нет. Персональный менеджер сегодня — человек, который может рекомендовать клиенту, как распорядиться его деньгами, и он должен отвечать за свои рекомендации. Менеджер стал более профессиональным, разносторонне образованным. Он вырос вместе с клиентом.

— В чем вы видите преимущества вашего банка для клиентов?

— Абсолют Банк отличают хорошая долгая жизнь на банковском рынке и позитивный имидж. И опять же, как я уже говорила, фактор сильных российских акционеров является для наших клиентов определяющим преимуществом. Наши клиенты — это люди с большой кредитной и банковской историей, в том числе и длительной историей отношений с Абсолют Банком. Хотелось бы привнести что-то новое в эти отношения. Речь идет и о новой премиальной продуктовой линейке, и о новом премиальном офисе, и о новом подходе к обслуживанию клиентов.

— Чем больше состоятельных клиентов, тем успешнее такой бизнес для банка?

— Мы никогда не работали по количественному показателю. Можно, конечно, постоянно увеличивать базу клиентов, но в этом бизнесе такое движение не означает успешности. Для меня важнее качество клиентов, их уровень, выраженный в инвестициях, которые они делают. Каждый новый год жизни клиента в банке является подтверждением, что ты смог предоставить ему действительно хороший сервис. Наиболее очевидный показатель эффективности — это долгосрочные отношения с клиентом. И достигнуть его совсем непросто.

Private banking — это, безусловно, персональный сервис, индивидуальный подход. Когда ты говоришь «частный банк», то всегда подразумеваешь некую индивидуальность. Но крайне важно строго придерживаться этой философии постоянно, а не только в момент первой встречи. В противном случае клиент чувствует себя обманутым. Вопрос не в том, что ты обещаешь на первом этапе вашего знакомства, а в том, какой уровень сервиса ты можешь предложить ему в действительности на протяжении всей «жизни» клиента в банке. Мы стараемся относиться к клиенту так, как хотели бы, чтобы относились к нам. Это основной момент, на котором мы акцентируем внимание. Придумывать новые правила не нужно. Нужно соблюдать старые.

— Насколько в этом сегменте ощутима конкуренция за счет продуктовой линейки?

— Конкуренция между банками сегодня лежит не только в сфере банковского обслуживания и финансовых продуктов и услуг. Можно иметь суперсовременный офис с очень дорогими интерьерами и предлагать шикарные условия, но это будет просто красивый офис и ничего более, если нет главного — доверия к тому, кто стоит за этим бизнесом.



Наталья Капинос, глава private banking Абсолют Банка: «Красивая встреча статусного клиента еще не означает для банка историю с продолжением»

— Планировалось, что в марте Абсолют Банк откроет в Москве отдельный премиальный офис для состоятельных клиентов. Насколько реалистичны эти планы и значит ли это, что теперь вы рассматриваете private banking как самостоятельное перспективное направление бизнеса?

— Действительно, в конце марта в центральном здании Абсолют Банка на Цветном бульваре появится новый премиальный офис. Его открытие не только подчеркивает, что уровень обслуживания частных клиентов играет для нас ключевую роль. Private banking в нашем банке теперь отдельное направление бизнеса со своим долгосрочным планом развития. По определению это дает клиентам больше возможностей и, безусловно, больше комфорта. Напомню, что раньше обслуживание vip-клиентов было частью розничного бизнеса Абсолют Банка.

Безусловно, прежде чем принять такое решение — выделить бизнес по обслуживанию состоятельных клиентов в отдельное направление, — мы долго просчитывали этот шаг. Портфель подразделения private banking после объединения банка «КИТ Финанс» и Абсолют Банка составит более 24 млрд рублей, а это уже достаточно большой объем пассивов для самостоятельного подразделения.

банк практика

Зачистка сектора

— опрос —

Некоторые банкиры уверены, что спасать, по сути, было нечего, другие полагают, что два-три банка можно было вытянуть. Многие говорят о том, что спасти можно любой банк — вопрос в том, сколько для этого потребуются средств и найдется ли источник финансирования.

Старший научный сотрудник института «Центр развития» НИУ ВШЭ Дмитрий Мирошнинченко отметил, что политика ЦБ стала несколько более жесткой в отношении банков, занимающихся противоправной деятельностью — правда, лишь по сравнению с предыдущими годами. Другая группа банков, лишенных лицензий, — это кредитные организации, ставшие неплатежеспособными, но у них ЦБ просто обязан отзывать лицензии. Другое дело, что общее состояние российской экономики способствует росту числа таких банков, что опять же является объективным процессом, и изменить его ЦБ, к сожалению, не может.

Эксперты «Опоры России» высказались против административного сокращения числа банков: они считают, что все должно идти эволюционным путем: банки должны объединяться, уплотняться и становиться прозрачнее в рамках конкуренции.

Сегодня в России действуют 923 кредитные организации, причем только около 8% из них имеют собственный капитал, превышающий 10 млрд руб. По мнению экспертов, количество кредитных организаций будет постепенно сокращаться за счет слияния небольших банков и ликвидации финансово неустойчивых организаций. Для сравнения: в США действует более 6,8 тыс. банков, в Швейцарии — около 4 тыс., в Германии — около 1,845 тыс., во Франции — 880.

В США в течение последних лет наблюдается тенденция ухода с рынка кредитных организаций, объем активов которых составляет менее \$100 млн. В основном мелкие банки проходят процедуру слияния с более крупными. По данным Федеральной корпорации по страхованию депозитов, за первые семь месяцев 2013 года в США было закрыто 17 банков. В еврозоне также наблюдается тенденция сокращения банковского сектора. Так, за 2012 год количество банков уменьшилось практически на 6%, причем здесь в большинстве случаев, как и в США, причиной сокращения является не банкротство финансовых организаций, а слияния и поглощения.

Генеральный директор Bank.ru Олег Генин полагает, что негативное влияние на банковский сектор оказал не сам факт отзыва лицензий, а информационный фон, который сопровождал данные события. Непродуманные высказывания чиновников, распространение черных списков банков, а также SMS-сообщений с недостоверной информацией о той или иной кредитной организации привели к возникновению турбулентности на рынке вкладов: депозиты стали перетекать из небольших банков в банки с государственным участием, что ухудшило и без того тяжелое положение небольших игроков банковского сектора. Для предупреждения паники среди вкладчиков регулятор должен своевременно и в полном объеме информировать граждан о своих действиях и об истинном положении дел в банковском секторе.

Примерно в 5% опрошенных банков заявили, что в конце прошлого года ощутили на себе негативные последствия распространения черных списков, однако сейчас ситуация нормализовалась.

9% опрошенных вкладчиков указали, что после отзыва лицензий у ряда банков в конце прошлого года перевели свои вклады из коммерческих банков в банки с государственным участием (причем большинство из них выбрали Сбербанк), а 4% респондентов вовсе закрыли свои депозиты.

В то, что черный список банков существует, верят 34% опрошенных, чуть более трети считают это слухами, 29% респондентов вообще впервые слышат о существовании списка.

67% опрошенных отметили, что на российском рынке слишком много банков, 13% уверены в обратном, 20% считают, что банковский сектор представлен достаточным количеством игроков. «Сказать, что банков слишком много, нельзя, можно сказать, что есть некоторое количество банков, потери которых ни банковское сообщество, ни клиенты не заметят», — отметил председатель правления Нордеа-банка Игорь Буланцев.

Что касается будущего банковского сектора, то, как отметил аналитик инвестиционного холдинга ФИНАМ Антон Сороко, сегодня на фоне снижения темпов роста сектора на первое место должна выйти сервисная конкуренция, которая становится все более и более важной. Продолжится миграция в онлайн, что должно уменьшить затраты времени потребителя. Лучше всего себя будут чувствовать универсальные банки, хуже — занимающиеся преимущественно одним направлением: потребительским кредитованием. Наиболее стабильный рост ожидается на ипотечном рынке, где заметно позитивное влияние многочисленных социальных программ.

Маргарита Гвоздева,
Екатерина Романова

ЖИВАЯ ОЧЕРЕДЬ

В 2013 году ЦБ отозвал лицензии у 32 российских банков. Глава консалтинговой компании по подбору персонала Jacobson Partners ДМИТРИЙ АКОПОВ полагает, что увольнение большого числа банковских служащих только сейчас начинает сказываться на российском рынке труда.

Сотрудники среднего звена закрытых банков уже начали заниматься поиском работы, а вот оставшиеся без работы топ-менеджеры пока не очень интересуются трудоустройством. Скорее всего, они предпочтут взять паузу до окончания официальных процедур ликвидации организаций, в том числе в надежде на то, что ситуация в банковской сфере или в экономике в целом улучшится.

К тому же найти новую работу на открытом рынке руководителям высшего звена будет непросто. Если в 2008–2012 годах с рынка убрали финансово несостоятельных игроков, а лицензии отзывали преимущественно за несоблюдение банковских нормативов и недостаток капитала, то сейчас это происходит по правовым основаниям: за нарушение антиотмывочных законов и сомнительные операции, что не лучшим образом отражается на репутации менеджеров таких организаций. У потенциальных работодателей при оценке кандидатов из ликвидируемых банков может встать вопрос о степени их причастности к данному процессу. Неудивительно, что некоторые кандидаты готовы рассмотреть предложения с меньшими зарплатами.

Большинство банков не афишируют численность персонала, поэтому, сколько банковских сотрудников останется без работы после ликвидации банков, оценить можно только приблизительно. По мнению экспертов компании по подбору персонала Jacobson Partners, учитывая число кредитных



организаций и то, что в списке из 18 банков, лишившихся лицензий в четвертом квартале 2013 года, есть крупные, речь может идти о 12–15 тыс. человек. При этом около 7 тыс. из них проживают в Москве. К тому же не стоит исключать возможности трудовой миграции уволенных банкиров из регионов (Тульская, Калининградская, Смоленская области) в Москву и Петербург.

Банки могут воспользоваться ситуацией и постараться обновить кадры за счет вышедших на рынок работников. Тем не менее, по нашей оценке, ошущимого роста качества кандидатов, наняв которых удастся эффективно освежить ряды банковских служащих, не будет. Кроме того, отзывы лицензий и другие события на финансовом рынке отчасти могут повлиять на поведение работающих сотрудников. По мнению Jacobson Partners, их мотивация удержать свое место может вырасти. Тем не менее осознание работодателем того, что на рынке достаточно квалифицированных банкиров, не означает, что имеющиеся лояльных сотрудников нужно менять на тех, кто оказался «на улице».

Действия Центробанка по отзыву лицензий всколыхнули рынок, но, по нашему мнению, подобный эффект в основном вызван их неожиданностью и быстротой. Говорить о действительно серьезных последствиях для рынка стоит в том случае, если под ударом окажутся банки из топ-50.

По нашим оценкам, сферу зарплат и доходов отзыв банковских лицензий затрагивает в меньшей степени. Потому что основным драйвером доходов банковских специалистов все-таки является экономическая ситуация в стране в целом и возможности развития банковского сектора. Согласно данным ряда экспертов, снижение средней зарплаты по финансовым вакансиям за 2013 год составило 6,2%. При этом требования соискателей к оплате труда также снизились — примерно на 8%. Результаты деятельности, в том числе крупных банков, и общее целенаправленное оздоровление банковской системы задают тенденцию к оптимизации расходов — в первую очередь на персонал.

Показательным в этом направлении стал шаг самого Центробанка: треть его сотрудников могут лишиться работы в 2014 году. По итогам переаттестации региональных работников под сокращение рискуют подпасть до 20 тыс. человек. Кроме того, ЦБ меняет систему оплаты труда, привязывая ее напрямую к эффективности работы. Ранее Сбербанк объявил о своих планах за 2014–2018 годы уменьшить численность персонала с 250 тыс. до 220 тыс. человек, а глава ВТБ Андрей Костин заявил в январе, что в 2014 году расходы на персонал в головном банке и инветкомпаниях будут сокращены на 15%. На днях о сокращении затрат на персонал и введении новой системы оценки качества его работы объявил банк «Уралсиб», объясняя необходимость таких мер невыполнением плановых финансовых результатов, а также тем, что показатели эффективности и качества бизнеса заметно отстают от среднерыночных.

Под курсом ЦБ

— рейтинг —

На третьем месте самарский Кошелев-банк (рост с 12,5 млн рублей до 386 млн рублей, или 2987%). Заметный прирост продемонстрировал также Фольксваген Банк Рус. В 2012 году у него было 1,2 млрд рублей кредитов, за год объем выданных средств увеличился более чем в десять раз, до 16,2 млрд рублей. Ростбанк нарастил портфель кредитов населению почти вшестеро — до 8 млрд рублей.

Из сотни крупнейших по активам банков устроил свой портфель кредитов населению Сетелем-банк (до 51 млрд рублей), удвоили Металлинвестбанк (до 10 млрд рублей) и Бинбанк (до 20 млрд рублей), а также почти удвоил портфель Москов-

ский кредитный банк (до 98 млрд рублей, прирост — 93%).

В этом году российские банки ожидают очередная волна ужесточений в области розничного кредитования, которая неизбежно приведет к заметному замедлению темпов роста рынка необеспеченных судс населению. Многие банки пересматривают свой подход к оценке заемщиков, ужесточают скоринг. Один из лидеров — ХКФ-банк — уже объявил об изменении стратегии развития и переориентации на другой клиентский сегмент. Поэтому в следующем году рейтинг самых потребительских банков может весьма существенно измениться.

Россияне по-прежнему предпочитают в первую очередь сберегать средства в банках. Объем вкладов по итогам прошлого года увеличился с 14 трлн до 17 трлн рублей (про-

тив 10 трлн рублей кредитов). Исторически лидерство в этом сегменте принадлежит Сбербанку, который привлек в 2013 году 7,6 трлн рублей. В последние годы его доля на рынке уменьшилась, но падение удалось остановить, чему способствовали отзывы лицензий у нескольких крупных банков и общая нестабильность экономики. Население вновь задумалось о надежности накоплений, а не о доходности. Доля Сбербанка на рынке вкладов по итогам года составила 46% (в 2012 году — 45%).

На втором месте по объему вкладов ВТБ 24 (1,3 трлн рублей), на третьем — Альфа-банк (0,4 трлн рублей). Так что десятка лидеров практически не изменилась. Некоторые банки поменяли места, но новых игроков не появилось.

Елена Ковалева

ОБОРОТНАЯ СТОРОНА УСЛУГИ

Рынок розничных услуг Forex-брокеров в России все еще остается одним из самых непрозрачных сегментов финансового рынка. Основная причина непрозрачности заключается в отсутствии государственного регулирования. Для уточнения параметров рынка «Интерфакс-ЦЗА» уже в третий раз подготовила рейтинг и обзор рынка услуг Forex-брокеров в России.

В целом необходимо отметить, что на рынке наметилась тенденция к росту готовности раскрытия информации Forex-брокерами. В этом году мы собрали рекордное количество анкет Forex-брокеров (14 штук), еще большее количество брокеров согласилось принять участие в нашем интерактивном опросе. Также нам удалось собрать почти 8 тыс. анкет трейдеров, которые использовались для составления рейтинга Forex-брокеров.

По нашим оценкам, около 400 тыс. физических лиц пользуются услугами Forex-брокеров в России, при этом их совокупный среднемесячный оборот в 2013 году составил около \$440 млрд. Столь внушительный оборот брокеров объясняется прежде всего распространенной практикой предоставления трейдерам больших кредитных плеч. Совокупный размер привлеченных брокерами депозитов составляет всего около \$0,5 млрд, что примерно равного объему вкладов физических лиц 90-го по величине данного показателя российского банка. При этом средний размер клиентского депозита составляет около \$1,2 тыс.

На долю трех крупнейших Forex-брокеров приходится 65% активных клиентов (262 тыс. человек) и 69% совокупного оборота (\$300 млрд). Тройка лидеров Forex-брокеров по числу клиентов выглядит следующим образом: Alpari — 117,4 тыс. (28,8% рынка), Forex Club — 79,4 тыс. (19,5% рынка), TeleTRADE — 65,3 тыс. (16% рынка). Те же три компании лидируют по объемам среднемесячных оборотов: Alpari — \$133,6 млрд (30,6% рынка), Forex Club — \$89,8 млрд (20,6% рынка), TeleTRADE — \$76,3 млрд (17,5% рынка). По данным показателям компания Alpari лидирует с большим отрывом от основных конкурентов. Рынку услуг Forex-брокеров в России свойственна высокая концентрация, в целом на долю десяти крупнейших Forex-брокеров приходится около 90% рынка как по числу клиентов, так и по объему их оборотов.

Мировой финансовый кризис продолжает оказывать влияние и на рынок услуг Forex-брокеров, многие из которых испытывают трудности с наращиванием объемов операций и привлечением новых клиентов. Следствием стала концентрация внимания брокеров на качестве предоставляемых ими услуг, а также снижение ими комиссий и спредов до минимальных уровней.

С появлением в сентябре 2013 года в России финансового мегарегулятора в лице Центрального банка многие участники рынка связывают надежды на новый импульс роста. Тем более что в 2014 году ожидается принятие закона, регламентирующего регулирование рынка услуг Forex-брокеров. Регулируемый рынок Forex будет вызывать больше доверия у потенциальных клиентов,

Численность активных клиентов форекс-брокеров в России		
№	Название	Число активных клиентов (тыс.)
1	Alpari	117,4
2	Forex Club	79,4
3	TeleTRADE	65,3
4	Forex4you	29,1
5	Insta Forex	21,9
6	Alfa-forex	9,8
7	VTB24	9,0
8	RoboForex	8,4
9	FBS Markets	8,0
10	MMCIS	7,6
11	Admiral Markets	6,1
12	Finam	5,5
13	Alorex	5,3
14	Fibo	5,1
15	Saxo Bank	5,0
16	NordFX	4,9
17	PROFIT Group	4,3
18	GKFX	3,6
19	FreshForex	3,0
20	BrokerCreditService	2,1
21	Akmos Trade	1,9
22	EXNESS	1,7
23	FOREX TREND	1,3
24	FXOpen	1,2
25	Real Trade	0,8

повысится их интерес к инвестициям на этом рынке, на нем появятся новые участники из числа крупных иностранных компаний (FXCM, IG Group, OANDA). Предполагается, что одним из ключевых звеньев в системе регулирования станет деятельность саморегулируемой организации НП ЦРФИИ. Впрочем некоторые брокеры опасаются возникновения конфликта интересов в рамках единого регулятора, одновременно надзирающего и за Forex-брокерами, и за коммерческими банками, которые также могут предлагать услуги инвестиций на рынке Forex.

Уже сейчас достаточно прочные позиции в России занимают иностранные Forex-брокеры, в частности Saxo Bank (15-е место в рейтинге по числу привлеченных клиентов и 8-е место по совокупному обороту). Как правило, услугами иностранных компаний предпочитают пользоваться крупные инвесторы, для которых принципиальным является не территориальная близость офисов брокера, а деятельность в рамках регулирования в иностранных юрисдикциях. Вместе с тем необходимо отметить, что некоторые российские брокеры (в частности, Alpari) вышли в лидеры на мировом рынке Forex-услуг и могут на равных конкурировать с иностранными компаниями, в том числе за иностранную клиентуру.

Опережающими темпами наращивают свое присутствие на рынке брокеры, связанные с крупными банками (Альфа-банк и ВТБ 24, занимающие соответственно пятое и шестое места по совокупному обороту в нашем рейтинге). Успех таких брокеров определяется доверием со стороны клиентов к известному бренду, наличием развитого гресрегулирования банковского бизнеса, возможностью кросс-продаж инвестиционных услуг на рынке Forex владельцам банковских депозитов. Однако по качеству и широте предоставляемых услуг банковские брокеры из-за

Объемы операций форекс-брокеров		
№	Название	Среднемесячный оборот (\$ млрд)
1	Alpari	133,6
2	Forex Club	89,8
3	TeleTRADE	76,3
4	Forex4you	22,6
5	Alfa-forex	20,2
6	VTB24	18,5
7	Insta Forex	17,1
8	Saxo Bank	11,7
9	MMCIS	5,9
10	BrokerCreditService	4,9
11	Admiral Markets	4,4
12	Finam	4,4
13	Alorex	4,2
14	Fibo	4,0
15	FBS Markets	3,3
16	GKFX	2,8
17	FreshForex	2,8
18	Akmos Trade	2,1
19	NordFX	1,9
20	RoboForex	1,6
21	FXOpen	1,4
22	FOREX TREND	1,0
23	PROFIT Group	0,7
24	Real Trade	0,6
25	EXNESS	0,5

«непрофильности» бизнеса пока существенно уступают специализированным Forex-брокерам.

Весомые позиции на рынке Forex-услуг занимают инвестиционные компании, специализирующиеся на инвестициях на фондовых рынках. Так, компании BrokerCreditService и Finam заняли соответственно 10-е и 12-е места в нашем рейтинге по совокупным оборотам. Для таких брокеров рынок Forex-инвестиций является лишь дополнительным инструментом из большого числа предлагаемых клиентам. Поэтому динамика долей этих компаний на рынке Forex-услуг обусловлена прежде всего динамикой их долей на рынке фондовых инвестиций, который сейчас находится в состоянии стагнации. Вместе с тем средний размер клиентского депозита у таких брокеров может в десять и более раз превышать размеры средних депозитов у специализированных Forex-брокеров.

В ситуации низкой финансовой грамотности населения, доступности больших кредитных плеч, а также отсутствия государственного регулирования рынок Forex-инвестиций остается высокорискованным для большинства трейдеров. Ситуацию осложняет появление на рынке откровенно мошеннических компаний. Так, на российском рынке в список десяти крупнейших брокеров в 2013 году вошла украинская компания MMCIS, чей бизнес, по оценке журнала Forbes (<http://forbes.ua/magazine/forbes/1342966-mmis-istoriya-odnoj-piramidy>), представляет собой закамуфлированную под Forex-компанию финансовую пирамиду, привлекающую клиентов благодаря массовой рекламе и обеспечивающую выплаты обещанных доходов лишь за счет притока новых клиентов.

Алексей Буздалин,
заместитель гендиректора
«Интерфакс-ЦЗА»

ЯВКА С НАЛИЧНЫМИ

Несмотря на то что банки активно развивают всевозможные онлайн-сервисы, очереди в отделения пока не уменьшаются, а о существенном сокращении филиалов не может быть и речи. И обусловлено это не только негативным населением, но и объективными обстоятельствами.

Сегодня банки активно развивают сервисы дистанционного банковского обслуживания и стараются сократить количество необходимых визитов клиента в банк — в первую очередь для удобства самого клиента. При этом каждый банк предлагает свой набор онлайн-сервисов. Кто-то делает ставку на электронную коммерцию и возможность оплаты покупок в интернет-магазинах одноразовыми виртуальными картами, кто-то привлекает клиентов инвестиционными программами: возможность купить паи фондов, открыть металлические счета и т. д. При этом список доступных через интернет услуг обновляется и расширяется. «В результате клиенты не всегда знают, какие возможности удаленного обслуживания предлагает их банк и еще меньше клиентов умеют этими возможностями пользоваться», — отмечает директор по работе с финансовым сектором «SAS Россия/СНГ» Юлий Гольдберг.

Кроме того, не во всех банках онлайн-операции проходят в режиме онлайн. Зная,

что перевод может идти дольше ожидаемого времени или потеряться, люди предпочитают не рисковать и, оплатив штраф, квитанцию или кредит, получить бумажное подтверждение в отделении.

Среди населения старшего возраста уровень пользования современными технологиями невысок, отмечает аналитик Национального рейтингового агентства Вадим Тихонов. Но и в целом люди боятся что-то перечислить не туда, особенно крупные, значимые суммы, а потом иметь проблемы с их переводом, возвратом и т. п. «Люди привыкли оплачивать коммунальные услуги в окошко Сбербанка, однако теперь, с введением терминалов, стереотипы постепенно меняются. Объемы операций онлайн и мобильного банкинга быстро растут, как и использование онлайн-расчетов и услуг в целом», — отмечает Вадим Тихонов. А это значит, что будут меняться и поведенческие привычки.

«Люди должны освоиться с интернет-технологиями вообще и банковскими сервисами в частности. Вспомните, как развивалась ситуация с банковскими картами, сколько усилий было приложено для их распространения, для обучения пенсионеров пользованию банкоматами. С ДБО то же самое», — говорит Юлий Гольдберг.

Среди других причин малой востребованности онлайн-сервисов эксперты



Мировая практика показывает, что на офисное обслуживание приходится до 70% всех операций

называют возможную разницу в тарифах на переводы через операциониста и через систему ДБО, отсутствие у клиента возможности самостоятельно пользоваться системой, недружественный интерфейс системы интернет-банкинга, назойливую рекламу

не интересных клиенту продуктов и т. д. «Если руководство банка заинтересовано в сокращении очередей в отделениях и снижении расходов на их функционирование, то для полноценного развития и использования клиентами онлайн-сервисов нужно проводить анализ и выявлять причины, почему в этом банке те или иные сервисы недостаточно востребованы», — отмечает Юлий Гольдберг.

Представители банков также напоминают, что определенные ограничения на развитие онлайн-сервисов налагает и действующее законодательство. «Банку необходимо осуществлять при проведении ряда операций идентификацию клиента, получить его согласие на обработку данных и т. д., — говорит директор дирекции развития продуктов ОТП-банка Дмитрий Сапронов. — Конечно, представитель может выехать на работу или домой. Но такие решения лучше работают с кредитными продуктами. Если речь идет о депозитах, то клиенты по-прежнему предпочитают лично прийти, познакомиться со специалистом, обсудить все на месте». С ним согласен начальник отдела пластиковых карт и ДБО Абсолют-банка Алексей Перов. «Законодательство зачастую обязывает банки идентифицировать клиентов face to face при заключении различных сделок и проведении операций. Однако, например, многие банки сегодня заключают договоры комплексного банковского обслуживания, по условиям которых клиент должен прийти в банк всего один раз, чтобы подписать договор», — рассказывает он. — Дальнейшую идентификацию клиента, пользующегося удаленными сервисами банков, уже производят по логинам, паролям, SMS-ключам, кодовым словам и так далее». Таким образом строго соблюдается буква закона и одновремен-

но создаются максимально комфортные для клиента условия работы с банком.

Банки не без основания воспринимают интернет-сервисы как хороший интерактивный канал коммуникации с клиентами, в том числе для продвижения своих услуг. Но большинство пользователей раздражает навязчивая реклама продуктов и услуг банка, которая в большинстве случаев оторвана от контекста и совершенно не учитывает интересы клиента. Люди хотели бы, чтобы банк лучше понимал их потребности и предлагал действительно нужные услуги именно в тот момент, когда они наиболее востребованы данным клиентом.

Впрочем, мировой опыт показывает, что отделения в обозримом будущем нигуда не денутся. «Онлайн-сервисы, конечно, будут совершенствоваться и их доля будет расти, но, на мой взгляд, они никогда не заменят офлайн-канал — отделения, так как это вопрос доверия, взаимодействия с банком», — уверен Дмитрий Сапронов. В качестве подтверждения эксперт приводит ситуацию, которая сложилась на наиболее развитых банковских рынках, в частности в Великобритании, где доля онлайн-сервисов активно росла, но затем, дойдя до уровня примерно 30% всех операций, стабилизировалась. То же самое, по мнению участников рынка, ждет и Россию.

Мария Рыбакова

банк практика

Банки России*												Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для „Ъ“											
№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспре- деленная прибыль (млн руб.)	Средства физических лиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспре- деленная прибыль (млн руб.)	Средства физических лиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)
1	Сбербанк России	Москва	16298843,2	20,0	1926324,9	18,2	3926335,0	7586144,0	20,6	11341983	20,9	136	«Финсервис»	Москва	29028,8	496,5	2956,6	4,9	248,5	941,4	97,0	5665	121,2
2	ВТБ	Санкт-Петербург	5245562,6	22,4	754318,8	19,6	35119,0	17201,4	49,7	2511884	26,5	137	СГБ	Вологда	29002,0	0,2	2939,7	0,8	50,6	15503,9	−0,2	15699	−11,4
3	Газпромбанк	Москва	3555218,0	28,5	290720,4	1,7	25940,8	368914,4	23,5	2254673	30,5	138	«Кед»	Москва	28819,9	−8,7	3078,9	−2,7	29,7	19522,5	4,1	17267	−22,3
4	ВТБ 24	Москва	2022595,5	37,7	138056,4	5,7	22195,9	1338778,4	36,2	1299643	43,2	139	ДжИИ Мани банк	Москва	28594,9	1,7	8962,9	6,7	528,1	2856,1	155,1	24159	−0,4
5	Россельхозбанк	Москва	1812396,6	15,4	202210,8	18,3	3953,9	247169,9	33,4	1159138	16,0	140	АМБ-банк	Москва	28370,9	−6,1	1776,6	17,8	334,3	6381,2	−0,1	807	−63,0
6	Банк Москвы	Москва	1656987,3	20,4	170467,5	2,0	7893,2	215825,0	27,2	881649	45,3	141	АвтоВАЗбанк	Тольятти	28326,6	7,4	3087,6	4,5	169,7	16962,8	3,0	23622	16,0
7	Альфа-банк	Москва	1474352,4	13,2	135808,8	29,0	30989,9	371557,3	27,2	1024707	12,4	142	Сумитомо Мицуй Рус банк	Москва	27815,7	29,9	9991,6	5,3	386,2	0,0	—	13604	41,9
8	Номос-банк	Москва	929592,9	47,1	84450,3	59,2	6320,3	107160,6	41,7	499996	30,6	143	ББР-банк	Москва	27703,1	42,7	2137,9	13,4	379,2	12336,1	24,3	21236	69,7
9	Юникредит-банк	Москва	901360,2	4,2	127136,5	14,1	19402,9	73012,0	21,6	521368	7,5	144	Рустройбанк	Москва	27459,3	18,6	3072,8	23,8	159,5	15346,0	22,4	20197	33,9
10	Промсвязьбанк	Москва	735994,9	7,8	61946,5	18,3	7837,9	197051,5	17,8	528082	21,1	145	Фольксваген Банк Рус	Москва	27312,9	59,7	6301,6	50,5	2157,0	0,0	—	27528	90,2
11	Райффайзенбанк	Москва	688896,3	13,4	97439,9	11,8	24957,8	257030,7	17,4	433256	17,1	146	«Региональный кредит»	Кострома	26441,4	17,7	2592,0	13,4	350,8	7731,4	30,7	3400	−7,8
12	Росбанк	Москва	683521,2	5,4	102973,9	2,8	6437,9	155453,6	12,1	405038	4,3	147	Дальневосточный банк	Владивосток	26231,0	−24,4	3667,7	−2,2	486,0	10548,4	−2,2	11439	−33,4
13	Московский кредитный банк	Москва	443871,3	44,2	41224,6	51,3	6118,4	133142,5	25,9	309671	45,7	148	Лицевойкомбанк	Липецк	26044,5	3,0	2518,4	11,3	406,2	13079,0	−0,8	17243	−0,6
14	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	414035,5	18,4	38737,2	13,5	3361,2	117076,6	21,8	248445	13,2	149	Мосстройэкономбанк	Москва	25597,3	28,9	1957,1	6,3	126,0	17167,6	131,4	14011	51,1
15	«Россия»	Санкт-Петербург	412578,5	30,9	31160,0	22,1	5109,6	36696,5	16,2	200221	34,0	150	Акибанк	Набережные Челны	25448,8	8,9	3869,7	12,7	160,2	9906,7	5,0	17763	16,0
16	«Националрингцентр»	Москва	409316,7	93,3	28758,2	118,1	6274,1	0,0	—	43262	866,3	151	ВПБ	Москва	25353,4	79,4	3302,6	196,1	242,9	8785,3	61,5	15620	89,9
17	«Уралсиб»	Москва	372919,4	−12,9	42823,3	−0,3	1226,6	152727,4	−0,9	221612	−10,3	152	ПЧРБ	Москва	25271,3	17,8	2940,1	4,5	143,1	12555,4	34,4	16757	27,7
18	«Русский стандарт»	Москва	366151,1	26,0	35784,1	25,3	4006,1	192595,7	22,3	238351	30,9	153	«Уральский финансовый дом»	Пермь	25163,2	19,3	2189,2	13,7	76,7	13476,0	14,6	17460	36,0
19	Ситибанк	Москва	365238,2	12,2	54795,3	4,4	8415,4	71506,8	14,5	117720	5,4	154	«Девон-Кредит»	Алматы	24472,1	9,3	3294,0	6,1	423,3	11691,8	16,3	12758	8,0
20	Ханты-Мансийский банк	Ханты-Мансийск	364597,0	25,9	31103,7	6,1	2304,9	69575,6	15,2	195315	18,3	155	ТПБ Китая	Москва	24026,8	67,7	2726,9	7,7	200,5	0,0	—	6399	56,2
21	«Ак Барс»	Казань	358581,4	8,1	34007,0	2,2	960,3	71378,5	19,0	214534	6,4	156	М2М Прайвет банк	Москва	24009,3	−1,6	2386,4	15,3	388,7	15115,3	−4,6	11830	4,5
22	Связь-банк	Москва	346757,1	31,4	20814,4	1,8	1425,1	27276,4	31,8	171909	12,6	157	«Приморье»	Владивосток	24008,3	0,1	2690,1	13,4	533,0	14045,5	16,6	12395	6,9
23	ХФБ-банк	Москва	324362,4	3,9	43695,9	7,9	7829,0	205185,9	30,5	261253	17,4	158	Кредит Урал банк	Магнитогорск	23458,9	9,3	4912,9	10,2	530,6	14404,2	12,3	14134	10,4
24	МДМ-банк	Новосибирск	294279,9	−11,5	55262,6	−9,1	−2834,8	10499,2	−7,2	131184	−13,0	159	«Транспортный»	Москва	22991,9	164,4	1582,6	49,6	220,4	11158,0	178,0	12933	101,3
25	Нордеа-банк	Москва	273778,8	5,0	27474,3	11,0	2858,0	9534,7	13,9	199480	10,1	160	БМВ-банк	Москва	22815,4	3,0	4665,3	22,2	865,4	0,0	—	21195	11,1
26	«Глобэкс»	Москва	256350,4	10,2	28168,9	−2,4	1190,9	42655,3	15,4	147427	10,3	161	«Стройкредит»	Москва	22494,9	−7,1	2199,7	4,1	31,8	13015,9	2,2	8975	−8,5
27	«Зенит»	Москва	256099,8	15,0	24877,4	9,6	1755,8	46019,1	18,4	155197	14,2	162	Альта-банк	Москва	22331,4	7,9	2532,0	37,8	206,0	6945,4	13,7	10742	6,1
28	«Петрокоммерц»	Москва	236204,6	5,6	20263,4	−23,7	−7096,7	72688,0	−3,1	144708	2,6	163	БКС-инвестбанк	Новосибирск	22212,3	29,4	2390,5	10,5	243,8	2038,5	33,6	763	−7,9
29	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	231194,0	5,5	29758,5	−3,5	398,9	1623,3	−8,5	35455	14,9	164	НРБ	Москва	21693,6	−31,4	13124,0	−16,7	386,9	778,3	−73,2	4672	−3,0
30	Восточный экспресс банк	Благовещенск	224848																				

банк практика

Банки России* *(Окончание. Начало на стр. 15)*

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспре- деленная прибыль (млн руб.)	Средства физических лиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)
200	Курскпромбанк	Курск	15477,6	10,5	2395,8	14,6	325,0	9738,0	10,1	10498	8,9
201	«Первомайский»	Краснодар	15609,9	0,3	651,3	−32,9	−212,8	10948,7	0,9	9060	−10,2
202	Русгобанк	Волгоград	15592,0	39,4	1142,7	16,3	169,4	6997,9	27,3	6069	8,2
203	Газэнергобанк	Калуга	15471,2	−0,7	1697,6	9,4	344,1	11353,1	0,7	4337	−13,8
204	«Форшадт+»	Оренбург	15463,6	6,3	2719,9	12,5	173,7	3701,9	13,2	8763	−2,1
205	«Александровский»	Санкт-Петербург	15329,1	3,3	1872,9	34,0	496,1	5262,3	−2,9	7674	7,4
206	Банк сбережений и кредита	Москва	15214,2	−3,7	2352,7	32,7	584,4	6794,1	7,5	13445	7,5
207	«Продс»	Москва	15111,0	45,8	1024,3	16,3	144,5	8674,6	73,9	10713	46,5
208	Росдорбанк	Москва	15080,5	15,6	1310,8	5,8	72,2	4184,1	18,6	7315	15,3
209	Старбанк	Москва	15027,4	11,8	1844,0	13,8	9,9	9275,3	27,8	6169	54,1
210	НФК	Москва	14907,3	10,5	2305,3	−14,4	124,0	0,0	—	13178	18,5
211	Гранд Инвест банк	Москва	14606,5	15,2	1594,7	20,8	247,8	5372,8	9,0	6830	4,4
212	Расчетно-кредитный банк	Москва	14499,7	15,7	3423,0	15,1	491,2	1839,6	16,9	8452	21,6
213	НИПБ	Москва	14395,9	−5,7	1829,3	1,8	37,9	3293,6	18,3	9641	−2,7
214	«Мланов»	Киров	14376,5	15,7	1835,6	26,2	355,1	8001,4	13,5	9476	9,6
215	«Рублев»	Москва	14355,0	41,4	824,9	24,1	17,1	7859,0	45,9	7747	36,0
216	Энергобанк	Казань	14230,7	3,8	3040,7	8,6	244,9	5265,1	0,3	11489	3,4
217	«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	14185,7	142,1	3200,2	4,2	103,4	1189,0	42,1	1678	144,7
218	Плюс-банк	Омск	13945,5	−14,0	1567,4	0,2	88,3	9789,7	9,1	9197	18,8
219	ОФК-банк	Москва	13932,8	33,6	1173,0	17,5	206,8	2780,3	22,2	8970	54,0
220	Байкалбанк	Улан-Удэ	13918,8	39,9	1008,5	19,4	94,8	5620,1	12,4	7574	29,5
221	Интрастбанк	Москва	13890,1	16,7	1382,8	31,2	310,2	6029,1	32,1	11536	16,2
222	Маст-банк	Москва	13637,5	−12,3	1678,0	3,1	22,2	7300,5	9,1	8064	17,2
223	«Развитие-Столица»	Москва	13428,7	−13,6	2750,0	2,3	58,3	1759,6	−3,6	7866	−7,0
224	Банк Китая («Элос»)	Москва	13416,0	3,4	1748,7	6,7	100,6	664,9	29,1	1470	−32,9
225	ТЭМБР-банк	Москва	13400,5	−0,2	1828,9	22,0	129,2	8139,7	−0,6	7901	1,8
226	Метробанк	Москва	13064,0	21,0	1761,1	3,5	66,9	6802,2	22,4	7180	3,2
227	Санкт-Петербургский ИАБ	Санкт-Петербург	12973,4	2,1	1338,0	14,2	192,0	4777,3	−11,8	5896	16,6
228	Социумбанк	Уфа	12874,3	27,8	2036,7	80,1	28,5	6943,7	15,0	2517	−47,6
229	«Акцент»	Новосибирск	12705,6	24,5	1317,6	11,8	160,8	5836,5	30,5	8634	19,4
230	«Денизбанк Москва»	Москва	12655,2	7,6	2222,3	26,1	431,4	214,2	124,1	6760	8,1
231	«Клиентский»	Москва	12642,5	51,8	892,3	24,8	160,7	8154,8	50,0	9799	65,7
232	Русский земельный банк	Москва	12620,8	61,6	1149,2	−12,4	−168,6	6278,0	84,8	9945	79,6
233	Кливабанк	Москва	12434,6	6,7	796,7	72,8	1015,7	268,2	−26,0	32	−92,0
234	«Национальный космический»	Москва	12293,5	29,6	1895,0	20,9	311,3	4481,3	31,5	8054	14,0
235	Анталбанк	Москва	12279,9	151,2	824,9	156,2	58,7	6386,7	200,4	6194	300,5
236	Русский ипотечный банк	Москва	12160,0	13,1	1453,6	56,0	96,2	5184,1	42,1	8385	64,2
237	Тольяттиимбанк	Тольятти	12115,4	−4,6	2229,7	15,3	309,4	1227,9	44,2	5708	−6,5
238	«Солидарность»	Москва	12015,9	−1,9	1162,0	0,7	60,7	5018,8	27,7	5141	7,6
239	ВУЗ-банк	Екатеринбург	11997,7	−12,4	1363,4	8,5	575,5	7050,3	−17,2	6924	−22,9
240	Данко-банк	Санкт-Петербург	11945,5	32,2	1688,2	11,4	168,4	2,4	−0,3	5247	13,5
241	Роскомбанк	Москва	11885,7	26,8	1307,7	−16,8	−265,2	13,7	7,4	7020	9,1
242	Экономбанк	Саратов	11730,8	9,6	1245,7	10,4	114,9	8050,2	10,0	7141	13,1
243	Центркомбанк	Москва	11716,1	−4,9	4247,8	0,3	101,2	4065,9	8,0	6849	−6,0
244	Нацбизнесбанк	Москва	11711,0	15,6	2711,9	3,8	125,2	3453,8	240,0	10776	22,3
245	Росавтобанк	Москва	11651,4	7,4	1170,6	21,6	83,7	5584,1	19,8	6213	19,5
246	«Монолит»	Москва	11432,1	43,4	731,9	9,5	39,0	5830,7	242,7	10465	49,4
247	«Тусар»	Москва	11337,3	−4,4	1005,7	32,3	91,6	9348,1	47,0	9270	64,3
248	Банк24.ru	Екатеринбург	11328,5	51,8	1555,2	5,9	370,7	1084,4	−34,6	663	−21,4
249	«ПСА Финанс Рус»	Москва	11230,4	−19,4	2680,4	−4,5	−142,7	0,0	—	11779	−14,6
250	«Екатеринбург»	Екатеринбург	11217,9	12,7	936,3	12,6	139,3	6509,0	20,5	5258	14,6
251	КРК	Москва	10922,0	423,0	1385,3	1,7	42,6	7240,0	1137,4	4908	>9999

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для „Ъ“

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспре- деленная прибыль (млн руб.)	Средства физических лиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)
252	Экспромбанк	Пермь	10819,0	−11,9	3270,0	−1,5	21,5	3948,2	29,8	4408	−0,4
253	СЭБ-банк	Санкт-Петербург	10812,1	10,1	2815,6	3,6	104,5	4,2	4,4	6542	10,4
254	Сонид-банк	Петропавловск-Камч.	10803,8	41,7	1202,8	−1,3	4,6	4650,4	50,3	8069	41,4
255	Ярбанк	Москва	10708,1	−4,0	1666,2	−1,4	33,8	3671,1	19,0	2721	−16,3
256	«Оренбург»	Оренбург	10632,4	16,2	1907,9	1,2	53,0	5476,4	32,8	6660	4,7
257	Дил-банк	Москва	10573,9	47,8	1200,2	35,1	26,7	4843,0	110,7	5676	78,3
258	Башкомснаббанк	Уфа	10489,8	25,3	768,6	17,8	109,0	5644,1	37,7	7127	17,5
259	«Нефтяной альянс»	Москва	10474,6	8,7	997,5	10,4	37,3	3857,9	15,0	6698	7,6
260	Автогробанк	Москва	10365,9	52,9	1162,1	2,6	70,4	624,4	78,9	5657	35,7
261	Миллениум-банк	Москва	10235,8	−9,4	1085,6	4,8	25,7	1153,0	101,8	4572	40,3
262	«Хованский»	Пушкино	10229,7	64,8	1149,5	3,6	51,5	2894,8	53,9	6082	50,5
263	Жилфинансбанк	Москва	10054,7	30,9	1572,8	−6,4	13,4	3052,9	7,2	6873	25,1
264	«Унифин»	Москва	9894,5	1,9	1277,1	6,9	242,4	3906,0	56,4	8895	23,5
265	МБР	Москва	9871,1	4,8	1273,6	10,2	103,3	1517,3	13,7	2981	31,3
266	«Стратегия»	Москва	9845,7	191,0	515,4	37,5	68,4	5141,0	265,6	7465	224,9
267	Темпбанк	Москва	9750,2	15,5	967,5	35,9	16,1	5965,9	94,2	6495	51,6
268	Руснарбанк	Москва	9572,2	16,5	1677,8	12,6	185,0	2891,4	−2,5	943	−16,8
269	«Адмиралтейский»	Москва	9437,0	−23,6	950,8	−0,7	−18,8	2744,3	−0,5	5437	1,5
270	Плюс-Внешторгбанк	Рязань	9424,5	−9,9	1096,4	15,7	152,8	5771,6	−0,8	5509	0,6
271	Энергомашбанк	Санкт-Петербург	9395,1	−36,3	1352,5	7,0	−23,7	4340,0	−5,1	6652	−2,7
272	Евроситибанк	Мытищи	9282,3	46,0	1266,9	80,7	70,1	4292,5	44,2	4411	43,4
273	МАБ	Москва	9271,9	−3,8	1961,5	8,1	139,9	274,9	−17,4	6272	6,8
274	Русуниверсалбанк	Москва	9177,1	24,5	4614,3	6,7	305,7	112,6	1406,9	4834	−14
275	ОПМ-банк	Москва	9091,3	10,6	742,4	12,2	68,1	5880,2	17,8	7614	24,3
276	Татсоцбанк	Казань	9084,2	48,7	1343,6	12,9	153,2	3376,1	109,5	4296	−2,4
277	Нико-банк	Оренбург	9051,3	13,7	982,9	18,5	87,1	5138,1	6,3	5323	18,1
278	Кс-банк	Саранск	9017,8	10,9	898,2	14,0	54,1	6834,8	11,5	6608	10,5
279	Промсбербанк	Подольск	8921,6	−13,5	1322,9	7,7	92,5	4038,3	−20,8	6490	42,7
280	Улеметбанк	Челябинск	8886,0	−23,3	728,1	−4,6	8,7	2979,4	−18,1	1450	−9,3
281	«Гарант-Инвест»	Москва	8691,9	6,0	828,0	33,1	67,9	4587,1	12,8	6830	20,7
282	«Кредит-Москва»	Москва	8661,8	−9,6	855,0	30,1	211,7	3414,9	6,6	5993	21,8
283	Тихоокеанский ВТБ	Южно-Сахалинск	8643,7	10,4	816,2	7,7	76,7	4932,9	30,5	5095	28,8
284	«Тройка Диалог»	Москва	8632,9	51,8	3059,4	−45,6	−66,4	780,6	3661,4	4600	>9999
285	Промтрансбанк	Уфа	8584,3	25,4	655,8	20,9	71,5	4397,8	44,7	3968	31,0
286	Нефтепромбанк	Москва	8520,4	78,0	1184,5	5,6	183,9	942,9	20,3	2393	75,9
287	Новосибирский МБ	Новосибирск	8410,0	5,5	1427,4	21,0	262,5	4400,3	5,5	3729	−15,9
288	Роспромбанк	Москва	8355,1	4,3	894,9	−13,3	−101,5	3436,4	4,9	3867	−5,4
289	Бениффит-банк	Москва	8322,2	15,3	829,8	6,7	56,0	5100,6	25,1	4124	88,8
290	БРИС	Москва	8168,9	−28,8	1621,2	13,5	221,2	228,7	−53,1	2128	−3,6
291	Вега-банк	Москва	7950,8	−17,3	758,8	58,4	136,7	2324,2	2,3	3440	21,1
292	«Европейский»	Калининград	7848,5	−21,4	1275,4	20,4	238,8	2204,1	−40,8	5791	5,4
293	Генбанк	Москва	7784,2	−17,0	863,1	7,8	74,7	3378,8	−3,1	4665	−4,8
294	Джей энд Ти банк	Москва	7756,3	53,1	712,8	6,3	39,5	3558,4	120,5	4230	58,6
295	Белгородсоцбанк	Белгород	7744,8	−8,9	731,2	36,4	131,5	3610,3	2,1	4122	−7,8
296	Мир Бизнес банк	Москва	7740,0	−61,9	1913,2	−6,5	−217,0	0,0	—	48	−87,0
297	НВКБ	Саратов	7697,7	50,2	933,5	78,8	64,6	5709,5	52,9	5628	34,3
298	«Яны Кредит Москва»	Москва	7681,3	23,9	2248,6	15,5	278,5	184,6	−18,8	4948	62,2
299	Ирисбанк	Москва	7675,0	389,1	1028,5	196,8	138,4	5023,1	839,0	5335	359,3
300	Голдман Сакс банк	Москва	7611,0	30,2	3297,8	12,7	353,1	0,0	—	4329	17,7

банк тенденции

Удорожание зарплаты

2014 год начался с активного обсуждения новых требований Банка России, который в преддверии Нового года опубликовал проект инструкции о порядке оценки оплаты труда в кредитной организации, разработанной с учетом рекомендаций Базельских соглашений. Внедрение документа неизбежно отразится и на уровне, и на структуре оплаты труда банковских служащих.

— надзор —

Европейская коммуналка

За последние три года, с момента внедрения Третьего базельского соглашения в Европе, и введения в действие Четвертой директивы о требованиях к капиталу, страны сформировали собственное понимание данных требований, по-своему интерпретируя их применение на практике. И если Германия и Франция четко последовали требованиям Директивы, то Швейцария и Британия — международные финансовые и банковские центры, известные тем, что выплачивают руководителям банков высокие премии, — стараются найти оптимальный выход из сложившейся ситуации. Британское правительство подало иск в суд Европейского союза с требованием отменить ограничения на бонусы банкиров. Швейцария последовала рекомендациям Базельского комитета буквально и установила для премии только минимальный порог: премия должна составлять не менее 50% от суммы общего вознаграждения. Нидерланды ввели ограничение на нефиксированное вознаграждение, максимальный размер которого с 2015 года не может превышать 20% от фиксированного.

А Еврокommиссия установила, что премия сотрудника или руководителя, ответственного за риски банка, не должна превышать размера одной годовой заработной платы (по решению акционеров — две годовые зарплатные платы). Говоря языком Директивы, нефиксированная часть вознаграждения не должна превышать годовую фиксированную часть, при этом, по крайней мере, 50% премии должно быть выдано акциями или паями или привязано по формуле к изменению их стоимости, кроме того, выплата от 40% до 60% должна быть отсрочена на период от трех до пяти лет. Отложенное вознаграждение в некоторых случаях разрешается не принимать или дисконтировать при расчете соотношения фиксированной и нефиксированной составляющих вознаграждения. Данные требования зачастую не соответствуют практике вознаграждения руководителей финансовой отрасли, сформированной рынком за десятилетия. Как известно, ежегодные премии руководству банков могут составлять от двух до четырех годовых зарплатных плат, не говоря уже о программах долгосрочной мотивации топ-менеджеров, широко распространенных в международном банковском сек-

торе. Данные соотношения отражают степень рисков, принимаемых руководством банков. Центральные банки всего лишь настаивают на том, чтобы можно было контролировать сумму полученной премии и ее соответствие положению банка на финансовой арене, а также зависимость размера выплат от рисков, принимаемых сотрудником.

К настоящему времени большинство банков Европы завершили процесс пересмотра системы и структуры вознаграждения сотрудников под надзором банковских регуляторов.

40 ЛЕТ КАК ОДИН СТАНДАРТ

Центральные банки десяти западных стран («группы десяти») в 1974 году создали международный орган, задачей которого стала разработка единых стандартов банковской деятельности. Таким органом стал Базельский комитет по банковскому надзору. С 2013 года в состав комитета входят представители центральных банков и органов финансового регулирования 60 стран.

Первое Базельское соглашение установило восьмипроцентный предел доли рисковых активов в капитале кредитных организаций. В 2004 году вступил в силу документ, известный как Второе базельское соглашение. В него вошли три составляющие: минимальные требования к достаточности капитала кредитной организации, надзор за достаточностью капитала кредитной организации и процессом внутренней оценки ее деятельности, осуществляемый соответствующими органами государств-участников, а также раскрытие информации с целью повышения рыночной дисциплины. Основной целью всех нововведений было достижение наиболее объективного отражения рисков, связанных с банковской деятельностью. Финансовый кризис 2008 года побудил продолжить работу над дальнейшим развитием стандартов, в результате чего было принято Третье базельское соглашение, в котором были пересмотрены и дополнены все три составляющие Второго соглашения. Соглашения «Базель-2» и «Базель-3» содержат положения, касающиеся управления риском материальной мотивации сотрудников кредитных организаций. Их суть заключается в том, что размер и срок получения вознаграждения должны соответствовать принимаемым сотрудниками рискам. Что это означает для банка? Согласно положениям вышеуказанных соглашений, банку необходимо не просто выплачивать заработную плату своим сотрудникам, мотивируя их ежегодными премиями, но и установить зависимость размера премии и времени ее получения от вида, величины и длительности риска, принимаемого каждым сотрудником. Причем положения «Второго Базеля» предусматривают стандартный период отсрочки вознаграждения, равный трем годам, для сотрудников, принимающих кредитные, рыночные, операционные и иные риски. Так, на примере менеджера по работе с клиентами, выдавшего ипотечный кредит физическому лицу на десять лет, можно сказать, что своевременный возврат кредита должен подтвердить адекватность принятия им риска и обеспечить ему соответствующую премию на протяжении периода от трех до десяти лет в зависимости от политики вознаграждения, принятой советом директоров банка.

Светлана Мейер, Елена Филина, «Делойт СНГ»

БОНУСНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

С начала 2014 года вступила в силу поправка к закону о Центральном банке, наделяющая его правом оценивать систему оплаты труда банковских служащих с точки зрения ее соответствия масштабу и характеру деятельности банка и принимаемых им рисков.

В соответствии с проектом инструкции регулятора для менеджмента высшего звена, который напрямую влияет на итоговые показатели, переменная часть вознаграждения должна составлять не менее 50% и определяться в зависимости от должности и уровня ответственности работника. Для работников, отвечающих за контроль рисков, большая часть вознаграждения должна быть фиксированной, предусматривая возможность корректировки размера бонусов на 40% и более и, возможно, их полной отмены. Проект инструкции также содержит конкретные примеры снижения и отмены бонусов. Например, отрицательная доходность вложений в акции банка, с чем вполне могут столкнуться и уже сталкиваются российские публичные банки. Кроме того, лишь вполне можно будет по причине нестабильности доходов от разовых операций. Зато в некоторых случаях, даже если банк показал операционный убыток, бонусы за определенные достижения отдельно взятых сотрудников будут выплачиваться, не нарушая ограничения ЦБ.

Дмитрий Акопов, Jacobson Partners

Федеральный минимум

Россия целенаправленно двигалась к внедрению Базельских стандартов в банковской сфере с 2008 года. Решающие шаги на пути к внедрению принципов управления риском материальной мотивации персонала кредитных организаций были сделаны летом 2013 года.

В июле 2013 года вступил в силу федеральный закон № ФЗ-146, который внес дополнения в федеральный закон «О банках и банковской деятельности». Эти изменения касаются управления риском матери-

альной мотивации сотрудников банков. В отличие от Европы, данные изменения не распространяются на деятельность инвестиционных компаний и профессиональных участников рынка ценных бумаг.

2014 год начался с активного обсуждения новых требований Банка России, который в преддверии Нового года опубликовал проект инструкции о порядке оценки оплаты труда в кредитной организации. В данном проекте содержатся все требования к раскрытию информации о вознаграждении, его ежегодном пересмотре, привязке к ключевым показателям эффективности, учитывающим принимаемые сотрудником риски, а также соотношению фиксированной и нефиксированной частей вознаграждения.

В отличие от Европы, российский регулятор не решился установить верхний предел размера вознаграждения, а последовал за Швейцарией, родины Базельских рекомендаций. Документ установил нижний предел премий банковских сотрудников, принимающих риски, определив минимальное допустимое соотношение премии и общей суммы вознаграждения, а также узаконил требование об отсрочке выплаты, по меньшей мере, 40% премии.

В рамках круглого стола с участием представителя Банка России, который провел «Делойт» в январе, в адрес регулятора прозвучало множество вопросов от представителей банковского сообщества. Ясно только то, что от российских банков потребуются значительные инвестиции в развитие и пересмотр системы оплаты труда.

Руководители банков России столкнулись с теми же проблемами, что и их европейские коллеги. Увеличение премий приведет к увеличению расходов, уменьшение окладов при неизменном размере совокупного вознаграждения может привести к тому, что сотрудники не захотят продолжать работу на таких условиях.

Большинство российских банков оперирует краткосрочной системой мотивации, лишь в некоторых крупных банках в период с 2008 по 2010 год были внедрены программы долгосрочной мотивации (от трех до пяти лет), основанные на акциях. С вступлением в силу с текущего года требований регулятора в отношении управления рисками мотивации персонала всем кредитным организациям будет необходимо пересмотреть текущую политику и программы вознаграждения персонала, что отразится как на уровне, так и на структуре оплаты труда.

Очевидно, что внедрение рекомендаций Базельских соглашений направлено на укрепление банковского сектора и повышение его стабильности.

Светлана Мейер, Елена Филина, «Делойт СНГ»

ПРИЯТНЫЕ ПОКУПКИ

ДМИТРИЙ ЛУКАШОВ, аналитик IFC Markets, утверждает, что банковские акции недооценены на рынке. А ведь эти вложения могут принести неплохой доход уже сейчас.

Яркой особенностью функционирования экономики России является стабильно высокая инфляция. В периоде с 1991 по 2013 год ее минимальный уровень наблюдался в 2011 году и составил 6,1%. Максимальный рост потребительских цен был в разгар реформ 1992 года и достиг 2608,8%. Фактически за все постсоветское время инфляция не опускалась ниже 6%. При этом наблюдался стабильный прирост денежной массы.

Активы российской банковской системы растут вместе с денежной массой. К всеобщей радости, этим процессом дирижирует ЦБ. Неслучайно более половины российских банков получили свои лицензии еще в 1990-х годах. С тех пор они нормально работают и получают прибыль.

И несмотря на незначительное уменьшение денежной массы в ходе мирового экономического кризиса — с 13,3 трлн руб. в 2008 году до 12,97 трлн руб. в 2009 году, рост активов банковской системы несколько не затормозился. Правительством выдано значительный объем льготных кредитов. На нача-



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ IFC MARKETS

появившейся в последнее время. ЦБ РФ активно сокращает количество банков. Ничего особенного в этом нет. Основной причиной является необходимость привести параметры российских кредитных организаций в соответствие с требованиями «Базеля-3». Речь идет об увеличении уставного капитала и активов для повышения надежности в условиях глобальной мировой экономики. Российские банки увеличивают свой капитал в основном за счет прибыли. Этот фактор дает 47,8% прироста, и лишь потом идут субординированные кредиты (24,4% прироста), уставный капитал (21,7%) и эмиссионный доход (19,1%). То есть сама по себе деятельность банков в целом является прибыльной, но капитал растет очень медленно из-за его малого объема в момент образования большинства банков.

То есть тенденция сокращения количества банков не оказывает негативного влияния на совокупные активы банковского сектора, которые стабильно растут.

При этом в наибольшем выигрыше оказываются крупные банки, чьи акции торгуются на ММВБ и доступны для инвестирования. Так, на 1 января 2012 года на первую пятерку приходилось 50% всех активов российской банковской системы. На 1 января 2014 года

их доля увеличилась до 52,7%. В абсолютных величинах активы пяти крупнейших российских банков возросли за данный период на 9,43 млрд руб. Отметим, что на 870 мелких банков приходится всего 5% совокупных активов банковской системы. Я полагаю, что тенденция их сокращения продолжится и в текущем году. Никакого особого риска для финансового сектора это не принесет, так как это логичный и естественный процесс.

Еще одной особенностью российской экономики является крайне низкий уровень кредитов по отношению к ВВП. По данному показателю наша страна находится в одном ряду с такими африканскими странами, как Ангола, Конго, Мадагаскар, Мали. В Южной Америке российские показатели сопоставимы с Аргентиной, Уругваем, Перу и Гватемалой, но уступают Гондурасу и Мексике. В Азии — примерно как у Лаоса.

На мой взгляд, небольшой объем кредитной нагрузки может стать существенным фактором роста банковского сектора. Как видно из представленной таблицы, объем кредитов к ВВП стал увеличиваться начиная с посткризисного 2009 года. Я полагаю, что эта тенденция, несомненно, способствовала росту активов и прибыли российских банков.

Между тем в процентном отношении объема внутренних займов к ВВП наша страна намного уступает не только развитым западным странам и Японии, но также и странам БРИК, и своим соседям — Польше и Турции. Это дает хорошие перспективы дальнейшего кредитного роста.

Среди российских банков наиболее предпочтительно выглядят обыкновенные и привилегированные акции Сбербанка. Его чистая рентабельность составляет 30,2%. По данному показателю он обгоняет «Газпром». Сбербанк является лидером среди российских кредитных организаций. На его долю приходится 28,6% совокупных активов банков, 43,3% вкладов населения, 32,7% всех кредитов физическим лицам и 32,1% — юридическим лицам. Кроме Сбербанка могут быть интересны для инвестирования акции следующих банков: ВТБ, «Возрождение», банк «Санкт-Петербург» и Росбанк.

Следует отметить, что среди указанных банков размер возможных дивидендов за прошлый год известен лишь у Сбербанка и ВТБ. По обыкновенным акциям обоих банков ожидаемая дивидендная доходность составит 3,2%. По привилегированным акциям Сбербанка — 4,8%. Это небольшой, но весьма приятный дополнительный доход для покупателей акций.

ИНВЕСТИЦИИ В СОВЕСТЬ

В условиях жесткой конкуренции на фоне снижения доверия к банковскому сектору со стороны населения российским банкам приходится осваивать инструменты корпоративной социальной ответственности с целью повышения лояльности со стороны клиентов и партнеров.

На российском финансовом рынке термин «корпоративная социальная ответственность» (КСО) начал применяться сравнительно недавно. По данным Центробанка, политику КСО осуществляет около 15% российских банков, причем треть из них имеет существенную долю иностранного участия. 11% банков публикуют свои социальные отчеты.

Как трактуется и насколько активно внедряется социальная ответственность в российский банковский сектор, выяснили в специальном исследовании компания Artisan Group Public Relations совместно с журналом «Банковское дело» и лабораторией «Социальный бизнес и корпоративная социальная ответственность» Института краткосрочных программ Финансового университета при правительстве РФ при поддержке Ассоциации региональных банков России.

Практически все банки, принимавшие участие в опросе, отметили актуальность и возрастающую, хотя и незначительно, интерес к теме социальной ответственности со стороны партнеров по рынку, а более половины опрошенных признали, что в большей степени этот вопрос интересует клиентов.

Выяснилось, что одной из проблем на пути повышения деловой репутации является своеобразное представление российских банков о социальной ответственности. Большинство из опрошенных ответили, что приоритетом в реализации социальных программ для них являются сотрудники и клиенты. 30% отметили, что реализация политики КСО принесет ощутимые репутационные и коммерческие дивиденды, если будет направлена только на сотрудников. А 26% организаций посчитали высоким уровень эффективности КСО при ориентации только на клиентов. Тогда как, согласно положениям российского стандарта ИСО 26 000, социальная ответственность выражается в поддержке сообществ, которые могут и не относиться к кредитной организации напрямую.

Только 11% респондентов рассматривают КСО как самостоятельное направление. Деятельность в этой области они определили как баланс интересов стейкхолдеров (субъектов, на которые оказывает влияние банк) и демонстрацию приверженности кредитной организации общественным ценностям, которые характерны для их главных акционеров.

Более трети респондентов применяют КСО с целью решения текущих и потенциальных кадровых вопросов. Около 26,5% финорганизаций отождествляют социальную ответственность с корпоративной благотворительностью. 9% банков полагают, что социальная активность банка должна быть направлена прежде всего на иностранных инвесторов и партнеров, а эффект зависит от привлечения субординированных кредитов. Для 8% банков КСО представляет собой атрибут маркетингового продвижения. 5% банков видят КСО как канал налаживания отношений с государственными органами.

В отношении персонала многие российские банки реализуют образовательные программы, а также поддерживают саморазвитие сотрудников, способствующее расширению их функциональных возможностей.

В сфере социальной ответственности российские банки в основном реализуют проекты, направленные на помощь детям,

охрану окружающей среды, а также на оказание помощи пострадавшим от стихийных бедствий.

Около 80% опрошенных банков заявили, что в 2013 году осуществляли помощь людям, пострадавшим от катастроф и стихийных бедствий: были заморожены процентные ставки и предоставлены собственные инфраструктуры для сбора пожертвований от населения. 20% финорганизаций поощряли действия своих сотрудников, добровольно оказывающих помощь при ликвидации последствий стихийных бедствий.

Наиболее популярными направлениями социальной деятельности банков стали: поддержка образования, повышение финансовой грамотности населения и финансовая помощь вузам — этот вид деятельности практикуют более 60% опрошенных. Однако почти половина органичивается грантами, именными стипендиями и поддержкой проектов в области финансового просвещения. Около 10% отметили, что оказывают помощь школьникам из малоимущих и неблагополучных семей.

Для 21% банков приоритетным направлением стали проекты в области медицины и здравоохранения: оплата медикаментов для пострадавших от стихии, добровольное донорство крови и совместные акции с фармацевтическими компаниями.

13% организаций реализуют проекты, направленные на охрану окружающей среды, причем более половины из них поощряют привлечение членов семей сотрудников к коллективным работам по благоустройству.

Наименее популярными проектами оказались проекты в сфере культуры и истории (9%) и в сфере поддержки социального бизнеса (2%).

Образцом для подражания в сфере корпоративно-социальной ответственности для ряда опрошенных банков стал Сбербанк. 43% из них отметили огромную социальную функцию, которая лежит на самом крупном банке страны. 29% увидели многообразие проектов и направлений, которые активно развиваются, и столько же мотивировали свой ответ явными улучшениями работы с клиентами и объемом инвестиций в клиентский сервис в 2013 году, несмотря на снижение прибыли. Примечательно, что достойных примеров за рубежом опрошенные банки не обнаружили.

Что касается самооценки по существующему стандарту, к ней по-прежнему готовы не все. Половина респондентов заявила, что в настоящий момент у них отсутствуют четкие планы по проведению полной или частичной самооценки в области социальной ответственности на предмет соответствия положениям и принципам стандарта ИСО 29 000. Чуть более трети банков заявили, что таких планов нет и не предвидится. Около 18% имеют подобные планы, однако в долгосрочной перспективе.

Около 55% банков ответили, что в 2013 году были реализованы проекты в области социальной ответственности, причем в будущем также планируется реализация долгосрочных планов. 23% респондентов отметили, что в прошлом году не было реализовано никаких проектов и в будущем их реализация также не предусмотрена. У 14% банков проекты в сфере социальной ответственности могут появиться в будущем году.

Несмотря на то что среди опрошенных наших банки, которые вообще не понимают сути стандарта и конкретных экономических выгод от следования ему, большинство респондентов все же считают, что необходимо в дальнейшем развивать практику социальной ответственности в России.

Екатерина Романова

КАК БАНКИРЫ ОСОЗНАЮТ КСО

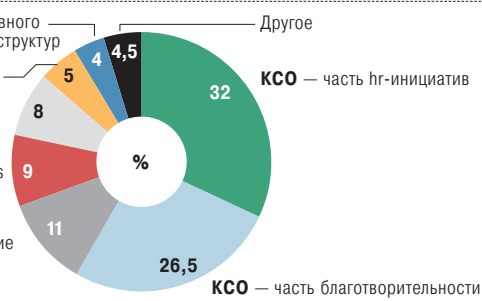
ИСТОЧНИК: ARTISAN GROUP PUBLIC RELATIONS.

КСО — КСО-особенность главного акционера/аффилированных структур

КСО — часть маркетинговых кампаний

КСО — часть investor relations

КСО — отдельное направление



Приоритетные направления КСО банков

Место банка в рейтинге	Приоритеты КСО
Топ-100	90% — финансовая грамотность, финансовое просвещение; 86% — охрана окружающей среды; 67% — медицина; 52% — помощь малообеспеченным; 38% — помощь жертвам катастроф; 19% — поддержка истории и культуры; 5% — социальный бизнес
Топ-200	88% — финансовая грамотность, финансовое просвещение; 53% — медицина; 47% — помощь малообеспеченным; 47% — охрана окружающей среды; 18% — помощь жертвам катастроф; 12% — поддержка истории и культуры; 0% — социальный бизнес
ТОП-200	88% - финансовая грамотность, финансовое просвещение; 53% - медицина; 47% — помощь малообеспеченным; 47% - охрана окружающей среды; 18% - помощь жертвам катастроф; 12% - поддержка истории и культуры; 0% - социальный бизнес
ТОП-300	100% — финансовая грамотность, финансовое просвещение; 80% — медицина; 60% — помощь малообеспеченным; 60% — охрана окружающей среды; 40% — помощь жертвам катастроф; 20% — поддержка истории и культуры; 0% — социальный бизнес
ТОП-300	100% - финансовая грамотность, финансовое просвещение; 80% - медицина; 60% - помощь малообеспеченным; 60% - охрана окружающей среды; 40% - помощь жертвам катастроф; 20% - поддержка истории и культуры; 0% - социальный бизнес

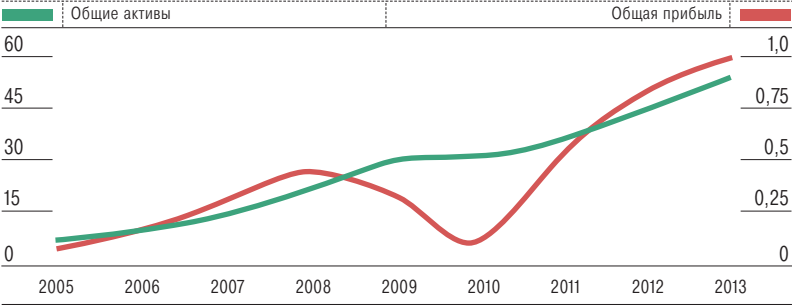
СООТНОШЕНИЕ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ И АКТИВОВ (ТРЛН РУБ.)

ИСТОЧНИК: РОССТАТ, ЦЕНТРОБАНК.



СОВОКУПНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ (ТРЛН РУБ.)

ИСТОЧНИК: РОССТАТ, ЦЕНТРОБАНК.



банк тенденции

«Мы все чистим и чистим»

Президент Ассоциации российских банков **Гарегин Тосунян** считает, что противоречия в нормативных документах, по которым работают банки, приводят к нервозности на финансовом рынке.

— экспертиза —

Минувший год был богат на события. Банк России возглавила новый председатель Эльвира Набиуллина, ЦБ получил статус мегарегулятора, введена ключевая ставка как основной индикатор процентной политики, принят закон о потребительском кредите, на банковском рынке продолжилась большая чистка.

— Гарегин Ашотович, в начале года ЦБ продолжил политику по отзыву лицензий, что усилило переток денег в госбанки. Когда, на ваш взгляд, остановится маховик ЦБ по лишению небольших и средних банков лицензий?

— На мой взгляд, Банк России пытается довести до логического конца начатое — почистить авгиевы конюшни и избавить рынок от игроков, которые, с точки зрения регулятора, являются глубоко проблемными и имеют в балансе зияющие дыры. Напомню, с 2004 года, когда была создана система страхования вкладов и фактически произошла ревизия банковских лицензий, то есть за десять лет, 338 банков потеряли лицензии. Мы все чистим и чистим. Это не может длиться бесконечно. Мне кажется, надо качественно менять сам подход. Ведь в арсенале регулятора есть целая линейка инструментов для осуществления превентивного воздействия на банки, в отношении которых возникают малейшие сомнения.

— В начале года сильно ослаб курс рубля. Чьи интересы, на ваш взгляд, стоят за снижением курса рубля?

— Изменение курса рубля, на мой взгляд, вполне естественный на валютном рынке процесс. Курс национальной валюты в большей степени зависит от экономической ситуации, таких факторов, как уровень развития ВВП, производства, инфляция, внешнеторговое сальдо. Стратегически я сторонник свободного плавающего валютного курса и не собираюсь критиковать ЦБ за то, что он эту политику когда-то утвердил и реализует. Другое дело — вопрос тактики. Думаю, надо быть более осторожными и аккуратными в заявлениях, в частности о том, что Минфин собирается покупать валюту. Подобные декларации только добавляют ажиотаж среди спекулянтов на таком нервном рынке, как валютный. Начинаются не совсем понятные скачки.

— Как вы считаете, хватит ли у Эльвиры Набиуллиной характера выдержать давление хедж-фондов и других крупных спекулянтов, которые играют против рубля?

— Нагрузка на ее плечи легла сейчас огромная. Но мне кажется, характера и воли ей хватит.



Гарегин Тосунян убежден, что лишение лицензий — не единственный способ оздоровления банковской системы страны, есть и другие инструменты

Госпожа Набиуллина производит на меня очень позитивное впечатление. В ней нет показухи, она настроена на рабочий лад. — **Что будет с банковской тайной, грядет ли ужесточение регулятора к рынку и как это на себе почувствуют клиенты?**

— В последнее время банковская тайна стала предметом маnipуляций. Мы видим, что, как только правоохранительные и иные регулирующие органы не справляются со своей компетенцией, они сразу обращаются в правительство с просьбой расширить им права и возможности. Мол, только такими мерами можно навести железный порядок. Например, звучат предложения разрешить аресты бизнесменов без санкций суда. Как показывает наш опыт, широкие права сопровождаются широкими злоупотреблениями. Если будет ликвидирована банковская тайна, то пострадает каждый член общества. Сейчас под соусом защиты персональных данных некоторые пытаются затормозить развитие института кредитных историй. Но ведь информация о вашем кредитном поведении не является вашей личной собственностью. Это вопрос чести и репутации.

ции. Другое дело, что кредитная история, как и банковская тайна, не должна быть общедоступной. Более того, должны быть введены жесткие меры ответственности в случае утечки информации.

— **Минфин готовит законопроект, ограничивающий наличные расчеты. Как вы относитесь к этой инициативе?**

— Как представитель банковского сообщества, я поддерживаю эту идею. Наличные расчеты порождают издержки и риски для всех сторон сделок. Но совсем безопасно, когда человек покупает машину за миллион наличными или квартиру — за пять миллионов наличными. Более того, нередко российский покупатель может проигнорировать расчет только наличными, поскольку продавец не хочет осуществлять расчеты в режиме безналичной оплаты. Но я не сторонник жестких административных запретов и штрафов. Мне кажется, что переход должен быть плавным и в большей степени с помощью экономических стимулов. У нас есть позитивный пример нашего соседа Грузии, которая всего за несколько лет внедрила очень высокий уровень компьютеризации всего и вся, включая возможность минимизировать наличные платежи.

— **Какие изменения могут произойти, на ваш взгляд, в условиях выдачи кредитов? Куда пойдут ставки по потребкредитам?**

— В 2012 году потребкредитование по сравнению с 2011 годом выросло на 39,6%, а просрочка — всего на 7,5%. Но уже в 2013 году по сравнению с 2012 годом рынок вырос всего на 28%, а просрочка — уже на 40%! Такой скачок свидетельствует о большом риске невозвратов. И его лучше заранее предвосхитить. Поэтому вполне объяснимо желание ЦБ притормозить темпы развития кредитования населения. Но, с другой стороны, потребкредитование — один из главных драйверов спроса, необходимого для роста экономики. Некоторые эксперты считают, что наша экономика в прошлом году потеряла до 3% ВВП от снижения темпов роста кредитования. Таким образом, крайности в кредитной политике могут подтолкнуть как к стагнации экономики, так и к негативным социальным последствиям. Баланс достигается только ювелирной настройкой. Базовыми компонентами, которыми формируется кредитная ставка, являются инфляция, стоимость фондирования, риск-маржа, административные нагрузки, накладные расходы. Кроме вклада населения, других долгосрочных источников у подавляющего большинства банков нет. Снижению ставок будут способствовать низкая инфляция,

компьютеризация банковских технологий, здоровый бизнес-климат. Но нормальной конкурентной среды у нас нет. Для ограниченного числа крупных игроков ресурсы из государственных источников доступны и дешевы, а для всех остальных — дороги и недоступны.

— **Каких законов, на ваш взгляд, не хватает частным банкам?**

— Я по природе больше аскет, чем сибарит. И я никогда не требую сделать чего-то большего, лучших условий. Но я хочу, чтобы правила игры, по которым работает рынок, были понятны и логичны, чтобы нашу Госдуму не называли «бешеным принтером». Очень важно, чтобы нормативные документы, в особенности законодательные акты, не содержали заведомых противоречий. Например, согласно ч. 10 ст. 6 законопроекта «О кредитных историях», срок действия согласия субъекта на предоставление кредитного отчета привязан к заключению договора займа. При этом не учитывается, что строго целевой характер запроса о заключении договора займа уже отменен. К сожалению, во время формирования правового поля на банковском рынке все чаще вспоминается наш классик Виктор Степанович Черномырдин, который сформулировал следующий афоризм: «У нас такого отродясь не было. И вот опять».

Беседовал
Сергей Артемов

ДЕНЕГ НЕ ВИДНО

Длинных и дешевых заемных денег в России крайне мало. ПАВЕЛ ГАГАРИН, председатель совета директоров АКГ «Градент Альфа», полагает, что одна из причин в том, что кредитные риски несут не только банки, но и предприниматели.

Гарантированный ресурс

На первом месте среди кредитных рисков — риск непроведения кредитных отношений (отказ в перекредитовании). Для минимизации рисков и банки, и инвесторы предпочитают краткосрочные инвестиционные проекты с быстрой окупаемостью с горизонтом инвестирования не более двух-трех лет.

Сейчас долгосрочные проекты, до 10–15 лет, в России могут позволить себе лишь крупные, как правило государственные, корпорации, владельцы которых доверенные лица высшего руководства страны, уверенные в своем административном ресурсе. Хорошо иллюстрирует данный тезис опыт государственно-частного партнерства в области автодорожного строительства, где все более или менее крупные проекты реализуются именно вышеуказанными структурами со связями «на самом верху». Это было при строительстве Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге и участков радиальных дорог, расходящихся от Москвы. По этой же схеме будет построен первый участок Центральной кольцевой автомобильной дороги. Среди претендентов на его сооружение значится Геннадий Тимченко.

Административные связи не столько позволяют выигрывать государственные конкурсы, сколько гарантируют реализуемость проекта. Такой административный ресурс позволяет получать выгодные условия финансирования — длинный и дешевый кредит в государственных банках. К тому же, если проект финансируется банком, это является верным признаком того, что он грамотно построен, хорошо продуман механизмом возврата вложенных средств и финансовое моделирование проекта выявило приемлемый уровень его рентабельности. Единственным камнем преткновения в этом случае может служить несогласованность бюджетных проекта и финансирующей структуры (особенно если это госбанк), а также несогласованность законодательных актов местного и федерального уровней, регулирующих, например, отношения государства и частного инвестора в концессионном партнерстве. Однако сейчас власти внесли ряд позитивных изменений в закон №115-ФЗ о концессиях, что должно способствовать повышению эффективности данного рода проектов.

Таким образом, неразвитость рынка долгосрочного финансирования, с одной стороны, является следствием неразвитого спроса.

Рефинансирование рисков

С другой стороны, проблема в недостаточном предложении. Часто приходится слышать, что это происходит из-за того, что в банках развитых стран долгосрочное кредитование обеспечивается долгосрочными и безотзывными депозитами клиентов. Но это не так. Срочная структура пассивов российских кредитных организаций в целом схожа с зарубежной: как там, так и здесь большая часть депозитов и фондовых программ (в инвестиционных западных банках) открывается на период до трех лет.

За рубежом краткосрочные пассивы могут служить источником



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО АКГ «ГРАДЕНТ АЛЬФА»

долгосрочных кредитов, так как существует эффективная система рефинансирования. Западные банки во многом застрахованы от резкого снижения ликвидности. В России же ЦБ кредитует в основном под рыночные активы, что, очевидно, не решает проблемы ликвидности. Перспективы в этом отношении имеют кредитование под нерыночные активы (треть от всей задолженности банков перед ЦБ). Однако этот инструмент ограничен: формально к нему имеют равный доступ все кредитные организации, но фактически — только крупнейшие.

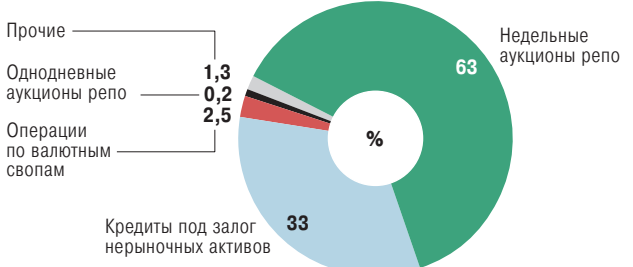
Вообще, проблема различного положения частных и государственных банков представляется одной из причин дефицита в России длинных

финансов, которые также размещаются в крупнейших банках. Наконец, к трансграничному межбанковскому кредитованию доступ имеют тоже только крупнейшие российские кредитные организации. В результате «обычным» банкам, чтобы привлечь средства, приходится заирать ставки по депозитам. Понятно, что это не может служить источником долгосрочного и недорогого кредитования.

На мой взгляд, решение проблемы дефицита длинных денег лежит в области устранения дискриминации небольших банков, ведущих эффективную и грамотную финансовую политику и соблюдающих законодательство, особенно в сфере противодействия отмыванию. Таких кредитных организаций в России насчитывается более 500. Однако последние годы честная рыночная конкуренция в банковском секторе постепенно сходит на нет, а действия регулятора по зачистке банковской системы только усиливают эту тенденцию.

В 2012 году доля нетто-активов пяти крупнейших российских банков перераспределась за 50%. В январе 2014 года этот показатель составил уже 52,7%. То есть всего 5 кредитных организаций занимают большую

СТРУКТУРА ЗАДОЛЖЕННОСТИ БАНКОВ ПЕРЕД ЦБ В НАЧАЛЕ 2014 ГОДА



и дешевых денег. Долгосрочные финансовые ресурсы — сложный банковский продукт, поэтому в условиях ограниченной конкуренции у банков нет стимула предлагать его на широком рынке.

Фундаментальная причина того, что в банковской системе слаба конкуренция, на мой взгляд, заключается в монополии мегарегулятора на администрирование 95% рублевых и валютных финансовых потоков. Если в западных странах центробанки имеют в основном лишь надзорные функции, то у нас де-факто ЦБ — самый крупный и самый активный игрок как на валютном, так и на рублевом рынке.

Еще одно отличие «наш» от «них» заключается во взаимоотношениях коммерческих банков и центрального банка. Недавно ЦБ РФ ранжировал все банки по финансово-надежности, фактически разделив их на черные и белые. И теперь только банки, относящиеся к высшей категории надежности и являющиеся системообразующими, могут рассчитывать на стабилизационные субсидиарные кредиты регулятора и более мягкое отношение с его стороны к своей хозяйственной деятельности. Остальные де-факто попали в зону высокого риска без каких-либо гарантий возмещения возможных потерь вкладчиков (не принимая во внимание, конечно, 700 тыс. руб.) и коммерческих организаций.

Аукционы доступа

Разница в положении банков из топ-20 и остальных организаций очень заметно сказывается на возможностях фондирования. Дешевле всего банкам обходятся аукционы репо, но чтобы получить на аукционе деньги, необходимы залоговые, отвечающие нормативам ЦБ. Понятно, что у госбанков возможности для обеспечения залогами заметно выше. Еще один источник дешевых денег — депозиты Министерства

долю рынка, чем оставшиеся 900 с лишним. В итоге небольшие банки не могут предлагать более выгодные условия кредитования для массового сегмента, а крупные не имеют для этого стимулов.

Проектные шансы

Впрочем, долгосрочное финансирование по приемлемым ставкам в России возможно. В связи со вступлением в ВТО в нашей стране расширилось присутствие иностранных банков, которые готовы кредитовать российские предприятия. Правда, здесь надо учитывать, что у зарубежных организаций иные требования к заемщикам и предлагаемым проектам: необходимо не просто подготовить качественный бизнес-план, но и желательна структурировать бизнес по международным стандартам, предоставить отчетность по МСФО и т. д.

Однако вполне реально привлечь долгосрочное финансирование и в российских банках. Но, во-первых, обращаться следует в отделения банков, которые занимаются проектным кредитованием, так как в обычных отделениях вам, скорее всего, откажут или предложат стандартную дорогую ссуду. Во-вторых, надо предоставить жизнеспособную финансовую модель будущего проекта, а не просто красивый бизнес-план. Хотя, конечно, «красота» и понятность не последнее дело, ведь решение о выдаче кредита во многом субъективно. В-третьих, представляемый проект должен быть экономически устойчивым (DSCR>1.3, IRR>20%, NPV>0), а собственные средства должны составлять не менее 20% от общей суммы инвестиций. Последнее важно, чтобы банк понимал вашу личную заинтересованность в проекте. В-четвертых, шансы получить долгосрочное проектное финансирование существенно возрастают, если у заемщика есть опыт реализации проектов.

БЕСПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕВГЕНИЯ БЛИСКАВКА, директор Института финансового планирования, убеждена, что тотальная финансовая безграмотность населения является одной из причин неразвитого потребительского рынка в стране. Но, конечно, банкам важнее осознавать главную цель своей миссии: чтобы заручиться доверием клиента, нужно его просветить, а для этого нужно помочь ему получить качественные знания, изложенные доступным языком.

80% россиян не только не имеют никакого личного финансового плана и понимания того, как можно двигаться к реализации своих важных финансовых целей (которые, нужно заметить, есть у 99% граждан), но и, как правило, даже не могут оценить качество предлагаемых им финансовых продуктов. Более того, россияне до сих пор предпочитают наличный расчет безналичному. То есть даже те, у кого есть карта, зачастую снимают зарплату в банкомате, теряя на этом проценты, удобство и возможность экономить на скидках партнеров. Наши граждане не вполне умеют рассчитывать посылочную кредитную нагрузку для бюджета, что приводит к угрожающему росту просроченной задолженности. Граждане не умеют двигаться к финансовым целям через накопления, инвестиции и поэтому вынуждены переплачивать в два-три раза за реализацию базовых финансовых потребностей,



двигаясь к ним в кредит. Большинство россиян не отличают финансовые пирамиды от цивилизованных финансовых инструментов и потому зачастую становятся жертвами мошенников.

Для банков есть три основных пути повышения финансовой грамотности населения: честные продукты (то есть продукты, уже учитывающие интересы граждан, продукты с прозрачными и понятными условиями, где потребитель, даже обладающий невысоким уровнем финансовой грамотности, способен разобраться с условиями и оценить влияние данного продукта на свой бюджет), информационно-образовательные программы и квалифицированные клиентские менеджеры, работающие с клиентом в банке.

В Европе ежегодно реализуется более 180 программ по финансовой

грамотности, около 40% из них осуществляются или поддерживаются частными банками, которые взяли на себя роль проводников в мир финансовых знаний для населения.

Разными способами банки реализуют программы, направленные на формирование у населения навыков рационального финансового поведения и культуры финансового потребления. Например, Citigroup создал специальный фонд, который уже много лет поддерживает программы в 65 странах. Программы реализуются по различным направлениям: можно найти образовательные программы для взрослых и молодежи, для преподавателей институтов и школ, можно встретить специализированные программы по изучению вопросов, связанных с кредитованием и управлением своей кредитной историей, комиксы для детей младшего и среднего школьного возраста, где главные герои на собственном опыте познают принципы обращения с деньгами. HSBC-банк создал программу Global Education Program для молодых людей в возрасте 16–25 лет. Кроме этого банк уже более пяти лет предлагает всем желающим произвести диагностику финансового здоровья для посетителей сайта банка в разных странах. Bank of America активно поддерживает программы для населения, ориентированные на формирование необходимых знаний для разумного управления возможностями бюджета, формирования накоплений и инвестирования.

В России, к сожалению, пока таких проектов в области расширения финансовой грамотности не так много, но есть среди них весьма интересные и успешные начинания. Например, при поддержке российского Ситибанка в стране реализуется программа «Больше, чем деньги» для школьников 7–13 лет, в которой уже приняло участие более 3,5 тыс. учеников средних школ. Можно отметить программу финансового просвещения «Эффективное управление личными финансами», которая осуществляется на базе ведущих региональных финансовых вузов в семи городах страны. Программа осуществляется при поддержке МДМ-банка. Старинными Visa дети могут поиграть в онлайн-игру «Финансовый футбол». А при поддержке банка «Хоум Кредит» в книжных магазинах появились «Самоучитель семейных финансов для детей и родителей». И, конечно, нужно сказать о масштабном фестивале открытого финансового образования «Всероссийская неделя финансовой грамотности», который проводится при участии Сбербанка и Промсвязьбанка. Первое мероприятие в 2013 году собрало 100 тыс. участников из разных городов России.

Причем нельзя сказать, что усилия банков, направленные на финансовое просвещение масс, альтруистичны. Повышается уровень грамотности — повышается уровень потребительской активности — растут продажи банка.

УТОЧНЯЯ НАСТРОЙКУ

По мнению СЕРГЕЯ БАЖАНОВА, президента Международного Банка Санкт-Петербурга (МБСП), расширить масштабы долгосрочного кредитования сейчас способно прежде всего государство, которое могло бы взять на себя часть рисков, гарантировав возвратность средств и частично субсидировать процентную ставку.

Наша ключевая экспертиза — в обслуживании реального сектора экономики, в частности промышленных предприятий, работающих по госзаказу. В силу ограниченный, обусловленный размером капитала, МБСП не может быть основным обслуживающим банком крупных корпораций. Но мы можем быть для них вторым или третьим банком, когда требуются оперативность в принятии решений и тонкие настройки банковских продуктов. Благодаря этим конкурентным



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБЕЮ МБСП

преимуществам мы уверенно себя чувствуем в среднем корпоративном сегменте. Две трети наших доходов формируются за счет кредитования. При этом мы редко выдаем кредиты сроком более трех лет. Типичный срок выданных кредитов — от полугода до года. Главная причина — отсутствие долгосрочного фондирования. Вторая причина — высокая стоимость денег. Кредит под 10% годовых за десять лет удваивает стоимость любого проекта.

Инициатор такого инвестиционного проекта должен быть уверен, что за время его реализации правила игры не изменятся и он в конце концов окупится.

Впрочем, с появлением в России негосударственных пенсионных фондов ситуация с длинными кредитами начинает меняться, так как именно пенсионные фонды во всем мире формируют источники долгосрочных ресурсов. Но этот рынок еще недостаточно развит для того, чтобы насытить внутренний спрос на долгосрочные ресурсы. Пенсионному законодательству не хватает стабильности. Снизить стоимость кредитов возможно посредством целевых программ поддержки со стороны государства, которое могло бы взять на себя часть рисков, гарантировав возвратность средств, а также частично субсидировать процентную ставку. Я бы назвал еще и третью причину — это отсутствие хороших проектов.