

Б

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Четверг 12 декабря 2019 №229 (6709 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

15

В 2020 году оплату по QR-коду ЦБ обещает сделать доступной по всей стране

16

Почему более 90% россиян ошибаются, полагая, что процентные ставки по кредитам в России выше, чем в остальных странах

18

Что пришло на смену кредитам в финансировании проектов крупных индустриальных компаний

Главными событиями в российской банковской системе в третьем квартале 2019 года можно считать сохранение высоких темпов роста рынка потребительского кредитования и переход Банка России к довольно быстрому снижению ключевой процентной ставки. Первое может привести к росту кредитных рисков в системе, второе — к снижению ставок по кредитам и депозитам.

Дорогой мой рубль

— рейтинг —

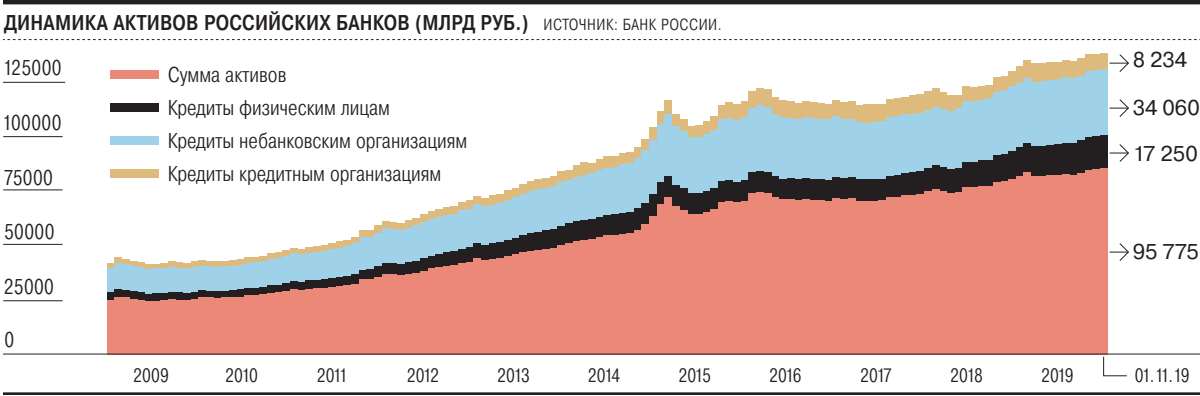
Увлекательное занятие

Большинство опрошенных „Ъ“ экспертов в качестве главной тенденции третьего квартала 2019 года отметили сохранение высокой активности отечественных частных заемщиков. По данным Банка России, динамика розничного кредитования в текущем году менее активная, чем в прошлом: рост портфеля за девять месяцев 2019 года составил 14,9% против 16,7% за аналогичный период 2018 года. Тем не менее в годовом выражении темпы роста остаются высокими — 20,9% на 1 октября (годом ранее было 22,8%).

«Самым интересным фактом в этот период было сохранение достаточно высоких темпов роста общего портфеля розничных кредитов, несмотря на обещания ЦБ РФ бороться с растущими рисками в этом сегменте», — говорит главный экономист, руководитель Центра макроэкономического анализа Альфа-банка Наталья Орлова.

Рынок кредитования физических лиц продолжил стабильно расти, незначительно снизив динамику, рассказали в банке «Русский стандарт». Среди общих тенденций в банке также выделяют снижение объема просроченной задолженности физлиц, а также сокращение рынка срочных вкладов и рост общего объема текущих счетов.

Розничное кредитование в текущем году показывает заметный прирост, отмечает первый зампред правления Почта-банка Георгий Горшков.



Он приводит данные Frank RG: в сентябре банки выдали 780 млрд руб. новых розничных кредитов — это исторический максимум, предыдущий пик выдач, 670 млрд руб., был зафиксирован в декабре 2013 года. В основном рост приходится на ипотечное кредитование.

Стоит отметить, что опережающий рост выдач по ипотечным кре-

дитам относительно необеспеченных ссуд на фоне опережающего роста общего объема последних может быть объяснен резким сокращением розничных кредитов сроком до года — согласно статистике ЦБ, с января 2014 года по сентябрь 2019 года их доля в ежемесячном объеме розничных кредитов упала с 12,3% до 3,7%. Иными словами, короткие

потребкредиты, по которым обновление портфеля происходило каждые несколько месяцев, заменяются длинными, за счет чего общий объем кредитного портфеля растет быстрее увеличения текущих объемов выдачи.

Также интересно отметить, что по итогам первых трех кварталов текущего года, по данным ЦБ, на розничный сегмент пришлось больше 80% совокупного прироста портфеля кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам, тогда как в январе—сентябре 2018 года доля розницы в суммарном приросте не превышала 50%. По мнению аналитиков Центробанка, это связано прежде всего с укреплением российской валюты за девять месяцев 2019 года и, напротив, ослаблением рубля в январе—сентябре 2018 года — такая курсовая динамика обусловила увеличение доли валютных корпоративных кредитов в приросте показателя в 2018 году и ее снижение в 2019 году.

Ловкость рук по закону

— банкротство —

Институт потребительского банкротства существует в России четыре года. За это время суды признали финансово несостоятельными около 141 тыс. человек. Ежегодно количество дел о банкротстве увеличивается на 50%. Много это или мало на фоне постоянного прироста должников? Специально для „Ъ“ ресурс Zaim.sot провел исследование, в ходе которого было опрошено несколько десятков арбитражных управляющих и экспертов в сфере банкротств физлиц и несколько сотен человек, не имеющих отношения к этому роду деятельности.

● В России сейчас больше 7 млн должников с просрочкой по платежам свыше 90 дней. В 2017 году доля реальных банкротов в общем количестве должников составила всего 0,4%, в 2018 году — 0,6%, в 2019 году прогнозируется ее рост до 0,9–1%. Для сравнения: в США этот показатель равен 3,7%, в Германии — 5,4%, в Канаде — 8,6%. По данным проекта «Федресурс», среди должников в России наблюдается рост доли пенсионеров, в отношении которых направлен запрос в суд о признании их банкротами (в том числе ими самими). Если в 2015 году, когда институт банкротства только начал работать, на долю должников в возрасте старше 55 лет приходилось 18%, то по итогам девяти месяцев 2019 года этот показатель вырос до 28%.

Вынужденное решение

Долгое время в России затягивался вопрос с упрощением процедуры банкротства физлиц. «Слишком высокая цена — от 150–200 тыс. руб.— и одновременно высокая сложность процедуры закрывали большинство людей, имеющих финансовые про-

блемы, доступ к банкротству, играя на руку коммерческим банкам и специализированным на банкротстве компаниям», — замечает Антон Быков, главный аналитик Центра аналитики и финансовых технологий.

Власти переориентировались в вопросах банкротства с кредитора на должника, после того как на российском рынке потребительского кредитования надулся пузырь, который мог лопнуть в самый неподходящий момент — в 2020–2021 годах, совпав не только с высоко вероятным глобальным экономическим спадом, но и с необходимостью выполнения национальных целей в экономике.

Среди предложений по сдуванию пузыря было и введение возможности для россиян выкупа своих долгов за бесценок, и законодательное упрощение процедуры банкротства физических лиц. В итоге решили остановиться на последней мере.

При правильной работе механизма банкротства выигрывают все участники: и государство, и добросовестные должники, и кредиторы. Государство оздоравливает экономику, кредиторы возвращают себе замороженные ресурсы, должники освобождаются от кредитной кабалы.

Средний процент взыскания долгов в процедуре банкротства по стране сейчас составляет 0,8%. Реально же банки могут возвращать раз в десять больше, то есть 8–10% безнадежных долгов.

Страх признания

По мнению Валентины Зебницкой, руководителя федеральной юридической компании «Стопдолг», хотя институт банкротства в России работает не на полную мощность, процесс пошел.

Эксперты называют несколько факторов, которые мешают институту банкротства физлиц работать в полную силу.

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Лучший корпоративный банк — 2019

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление онлайн

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в банк с оригиналами документов

Банк основан в 1994 году

100 офисов в Москве

30 офисов в Санкт-Петербурге

Более 120 тыс. корпоративных клиентов

300 офисов в 75 городах России

Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»
Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

банк

«Сейчас в России лучше развивается то, что субсидируется государством»

Об основных тенденциях на рынке комплексного финансового обслуживания корпоративных клиентов на фоне неопределенности с перспективами развития мировой экономики и нестабильности финансовых и товарных рынков в интервью „Ъ“ рассказала вице-президент, директор департамента по работе с клиентами банка «Открытие» **Екатерина Чиркова**.

— **рынки** —

● *Екатерина Чиркова — вице-президент, директор департамента по работе с клиентами банка «Открытие». Окончила экономический факультет Воронежского государственного университета (кафедра финансов и кредита), магистр экономики. С 2004-го по 2018 год работала в различных структурах Сбербанка, с 2018 года — в банке «Открытие». Специализируется на задачах комплексного обслуживания корпоративных клиентов.*

«Возникают возможности перекредитоваться и существенно удешевить стоимость заимствований»

— **Какие основные тенденции в экономике вы бы выделили на данном этапе?**

— В глобальном плане мы, очевидно, видим замедление темпов роста мировой экономики. И это не такая простая история, как многим кажется: суть не только в падении общего спроса и переоценке перспектив роста. Не менее важно, что правительства практически всех стран пытаются поддержать развитие внутреннего производства, вводят торговые пошлины и иные протекционистские меры, которые еще совсем недавно многие бы назвали, мягко говоря, сомнительными. Одновременно центральные банки смягчают денежно-кредитную политику, снижают процентные ставки и удешевляют стоимость денег в экономике. И Россия в данном смысле не исключение: мы видим и ограничительные меры, и низкую ключевую ставку Банка России.

— **Что это означает для корпоративных клиентов банков и для самих банков?**

— Здесь есть две составляющие — кредитование и размещение денежных средств. В кредитной части у клиентов возникает возможность пересмотреть свои портфели, перекредитоваться и существенно удешевить стоимость заимствований. Это не нравится банкам, но это действительно происходит. Одновременно все больший интерес вызывают облигационные займы: их стоимость существенно снизилась, и очень многие компании двигаются в этом направлении. Те же, кто имеет большую долю экспортной выручки, нередко конвертируют привлеченные от облигаций рубли в валюту через валютно-процентные свопы. Такое заимствование получается дешевле, чем прямой валютный кредит, за счет диспаритета процентных ставок. Мы полагаем, что использование таких инструментов получит развитие и в 2020 году.

— **В первом полугодии текущего года был сильный провал по размещению облигаций в связи с высокой турбулентностью на рынке.**

— Да, в начале года провал был. Но потом рынок ожил — во втором полугодии мы, например, уже организовали для клиентов 28 облигационных займов на сумму порядка 300 млрд руб. — это существенный объем.

— **А почему произошло это оживление? Стало понятно, что ЦБ взял курс на снижение процентных ставок?**

— Да, действительно, стало понятно, что делает ЦБ, куда идет стоимость денег. И с учетом ожидаемого дальнейшего ее снижения при размещении облигаций клиенты могут получить ставку ниже, чем при банковском финансировании, за счет учета ожидаемого рынка по процентным ставкам. В 2019 году ЦБ четыре раза снижал ключевую ставку — с 7,75% до нынешних 6,5%, и может снизить еще раз на заседании совета директоров 13 декабря. В 2020 году рынок видит ориентиры по ключевой ставке на уровне около 5,75%.

— **Вы говорили о признаках замедления мировой экономики. Как это влияет на спрос на финансовые продукты со стороны корпораций?**

— Мировая экономика и, соответственно, финансовые и товарные рынки сейчас находятся в состоянии неопределенности: никто не может с достаточной уверенностью прогнозировать, в каком направлении и как быстро будет развиваться ситуация. Соответственно, для компаний

возникают высокие риски — как с точки зрения объемов спроса на их продукцию и ценовой конъюнктуры, так и в плане резких колебаний на финансовых рынках. И с учетом этой повышенной волатильности мы видим очень большой спрос на инструменты хеджирования.

Сейчас особенно популярными являются инструменты хеджирования процентных рисков. Многие считают, что цикл снижения ключевой ставки ЦБ подходит к концу и сейчас для многих клиентов самое удачное время захеджировать возможный рост ставок в будущем. Кто-то, напротив, считает, что будет еще снижение, и хочет остаться в условиях плавающей банковской ставки по кредиту, но при этом застраховаться от возможного повышения стоимости денег.

Со стороны не крупного бизнеса мы видим рост спроса на хеджирование риска ослабления рубля, это происходит в связи с привлекательным уровнем курса доллара по отношению к рублю, а также повышением осведомленности клиентов по подобным продуктам в целом. Ну и третий наиболее востребованный вид хеджирования — страхование рисков изменения конъюнктуры на товарных рынках через соответствующие инструменты срочного рынка.

— **А у вас какой прогноз по перспективам экономического роста и динамике ставок?**

— Думаю, что ситуация в экономике имеет все шансы ухудшиться к концу следующего года или к началу 2021-го. Мы внимательно смотрим на внешние индикаторы: динамику развития мировой экономики, стоимость заимствований, особенно на зарубежных рынках. И нам кажется, что в следующем году мы еще будем наблюдать снижение рублевых ставок, но только в первом полугодии, потом этот процесс приостановится. Мы пока не видим ничего, что могло бы стать новым толчком для подъема экономики.

— **И что в этой связи нужно делать бизнесу? Сокращать издержки?**

— Да, нужно сокращать расходы, нужно смотреть, что делать с проектами: какие продолжать развивать, какие — нет. И, конечно, если есть большой долговой портфель, надо его каким-то образом хеджировать. Потому что, когда ставки пойдут вверх, самый большой вопрос, поддержит бизнес или нет. И как можно обезопаситься от роста ставок.

— **А какого рода компании с точки зрения объемов бизнеса в основном обращаются за подобным рода услугами?**

— Крупные компании давно пользуются продуктами хеджирования. Сейчас мы видим все больше не очень крупных компаний, которые приходят именно за инструментами срочного рынка. Чем больше клиенты становятся осведомленными о возможностях хеджирования, тем больше спрос.

И наибольший рост спроса как раз в сегменте среднекрупного бизнеса.

— **А с отраслевой точки зрения кому больше всего интересен хедж?**

— В основном это те компании, у которых не совпадают валюты выручки и затрат. Это, к примеру, угольные, золотодобывающие компании, зернотрейдеры: как экспортеры они хеджируют риск изменения цен на свою продукцию. Также мы видим много запросов от региональных компаний, занимающихся преимущественно импортными операциями.

«Работая с финансовой группой, клиент в режиме „единого окна“ получает комплексное обслуживание»

— Если речь только о хеджировании, компания может самостоятельно заключить такую сделку на бирже — это довольно просто, не нужно иметь собственное казначейство...

— Это возможно, но это все-таки не так просто. Рынок нестабилен: сегодня цена одна, завтра — другая, нужно анализировать все в комплексе. Когда клиент приходит в банк, у него есть один человек, с которым он общается и задает все свои вопросы. Этот менеджер организует все подразделения банка, которые могут помочь структурировать ту или иную сделку. То есть у клиента минимизировано число обращений к раз-



Екатерина Чиркова убеждена, что хороший менеджер еще до первой встречи с клиентом понимает, что ему можно предложить.

ным людям, при этом основная цель менеджера — выстроить долгосрочные взаимовыгодные отношения с клиентом. Поэтому понятно, что все предлагаемые ему финансовые инструменты будут действительно удобны и по адекватной цене.

Кроме того, стоит учитывать, что «Открытие» — это не только банк, а большая финансовая группа. И наши корпоративные клиенты получают не только банковское обслуживание, но и полный спектр финансовых услуг. Помимо корпоративного кредитования, проектного финансирования и хеджирования это и факторинг, лизинг, страхование и продукты для сотрудников: зарплатные проекты, корпоративные карты, доступ к бирже и услугам брокера, пенсионные программы, прайвент-обслуживание бенефициаров.

— **О каких небанковских подразделениях группы кроме «Росгосстраха» идет речь?**

— Компаниям, которые используют возможности заработка на бирже, услуги предоставляет «Открытие Брокер», профессиональный участник рынка ценных бумаг. Также в составе группы есть две лизинговые компании — «Открытый лизинг» и «Балтийский лизинг», которые обеспечивают реализацию сделок приобретения дорогостоящего оборудования для крупных предприятий, а также розничный лизинг. Для крупных компаний, имеющих диверсифицированную сеть контрагентов, решения предоставляет «Открытие Факторинг», для корпоративных клиентов, у которых в число приоритетов входят дополнительные социальные гарантии для сотрудников, — пенсионный фонд «Открытие».

Таким образом, работая с финансовой группой, клиент в режиме «единого окна» получает комплексное обслуживание по всем финансовым продуктам. И этот набор инструментов, во-первых, достаточно большой, а во-вторых, в рамках комплексного обслуживания банковская группа может предоставить скидку по каждому отдельному продукту.

— **О каком размере скидок идет обычно речь?**

— В общем случае количественно оценить очень сложно. Каждое предприятие имеет свои особенности, свои пожелания. Нужно понимать конкретно, сколько у него машин или торговых точек, сколько сотрудников, какие риски оно хочет страховать, нужен ли доступ к каким-либо технологическим платформам банка, насколько предпринимателю нужна помощь в управлении личными финансами. То есть на самом деле объем таких вопросов очень велик и невозможно до их проявления предложить, сколько может составить скидка — каждый раз это индивидуально. При этом, разумеется, есть ограничения по максимальному размеру. У каждого направления бизнеса банковской группы существуют свои нормативы эффективности. И у группы в целом есть норматив рентабельности, возврата на капитал, ниже которого падать нецелесообразно.

— **Как технически происходит взаимодействие клиента с менеджером? На каких этапах менеджер принимает решение, предлагает клиенту оптимальные для него сервисы?**

— На первой встрече менеджер понимает, что хочет клиент, какой запрос. Дальше он запрашивает первый сокращенный пакет документов, чтобы понять суть проекта и посмотреть на его экономику. После чего уже можно понять, что требует-

ся для реализации проекта с точки зрения набора финансовых услуг. А дальше просто начинается работа по расчету экономики каждого из возможных вариантов.

Но в принципе хороший менеджер еще до первой встречи с клиентом понимает, что ему можно предложить. А в рамках встречи это верифицирует: понимает, что подходит, что не подходит, что интересно, что неинтересно, что может быть использовано, что — нет, какие ограничения.

— **А нельзя ли, с точки зрения предпринимателя, заменить менеджера банка собственным сотрудником? Скажем, нанять грамотного финансового советника в штат или на фрилансе. Чтобы он проанализировал поставщиков различных видов финансовых услуг, сравнил цены. Рынок конкурентный — можно сформировать довольно выгодный набор предложений, а не привязываться к одной группе компаний.**

— Это вполне возможно. Но при таком подходе есть свои подводные камни. Во-первых, вам будет достаточно дорого нанять грамотного финансиста. Человек должен в этом вопросе хорошо разбираться — если он сходит, условно говоря, во все банки и качественно промониторит рынки, это действительно недешево и, как правило, с учетом потенциальных масштабов не окупается. Но главное даже не в этом. Если вы пришли в банковскую группу за некими услугами, никто не ограничивает вас в выборе других, не аффилированных с ней контрагентов. Все на рыночных условиях. Скажем, вы можете принести полис любой аккредитованной страховой компании — это абсолютно точно не ограничение для клиента.

«Каждый год мы включаем в кредитную политику приоритетные для нас отрасли»

— Давайте вернемся к теме падения процентных ставок. Депозиты становятся все менее привлекательными, как это сказывается на размещении средств корпоративными клиентами?

— Сильно сказывается. Но у корпоративных клиентов много альтернативных депозитов инструментом, куда можно направить деньги. На самом деле основная задача каждого казначея — получить в конце дня нулевой остаток на счете, чтобы деньги работали, а не лежали. И каждая компания стремится найти себе расчетный банк, чтобы максимально замкнуть на него расчеты с контрагентами. Это позволяет максимизировать долю операций, которая проходит в течение одного операционного дня. А дальше можно оптимизировать управление финансами, например гасить вечером овердрафт, положить свободные деньги на срочный вклад либо договориться с банком с учетом понимания стабильного остатка и потребностей бизнеса на неснижаемый остаток средств на счете в конце каждого дня и ставку по такому продукту.

Но глобально сказать, что есть некие прекрасные сверхэффективные инструменты управления финансами, использования ликвидности компаний, все же нельзя. Их нет именно потому, что эта ликвидность, как правило, достаточно динамична и используется компаниями в ежедневном обороте. Когда же вы понимаете, что у вас есть 100 млрд свободных денег, скорее всего, вы вложите их в развитие текущего или создадите какой-либо другой бизнес.

— **Вложение в свой бизнес или в открытие нового в условиях слабого экономического роста не всегда смотрится привлекательно. Это видно даже по дивидендной политике компаний: они не особо стремятся инвестировать в развитие.**

— В целом — да, но на самом деле это вопрос рентабельности каждого конкретного бизнеса и его дальнейшего развития. И, конечно, на текущий момент в России, как правило, лучше развивается то, что каким-то образом субсидируется государством. Очень востребованы, например, государственные субсидии на процентную ставку, когда предприятия могут взять кредит под минимальные проценты.

— **На предприятия какого типа распространяются программы господдержки?**

— Большинство программ по субсидированию сейчас — это поддержка экспорта. То есть это экспортно ориентированные компании, которые могут позволить стране получить дополнительный приток денег.

— **А что нужно таким компаниям? Особые условия по ВЭД, по страхованию?**

— По ВЭД это обслуживание паспортов сделок, оно понятное и типовое. Страхование или хеджирование тоже в зависимости от того, биржевой или небиржевой товар экспортируется. Кроме того, очевидно, и экспортерам, и импортерам нужно иметь возможность быстро и удобно проводить конверсионные операции.

— **Насколько влияет наличие программ господдержки на выбор приоритетных для банка отраслей?**

— Конечно, мы выбираем не только те отрасли, в которых есть нацпроекты или господдержка. Мы смотрим на все отрасли — просто ряд из них действительно имеет потенциал к развитию, при этом господдержкой они выглядят лучше, чем без нее. И мы стремимся участвовать в таких программах. Например, в конце октября мы заключили с Минсельхозом соглашение о предоставлении субсидий по льготным кредитам в рамках программы поддержки экспорта продукции АПК. Мы были третьим банком в стране после Сбербанка и Россельхозбанка, который это сделал.

— **Тогда каков принцип выбора ключевых отраслей?**

— Мы видим среднее финансовое состояние компаний, уровень закорректированности отрасли в целом и смотрим на перспективы ее развития, на перспективы динамики цен и плюс на роль этой отрасли для страны. Каждый год мы включаем в кредитную политику приоритетные для нас отрасли и в течение года плотно ими занимаемся. Из других отраслей мы базово смотрим на лучших клиентов, которые нам интересны устойчивостью бизнеса.

— **А вообще насколько важна и для банка, и для клиентов отраслевая экспертиза?**

— Очень важна. Потому что каждая отрасль живет по-своему, на нее оказывает определенное влияние ситуация в стране, мире. Первое, что мы сделали, когда начали наращивать корпоративный кредитный портфель, — создали отраслевые управления и начали формировать отраслевую экспертизу. То есть сейчас я могу совершенно уверенно сказать, что у нас есть хорошая экспертиза в нефтегазовой отрасли, хорошая экспертиза в химии и нефтехимии, прекрасная экспертиза в лесопереработке, отличная экспертиза

в добывающей промышленности, в АПК. Кроме того, мы хорошо понимаем ритейл и отлично знаем жилищное строительство и коммерческую недвижимость. Это, собственно, и есть девять приоритетных отраслей для банка «Открытие» на данный момент.

— **Как это работает на практике?**

— Все очень просто. Когда ты начинаешь смотреть кредитную или проектную заявку какой-либо компании, ты начинаешь понимать, что влияет на клиента, на его поставщиков, на его сбыт, как будут двигаться цены на его продукцию, понимаешь логику развития не только данной компании, но и отрасли в целом. После этого, разговаривая с клиентом, ты уже совершенно четко выстраиваешь для себя картину мира: вы договариваетесь о каких-то условиях, о каких-то тритерах вашего сотрудничества. А дальше происходит самое интересное. После того как вы с клиентом заключили сделку, в большинстве случаев появляются еще клиенты из этой отрасли, которые говорят: мы также хотели бы поработать в аналогичном ключе, давайте пообщаемся.

— **Насколько наличие отраслевой экспертизы убыстряет и удешевляет весь процесс — как для банка, так и для клиента?**

— Убыстряет в разы. Потому что, когда банк посмотрел несколько предприятий, он уже понимает отрасль, видит, какая компания какую роль играет. И в общем-то уже на этом этапе можно сказать, с какими игроками в отрасли мы готовы работать, с какими — не готовы, где надо еще посмотреть. Конечно, это серьезно ускоряет принятие решения и структурирование сделки. Вот свежий пример. Недавно мы изучали одно химическое предприятие. А после пришло другое с достаточно сложной сделкой проектного финансирования. Мы последними из крупных банков начали рассматривать проект и первыми приняли решение о выделении средств. Потом подключились другие. Это свидетельствует о том, что наше решение было правильным.

— **А с удешевлением как?**

— На этот вопрос нет однозначного ответа — во многом в силу описанного комплексного подхода. На самом деле очень важно понять, что именно важно клиенту, какая у него потребность не просто в банковском кредитовании, а что именно он хочет получить на выходе. Приведу еще один пример — с застройщиками. Не так давно заработал механизм эскроу-счетов, который позволяет им снизить стоимость фондирования в том банке, в котором эти счета открыты. Первоначально клиенты обращаются просто за таким кредитом, ты начинаешь разбираться и понимаешь, что основная потребность на самом деле развитие — а это значит быстрее продавать квартиры и покупать новые проекты. И тут возникают идеи бридж-кредитов и кредитов под будущую прибыль реализуемого проекта. Ситуации бывают разные: не всем нужно снижать стоимость фондирования, кто-то хочет быстрее продать квартиры (все или какие-то отдельные). Так появился гибридный продукт по направлению средств эскроу на снижение ставки застройщику или на субсидирование ставки по ипотеке покупателям квартир на выбор застройщика. И он сейчас очень популярен.

— **Если банк объявил какую-либо отрасль приоритетной, что это означает для компаний — представители этой отрасли?**

— Объявив отрасль приоритетной, мы разрабатываем стратегию работы с ней, делим игроков на кластеры и говорим, что клиентам с определенными параметрами мы готовы выдавать фактически бездлительного анализа. Возникают предодобренные предложения, и клиентские менеджеры могут предлагать данным клиентам определенные суммы в зависимости от расчетных показателей. Другим мы готовы выдавать, чуть больше погрузившись в бизнес, и тут нам потребуются дополнительные данные. А на кого-то проще не тратить время, но можно сразу объяснить, в каком направлении компании двигаться и что мы хотим увидеть для принятия положительного решения.

— **Это публичная информация?**

— Нет, внутренняя.

— **А с точки зрения предпринимателя — как ему узнать, стоит ли к вам поступать?**

— Прийти и поступаться. Каждый предприниматель понимает финансовое состояние своей компании. Понимает, где он сейчас и к чему хочет прийти. Если все это понятно, прозрачно и четко, то в большинстве случаев мы не скажем «нет».

Петр Рушайло

банк

Окно в Евразию

Ежегодная международная конференция «Евразийская экономическая интеграция», организованная Евразийским банком развития (ЕАБР), в конце ноября объединила политиков, экономистов и отраслевых экспертов. В ходе мероприятия был подписан ряд важных соглашений. Впрочем, топовыми темами форума стали заявления представителей Молдавии и Венгрии о вступлении в ЕАБР.

— интеграция —

29 ноября в Москве прошла XIV международная конференция «Евразийская экономическая интеграция», организованная ЕАБР. Конференция проходит каждый год на протяжении уже 11 лет и за это время сумела приобрести статус экспертной дискуссионной площадки, на которой представители финансовых институтов и органов власти совместно находят пути решения актуальных вопросов евразийской повестки. В текущем году эксперты активно обсуждали возможности и средства для трансформации финансовых институтов и технологий. По словам председателя Правления Евразийского банка развития Андрея Бельянинова, одной из главных отличительных черт конференций ЕАБР является не только актуальность его повестки, но и ее постоянство. «В мире много различных конференций, на которых говорят одно, а через год — другое: высказываются полярные точки зрения. И, наверное, обывателю сложно понять, что на самом деле происходит. Мы же постарались обеспечить преемственность наших конференций. На прошлой конференции мы говорили о том, что назрела необходимость расчетов в национальных валютах, хотя некоторые эксперты уверяли, что это не нужно и бизнес определится сам. Но как раз 2019 год весь прошел под лозунгом расчетов в национальных валютах. Об этом сейчас заявляют политические деятели многих стран. Мы в формате нашего банка сделали расчетно-клиринговое обслуживание. Расчеты пошли, и эта услуга вызывает живой интерес. Потому что это потребность уже не сегодняшнего дня, а вчерашнего», — отметил Андрей Бельянинов в своей приветственной речи. Напомним, что ранее, в апреле текущего года, ЕАБР предоставил возможность платежей через свои корреспондентские счета, открытые непосредственно в центральных банках и номинированные в национальных валютах его стран-участниц.

Согласно миссии ЕАБР, организация стремится содействовать развитию рыночной экономики государств—участников Евразийского

банка развития, их устойчивому экономическому росту и расширению торгово-экономических связей за счет привлечения инвестиций. Сейчас членами ЕАБР кроме его основателей России и Казахстана являются еще и Армения, Белоруссия, Киргизия, Таджикистан. Однако масштабы задач банка давно уже вышли за границы стран-участниц, поэтому на мероприятии велись дискуссии о формировании общего евразийского пространства от Западной Европы до Дальнего Востока и даже стран Океании.

Договоры и миллионы

На мероприятии в текущем году работали тематические секции, на которых участники обсуждали роль институтов развития в процессе реализации проектов возобновляемых источников энергии, продвижение экспорта стран—участниц банка на внешние рынки, гуманитарные аспекты интеграции, интеграцию финансовых рынков и развитие предпринимательства. Основной целью дискуссий была выработка инструментов для устойчивого экономического роста стран, входящих в ЕАБР. Например, помимо всего прочего обсуждали вопросы введения расчетов в единой валюте. Некоторые эксперты заявили, что для ее утверждения единая валюта должна быть более конкурентоспособной. «То есть в принципе сейчас бизнес идет и рассчитывается в тех валютах, которые ему выгоднее для снижения своих издержек. Поэтому другая любая новая валюта должна быть более стабильной, более ликвидной, она должна приниматься в расчетах с другими странами», — отметил председатель Счетной палаты РФ Алексей Кудрин.

Кроме того, участники конференции обсудили ряд важных инфраструктурных проектов. Речь шла, в частности, о создании ветропарка в Ростовской области, финансировании строительства газопровода в Казахстане и дороги «Западный скоростной диаметр».

Работа участников шла параллельно с подписанием десятков совместных соглашений. В роли контрагентов выступили известные компании. ЕАБР и Российский экспорт-



ный центр (РЭЦ) совместно с Росклизбанком подписали кредитное соглашение по поддержке поставок российских высокотехнологичных фотоэлектрических модулей по экспортному контракту, заключенному между российской ГК «Хевел» и казахской TOO KB Enterprises. Председатель Правления ЕАБР Андрей Бельянинов, председатель Общественного совета при Минстрое России Сергей Степашин, чрезвычайный и полномочный посол Республики Беларусь в Российской Федерации, специальный представитель Республики Беларусь по вопросам интеграционного сотрудничества в рамках Союзного государства Владимир Семашко и государственный секретарь Союзного государства Григорий Рапота подписали контракт, согласно которому ЕАБР выделит 10 млрд руб. на замену 5 тыс. лифтов (это 20% от общего количества лифтов в России), которые отработали положенный 25-летний срок в многоквартирных домах. Старые лифты заменят на белорусские: в 2019 году в России открыли три совместных с ОАО «Могилевлифтомаш» лифтостроительных предприятий. Наконец, ЕАБР и ПАО «Росбанк» подписали договор на предоставление кредита в 10 млрд тенге для финансирования лизинговых операций клиентов. Проект предполагает покупку субзаемщиками автомобилей в Казахстане для дальнейшей передачи в лизинг юридическим и физическим лицам. Эксперты высоко оценивают эту инициативу, считая ее перспективной. «Развитие продуктов и пре-

доставление наилучших условий для клиентов всегда было и остается стратегическим приоритетом Росбанка. Мы рады возможности расширить наше сотрудничество с таким авторитетным межгосударственным финансовым институтом, как ЕАБР, и уверены, что наш совместный проект будет способствовать развитию лизингового рынка Казахстана и укреплению экономических связей между странами», — прокомментировал старший вице-президент—директор Департамента по работе с финансовыми учреждениями Росбанка Сергей Козелков. В то же время эксперты отмечают, что участие в конференции евразийских крупных компаний и их коллаборации для реализации проектов мирового масштаба — необходимое условие для развития Евразийского экономического союза. «Это и будет той привлекательностью, которая сегодня нам необходима, то есть мы выступаем в новый этап углубления нашей интеграции», — заявил председатель коллегии Евразийской экономической комиссии Тигран Саркисян. Текущий инвестиционный портфель Евразийского банка развития в нынешнем году составил почти \$4 млрд. В него входят почти 100 инвесторских в шести государствах—участниках банка. А общая сумма инвестиций ЕАБР в экономики государств-участников достигла почти \$9 млрд. Это и проекты по развитию энергетики, преимущественно зеленой, и развитие транспорта и инфраструктуры. Эксперты также полагают, что полноценная и эффективная работа

ЕАБР невозможна без создания еще одной структуры — экспортно-импортного банка, который можно сделать путем расширения уже имеющегося мандата ЕАБР. Для создания этой структуры нужно реформировать уже имеющуюся правовую базу, ввести в нее такие понятия, как «союзный экспорт» или «экспорт Евразийского экономического союза» в третьи страны. Экспорт — весьма важный элемент для развития ЕЭК. «Этот шаг позволит странам кооперироваться ради совместной конкуренции на внешнем периметре союза и проводить большее импортозамещение на союзном рынке не в ущерб взаимной торговле», — заявил председатель правления АО ЭСК KazakhExport Руслан Исаков. По его мнению, в союзном масштабе создание соответствующего института на базе ЕАБР улучшит кооперацию бизнеса на территории стран-участниц и позволит лучше взаимодействовать с институтами развития.

ЕАБР прирастет Венгрией и Молдавией

Реализация важных коммерческих соглашений пройдет в том числе и за счет средств ЕАБР. Проекты недревесные, но и капитал банка вырастет за счет появления новых участников — Венгрии и Молдавии. Венгрия рассчитывает войти в капитал ЕАБР уже в следующем году. «Мы обсудили детали с руководством банка и можем заявить, что Венгрия готова приступить к переговорам по поводу того, чтобы стать полноправным

На XIV международной ежегодной конференции, организованной ЕАБР, велись дискуссии о формировании общего евразийского пространства от Западной Европы до Дальнего Востока и даже стран Океании

членом Евразийского банка развития», — заявил в ходе конференции вице-премьер, министр финансов Венгрии Михай Варга.

В свою очередь, глава Евразийского банка развития Андрей Бельянинов, коснувшись возможных сроков вступления Венгрии в уставный капитал банка, отметил, что в ЕАБР не заинтересованы в затягивании переговорного процесса по этому вопросу. «Сроки будут известны в результате переговорного процесса. На сегодняшний день важно политическое заявление Венгрии, все остальное — технические вопросы переговорного процесса. Я считаю, что присутствие Венгрии — страны—члена ЕС — в акционерах нашего банка совершенно меняет структуру нашего развития и является хорошим примером для других стран, которые только присматриваются», — заключил господин Бельянинов, при этом заверив, что на этом банк не остановится.

О своем желании войти в состав акционеров банка сообщила и представитель Молдавии советник президента страны Елена Горелова. Отметим, что такое намерение страны уже высказывал в сентябре текущего года и президент Молдавии Игорь Додон.

О том, как и когда будут приняты в ЕАБР Молдавия и Венгрия, станет ясно не раньше, чем начнутся и закончатся переговоры с шестью странами—участницами банка, то есть с Россией, Казахстаном, Арменией, Белоруссией, Киргизией и Таджикистаном. Но с российской стороны с воодушевлением ждут, когда две эти европейские державы примкнут к ЕАБР. «Совместные инвестиции являются главным инструментом интеграции государств, ЕАБР выполняет эту функцию», — отметил министр по интеграции и макроэкономике Евразийской экономической комиссии Сергей Лазьев. Эксперты приветствуют процесс интеграции в Евразийском экономическом союзе. По их словам, к 2030 году внутренний продукт в Евразийском экономическом союзе вырастет за счет интеграции в среднем на 13%. «Интеграционные объединения становятся новым полюсом притяжения стран. Поскольку национальные экономики все больше будут связаны между собой, больше будут выходить на международный интеграционный уровень, интеграционные союзы станут главными полюсами развития в мире», — заключил председатель Счетной палаты Алексей Кудрин.

Анна Васильева

Код быстрого реагирования

— технологии —

Осенью начался второй этап развития Федеральной системы быстрых платежей ЦБ (СБП). Покупку товара и услуги теперь можно оплачивать по телефону с помощью QR-кода. Какую долю рынка платежей займет эта технология в ближайшие годы?

● QR-коды (Quick Response Code — код быстрого реагирования) были разработаны в 1994 году для японского автопрома, а с развитием цифровых технологий они нашли применение и в сфере финансов.

Штрих-наступление

В феврале текущего года Центробанк запустил СБП, позволяющую осуществлять по телефону М2М- и С2С-платежи в режиме Push (по инициативе отправителя). Второй этап развития системы стартовал в третьем квартале: филиалы получили возможность переводить деньги юрлицам с помощью QR-кодов. «Перед отраслью открылись большие перспективы в развитии смежных сегментов, таких как e-commerce и в перспективе интернет вещей», — отметил руководитель направления развития электронной коммерции Райффайзенбанка Георгий Коннов.

По мнению банкиров, основные достоинства QR-кодов — очень быстрое (за 15–20 секунд) зачисление денег на счет продавца, доступность использования технологии, а также отсутствие ограничений по способу отображения. Идентификатор для переводов можно разместить на любом устройстве (касса, терминал, гаджет) или на бумаге. «Платежи с помощью QR-кодов безопаснее, чем платежи картой, поскольку при оплате со счета невозможно скомпрометировать данные. Клиент может оплачивать покупку с любого счета, а не только карточного», — рассказал заместитель дирек-

тора департамента электронного бизнеса МСБ ПСБ Никита Хомутов.

До недавнего времени безотзывные переводы с QR-кодами нельзя было оспорить. Это существенный недостаток, поскольку возврат товаров не редкость. Но, как заверили в НСПК, механизм возврата средств клиенту в случае, если он отменил или вернул покупку, найден. В конце октября банки—участники системы получили разъяснения по этому вопросу.

Первые шаги

Впервые в РФ способ оплаты с помощью QR-кодов продемонстрировал во время ПМЭФ-19 на кофейном автомате банк «Русский стандарт». В сентябре он же обеспечил техническую возможность первой в стране С2В-операции в СБП по динамическому QR-коду в магазине «220 Вольт». Операции были проведены в мобильных приложениях Промсвязьбанка и СКБ-банка. Затем к проекту подключились группа «М.Видео—Эльдорадо» и ВТБ. На форуме Finopolis-2019 ВТБ представил сервис «Бизнес QR». Как сообщила пресс-служба ВТБ, в мобильных приложениях платежи в СБП смогут проводить самозанятые: продавцы, ретейлеры, рантие, мастера и др. Кроме того, новый вид платежа может быть использован на телевидении или на рекламном щите около дороги, например с благотворительной целью.

С ноября через мобильное приложение «Тинькофф АЗС» можно, не покидая машины, расплатиться за топливо на заправке ВР. Для этого нужно отсканировать QR-код на заправочной колонке. В 2020 году Райффайзенбанк, «Ак Барс» и крымский РНКБ намерены внедрить сервис по оплате услуг ЖКХ на кассах магазинов: кассиру нужно будет отсканировать QR-код на квитанции.

Практически все банки—участники СБП отработывают с крупны-

ми партнерами-ритейлерами платежами по QR-кодам. По оценке экспертов, наиболее заметных успехов в развитии С2В-платежей в магазинах и e-commerce достигли банки: «Ак Барс», ВТБ, Газпромбанк, МКБ, Райффайзенбанк, «Русский стандарт», НСПК, механизм возврата средств клиенту в случае, если он отменил или вернул покупку, найден. В конце октября банки—участники системы получили разъяснения по этому вопросу.

«Платежи по QR-коду позволяют торговым предприятиям сократить издержки и предложить клиентам новые программы лояльности. Мы видим заинтересованность в этом механизме как со стороны банков, так и со стороны торговых сетей», — подчеркнула куратор проекта, первый зампред Банка России Ольга Скоробогатова. По словам руководител ЦБ, оплата по QR-коду в СБП станет доступна по всей стране в 2020 году.

Две дороги

Расчеты с помощью матричных штрихов уже доказали свою эффективность за рубежом. Особенно в странах Юго-Восточной Азии, где применяются два популярных вида QR-кодов: статический (покупатель сканирует код через мобильное приложение банка и вводит только сумму покупки, остальные реквизиты для оплаты код уже содержит) и динамический (формируется для каждой покупки, покупателю нужно только его отсканировать, ничего вводить не требуется).

Первый вариант оплаты быстрее. Тем более что в AliPay и WeChat Pay, охватывающих почти 90% рынка платежных систем Китая, можно сгенерировать на смартфоне собственный QR-код за несколько секунд. В России на первых порах, вероятно, будет применяться в основном динамический тип. Распространение статических QR-кодов запланировано в СБП на завершающей фазе развития С2В-переводов.

Как пояснили в пресс-службе НСПК («Дочка» ЦБ, операционно-

клиринговый центр системы), в СБП оплата в торговых точках реализована с помощью двух типов QR-кода: «Мы планируем предложить рынку разные способы проведения оплаты через СБП. Выбор наиболее предпочтительного сценария платежа остается за ритейлерами, которые будут внедрять их для своих клиентов».

Победители и проигравшие

Очевидно, что наибольшую выгоду от введения двухмерных штрих-кодов получили ритейлеры. Сейчас они платят по картам банку-эквайеру комиссию 1,5–2,5%, а в СБП с 1 октября аналогичный тариф составляет 0,4–0,7% в зависимости от типа оплачиваемой услуги. Причем для товаров повседневного спроса, которые занимают львиную долю торгового оборота, комиссия низкая — 0,4%. Таким образом, торгово-сервисные предприятия смогут существенно сэкономить на расходах.

Как считает директор департамента эквайринга банка «Открытие» Александр Дынин, от введения QR-кодов выиграют банки, обслуживающие счета юрлиц. «При текущей утвержденной тарификации они не потеряют доходы. Банки, специализирующиеся на обслуживании физлиц, в доходах потеряют: нынешний карточный ландшафт устроен в пользу банка-эмитента. Деньги от них уйдут», — пояснил банкир. По оценке агентства Moody's, распространение платежей при помощи QR-кода приведет к снижению комиссионных доходов банков. Больше других пострадают крупнейшие банки: Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк, Райффайзенбанк. Однако в перспективе положительный эффект от проникновения финансовых услуг перевесит негативные последствия в виде снижения комиссионных доходов банков, считают в Moody's.

Неоднозначны последствия внедрения QR-кодов и для населения. С

одной стороны, доказана их эффективность в онлайн: оплата товаров и услуг в интернете, когда QR-код отображается на экране компьютера, стала проще карточным платежам. С другой стороны, покупатели теряют кэшбэк, начисляемый при покупках по банковским картам. Впрочем, ряд ритейлеров пообещал покупателям компенсировать потери новыми льготными программами.

Планы на вырост

Центробанк разработал концепцию развития платежной системы РФ до 2023 года. В списке новых целей СБП значатся сервисы денежных переводов для юридических лиц (не только С2В, но и В2С), а также взаимодействие с бюджетом (С2С, G2C) и государственными информационными системами. Регулятор намерен обсудить инициативы с участниками рынка.

«В ближайшее время в СБП появятся двусторонние расчеты коммерческих предприятий, выплаты страховых компаний, взаиморасчеты с государством. Налоги, пошлины, штрафы в одну сторону и социальные выплаты, пенсии — в другую. Кроме того, QR-коды помогут вывести из тени в легальное поле квазибизнес-расчеты, которые сейчас маскируются под видоМ С2С-операций», — заметил Александр Дынин.

Большие надежды участники рынка возлагают на появление в СБП сервиса для расчета между юрлицами. «На горизонте года мы не видим возможностей для реализации В2В-переводов с помощью QR-кода — это займет больше времени. Технология сейчас находится на ранней стадии обсуждения. При этом В2В-переводы в СБП будут иметь такие преимущества, как прозрачность и повышение скорости проведения операций. Но технологическая и регуляторная реализация этого потребует времени», — подчеркнул Георгий Коннов.

Зато специалисты ожидают бума платежей с помощью QR-кодов в ритейле. И особенно в e-commerce. «Новая технология востребована у большинства онлайн-магазинов», — говорит директор департамента эквайринга банка «Русский стандарт» Инна Емельянова. По ее мнению, у платежей по QR-коду большое будущее и в 2020 году услуги подклячат новые клиенты из самых разных сфер: от ритейла до благотворительности и управления частными инвестициями. Например, недавно частные инвесторы получили возможность пополнять брокерские счета с использованием СБП. Первым участником рынка ценных бумаг, совершившим такую транзакцию с использованием QR-кода, стал «БКС Брокер». В 2020 году Национальный расчетный депозитарий предоставит возможность оперативного управления счетами своих клиентов путем использования СБП. Это позволит повысить скорость управления средствами частных инвесторов при их операциях на бирже.

Кроме этого QR-коды будут все чаще применяться в маркетинге и рекламе: от ссылки на ролик, размещенный на рекламном щите, до интерактивных стендов, позволяющих в пути заказать приглянувшийся товар и получить его от курьера к приезду домой.

В следующем году директор дизайн-офиса СКБ-банка Виталий Колысов ожидает скачкообразного роста С2В-платежей через СБП. Пока, надо признать, покупки с помощью QR-кода не очень популярны. Необходимо время на то, чтобы люди привыкли не только к штрих-кодам, но и к самой системе быстрых платежей. По прогнозу Никиты Хомутова, определяющим станет 2021 год, а в течение двух-трех лет доля СБП достигнет 10–15% от общего объема платежей в РФ.

Сергей Артемов

банк

«Мы продолжаем инвестировать в свое развитие на российском рынке»

Илья Чижевский, президент ОТП-банка, рассказал, Ъ о том, как банк проходит через трансформацию, дорого ли выйти в автокредитование и какие активы для покупки наиболее интересны.

— **инвестиции** —

— К своему 25-летию в России ОТП-банк подошел с устойчивым ростом, входя в топ-50 крупнейших банков. Планируете ли вы наращивать активы и потеснить кого-то из конкурентов?

— Помимо того что мы отмечаем 25 лет бизнеса в России, в этом году еще и 70-летие финансовой Группы ОТП, к которому мы — как группа, так и российский бизнес — подошли с нашими исторически лучшими результатами. Третий год подряд мы демонстрируем финансовые результаты, превосходящие исторические показатели за все время присутствия в России. Этот результат (чистая прибыль — 5 млрд руб. за девять месяцев 2019 года по МСФО) достигнут в том числе за счет очень хорошего соотношения затрат к доходам. По итогам этого года рост будет около 40%, и по нему мы также входим в число самых эффективных банков в стране. Я бы хотел еще больше улучшить этот показатель в течение ближайших трех лет — в большей степени за счет роста доходов.

Мы не ставим себе цель подвинуть конкурентов, мы работаем над улучшением себя.

— Есть ли у вас и у группы намерение наращивать долю на российском рынке?

— Безусловно, с течением времени на российском рынке все более критичным становится размер банковской группы. У руководства Группы ОТП, в отличие от многих западных финансовых групп, сейчас есть настрой на расширение присутствия в Восточной Европе, и в частности на российский рынок, который в долгосрочной перспективе является одним из наиболее интересных. Группа в состоянии как минимум удвоить свое присутствие в России за счет покупки комплементарных активов. В какой перспективе — зависит от того, сможем ли мы договориться с владельцами активов, которые нам интересны. Мы готовы как к усилению существующих направлений, так и к большей диверсификации своего бизнеса.

— Надо полагать, что диверсификация актуальна именно в условиях, когда регулирование на рынке ужесточается, а конкуренция за незакредитованных заемщиков растет?

— Действительно, регулирование усиливается — тому есть основания. Предпосылки всегда очевидны, и к большинству изменений на рынке мы хорошо подготовлены. Например, введение показателя долговой нагрузки (ПДН) с 1 октября не оказало существенного влияния на наши

позиции по достаточности капитала, у нас есть запас по нему. Во многом благодаря тому, что мы никогда не стремились выдать определенных объемы любой ценой, а своевременно и корректно реагировали на рыночную ситуацию. Мы нацелены на устойчивый и долгосрочный рост, который будет подкреплён адекватной риск-политикой.

С учетом уже упомянутых вами факторов роста и макроэкономических факторов мы корректируем наш риск-аппетит. Если потребление растет, а доходы и сбережения — нет, значит, рост расходов финансируется кредитованием, и при достижении значительного разрыва это представляет риск. Интерес к кредитованию уже остывает как у ряда заемщиков, столкнувшихся со сложностями при погашении, так и у самих банков, видящих изменение ситуации на рынке и осознающих, что чрезмерный рост необеспеченного кредитования на довольно разогретом рынке — опасная история. Но есть и другие игроки, которые продолжают существенное наращивание объемов, беря на себя дополнительный риск будущих финансовых результатов и оказывая тем самым негативное влияние на закредитованность рынка в целом. В этом я, безусловно, вижу общую угрозу.

— Пересмотрели ли вы свои ставки вслед за снижением ключевой ставки до 6,5%?

— Снижение ключевой ставки приводит к общему удешевлению фондирования и открывает возможность пересмотра кредитных ставок при условии сохранения уровня риска. Но сейчас стоимость риска по сектору начала расти против минимальных значений середины 2018 года, так что говорить о том, что ставки в необеспеченном кредитовании будут обязательно снижаться, пока не приходится.

— Сейчас некоторые игроки уходят из сегмента POS-кредитования, где вы стабильно держитесь в числе лидеров. Какие у вас планы?

— Мне кажется, решения об уходе с рынка POS-кредитования отдельных игроков больше связаны с их внутренними процессами и их эффективностью в данном направлении. У данного бизнеса есть много особенностей, и ошибочное распределение краткосрочных и долгосрочных интересов в этом направлении может приводить к лучшим финансовым результатам в условиях волатильной экономики и коротких экономических циклов. Ряд банков вынужден снижать свой уровень одобрения во многом из-за давления ПДН, и не у всех есть запас по капиталу, как у нас: показатель достаточности основного



АЛЕКСАНДР ЖИГАЛОВ

капитала у нас составляет 12,1% при рабочем минимуме 8,5%. Различны и модели принятия решений, где не все банки могут добавлять ценности для ритейлеров в увеличении торгового оборота. Выигрывают те, кто в состоянии построить эффективные системы принятия решений. Важно отметить, что мы поддерживаем только прибыльные партнерства в каждом случае взаимодействия с торговыми сетями, и все чаще ритейлеры понимают, что долгосрочное взаимодействие дает им больше, чем краткосрочные конъюнктурные решения.

— В каких еще сегментах вы намерены расти?

— Если говорить о кредитовании, то мы пилютируем и имеем высокие амбиции в автокредитовании, причем намерены использовать и онлайн, и офлайн-каналы для привлечения клиентов. Кредиты наличными и кредитные карты, по которым мы пока занимаем седьмое место на рынке. Мы также активно развиваем некредитные продукты и корпоративный сегмент.

— Сколько вы планируете инвестировать в автокредитование?

— Если говорить об объеме инвестиций в IT-инфраструктуру для создания и поддержания развития продуктов, сервисов и процессов, то это вполне посильные для нас инвестиции с учетом уже выстроенной инфраструктуры. В остальном нам не так много нужно вкладывать, потому что своей дистрибуцией мы покрываем всю страну от Калининграда до Южно-Сахалинска с представителями во всех крупнейших городах с почти 11 тыс. штатных сотрудников. С точки зрения инфраструктуры, присутствия и опыта взаимодействия с партнерами мы имеем прекрасные компетенции.

— ЦБ прогнозирует рост рынка потребкредитов на уровне 10% в 2020 году. Каковы ваши ожидания?

— Мы разделяем прогнозы ЦБ, и, думаю, при прочих равных рост составит двузначную цифру. Наши планы я раскрывать не могу, но амбиции точно не меньше, чем прогноз ЦБ.

— Одна из статей ваших доходов — private banking. Кто ваша целевая аудитория и за счет чего вы конкурируете с крупнейшими банками?

— Что касается конкуренции, то по очевидным причинам амбиций стать банком номер один в этой области у нас нет, но занять достойное место нам вполне по силам. Сейчас premium и private banking формирует 5% нашего общего дохода, и в перспективе эта доля может вырасти до 10–15%. Это доход не только от транзакций, но и от привлеченных инвестиций и пассивов. Оговорюсь, я не разделяю идею, что пассивы — это только расход. Если вы способны привлекать деньги дешевле, чем в среднем по другим источникам, например под 3,8%, а в среднем пусть это будет 5%, то у вас сформируется преимущество в 1,2%.

Важно понимать, что основной принцип отношения большинства состоятельных клиентов к своим финансам — не складывать все в одну корзину. Для них на первом месте надежность и устойчивое банка. Многим требуется помощь в операциях, инвестициях за рубежом, обслуживании по западным стандартам. В августе агентство Fitch повысило наш локальный рейтинг до BB+, в октябре его подтвердили — это один из самых высоких рейтингов в России. Если принять во внимание нашу принадлежность к крупнейшей финансовой группе в Центральной и Восточной Европе, то мы удовлетворяем всем ключевым для клиентов критериям.

— Какие еще возможности открывает доступ к международному рынку на правах «дочки»?

— Есть ряд преимуществ нашего казначейства, тесно интегрированного с европейским офисом. Деривативные продукты для хеджирования рисков, товарно-сырьевое хеджирование — один из редких, но востребованных у нас продуктов — это то, что мы запустили совсем недавно. Казначейство — важное звено в нашей работе, которое позволяет предоставлять полный цикл в обслуживании клиентов, в том числе корпоративных. За последние два года портфель кредитов бизнесу вырос на 50%, до 14,3 млрд руб., причём не столько за счет международных компаний, сколько за счет российских игроков из числа среднего и крупного бизнеса в традиционных и инновационных секторах экономики. По их собственным отзывам, их привлекают в первую очередь индивидуальный и открытый подход, готовность к диалогу и совместный поиск решений.

— **Главный тренд в банкинге сейчас — диджитализация финансовых услуг. Работаете ли вы над чем-то в этом направлении?**

— Диджитализация для нас сейчас один из ключевых стратегических приоритетов. До конца года мы предложим клиентам новый мобильный и интернет-банк и в первом квартале следующего года планируем осуществить полную миграцию на новую цифровую платформу. Это не просто перезапуск оболочки — мы полностью поменяли весь наш middle-интерфейс и добились архитектурной омниканальности, которая позволяет нам во всех каналах взаимодействия с клиентами иметь однородную информацию в режиме реального времени и дистанционно оформлять продукты через мобильное приложение, повышая эффективность предложений существующим клиентам. В новом году мы продолжим обновлять и расширять наш функционал в рамках цифрового трайба.

Для того чтобы сделать платформу как можно более интуитивно понятной и удобной, мы продолжительное время проводили тесты на фокус-группах из разных клиентских сегментов с разным уровнем навыков пользования интернетом, привлекали внешних консультантов. Сегодня любые изменения мы базируем на изучении пользовательского опыта, мобильной аналитике и usability-тестах — так создается клиентоориентированный и действительно востребованный продукт.

— В одном из ваших релизов упоминался agile-трансформация. Что она собой представляет внутри банка и зачем в принципе понадобилась?

— Какое-то время назад у нас назрел вопрос скорости изменений, чтобы соответствовать запросам клиентов, темпам развития конкурентов и нашим собственным амбициям. Agile — это философия, которая в конечном счете во главу угла ставит клиента. Если коротко описать процесс раз-

работки продукта: выявляем потребности клиента, проводим исследование, определяем пути и решения, разрабатываем продукт, процессы, сервис, запускаем тестирование. Вместе с изменением запросов клиента меняем продукт и сопутствующие процессы за счет особым образом организованной работы команд. Ключевая эффективность agile именно в скорости: быстрота создания продукта, скорость сбора обратной связи, быстрота корректировки и отказа от неэффективных решений.

По результатам наших пилотов сегодня мы способны в среднем в семь раз быстрее чем раньше обеспечивать потребности клиента, предоставляя ему сервис, который нужен здесь и сейчас.

Важно понимать, что переход в agile для любой компании, решившейся на такую трансформацию, как правило, связан со значительными инвестициями как в IT-инфраструктуру, так и в процессы, обучение и взаимодействие. Agile меняет формат работы, образ мышления, культуру, вертикальный менеджмент на горизонтальный и открытый диалог. Просто для иллюстрации: смотря на результаты в том числе этих изменений, уровень вовлеченности наших сотрудников за год взлетел до 80%.

Мы аккумулируем креативных и неравнодушных сотрудников, которые знают, что действительно «болят» внутри их функции, способных анализировать и принимать решения и, что наиболее ценно, воплощать их в жизнь. Для организации и сопровождения этих процессов внутри банка мы создали кросс-функциональную команду, которая помогает нам максимально бесшовно пройти через изменения. Благодаря инициативе ребят нам уже удалось реализовать более 60 нововведений: пилотные группы наставников, дополнительные базы знаний, новые мотивации и т.д.

Запуск основной трансформации мы планируем в первом квартале 2020 года, поддерживая это усиление и дополнительным наймом сотрудников в отдельных направлениях, которые сразу интегрируются в команды.

— Вы рассматриваете возможность привлечь в свой бизнес финтех-стартапы?

— Наша группа уже работает в этом направлении: три года назад запустила международный акселератор, в ходе которого отбираются наиболее перспективные финтех-проекты. Мы, как российский подразделение, сейчас находимся на координационной стадии и рассматриваем возможность проведения в ближайшем будущем отборочных этапов и сопровождения процесса в России. Надеемся, что целый ряд отечественных стартапов сможет внедрить свои услуги и сервисы внутри нашей группы.

Беседовала
Наталья Морозова

Дорогие наши

— **кредиты** —

Подавляющее большинство жителей нашей страны уверены в том, что стоимость кредитов в России выше, чем в других странах. Zaim.com специально для „Ъ“ выяснял, так ли это.

Власти и банкиры

89% респондентов считают процентные ставки по кредитам высокими, причем 59% из них назвали стоимость заемных средств за пределами высокой. Такие результаты были получены Zaim.com в ходе опроса 300 человек из разных регионов (посредством электронной анкеты).

32% опрошенных перекладывают вину за дорогие кредиты на банкиров. По их мнению, собственники финкомпаний в погоне за прибылью устанавливают очень высокие ставки. 21% винят власти, которые не могут обеспечить экономическую стабильность.

31% респондентов причину высоких ставок видят в больших рисках невозврата кредитов. Они согласны с тем, что честные заемщики страдают из-за недобросовестных. 14% считают кредиты дорогими из-за того, что банки сами занимают средства по высокой стоимости.

Ближе к середине

В поисках истины обратимся к статистике The World Bank и The GlobalEconomy.com за 2018 год. Она свидетельствует, что средняя стоимость банковского кредита физлицам в России составляет 8,87%.

Среди 90 стран РФ занимает 53-е место по этому показателю и нахо-

дится между Самоа (8,95%) и Молдавией (8,85%). Оказалось, что самые дорогие кредиты на Мадагаскаре (55,39%), в Бразилии (39,08%), Аргентине (37,39%), а самые дешевые — в Италии (2,68%), Швейцарии (2,63%), Венгрии (1,47%).

Ставки по кредитам напрямую зависят от стоимости фондирования, а она, в свою очередь, — от ключевой ставки Центрального банка или другого регулятора. Чем ниже ключевая ставка, тем дешевле банки могут занимать у ЦБ средства. А чем ниже себестоимость кредита, тем ниже его стоимость для заемщика.

В 2019 году рекордом по уровню ключевой ставки стала Аргентина — 60%. На втором месте Венесуэла с 18,24%, далее идут Турция (18%), Гана (17%), Ангола (16,5%), Таджикистан (16%). «Эти страны страдают от гиперинфляции. В Аргентине только в текущем году цены выросли на 38%, а с октября 2018-го по октябрь 2019-го — почти на 50%», — отметила Катя Френ-

Кредитная ставка в банках мира		
Страна	Банк	Кредитная ставка (%)
Аргентина	Banco Nacion	От 73 (наличными)
Бразилия	Banco Sofisa	От 8,73
Великобритания	Sainsbury's Bank	От 2,9
Германия	Santander	4,44
Китай	China Merchants Bank	4,35
Норвегия	Bank Norwegian	8,99–21,24
Турция	Halkbank	От 22,3 (наличными)
Чили	Banco CrediChile	26,58
Эстония	TBFBank	12,90
Япония	Bank of Yokohama	1,5–14,0

Источник: Zaim.com.



кель, руководитель аналитического департамента компании «Финист».

«Кредиты дороги в основном потому, что от заемщика чаще всего мало что зависит на переговорах. Ему нужны деньги, и он соглашается на условия банка», — полагает Чейн Стейнер, генеральный директор Crediful (США). — Это неравенство представляет собой проблему, которая может привести к финансовому краху. Чтобы ее решить, надо обратить больше внимание на проблему бедности, а также на то, что кредиты оказывают негативное влияние на людей и лишают их средств к существованию».

Получается, что в России не самые высокие ставки, конечно, нам далеко до Японии, Великобритании, Германии и других развитых стран. Однако на фоне многих развивающихся стран кредиты в РФ выглядят более демократичными.

Роль ключевой ставки

В России снижение ключевой ставки наблюдается на протяжении последних пяти лет. С 2014 года она снизилась почти в три раза — с 18% до 6,5%.

Банковские кредиты тоже подешевели. Средняя процентная ставка по кредитам физлицам на срок до года, по данным ЦБ, за этот период уменьшилась с 24,8% (декабрь 2014 года) до 14,23% (октябрь 2019 года). Помимо ключевой ставки на стоимость кредитов влияют уровень просроченной задолженности, размер расходов на рекламу, размер операционных расходов и, безусловно, размер маржи.

Например, в Канаде, как и в большинстве западных стран, кредиты с гибкой процентной ставкой зависят от базовой ставки Центрального банка. На размер фиксированных процентных ставок влияет доходность рынка облигаций. Однако спред, который принимают финансовые учреждения, и, следовательно, фактическая предельная ставка зависят от динамики рынка и конкуренции. Рынок кредитов в Канаде контролируется пятью самыми крупными банками, однако некоторые финтехкомпании пытаются повысить уровень конкуренции в этой индустрии и предоставлять более качественные продукты для потребителей.

Законный платеж

Для того чтобы понизить российские процентные ставки по банковским кредитам, например до уровня швейцарских, властям надо сделать практически невозможное на данном этапе развития страны: обеспечить стабильность экономики, оградить ее от рыночных потрясений, затормозить инфляцию, а также переориентироваться с сырьевых доходов на доходы от переработки.

Однако власти ЮАР, как рассказала Дарья Грищенко, руководитель департамента финансовой аналитики ООО «МФК „Лайм-Займ“», смогли снизить стоимость кредитов, не меняя глобально экономику страны. Несмотря на то что в этой стране один из самых высоких показателей закредитованности населения (86%), максимально допустимые значения полной стоимости кредита даже для микрозаймов не превышают 60%. В России этот показатель в шесть раз больше.

В ЮАР проблему решили так: была создана государственная информационная система, дающая кредиторам доступ к данным банковского счета клиента. Экономика в этой стране почти полностью онлайн, и на одного человека приходится один банковский счет. «Это позволило кредиторам оценивать реальные доходы и уровень закредитованности клиента, определять все риски и точнее принимать решение о выдаче кредита. К тому же эта система обеспечивает своевременность платежа: закон позволяет кредиторам списать с банковского счета клиента сумму в нужный день, а клиента закон обязывает с этим согласиться — иначе не будет креди-

та. Таким образом, регулятор искусственно снизил риск невозврата кредита», — рассказала Дарья Грищенко.

Отрицание здравого смысла

Любят у нас упоминать и об отрицательных ставках по кредитам: дескать, есть страны, где не заемщик платит банку, а наоборот, банк платит заемщику, чтобы тот оформил кредит.

Отрицательные либо нулевые ключевые ставки для стимулирования экономики были введены денежными регуляторами Дании, Швеции, Швейцарии, Японии и еврозоны. «Однако это не означает, что конечному заемщику кредит ничего не стоит либо он даже получает с этого какой-то процент. Банки должны зарабатывать, поэтому так или иначе надбавки (за риск дефолта, расходы на привлечение и обслуживание клиентов, а также маржи банка) делают стоимость кредита хоть и небольшой, но все-таки положительной», — заметил Михаил Коган, руководитель отдела аналитических исследований Высшей школы управления финансами.

ЦБ устанавливают отрицательные ставки с целью защиты национальной экономики от нашествия иностранного капитала, чтобы не допустить укрепления национальной валюты. Последнее грозит снижением экспорта и замедлением роста ВВП. Поэтому отрицательные ставки характерны для стран с высоким уровнем развития и темпами роста ВВП.

Маргарита Гвоздева,
Екатерина Романова,
Игорь Арбузов,
Zaim.com

банк

Делай, как я

2019 год показал необходимость участия всех и каждого в спасении лесов России. И тут огромную роль играют проекты по их восстановлению. Ежегодно Рослесхоз проводит акцию «Всероссийский день посадки леса», которая направлена на формирование бережного отношения к российскому лесу и создание новых молодых лесов. Нынешней осенью под эгидой Минприроды России был запущен масштабный экологический проект «Сохраним лес». А программа Почта-банка «Подари лес другу!» действует уже пять лет.

— проект —

Географический охват

В Сибири лесные пожары начались в июле текущего года в труднодоступных районах Красноярского края, Иркутской области, Бурятии, Забайкалья и Якутии. К концу месяца их общая площадь составила 1,13 млн га в Якутии и 1,56 млн га в остальных регионах. По данным Гринписеа, пожары в Сибири к 5 августа достигли рекордных уровней за всю историю наблюдения с 2001 года по площади горения (4 млн га), площади сторевших лесов (более 13 млн га) и количеству выброшенного в атмосферу углекислого газа (166 млн тонн).

Именно тогда многим стало очевидно, что решение проблемы откладывать нельзя. Ряд компаний запустил акции, направленные на восстановление лесов. Например, сибирская авиакомпания S7 объявила 1 августа, что будет отчислять 100 руб. на посадку деревьев с каждого проданного на сайте или в мобильном приложении авиабилета на рейсы по сибирским направлениям, и даже временно отказалась от своего бренда в пользу «Сибири», пообещав вернуться к нему, лишь собрав средства, достаточные для посадки 1 млн деревьев. Собрать необходимую сумму авиакомпании удалось чуть более чем за месяц, и осенью началась высадка деревьев.

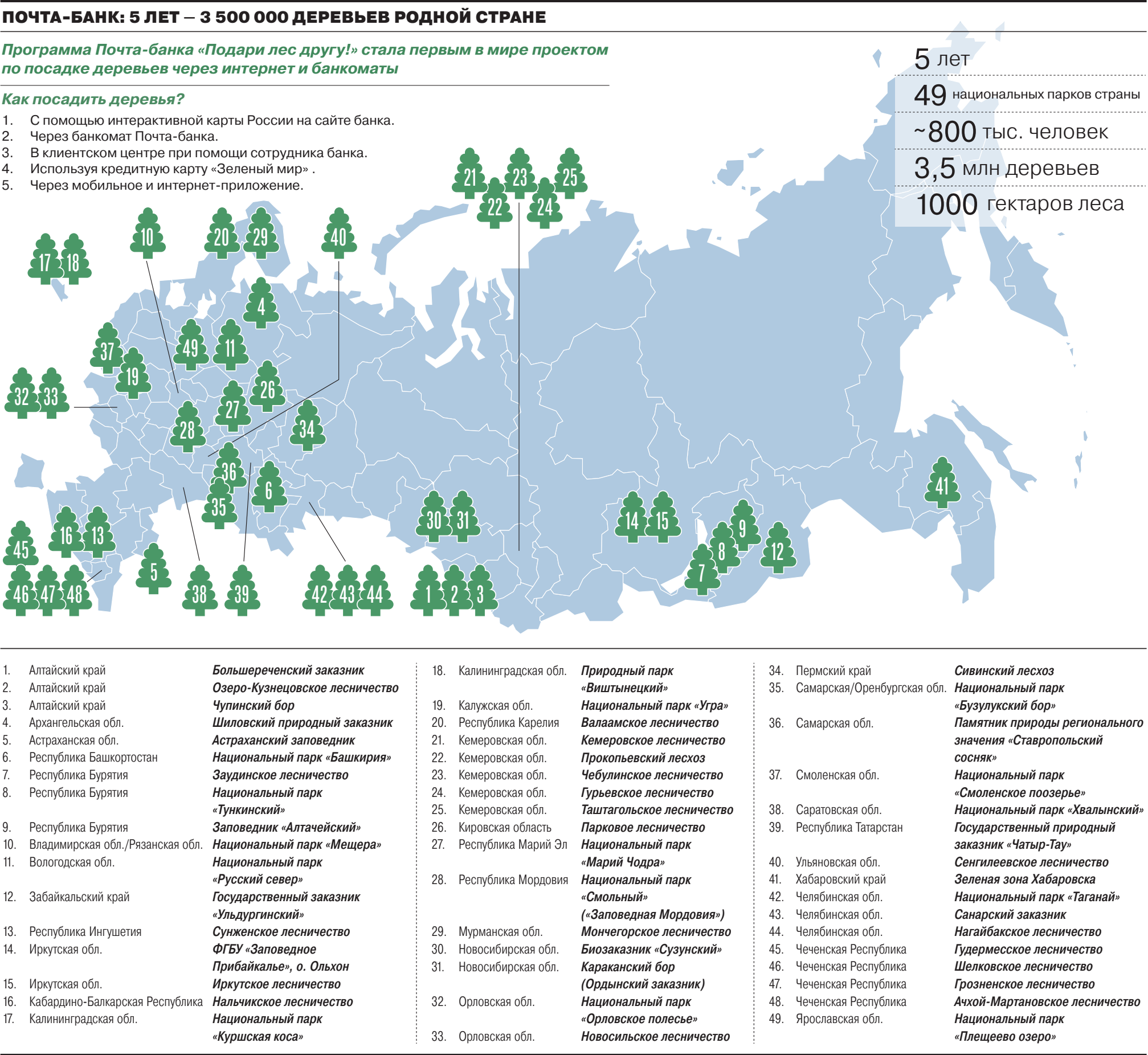
Однако важно, чтобы инициативы по восстановлению лесов носили не разовый, а постоянный характер, ведь проблема истощения лесных запасов остро стоит не первый год. В этом смысле показательной является программа Почта-банка «Подари лес другу!». Она дает возможность принять участие в восстановлении российских лесов любому человеку и компании.

49 национальных парков

Программа «Подари лес другу!» была запущена в 2014 году и сегодня является одной из крупнейших в экологической сфере, объединяя неравнодушных людей, готовых принимать активное участие в восстановлении лесов. Программой охвачено уже 49 национальных парков России, в ней приняли участие около 800 тыс. граждан. Всего же за пять лет действия программы посажено более 3,5 млн деревьев на 1 тыс. га.

В основе программы — веб-сервис по посадке лесов через интернет [Magaquia.com](#) (партнер Почта-банка). Организаторы договариваются с лесничими о подключении подведомственных им территорий (национальных парков) к системе дистанционного восстановления деревьев. Лесовосстановление контролируется Министерством природных ресурсов и экологии РФ.

Лесничие, нуждающиеся в восстановлении лесов на их участках, должны пройти регистрацию на сайте [Magaquia.com](#), а затем выбрать участок, важный для экосистемы и соответствующий определенным требованиям (не восстанавливается сам, не восстанавливается за госсчет), и ввести информацию о необходимых саженцах (вид, возраст и стоимость, особенности ухода), GPS-координаты, бюджет на восстановление леса. После проверки участок



банк

Ловкость рук по закону

— банкротство —

С13 Первый фактор — это низкий уровень юридической грамотности населения. Как показал опрос арбитражных управляющих, должникам не хватает «неангажированной информационной поддержки». Некоторые даже не знают о существовании института банкротства.

В ходе опроса населения 23% респондентов заявили, что первый раз слышат о том, что должник может объявить себя банкротом.

Помимо низкого уровня информированности населения о существовании процедуры банкротства существует другая проблема — боязнь. Как заявляют специалисты, многим должникам стыдно согласиться на процедуру признания себя финансово несостоятельными, поэтому они до последнего тянут кредитную лямку и обращаются к юристам за помощью уже на последней стадии финансового истощения. Это подтверждают результаты опроса. 20% респондентов отметили, что никогда и ни при каких обстоятельствах не решились бы признать себя банкротом.

Боязнь процедуры банкротства обусловлена также позицией банков, которым в большинстве случаев невыгодно, чтобы должник признавался несостоятельным, поскольку в 65% случаев кредитор ничего не получает по итогам процеду-

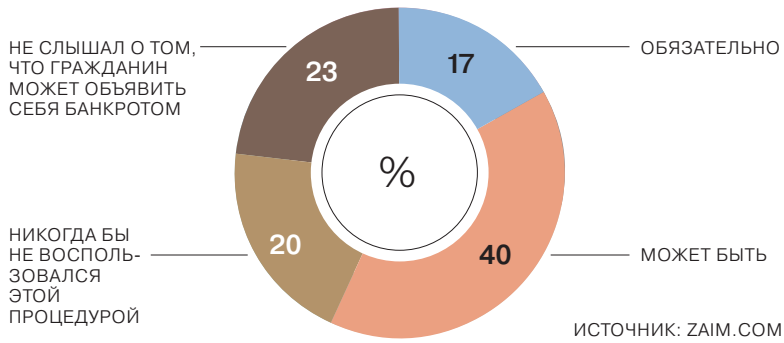
ры банкротства должника. А в 77% случаев должник не имеет имущества для удовлетворения требований кредиторов.

«Заемщикам внушают, что долги необходимо отдавать, а банкротство не работает — это якобы уловка юристов, способ вытянуть последние деньги. В начале действия закона нам было трудно бороться с такими слухами, но теперь у нас есть многочисленные наглядные примеры успешных банкротств», — заметила Юлия Комбарова, генеральный директор Юрического бюро №1.

Также в ходе опроса населения было выявлено, что многие не имеют представления о стоимости процедуры банкротства. 47% полагают, что она зависит от размера долга, а 14% думают, что она бесплатная. Остальные респонденты называли совершенно разные цифры: от 1 тыс. до 100 тыс. руб. Эксперты отмечают, что, по самым скромным подсчетам, упрощенная процедура банкротства обойдется в 50 тыс. руб.

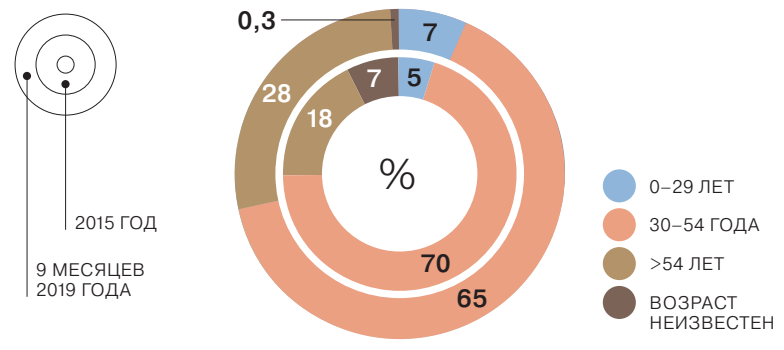
Второй фактор — загруженность судов. С одной стороны, за прошедшие четыре года арбитражные суды научились работать с делами о банкротстве физических лиц. С другой стороны, пропускная способность судов остается ограниченной. Сейчас наблюдается небольшое увеличение сроков завершения процедур, связанное в том числе с перегруженностью судов. Например, в Москве и

ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ БЫ ВЫ ПРОЦЕДУРОЙ БАНКРОТСТВА, ЕСЛИ БЫ НЕ СМОГЛИ ВЫПЛАЧИВАТЬ СВОЙ КРЕДИТ?



ВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА ДОЛЖНИКОВ

ИСТОЧНИК: ZAİM.COM.



Московской области заседание суда о банкротстве назначается как минимум через три месяца после подачи заявления или ходатайства.

Статистика банкротств показывает, что длительность процедуры по-

степенно увеличивается. Срок реализации имущества увеличился более чем в два раза — со 112 дней в 2015 году до 287 дней по итогам девяти месяцев 2019 года. Срок реструктуризации долгов — с 95 до 194 дней.

Твердая валюта займа

— кредиты —

Большинство крупных металлургических компаний страны успешно завершили инвестиционный цикл, провели модернизацию производств и рассчитались с долгами. Теперь они могут спокойно и обстоятельно выбирать наиболее выгодные варианты финансирования проектов. Основным источником заемных средств для металлургов в текущем году стали валютные облигационные займы, а не традиционные банковские кредиты. Почему?

Кому кредит?

Пять-шесть лет назад самым популярным у российских металлургов способом привлечения средств были банковские кредиты, как правило, синдицированные. К примеру, в 2013 году Челябинский трубопрокатный завод и Первоуральский новотрубный завод привлекли два синдицированных кредита на общую сумму 86,5 млрд руб. для рефинансирования задолженности. Другие игроки предпочитали займы в валюте. Так, в 2013-м Магнитогорский меткомбинат закрыл сделку с клубом из пяти банков по привлечению необеспеченного кредита на \$500 млн. Использовали кредитные линии банков, номинированные в долларах с плавающей процентной ставкой, ХК «Металлоинвест», «Русал» и «Норильский никель».

Использовались и другие источники. «Северсталь», ТМК и «Норникель» для привлечения средств иностранных инвесторов использовали евробонды. Группа «Евраз» выпустила «зрелые» кредитные ноты LPN (Loan Participation Notes). Эти долговые ценные бумаги позволяют инве-

стору приобрести долю в кредитном портфеле, кредите заемщика и обладают всеми атрибутами настоящих евробондов: проспектом эмиссии с глубоким раскрытием информации о заемщике, листингом на бирже, рейтингом от одного из трех агентств (S&P, Moody's, Fitch). НЛМК решил подстраховаться и взял деньги из разных «корзин»: холдинг привлек синдицированные кредиты международных банков в валюте, кредитные линии российский кредитных организаций, евробонды и классические облигационные займы.

Смена фаворита

С тех пор ситуация на рынке финансирования для металлургов заметно изменилась. Несмотря на то что в России ставки для крупных заемщиков находятся на низком уровне, металлурги не спешат подавать заявки для получения кредитов. «Сейчас можно привлечь деньги под 8–8,5% в рублях. С учетом инфляции, динамики курса рубля приведенная ставка соответствует 2–3% в долларах. Понятно, что крупные и крепко стоящие на ногах металлургические компании могут взять займы и дешевле, учитывая настрой ЦБ на снижение ставок. Однако объективно банковские кредиты не являются сегодня самым эффективным и популярным инструментом финансирования крупных производств», — отметил директор группы корпоративных рейтингов АКРА Максим Худалов. По его мнению, новым фаворитом рынка финансирования стали бонды.

Крупные игроки активно выпускают не только рублевые корпоративные облигации, но и евробонды за рубежом. «В качестве источника заемных средств металлурги отдают предпочтение валютным облигационным займам. Преимущественно

это еврооблигации, номинированные в долларах США или в евро», — сообщил аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев.

Выпуск евробондов имеет массу достоинств. Во-первых, это удобно: никто не диктует условия, не требует залогов. Нет постоянного контроля со стороны банков и согласования ковенантов. Во-вторых, это довольно дешево. «Условия публичного финансирования для большинства металлургов выглядят привлекательно: кредитные рейтинги компаний близки или даже превышают страновой. В связи с этим мы были свидетелями недавнего бума на рынке евробондов и российских облигаций, когда многие компании отрасли разместили новые выпуски для рефинансирования текущих займов или для больших проектов реконструкции и модернизации производственных мощностей», — добавил старший аналитик BCS Global Markets Олег Петропавловский.

Как полагает Максим Худалов, в нынешних условиях крупным игрокам уместнее думать о размещении бондов в России. Есть риск того, что может измениться внешняя конъюнктура рынка, вмешается геополитика или в очередной раз резко просядет рубль: «При текущих трендах облигации и в следующем году снова станут для металлургов основным источником привлечения денежных средств».

Забыли про IPO

Отметим, что крупные игроки довольно давно не проводили IPO и SPO, поскольку это перестало быть актуальным. Публичное размещение акций металлургических компаний на биржах вызывает заметный интерес инвесторов, когда наблюдается устойчивый рост мировых цен

на металлы. Сейчас ситуация другая. Для подъема у рынка пока нет сил: индустриальные страны развиваются медленно, Китай притормозил. Поэтому, скорее всего, в нынешних условиях IPO металлургических компаний будет редкостью.

А вот кредитные ноты LPN своих достоинств не растеряли. Они по-прежнему являются популярным инструментом выпуска еврооблигаций российскими эмитентами. Структура таких сделок удобная, так что стоит ожидать новых выпусков, считают эксперты.

В зоне риска

Отличительными особенностями капитальных вложений металлургических компаний являются длительные сроки окупаемости средств, большой объем инвестиций (на покупку дорогого оборудования и ноу-хау) и валютные риски (часть финансирования осуществляется в валюте). И, конечно, рассчитывать на длинные и дешевые деньги могут далеко не все участники рынка. Трудно приходится «Мечелу», который в неудачное время (до 2014 года) застрял в валютных банковских займах на покупку и освоение Эльгинского угольного месторождения, и «Русалу», придавленному долгами времен построения своей алюминиевой империи.

В зоне риска также находятся низкокапитальные трубные компании и пребывающие на грани банкротства мелкие электрометаллургические предприятия.

Уровень долга

В настоящее время у НЛМК, «Северстали», ММК, «Евраз» и «Норникеля» очень низкая долговая нагрузка. Как заметил Алексей Калачев, в отличие от большинства их глобаль-

Третий фактор — высокая стоимость процедуры банкротства. За метим, что 25 тыс. руб. — вознаграждение финансового управляющего — это средняя зарплата в некоторых регионах. Для должника 25 тыс. руб. в большинстве случаев неподъемные деньги, а для финансовых управляющих — крохи. За указанную сумму финансовый управляющий должен выполнить следующий объем работ: разместить публикации, сделать запросы о банкротстве, его долгах и имуществе в разные инстанции, проверить всю историю сделок за три года, проанализировать финансовое состояние банкрота, в течение всего срока процедуры вести его бухгалтерию, собрать кредиторов и вести учет их требований, провести торги в случае наличия имущества, подготовить отчеты о своей деятельности. Как правило, на одно дело может уходить шесть-десять месяцев.

К тому же финансовый управляющий несет финансовую ответственность за результат, а еще регулярно платит членские взносы в СРО и налоги. Многие эксперты уверены, что вознаграждение в размере 25 тыс. руб., положенное финансовому управляющему, который берет на себя все хлопоты по ведению банкротства, не привлекает профессионалов. Следовательно, дела будут затягиваться.

Непрощенные

Есть еще проблема, которая пока не решается. «В большинстве случаев судьи становятся на сторону кредитных организаций, и рассчитывать стоит лишь на реструктуризацию кредита либо на полную уплату задолженности путем распродажи имущества», — предостерегает Геннадий Николаев, эксперт Академии управления финансами и инвестициями.

Почему так происходит? По данным исследования юридической фирмы «Арбитраж.ру», в прошлом году 47 человек и 6 индивидуальных предпринимателей были привлечены к ответственности (в некоторых случаях даже уголовной) за обман, в том числе за организацию фиктивного банкротства. Как следствие, по данным судебного департамента при ВС РФ, суды стали чаще отказывать должникам в применении правила о списании долгов. Если в 2017 году такое решение было вынесено после рассмотрения 300 дел, то в 2018 году этот показатель вырос до 576. Долги не признаются прощенными, если должник обманывал суд или кредитора, намеренно набирал неподъемные для него кредиты, преднамеренно не исполнял взятые на себя обязательства, хотя имел финансовую возможность это делать, и в других случаях.

Маргарита Гвоздева,
Zaim.com

ных конкурентов (в первую очередь чрезвычайно закредитованных китайских предприятий), эти компании уже несколько лет поддерживают показатель отношения чистого долга к EBITDA на уровне ниже 1х (а у ММК он и вовсе в отрицательной зоне из-за того, что остатки свободных денежных средств превышают уровень долга).

Предыдущий, модернизационный и, соответственно, инвестиционный цикл эти компании завершили давно, успешно рассчитались с долгами. И при своей высокой рентабельности, обеспеченной большой долей экспортных продаж, транслируют до 100% свободного денежного потока в дивиденды по акциям. Этих денежных поступлений вполне хватает на развитие, а дивидендная стратегия обеспечивает рост капитализации. При этом низкий уровень долга оставляет возможность для привлечения заемных денежных ресурсов для увеличения объемов инвестиционных программ.

По данным последней доступной финансовой отчетности, долг «Норникеля» на 98,2% является долгосрочным, причем на 44,2% он состоит из обязательств по инвалютным кредитам и на 40,2% — по валютным облигациям. У «Северстали» почти полностью отсутствуют банковские кредиты, а долг сформирован за счет облигационных и, видимо, корпоративных займов. В этот объем входят выпущенные в сентябре 2019 года пятилетние евробонды на \$800 млн под ставку 3,15% годовых (при первоначальном ориентире доходности 3,5%). Как видно из отчета за девять месяцев 2019 года, этот заем составляет около трети всего долгосрочного долгового финансирования компании.

У НЛМК долг долгосрочный на 85,5%, причем на 65,2% он в облига-

циях, номинированных в долларах, и на 33% — в кредитах в евро и долларах. Группа ММК в июне выпустила пятилетние долларовые еврооблигации на \$500 млн со ставкой купона 4,375% годовых. Сейчас обязательства по этому займу составляют около 90% долгосрочного или около 56% общего долга ММК.

Пряник для экспортера

Минувшей весной у металлургов неожиданно появился еще один источник финансирования. Премьер Дмитрий Медведев подписал постановление о субсидировании до 4,5 процентного пункта ставки по кредитам для экспортных производств. На финансирование новой программы из бюджета до 2024 года выделят 336 млрд руб., из них 12,5 млрд руб. — в текущем году. Около 15% выделенных средств получают металлурги. Прием заявок на участие в программе завершился в конце августа.

По некоторым данным, все ведущие участники металлургического рынка, поставляющие продукцию на экспорт, подали заявки в правительство для получения субсидий. Но пока никто не получил софинансирования, ведь каждый проект тщательно проверяется. «В третьем квартале займы для металлургов заметно подешевели из-за курса ЦБ на снижение ключевой ставки. И если займы еще и субсидировать на 4,5 процентного пункта, то можно получить деньги по ставке, сопоставимой со ставками в США. Но только не в долларах, а в рублях. Идея очень хорошая. Однако, думаю, она, как обычно, забуксует на стадии реализации. Но даже если десятая доля выделенных правительством средств дойдет до металлургов, им будет обеспечен колоссальный рынок.

Сергей Артемов

Золотая лихорадка

— администрирование —

Спрос на золото в третьем квартале 2019 года вырос на 3%. Мировое потребление составило 1107 тонн, что на 3% выше, чем в прошлом году. Мировое производство выросло на 4%, до 1,22 тыс. тонн, четверть этого объема приходится на Россию. Новый закон об освобождении от НДС банковских операций с драгоценными металлами превращает золото и в нашей стране в полноценный финансовый инструмент.

Россия является одним из лидеров по объему добычи золота. В 2017 году на российских месторождениях было добыто около 300 тонн золота, к 2030 году добыча может увеличиться вдвое за счет ввода новых крупных рудных месторождений. Являясь крупным продавцом и влиятельным покупателем, Россия может играть центральную роль на мировом рынке инвестиций в золото.

Тем не менее частные инвестиции в золото остаются в России на предельно низком уровне. «В 2016 году инвестиции в золотые слитки и монеты в России составили всего 4 тонны. Это на один-два порядка



меньше, чем в других странах, — говорит вице-президент Ассоциации банков России Алексей Войлуков. — Опыт других стран показывает, что освобождение операций с золотыми слитками от НДС повышает розничный спрос на золото примерно на 50 тонн в год, что должно принести существенные выгоды всей российской экономике. Отмена НДС также станет мощной поддержкой золотодобывающей отрасли страны».

Действительно, в условиях турбулентности на глобальных финансо-

вых рынках новым фаворитом инвесторов может стать золото. Президент России Владимир Путин подписал закон (212-ФЗ «О внесении изменений в статью 149 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившей силу части 3 статьи 3 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации»), который освобождает от НДС банковские операции с драгоценными металлами. По мнению экспертов, это

существенно повысит привлекательность таких инструментов, как слитки и монеты.

От налога на добавочную стоимость (НДС) освобождены операции по привлечению драгоценных металлов граждан и юридических лиц во вклады, по размещению привлеченных драгоценных металлов от своего имени и за свой счет, по открытию и ведению банковских счетов в драгоценных металлах, а также по осуществлению переводов по поручению физических и юридиче-

ских лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам в драгоценных металлах. Прежде в золотые слитки мало кто инвестировал. Это было невыгодно из-за 20-процентного НДС.

Эксперты отмечают, что изменение налогового регулирования золота в России окажет положительное влияние на финансовый рынок России в целом. В частности, оно будет способствовать вложению российских домохозяйствами и инвесторами денежных средств в российское золото вместо иностранной валюты, что снизит их зависимость от колебаний курса иностранной валюты и повысит устойчивость к геополитическим шокам. Иными словами, драгметаллы можно рассматривать как инструмент страхования от рисков инфляции, валютных колебаний и санкционного влияния. Создание благоприятной среды для вложений в золото стимулирует развитие российского рынка золота, снижает зависимость золотодобывающих компаний от покупок со стороны Банка России и обеспечит приток инвестиций в золотодобывающую промышленность страны. Увеличение объема торговли золотом положительно по-

влияет на деятельность Московской биржи и коммерческих банков.

«Золотые слитки могут также стать альтернативным активом для хранения пенсионных сбережений, что снизит зависимость людей от государственных пенсий и даст им дополнительный инструмент для самостоятельных сбережений», — говорит господин Войлуков. «Ожидается, что структура спроса на золото в России изменится следующим образом: закупки ЦБ сократятся с 84% до 66%, спрос на ювелирные изделия уменьшится с 14% до 11%, спрос на слитки и монеты увеличится с 2% до 23%», — говорит он.

«Изменение законодательства особенно актуально сейчас, в период низких процентных ставок в мире и большой геополитической напряженности, приводящей к повышенной волатильности рынков», — объясняет заместитель председателя правления Совкомбанка Алексей Панферов. — Тенденция к дедолларизации экономики делает золото хорошей альтернативной инвестицией в валютные вклады». Наиболее востребованным оно будет у клиентов Private Banking и владельцев активов сверхвысокой стоимости (UHNW).

Мария Григорьева

банк

«Формировать потребность и ценность продуктов благосостояния»

За минувший год блок «Управление благосостоянием» Сбербанка под началом нового руководителя усилил команду, перешел на принципы работы в Agile (система организации труда) и увеличил проникновение продуктов благосостояния в базу активных клиентов Сбербанка. О том, как блок идет по пути цифровой трансформации и какую роль играет в формировании экосистемы Сбербанка, в интервью „Ъ“ рассказала **Наталья Алымова**, старший вице-президент, руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка.

— продукты —

— **Какая работа за минувший год была проделана в возглавляемом вами блоке «Управление благосостоянием»? Каких результатов удалось добиться за это время?**

— Мы проделали большую работу. Серьезно усилили команду, решили много инфраструктурных вопросов, обновили продуктовые линейки, много сделали для улучшения качества обслуживания клиентов. Конечно, выполняем и все основные финансовые KPI. Нельзя сказать, что я полностью удовлетворена — работа предстоит еще очень большая.

— **Какие изменения команды вы провели?**

— Изменения коснулись не только команды. Мы изменили в целом оргструктуру блока, перешли на принцип работы Agile (система организации труда. — „Ъ“). В блоке сформированы дивизионы по ключевым линиям бизнеса, а также управления, отвечающие за клиентский сервис, продажи продуктов благосостояния, методологию и корпоративное управление. Также в Группе Сбербанк были приняты решения о переводе в «Управление благосостоянием» направления Private Banking и о том, что наш блок будет отвечать, точнее, будет со-ответственным за развитие бизнеса в сфере здравоохранения. Что касается кадровых изменений, мы закрыли почти все ключевые вакантные позиции в дочерних компаниях, назначили лидеров подразделений в новой структуре блока и полностью укомплектовали эти подразделения. Но работа с командой — это постоянный процесс, мы ее продолжаем.

— **А что с финансовыми показателями?**

— Мы сохраняем лидерство и занимаем первые места на рынках коллективных инвестиций, страхования жизни, страхования имущества физлиц, обязательного пенсионного страхования. По состоянию на 1 октября 2019 года активы под управлением блока достигли 1,4 трлн руб. и в годовом выражении выросли на 15%, операционный доход составил 90 млрд руб. — на 14% больше, чем за аналогичный период 2018 года (по данным консолидированной финансовой отчетности Сбербанка по МСФО).

Среди позитивных моментов хочу также отметить рост проникновения продуктов благосостояния в базу активных клиентов Сбербанка. В массовом канале этот показатель вырос с 21% до 25%, в «Сбербанк Премьер» — с 18% до 24%, в «Сбербанк Первом» — с 30% до 35% (сравниваются показатели на 1 ноября 2018 года и 1 ноября 2019 года).

— **Компании блока занимают лидирующие позиции на своих рынках: страховом, пенсионном, доверительного управления, коллективных инвестиций. Но динамика самих этих рынков не впечатляет и возможные драйверы роста неочевидны. Вы видите потенциал роста бизнеса?**

— Совокупный объем рынков, на которых работают компании нашего блока, исчисляется триллионами рублей. Но, как ни парадоксально на фоне этих объемов, знание о наших продуктах, потребность инвестировать, копить и страховаться у россиян находится пока в стадии формирования и осмысления. Доля страхования в ВВП составляет всего 2%, инвестиций физлиц — 1%. В этом году произошло очень масштабное наводнение в Иркутской области, и, как выяснилось, в зоне затопления было застраховано всего 3,4% домов. Доля россиян, имеющих негосударственную пенсию, ничтожно мала. Это картина не очень позитивная, но в ней и заключен основной потенциал развития. Низкий старт дает хорошие возможности для роста. Однако с поправкой на то, что понимание ценности страховых и инвестиционных продуктов сейчас находится в стадии формирования.

Сегодня существует большое количество продуктов по разным видам рискового страхования. У каждого продукта фиксированная цена, срок и набор рисков, разные процессы оформления и обслуживания. Клиентам сложно разобраться в этом многообразии. А если человек заключает договор страхования и за время действия полиса не получает выплату, его впечатление от продукта — «зря потратил деньги». В отношении инвестиций и накоплений другие предубеждения. Большинство людей считают, что это сложно, рискованно, это продукты для богатых и вообще не понятно, как тратить меньше, чтобы начать откладывать.

— **У вас есть понимание, как с этим работать?**

— Конечно. Мы должны формировать потребность и понятную ценность продуктов благосостояния в глазах клиентов. Наши продукты должны быть выгодны, удобны, прозрачны и персонализированы.

— **А конкретнее?**

— Давайте возьмем стандартную жизненную ситуацию. Предположим, поездка семьи на дачу. Мы сходу можем насчитать несколько страховых продуктов, которые должны обеспечить защиту семьи на это время. Страхование машины, которой, возможно, семья пользуется только для поездок на дачу, защита квартиры, а может быть, и домашних животных на время отсутствия хозя-

ев, безусловно, страхование семьи от несчастных случаев. Очень актуальны, особенно за городом, услуги телемедицины, ну и так далее. Поскольку потребность в страховой защите возникает в связи с поездкой на дачу, логично сделать клиенту предложение именно на это время и с тем набором рисков, которые для него актуальны. Такую задачу может решить, например, страхование по подписке с возможностью конфигурации необходимых опций, индивидуальными тарифами, с активацией страховки на нужный срок, возможностью сообщить о страховом случае со своего смартфона и получить выплату онлайн. Вот в этом направлении мы планируем развивать наши рисковые продукты. Конечно, мы не пройдем этот путь полностью за следующий год, но мы существенно по нему продвинемся.

— **Такое направление предполагает полный переход в онлайн?**

— Да, конечно.

— **Будете дальше развивать собственные мобильные приложения, запускать новые?**

— Приоритет в развитии массовых продуктов — выход в «Сбербанк Онлайн». Эта система имеет огромный трафик: миллионы людей совершают в ней свои ежедневные операции. Конечно, у нас неплохой трафик через сайты дочерних компаний — «Сбербанк страхование», «Сбербанк страхование жизни», «Сбербанк Управление активами», НПФ Сбербанка. Вопрос об отдельном приложении для страхования открыт, решение по нему пока не приняли.

— **Какие продукты будут выведены в «Сбербанк Онлайн»?**

— В «Сбербанк Онлайн» уже доступно оформление и пролонгация наших рисковых страховых продуктов: по страхованию квартир, домов, банковских карт, путешественников, ипотечному страхованию, страхованию от несчастных случаев. До конца года на главной странице «Сбербанк Онлайн» появится отдельный полноценный раздел «Страхование», в котором клиенты смогут увидеть все свои договоры страхования, оформленные в наших дочерних страховых компаниях. На очереди — вывод продуктов управляющей компании. Рассчитываю, что мы добавим возможность покупки паевых инвестиционных фондов уже в ближайшие месяцы. К сожалению, сохраняются законодательные ограничения на онлайн-продажу продуктов по страхованию жизни, очень надеюсь, что в будущем они будут сняты. Вообще, мы ставим перед собой задачу вывести в онлайн всю линейку продуктов, которые законодательство позволяет продавать в удаленных каналах. Конечно, будем оцифровывать и все сервисы постпродажного обслуживания.

— **Какие страховые сервисы будут оцифрованы?**

— Как минимум, мы переведем в «цифру» урегулирование убытков, пролонгацию и расторжение договоров. Хотим также добавить возможность подключать к продуктам дополнительные услуги, например медицинские или бытовые сервисы, услуги компаний экосистемы Сбербанка.

— **Будете в «Сбербанк Онлайн» внедрять робоэдвайзера, системы искусственного интеллекта?**

— Да, мы планируем такую технологию. Скорее всего, в следующем году.

— **Какая часть продаж блока будет приходиться на диджитал-канал?**

— В следующем году около 20%.

— **С кем соревнуетесь в вопросе диджитализации?**

— С собой, с другими продуктами Сбербанка. Сбербанк сегодня — это полностью цифровая среда. Традиционные банковские продукты, например вклады, кредиты, далеко продвинулись в цифровой трансформации в сравнении, например, со страховыми продуктами. Но мы тоже активно идем в «цифру». В вопросах диджитализации за ближайший год нам надо пройти тот путь, который вклады проходили в течение последних нескольких лет. В какой-то мере нам это будет делать легче: мы будем идти по уже проложенному в нашей Группе пути.

— **В текущем году произошли значительные изменения в страховании жизни. Многолетний локомотив сегмента ИСЖ уступил по темпам роста НСЖ. Почему это произошло? Как повлияло на страховую часть бизнеса блока?**

— 2019 год стал годом серьезных испытаний и трансформации страхования жизни. Объем рынка впервые за последние десять лет сократился, причем именно за счет снижения ИСЖ. Причин несколько. Во-первых, неблагоприятная ситуация на фондовых рынках в 2018 году. Большинство базовых активов, которые используют для формирования любых инвестиционных продуктов, не только ИСЖ, показали негативную динамику. Конечно, это отразилось на интересе к продукту. Повлияли и действия регулятора. ЦБ пристально следил за сегментом на протяжении всего года, ввел требования по раскрытию информации при оформлении договора страхования жизни. По моему ощущению, рынок уже адаптировался к этим условиям. Новых факторов, ко-



торые могли бы повлечь дальнейшее сокращение объемов, я не вижу, но влияние вышеперечисленных еще продолжится. По нашим оценкам, по итогам года рынок страхования жизни зафиксирует примерно десятипроцентное снижение сборов, но в начале следующего года стабилизируется.

Вряд ли мы увидим в будущем такой же бурный рост рынка ИСЖ, как в предшествующие годы, этот вид не будет доминировать в структуре сборов по страхованию жизни. Скорее мы выйдем на какое-то справедливое значение. Этот продукт существует и пользуется спросом на всех развитых рынках. Так же будет и у нас. Для «Сбербанк страхование жизни» и для блока «Управление благосостоянием» ИСЖ было и остается большой и значимой частью бизнеса. Мы серьезно работали над инвестиционным страхованием жизни в этом году. Мы полностью пересмотрели базовые активы, существенно сократили комиссию и предложили новую программу, по условиям которой клиент может заключить договор либо с фиксированной доходностью, либо с потенциально большей доходностью за счет повышенного коэффициента участия в программе.

На фоне сложной ситуации с ИСЖ нас очень порадовало накопительное страхование жизни. С начала года НСЖ демонстрирует в «Сбербанк страхование жизни» самый высокий рост и по количеству новых договоров, и по подписанной премии. Более того, впервые сборы по этому виду превысили поступления по кредитному страхованию жизни. Мы ощутили и растущий спрос на НСЖ со стороны клиентов. Люди стали больше интересоваться продуктами, которые позволяют не столько преумножить средства или получить существенный инвестдоход, а скорее сохранить и накопить деньги на разные цели. НСЖ отлично решает эту задачу, одновременно обеспечивая клиентов полноценной страховой защитой на весь срок действия договора. Показательно, что большая часть продаж НСЖ приходится у нас на программы не с единовременными, а с регулярными взносами. В этом случае человек более осознанно делает выбор продукта, впоследствии подтверждая его каждым очередным платежом. У нас серьезные планы по развитию НСЖ. Надеемся, со временем появится регуляторная возможность оформлять его в «Сбербанк Онлайн», что станет дополнительным стимулом для роста.

— **В последние годы ЦБ негативно отзывался об ИСЖ. На этом фоне неожиданным посланием стало исключение ИСЖ из поправок к закону о категоризации инвесторов. Как данное решение может повлиять на рынок?**

— Насколько я понимаю, дискуссия по этому вопросу не окончена, вопрос о допуске клиентов к инвестиционным страховым продуктам Банк России планирует урегулировать отдельным проектом. Не уверена, что на ИСЖ однозначно необходимо распространить требование о категоризации инвесторов. В принципе формированием базовых активов ИСЖ, инвестированием занимается страховая компания, клиент только выбирает стратегию и срок инвестирования.

— **В поправки о категоризации попали биржевые фонды. Сбербанк первым запустил такой фонд и сегодня обладает крупнейшей линейкой таких фондов. Как этот шаг может повлиять на данный сегмент рынка паевых фондов? Будете отстаивать решение об исключении этой категории фондов из требований об анкетировании?**

— Есть, конечно, определенные противоречия в том, что на биржевые фонды планируется распространить требование о категоризации. Этот продукт не российский новинка, он появился за рубежом как ответ на беспокойный инвесторов вопрос, какую добавленную стоимость на длинном горизонте вносит активное управление. Оказалось, что индексные фонды не уступают, а зачастую обгоняют активно управляемые фонды. Поэтому в последние годы отмечается переток инвестиций из фондов с активным управлением в пассивные индексные инструменты. В БПИФах также нет активного управления, динамика стоимости пая следует за индексом, к которому он привязан, структура понятна и прозрачна. Именно с такими инструментами и надо взвешивать внутренне-го массового инвестора. Анкетирование для подтверждения квалификации инвестора — это дополнительные действия, которые усложняют клиентский путь, а значит, какую-то часть аудитория оно может отсечь.

— **НПФ Сбербанка планирует привлекать новых клиентов по ОПС в следующем году? За счет какой технологии?**

— Мы предоставляем клиентам возможность перевести пенсионные накопления по ОПС в НПФ Сбербанка, в том числе путем срочного и досрочного перехода. Основная технология, с помощью которой фонд привлекает клиентов по ОПС, — Единый портал государственных услуг (ЕПГУ), мы считаем эту технологию максимально прозрачной для клиента на сегодняшний день. Но, к сожалению, эта технология еще не совершенна с точки зрения интеграции данных и возможности своевременно оповещения о потере инвестиционного дохода. НПФ Сбербанка планирует продолжать привлечение с помощью этой технологии и повышать ее качество через взаимодействие с ПФР и ЕПГУ.

— **Какие планы на следующий год?**

— Пенсионный рынок сегодня — уравнение с большим количеством переменных. Поэтому не хотелось бы называть конкретные цифры, даже индикативно.

— **Будете убирать ИПП с полки продаж Сбербанка?**

— Не планируем.

— **Будете развивать НПО? За счет чего? Планируете делать комбинированные продукты на основе НПО?**

— Совсем недавно обновован законопроект о гарантированном пенсионном продукте. У блока «Управление благосостоянием» есть понимание, как мы будем работать в новой системе. Сейчас мы согласовываем это видение внутри Группы. Пока закон не принят, мы продолжим работать по программам негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) в том формате, в котором законодательство позволяет это делать сейчас, а именно развиваем индивидуальный пенсионный план и корпоративные пенсионные программы. В том числе в «Сбербанк Онлайн».

С нашей точки зрения, продукты НПО и сегодня можно сделать существенно более привлекательными для клиентов. В частности, можно расширить понятие негосударственной пенсии в рамках НПО, включив в пенсионные продукты НПФ дополнительные услуги, например, страховые или патронажные. Целесообразно также снять ограничение по выплатам исключительно после наступления пенсионных оснований и дать возможность получать выплаты по достижении предпенсионного возраста, тратить накопления досрочно на покупку недвижимости либо на лечение критических заболеваний. Для введения этих изменений необходимо лишь точно откорректировать законодательство.

— **Сбербанк строит экосистему и превращается в технологическую компанию. Как участвует в формировании экосистемы ваш блок?**

— Сегодня основной вклад блока в развитие экосистемы — это медицинское направление. Мы активно работаем с компанией DocDoc, дополняем страховые продукты медицинскими сервисами. Так, благодаря сотрудничеству «Сбербанк страхование жизни» и DocDoc уже более 5 млн клиентов Сбербанка, оформившим полисы страхования жизни, стали доступны сервисы телемедицины и второго медицинского мнения. Параллельно мы создаем отдельные медицинские коробочные продукты и предлагаем их нашим клиентам во всех каналах продаж Сбербанка.

Помимо этого наши дочерние страховые компании «Сбербанк страхование жизни» и «Сбербанк страхование» активно взаимодействуют с сервисом «Домклик», который помогает купить или продать квартиру, решить вопрос аренды жилья. Задача наших страховых компаний — предложить клиентам этого сервиса страховую защиту всех операций непосредственно на платформе «Домклик».

Мы планируем наращивать свое участие в экосистеме. Задача блока — максимальная интеграция накопительных, инвестиционных и прежде всего рисковых страховых продуктов в различные услуги и сервисы компаний — участников экосистемы.

— **Сбербанк является федеральным центром компетенций по искусственному интеллекту и отвечает за его развитие. Ваш блок использует технологии искусственного интеллекта?**

— Используем, но пока очень ограниченно. В этом году мы запустили инновационный продукт по страхованию от несчастных случаев для малого и микробизнеса «Защита сотрудников». Помимо классического страхового покрытия он включает в себя услуги телемедицины, а также медицинский чат-бот для маршрутизации клиентов. Чат-бот интегрирован в личный кабинет каждого застрахованного. Он умеет определять 350 самых частых симптомов и перенаправляет клиентов к специалистам.

Кроме того, мы внедряем технологии искусственного интеллекта в различные медицинские сервисы, в том числе встроенные в наши страховые продукты. Сейчас эти проекты в стадии пилотирования, но уже в следующем году мы рассчитываем предложить их нашим клиентам. Такие решения позволяют динамически наблюдать за здоровьем человека, давать рекомендации по здоровому образу жизни, помогут придерживаться назначенного курса лечения.

Вообще, цифровизация однозначно предполагает широкое применение технологий искусственного интеллекта. В процессе дальнейшего перехода в диджитал линейка продуктов благосостояния будет эволюционировать в направлении максимальной персонализации. Мы будем использовать технологии искусственного интеллекта, чтобы делать наиболее релевантные предложения, безошибочно определять профиль клиента, выявлять триггерные события, в которых у людей возникает потребность в том или ином нашем продукте. Внедрение этих новаций займет время, но уже в следующем году часть из них мы предложим нашим клиентам.

Интервью взял Виталий Гайдаев

Банки России* (Продолжение на стр. 20)

Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала	Нераспределенная прибыль	№	Средства физлиц	№	Изм. НБС-нетто	Изм. НБС-нетто	Кредиты физлицам	№	Изм. НБС-нетто
1	Сбербанк России	Москва	28284031,7	4,9	4440421,1	1	4,2	665371,1	1	12852440	1	1,2	18647695	1,8	6996097,5
2	ВТБ	Санкт-Петербург	14232515,9	4,2	1630306,7	2	2,9	134009,8	2	4161260	2	8,7	10049760	6,1	29302205,1
3	Газпромбанк	Москва	6165929,7	0,4	766281,9	3	9,8	48297,1	4	1090720	3	14,9	3967973	-1,2	5551930,2
4	Альфа-банк	Москва	3349378,5	4,7	443582,5	5	-1,6	54694,9	3	1123297	3	5,3	2158490	12,6	601925,6
5	Россельхозбанк	Москва	3142342,1	-5,2	486246,4	4	0,5	9483,7	17	1115663	4	9,1	2056124	1,4	447902,3
6	Московский кредитный банк	Москва	2216812,6	4,0	270859,1	7	-0,5	37976,7	5	448277	8	22,2	1736939	0,9	118874,1
7	«ФК Открытие»	Москва	2131778,0	54,0	320983,0	6	38,8	32478,2	6	888023	6	98,0	897238	73,4	279804,2
8	Юникредит-банк	Москва	1358145,9	0,5	216907,4	8	-0,2	7525,8	22	260584	13	7,4	770548	-7,7	179193,1
9	Росбанк	Москва	1194944,1	10,6	154499,1	10	14,6	10929,3	14	307921	11	12,5	613084	47,3	334767,7
10	Райффайзенбанк	Москва	1169181,1	5,0	178834,9	9	14,3	30363,5	7	451524	7	-0,9	773912	17,1	301944,2
11	Совкомбанк	Кострома	1070392,6	11,5	113126,1	12	8,1	22961,1	8	413021	9	5,5	440766	18,6	263524,9
12	«Россия»	Санкт-Петербург	969894,0	-9,8	86947,6	14	9,3	7884,2	21	11701	26	1,0	456104	6,6	24292,3
13	ВБРР	Москва	666948,2	-0,6	135518,4	11	2,9	7109,8	23	85280	31	5,0	357804	8,7	53768,8
14	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	650907,3	-0,1	79230,2	16	5,9	3564,3	37	231636	14	-0,4	359296	9,7	95803,8
15	Ситибанк	Москва	538752,4	-2,0	67712,6	19	20,7	16677,1	10	133480	24	-11,1	161768	3,0	50110,6

Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала	Нераспределенная прибыль	№	Средства физлиц	№	Изм. НБС-нетто	Изм. НБС-нетто	Кредиты физлицам	№	Изм. НБС-нетто
16	«АК Барс»	Казань	535694,5	8,1	77016,3	17	-2,5	4697,7	31	112539	25	0,0	191893	0,7	69161,2
17	«Траст»	Москва	526444,4	-25,5	-1310134,3	410	—	9719,5	15	1162	220	-90,3	373865	33,0	24875,1
18	«Уралсиб»	Москва	521111,7	-0,9	56769,6	22	10,5	11360,3	13	153885	20	-4,8	231335	0,5	146164,5
19	Тинькофф-банк	Москва	495071,9	30,9	91784,8	13	23,4	22210,6	9	294056	12	25,4	322284	52,8	352295,2
20	СМП	Москва	480572,3	-1,4	48677,6	23	12,0	7951,9	20	165817	17	22,0	149764	-3,2	38406,6
21	Почта-банк	Москва	461985,7	26,6	72962,1	18	68,6	5874,8	24	361219	10	17,4	348648	26,7	398878,8
22	Новикомбанк	Москва	443055,3	8,7	46987,4	25	15,2	8007,3	19	25008	62	-1,9	308218	26,5	2743,5
23	БМ-банк	Москва	431438,2	2,1	62854,6	21	33,6	9245,0	18	0	374	—	25339	147,4	0,0
24	Моссиббанк	Москва	409714,9	2,6	-137440,7	409	—	12531,8	11	92546	29	-8,6	123981	0,5	6281,1
25	«Пересвет»	Москва	313405,1	5,1	85280,9	15	2,6	3590,5	36	1974	195	-46,9	230508	8,8	3774,6
26	ММФБ	Москва	296380,5	-0,5	25392,9	43	-13,1	-126507,5	40	195494	15	-4,2	69204	-62,3	13097,2
27	Сургутнефтегазбанк	Сургут	290650,0	22,2	12249,8	69	8,4	3354,3	38	42999	46	14,3	44136	8,8	29130,8
28	«Русский стандарт»	Москва	285778,5	-13,9	41943,2	28	-10,7	2869,2	41	163199	19	-6,4	102729	-2,6	131425,0
29	ХИФ-банк	Москва	265757,4	0,3	48362,4	24	-0,7	12526,6	12	190224	16	-1,3	210001	8,3	215018,1
30	«Возрождение»	Москва	258092,6	2,1	31761,1	34	2,1	5594,7	27	149706	21	-4,4	166579	0,7	85723,1
31	«Зенит»	Москва	250935,7	2,2	34187,1	31	-5,6	3664,4	34	77605	33	-6,3	131361	1,2	32053,5

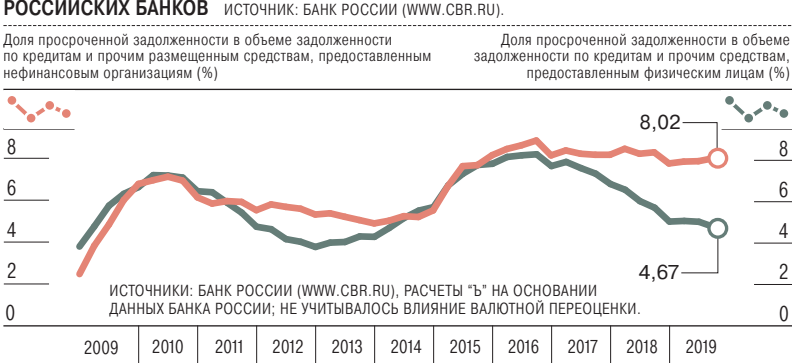
банк

Дорогой мой рубль

ОПЕРАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ С БАНКОМ РОССИИ (МЛРД РУБ.)



ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ



— рейтинг —

Впрочем, есть и иные факторы. По мнению Натальи Орловой, опережающий рост розницы очевидным образом свидетельствует о том, что спрос на корпоративные кредиты пока остается низким, российским банкам приходится кредитовать физических лиц.

Аналитик Райффайзенбанка Денис Порывай считает, что основной прирост кредитного портфеля именно в рознице приводит к тому, что кредитный риск у банков накапливается, так как население берет в долг от бездны, чтобы поддержать прежний уровень потребления, а не нарастить его. Впрочем, с начала второго полугодия 2019 года банки и заемщики стали более осторожны и консервативны в своих действиях, замечает Георгий Горшков. Этому также способствует политика регулятора, направленная на охлаждение рынка потребительского кредитования.

В сегменте корпоративного кредитования рост гораздо более скромный, чем в розничном. По данным Банка России, портфель кредитов российских банков нефинансовым организациям по итогам трех кварталов вырос с учетом валютной переоценки на 3,6% по сравнению с 5,5% за аналогичный период прошлого года. Главная тенденция в этом секторе — это делеверидж в сегменте валютных кредитов: в текущем году компании продолжали сокращать объем валютных кредитов, взятых ранее в российских банках, и рост спроса на рублевые кредиты замещает снижение валютной составляющей, рассказывает Наталья Орлова. По этой причине, хотя в сегменте рублевых корпоративных кредитов рост составляет 10–13% год к году, это не транслируется в рост общего портфеля. «Если в 2020 году правительство начнет более активно финансировать национальные проекты, это может привести к некоторому оживлению и в сегменте корпоративного кредитования, тем не менее рост там останется на уровне максимум 5–7% год к году», — прогнозирует эксперт.

Согласно статистике ЦБ, за девять месяцев текущего года доля валютной составляющей в корпоративном кредитном портфеле российских банков сократилась на 4,1 процентного пункта, до 24,7%. «Дедолларизация кредитных портфелей, то есть переоформление валютных кредитов в рублевые, остается основным фактором роста рублевых корпоративных кредитов. По оценкам, около половины роста рублевого сегмента приходится на переоформле-

ние валютных долгов. Спрос на корпоративные кредиты остается слабым, несмотря на низкие ставки, из-за текущего экономического положения заемщиков», — констатирует Денис Порывай.

Также он отмечает еще одну тенденцию, связанную как с рынком кредитования, так и с особенностями бюджетной политики. «В этом году у банков продолжилось сокращение рублевой ликвидности — из-за бюджетного профицита и размещения ОФЗ», — говорит аналитик. — По нашим оценкам, сектор находится в состоянии структурного дефицита, рост которого на фоне активного розничного кредитования и низкого спроса на валютные кредиты, а также большого объема валютных пассивов вынудил банки увеличить объем рублей, привлекаемых по операциям валютный своп. Привлекаемая таким образом рублевая ликвидность вкупе со средствами российского Казначейства, долг перед которым с начала года вырос на 1 трлн руб., является самой дорогой для банков».

Ставка на понижение

Еще одна ключевая тенденция, которую отмечают эксперты, — смягчение денежно-кредитной политики Банка России. Летом и осенью ЦБ несколько раз снижал ключевую ставку, опустив ее с 7,75% до 6,5% годовых.

Главным трендом третьего квартала 2019 года стало снижение процентных ставок по рублевым инструментам на фоне смягчения денежно-кредитной политики ЦБ, — полагает председатель правления банка «Восточный» Вячеслав Арутюнян. — На денежном рынке ставка RUONIA снизилась более чем на 50 базисных пунктов. На фондовом рынке доходности индексов облигаций показали схожую динамику». По его словам, снижение ставок и общее оживление финансовых рынков привело к расширению круга банков, для которых доступно фондирование на рынке облигаций. Если во втором квартале практически не было размещения банков с международными рейтингами ниже BB+/Ba1, то в третьем четвертом на рынок выходили даже выпуски с рейтингами B+/B1. Стоимость долгового финансирования для банков первого эшелона в третьем квартале по сравнению с предыдущим периодом снизилась почти на процентный пункт, по ряду размещений ставка купона была ниже 7%.

Снижение ключевой ставки уже привело к некоторому снижению ставок по вкладам и кредитам. Так, по данным ЦБ, средневзвешенные ставки по рублевым кредитам

Самые эффективные банки*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первое полугодие 2019 года к среднему объему активов** в 2019 году (%)	Место по средним активам** в 2019 году
1	«ЦентроКредит»	Москва	10,56	64
2	Киви-банк	Москва	8,39	90
3	Тинькофф-банк	Москва	5,09	19
4	ХКФ-банк	Москва	4,72	29
5	«Авангард»	Москва	4,10	52
6	БМВ-банк	Москва	3,82	98
7	Энерготрансбанк	Калининград	3,68	84
8	РН-банк	Москва	3,61	55
9	Фольксваген Банк Рус	Москва	3,47	92
10	«Ренессанс Кредит»	Москва	3,29	42
11	Банк оф Чайна	Москва	3,28	99
12	«Левобережный»	Новосибирск	3,09	78
13	Ситибанк	Москва	3,06	15
14	РНКБ	Симферополь	3,01	38
15	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	3,00	37
16	СКБ-банк	Екатеринбург	2,94	65
17	Локо-банк	Москва	2,77	61
18	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	2,74	62
19	Райффайзенбанк	Москва	2,66	10
20	Экспобанк	Москва	2,52	68
21	Роскэсбанк	Москва	2,49	49
22	«Экспресс-Волга»	Кострома	2,44	41
23	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	2,44	51
24	Сбербанк России	Москва	2,41	1
25	Совкомбанк	Кострома	2,26	11
26	«Возрождение»	Москва	2,19	30
27	«Уралсиб»	Москва	2,17	18
28	БМ-банк	Москва	2,16	23
29	АйСиБиСи Банк	Москва	2,09	83
30	Челябинвестбанк	Челябинск	2,05	94

*Учитывались только результаты банков, вошедших в топ-100 по объему активов на 1 октября 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года и 1 октября 2019 года. **Под средним объемом активов в целях настоящего рейтинга понимается среднее арифметическое между активами на 1 января 2019 года и 1 октября 2019 года. Источники: расчеты, «Ъ» на основании данных рейтинга «Интерфакс-ЦЭА».

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста капитала*

Банк	Город	Изменение капитала за первые три квартала 2019 года (%)	Место по капиталу на 01.10.2019
Банк ДОМ.РФ	Москва	161,1	24
Почта Банк	Москва	68,6	19
Киви банк	Москва	67,7	80
ФК Открытие	Москва	38,8	6
Банк СГБ	Вологда	34,5	92
БМ Банк	Москва	33,6	20
Ренессанс Кредит	Москва	31,8	39
ЦентроКредит	Москва	31,3	42
Русфинанс Банк	Самара	27,6	50
Экспресс-Волга	Кострома	26,8	53

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года и 1 октября 2019 года.

Топ-10 банков с наихудшими показателями прироста капитала*

Банк	Город	Изменение капитала за первые три квартала 2019 года (%)	Место по капиталу на 01.10.2019
СКБ-банк	Екатеринбург	–61,1	61
«БНП Парижа»	Москва	–22,5	71
УБРР	Екатеринбург	–20,3	66
Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	–18,1	49
Экспобанк	Москва	–17,7	66
Росгосстрах-банк	Москва	–16,2	64
«Восточный»	Благовещенск	–16,0	34
БКС-банк	Москва	–14,4	89
Связь-банк	Москва	–13,3	29
Нордеа-банк	Москва	–13,2	32

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года и 1 октября 2019 года.

на срок один-три года понизились с июня по сентябрь на 0,3 п. п. — с 14,89% до 14,59% годовых, по рублевым депозитам снижал ключевую ставку — 0,48 п. п. — с 6,76% до 6,28% годовых. Не исключено, что эта тенденция сохранится. По крайней мере, как считают аналитики Центрбанка, «дальнейшему уменьшению ставок по розничным депозитным продуктам способствуют снижение ключевой ставки и понижающаяся динамика доходности облигаций федерального займа».

Как сообщили в пресс-службе ВТБ, по прогнозам банка, в 2020 году ключевая ставка Банка России уменьшится до 6% годовых, в 2021-м — до 5,5%, что даст возможность для дальнейшего снижения ставок по всем видам кредитов физических лиц и депозитным продуктам. В банке рассчитывают, что, например, по ипотеке к концу года средняя ставка выдачи составит менее 9%, а в 2020 году приблизится к уровню 8% годовых.

Снижения процентов в потребительском кредитовании, кроме рынка ипотеки, вряд ли стоит ожидать, полагает Георгий Горшков. «Инфраструктурные издержки и потенциальный рост кредитных рисков в 2020 году не позволят банкам заметно улучшить условия по необеспеченным кредитам. Снижение стоимости кредитов скорее актуально для рынка ипотеки, где ставки постепенно приходят к уровню ниже 10% годо-

вых, а портфель ипотечных жилищных кредитов продолжает расти», — поясняет он. Кроме того, по его мнению, потенциал дальнейшего снижения процентов по вкладам выглядит ограниченным: текущая доходность по депозитам уже практически на минимальном уровне. Что привело к заметному оживлению спроса на такие интересные и перспективные продукты, как ОФЗ-н и НСЖ.

«В сегменте привлеченных средств рынок все активнее движется в сторону инвестиционных продуктов, и мы прогнозируем сохранение данного тренда в следующем году», — соглашаются в ВТБ. «Следствием снижения общерыночного уровня процентных ставок стало продолжение роста предложения инвестиционных продуктов физическим лицам на фоне снижения привлекательности депозитов», — поддерживает коллег Вячеслав Арутюнян.

Отметим, что рынок депозитов физлиц в текущем году показывал гораздо лучшую динамику, чем в прошлом. Как следует из материалов Банка России, приток вкладов физических лиц в январе—сентябре 2019 года значительно превысил показатели аналогичного периода 2018-го: рост на 5,0% против 1,7% (с учетом валютной переоценки).

Рост рынка розничных депозитов в значительной степени определяется процентной ставкой, так как на капитализацию процентов прихо-

Самые рентабельные банки*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первое полугодие 2019 года к среднему объему капитала** в 2019 году (%)	Место по среднему капиталу** в 2019 году
1	Киви-банк	Москва	53,39	80
2	БМВ-банк	Москва	41,06	93
3	Энерготрансбанк	Калининград	39,54	91
4	«ЦентроКредит»	Москва	38,67	42
5	Сургутнефтегазбанк	Сургут	28,48	70
6	Ситибанк	Москва	26,94	18
7	Тинькофф-банк	Москва	26,73	15
8	ХКФ-банк	Москва	25,81	22
9	«Экспресс-Волга»	Кострома	24,77	53
10	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	23,10	68
11	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	22,39	76
12	«Левобережный»	Новосибирск	22,32	79
13	«Авангард»	Москва	21,72	45
14	Совкомбанк	Кострома	21,09	12
15	«Уралсиб»	Москва	21,01	21
16	РН-банк	Москва	20,82	52
17	«Ренессанс Кредит»	Москва	19,90	39
18	СКБ-банк	Екатеринбург	19,35	61
19	Транскапиталбанк	Москва	18,78	58
20	Новикомбанк	Москва	18,25	28
21	Райффайзенбанк	Москва	18,12	9
22	Банк оф Чайна	Москва	17,84	84
23	«Возрождение»	Москва	17,83	35
24	СМП	Москва	17,26	23
25	БМ-банк	Москва	16,83	20
26	Абсолют-банк	Москва	16,30	36
27	Экспобанк	Москва	16,27	66
28	Локо-банк	Москва	15,66	60
29	Сбербанк России	Москва	15,29	1
30	Кредит Европа Банк	Москва	14,14	47

*Учитывались только результаты банков, вошедших в топ-100 по объему активов на 1 октября 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года и 1 октября 2019 года. **Под средним объемом активов в целях настоящего рейтинга понимается среднее арифметическое между активами на 1 января 2019 года и 1 октября 2019 года. Источники: расчеты, «Ъ» на основании данных рейтинга «Интерфакс-ЦЭА».

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста активов*

Банк	Город	Изменение активов за первые три квартала 2019 года (%)	Место по активам на 01.10.2019
Арсбанк	Москва	59,7	96
«ФК Открытие»	Москва	54,0	7
Тинькофф-банк	Москва	30,9	19
Русфинанс-банк	Самара	27,8	43
Почта-банк	Москва	26,6	31
ИНГ-банк (Евразия)	Москва	22,6	27
Сургутнефтегазбанк	Сургут	22,2	27
Меткомбанк	Каменск-Уральский	21,5	71
Локо-банк	Москва	18,0	61
МТС-банк	Москва	18,0	39

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года и 1 октября 2019 года.

Топ-10 банков с наихудшими показателями прироста активов*

Банк	Город	Изменение активов за первые три квартала 2019 года (%)	Место по активам на 01.10.2019
Росгосстрах-банк	Москва	–35,2	93
Связь-банк	Москва	–31,3	35
Нордеа-банк	Москва	–22,0	60
«Аверс»	Казань	–20,8	54
«Таврический»	Санкт-Петербург	–18,0	63
Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	–15,9	73
«Восточный»	Благовещенск	–14,2	36
Коммерцбанк (Евразия)	Москва	–14,0	86
«Русский стандарт»	Москва	–13,9	28
«Экспресс-Волга»	Кострома	–12,2	41

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года и 1 октября 2019 года.

дится более половины прироста этого рынка, — говорит Наталья Орлова. — С другой стороны, фактор, который может серьезно изменить темпы роста, — это динамика бюджетных расходов. Минфин недавно объявил план профинансировать увеличение зарплат бюджетного сектора на 5,4% в 2020 году, что создает перспективы улучшения темпов роста доходов. Этот фактор может поддержать рост объема вкладов в сегменте рублевых депозитов. Темпы роста общего рынка депозитов физлиц, видимо, будут в 2020 году на уровне 7–8% в годовом выражении».

Что касается влияния снижения ставки ЦБ на эффективность банковского бизнеса, то, как отмечает Денис Порывай, резкое снижение процентных ставок означает снижение доходности. «Для банков, имеющих долг перед Казначейством, снижение ставки удешевляет фондирование, но в целом для сектора снижение рублевой ставки ведет к сокращению маржи», — добавляет он. Также эксперт отмечает, что сейчас ставки в экономике падают темпами, опережающими темпы снижения ключевой ставки, что увеличивает процентный риск в секторе и чувствительность сектора к падению цен на нефть из-за ожидаемой рецессии в США.

Впрочем, пока ситуация в российском банковском секторе выглядит вполне благополучно. Его прибыль за девять месяцев 2019 года соста-

вила 1,5 трлн руб., что существенно превышает прошлогодний результат по итогам трех кварталов. Правда, как отмечают в Банке России, «увеличение финансового результата по сравнению с результатом предыдущего года носит в значительной степени технический характер вследствие применения кредитными организациями корректировок в соответствии с МСФО-9».

При этом в банковском секторе растет как доля прибыльных организаций, так и их количество (за январь—сентябрь 2019 года 368 банков — 81% от числа кредитных организаций, действовавших на 1 октября), а количество убыточных банков сократилось по сравнению с аналогичным периодом 2018 года более чем на треть.

Рентабельность активов в банковском секторе за девять месяцев 2019 года выросла с 1,5% до 1,9%. «Повышение рентабельности банковского сектора происходило на фоне улучшения качества кредитного портфеля и снижения стоимости розничного фондирования при сохранении привлекательности вкладов для населения», — отмечают в ЦБ.

Да и темпы отзыва лицензий, вероятно, растут банков и их клиентов: за прошлый год количество действующих кредитных организаций сократилось на 77, за первые три квартала нынешнего — всего на 30.

Петр Рушайло

Банки России* (Продолжение. Начало на стр. 19)

Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль	№	Средства физлиц	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам	№	Изм. (%)	
32	УБРР	Екатеринбург	245134,0	-9,2	19015,5	51	-20,3	-6,5	335	166618	18	3,8	78015	-3,1	24540,8	47	40,7
33	Абсолют-банк	Москва	241920,9	-1,5	30876,4	35	13,9	4726,4	30	108841	27	2,7	135469	8,9	96569,6	21	20,4
34	ДОМ.РФ	Москва	238594,0	11,3	66198,9	20	161,1	-207,2	395	63681	38	-24,3	142578	89,0	83647,6	25	60,2
35	Связь-банк	Москва	218440,7	-31,3	39594,8	29	-13,3	-18061,2	409	95346	28	-17,0	120138	-22,3	90859,1	23	-2,3
36	«Восточный»	Благовещенск	214275,2	-14,2	28897,4	37	-16,0	750,0	89	149582	22	-10,3	107677	-8,3	115004,1	20	2,4
37	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	207066,1	22,6	44719,4	27	2,0	5663,4	26	1931	196	-18,9	23018	-8,0	1,3	376	-84,0
38	РНКБ	Симферополь	199747,7	12,1	46712,8	26	5,1	5692,5	25	72986	36	4,3	142616	22,3	37744,1	39	41,7
39	МТС-банк	Москва	178674,1	18,0	26797,9	41	9,0	2316,4	48	87041	30	20,9	99228	34,3	81930,2	27	50,4
40	Инвесторбанк	Москва	164245,2	4,3	-13871,2	407	—	-295,3	398	58585	42	-3,6	75619	7,0	8821,0	66	41,8
41	«Экспресс-Волга»	Кострома	160204,1	-1,2	18872,3	52	26,8	4179,8	33	197	321	-76,9	0	—	1213,0	142	-72,3
42	«Ренессанс Кредит»	Москва	158934,0	1,5	29651,3	36	31,8	5188,9	28	118404	24	-1,5	133246	6,6	154470,3	14	9,1
43	Руфинанс-банк	Самара	158825,1	27,8	22280,7	46	27,6	-983,9	305	158	7,9	138859	19,4	138041,1	16	11,0	
44	Транскапиталбанк	Москва	154272,7	-3,5	16362,5	59	0,5	3064,7	40	62830	40	2,8	72140	8,1	20653,4	54	0,8
45	ОТП-банк	Москва	152462,3	12,5	32458,4	32	2,8	1184,7	70	63402	39	-3,3	83370	-1,1	82562,4	26	3,4
46	Кредит Европа Банк	Москва	146112,9	8,6	20012,6	49	-2,6	2867,2	42	81218	32	7,3	108081	-6,7	79499,3	28	5,9
47	Сетелем-банк	Москва	142402,9	12,5	25614,1	42	5,1	1733,3	54	4083	147	-19,1	131697	7,7	134261,1	17	8,0
48	Запсиомбанк	Томьень	134627,2	6,8	17724,8	55	10,7	212,4	49	75844	35	2,6	84624	11,4	58380,0	31	9,9
49	Россиамбанк	Москва	12756,7	4,1	28210,5	39	2,5	317,3	39	0	374	—	57026	-7,1	0	385	—

банк

«Все должно быть под рукой, удобно, легко и быстро»

Новые технологии заняли важное место в нашей жизни: мы совершаем покупки с помощью телефона, проводим оплату, не доставая кошелек, решаем бизнес-задачи через мессенджеры. Поэтому банки наряду с классическими продуктами предлагают клиентам новые решения в разных сферах. Об участии ВТБ в развитии современных сервисов для горожан „Ъ“ расспросил начальника управления разработки и сопровождения специальных электронных продуктов департамента транзакционного бизнеса, старшего вице-президента ВТБ **Вадима Изотова**.

— оператор —

— Расскажите о сотрудничестве банка с Москвой.

— ВТБ активно сотрудничает с правительством столицы. Мы поддерживаем платежный функционал по ряду направлений, например выступаем финансовым оператором при расчетах за ЖКУ, обеспечиваем удобные способы оплаты школьного питания, осуществляем расчеты в приложении «Парковки Москвы», поддерживаем бесконтактную оплату проезда и т. д.

Наше стремление — сделать привычные сервисы для москвичей и гостей столицы максимально удобными и простыми, внедрить современные способы оплаты. Например, мы хотели максимально сэкономить время пассажиров и в схеме «пассажир—билетная касса—поездка» исключить необходимость стоять в очереди в кассу. Нам это удалось благодаря внедрению бесконтактной оплаты проезда непосредственно на турникетах.

ВТБ — безусловный лидер по внедрению современных способов оплаты на транспорте. Мы обеспечили бесконтактную оплату прое-

зда на всех станциях Московского метрополитена, МЦК и в наземном транспорте Москвы.

— В этой схеме нет держателей карты «Тройка». Есть ли предложение для них?

— Конечно. Мы первыми предложили решение, позволяющее не только пополнять баланс карты «Тройка», но и записывать на нее билеты, используя NFC-модуль мобильного телефона. С нашим сервисом не требуется прикладывать «Тройку» к желтому терминалу в вестибюле метро или обращаться в кассу — записать билет можно, приложив карту к тыльной стороне телефона. Технология работает и для социальных проездных билетов.

Наше решение используется в приложениях «Метро Москвы» и «Мосторпасс». Оно делает оплату проезда удобнее, сокращает очереди в кассы и снижает нагрузку на водители наземного транспорта.

— Многие московские пассажиры живут в пригородах. Планируете ли вы расширить географию?

— Недавно запущены Московские центральные диаметры (МЦД), они включили пригороды Москвы в единую транспортную сеть города. Мы планируем предложить пассажирам

МЦД уже привычную бесконтактную оплату проезда. Сейчас идет тестирование, а внедрение планируем на конец 2019 года.

Кроме того, мы обеспечиваем расчеты по картам на перехватывающих парковках города. Наш сервис позволяет учесть текущие льготы пассажиров, рассчитать верный тариф и провести оплату в режиме онлайн.

— ВТБ недавно запустил приложение «Мой умный город». Как возникла эта идея?

— Имея опыт взаимодействия с департаментами города и поставщиками услуг, а также «упаковкой» различных сервисов, мы решили объединить все возможности в удобном продукте для горожан. Приложение «Мой умный город» создано специально для жителей мегаполиса, и его функционал заточен под быстрый ритм жизни москвичей. Фактически мы объединили городские сервисы Москвы и банка ВТБ. В приложении можно ознакомиться с афишей мероприятий, пополнить парковочный счет, оплатить жилищно-коммунальные услуги, штрафы ГИБДД, пополнить баланс карты «Тройка», узнать о голосовании программы «Активный гражданин» и многое другое.



— То есть «Мой умный город» — это продукт формата экосистемы, объединяющий банковские и небанковские сервисы?

— В каком-то смысле это так. Мы отошли от привычного банковского приложения, где есть пользователь и банк и все касается платежей. В центре нашего внимания городской житель, и все сервисы призваны сделать его жизнь максимально комфортной в динамичном мегаполисе.

Это наше видение приложения для города: оно удобно и всегда под рукой, оно подстраивается под интересы пользователя и предоставляет всю необходимую информацию. Это также современный канал взаимодействия поставщиков услуг с горожанами.

Анализ поведения пользователей позволил компаниям адаптировать свои предложения к запросам горожан, не создавая информационного шума. Пользователь получает ровно то, что ему необходимо, в правильном месте и в нужное время. Ничего лишнего.

— В чем заключается роль банка?

— Мы хотим предложить горожанам, правительству Москвы и сервисным компаниям удобный и современный инструмент, поместить в него необходимые платежи, сделав приложение расчетным центром по всем возможным операциям пользователей: от оплаты ЕПД до покупки билетов на концерты.

Запуск приложения отвечает стратегической задаче ВТБ по внедрению модели транзакционного бизнеса нового поколения, основанной на передовых цифровых технологиях и платформенных решениях. Нам уже удалось достичь серьезных результатов: в августе 2019 года приложение было названо лучшим технологическим продуктом года по версии международного журнала The Banker.

— Приложение будет дополняться?

— Да, мы запустили приложение с базовым набором сервисов и шаг за шагом будем его дополнять. В июле в приложении появился раздел «Спорт» с новостями ФК «Динамо», информацией о продаже абонементов и встроенным модулем дополненной реальности для комплекса «ВТБ Арена — Центральный стадион «Динамо»». А осенью мы реализовали функционал Apple Pay по всем предельным направлениям.

Сейчас мы прорабатываем новые разделы, например «Для мам»

с информацией о ресторанах с детскими комнатами и афишей мероприятий для детей и «Здоровье» с контактами медучреждений и возможностью записи к врачу. Планируем также расширить функционал раздела «Культура», погрузив в него информацию о событиях локального уровня.

Круг партнеров тоже расширяется. Сейчас мы ведем переговоры с сервисами по бронированию ресторанов, каршерингу и другими компаниями, прорабатываем возможности персонализации контента и развиваем партнерство с программами лояльности.

В нашем видении любые услуги должны адресно находить своих пользователей, а любая активность через приложение должна засчитываться в программах лояльности.

— Может ли появиться подобное приложение и в других крупных городах нашей страны?

— Выбранный подход к наполнению приложения и его архитектура делают наше решение применимым не только в Москве. Уже сейчас обсуждается идея запуска «Моего умного города» в Санкт-Петербурге, а далее мы оценим такую возможность для других городов-миллионников. Мы также прорабатываем возможность выпуска версии для Android.

Сегодня мегаполис диктует нам условия жизни. Все должно быть под рукой, удобно, легко и быстро. За услугами теперь не нужно гоняться, они должны сами находить пользователя. Именно это мы постарались воплотить в жизнь, создавая данное приложение.

Ольга Иванова

Денег много не бывает

— администрирование —

В 2020 году лимит страховых по вкладам увеличат с 1,4 млн до 10 млн руб. Законопроект, подготовленный Центральным банком и Агентством по страхованию вкладов, получил поддержку в правительстве и, как ожидается, будет принят до конца года. Изменения будут распространяться не на всех вкладчиков, а лишь на тех, чьи высокие остатки на счетах образовались в связи с «особыми жизненными обстоятельствами».

Стандарт защиты

В стране продолжается совершенствование системы страхования банковских вкладов. 7 июня 2018 года на Международном финансовом конгрессе в Санкт-Петербурге с этой инициативой выступила глава Банка России (ЦБ) Эльвира Набиуллина. «Мы считаем целесообразным увеличить сумму возмещения в тех ситуациях, когда вкладчик объективно не имел возможности управлять рисками, более того, это социально чувствительные ситуации: получение наследства, покупка-продажа квартиры, получение страховых выплат и социальных пособий», — цитировали ее слова СМИ.

Эту инициативу поддержал и глава Агентства по страхованию вкладов (АСВ) Юрий Исаев. Далее, как пояснил корреспондент „Ъ“ в представителе ЦБ, данный вопрос затрагивался в опубликованном в 2018 году

консультативном докладе «О совершенствовании залогового регулирования». В ЦБ также отметили, что Банк России рассматривает возможность дополнения законодательства нормами об обязательной публикации информации о вводимых мерах. «Публикация информации о применяемых мерах нацелена на большую транспарентность банковской системы. Это касается как деятельности регулятора, так и степени информированности контрагентов о деятельности банка», — отметили в ЦБ.

Представители АСВ, в свою очередь, отмечают, что в основе этой законодательной инициативы лежит как опыт функционирования системы страхования вкладов с 2004 года, так и международный опыт. Например, в соответствии с директивой ЕС 2014/49/EU от 16 апреля 2014 года «О системах гарантирования депозитов» (далее — Директива) в странах ЕС с 1 января 2015 года установлен единый лимит страховой защиты в размере €100 тыс. на одного вкладчика в одном банке. При этом пункт 2 статьи 6 Директивы также предусматривает, что в отношении «временного высокого остатка по депозиту/счету» государства—члены ЕС должны установить повышенный лимит страховой защиты на период не менее 3 и не более 12 месяцев с момента зачисления на счет денежных средств.

К числу вкладов и счетов с временно высоким остатком, в отношении которых применяется повышенный лимит страховой защиты,

Директивой отнесены: вклады, возникшие в результате операций с недвижимостью, а именно с частными жилыми помещениями, вклады, служащие для достижения определенных социальных целей, предусмотренных национальным законодательством и связанных с особыми событиями в жизни вкладчика, такими как вступление в брак, развод, выход на пенсию, увольнение, сокращение, приобретение инвалидности или смерть. А также вклады, служащие для достижения целей, предусмотренных национальным законодательством, и основанные на получении страховых выплат либо компенсации за ущерб, причиненный преступлением или вследствие неправомерного осуждения.

Для примера: в Великобритании лимит страховой защиты по временно высоким остаткам на счете, образовавшимся в результате сделок по продаже недвижимости или выплате выходного пособия при увольнении, составляет £1 млн (в 11,8 раза выше стандартного максимального размера в £85 тыс.) и действует в течение шести месяцев с даты зачисления средств на счет. Исключение составляют суммы, полученные в порядке возмещения причиненного здоровью вреда (в этом случае размер страхового возмещения не ограничен).

В Швеции дополнительный размер страховой защиты для временных высоких остатков на счете по каждому случаю, указанному в Директиве, составляет 5 млн крон (около €500 тыс.) сроком до 12 месяцев с да-

ты зачисления средств на счет. В Дании остатки на счете, образовавшиеся в результате сделок с недвижимостью, покрываются страховой защитой до 10 млн датских крон сроком до 12 месяцев. Недвижимое имущество, в отношении которого была произведена сделка, должно использоваться преимущественно в коммерческих целях или предназначаться в первую очередь для некоммерческого использования. Депозиты, служащие социальным целям, и депозиты в результате возмещения убытков либо компенсации за уголовные преступления или неправомерное осуждение покрываются дополнительной страховой защитой до €150 тыс. сроком до шести месяцев.

Социально ориентированный смысл

В АСВ сообщили, что агентство рассчитывает на принятие закона до конца года. «Необходимо отметить, что указанные обстоятельства (временно высокие остатки) не имеют значимого размера в балансах банков (в общем объеме страховых пассивов), являются разовыми и нетипичными для массового вкладчика», — пояснили в АСВ. Вероятность возникновения подобных ситуаций невелика в сравнении с обычными страховыми выплатами, и, следовательно, дополнительная нагрузка на Фонд обязательного страхования вкладов (прогнозируемый рост страховой ответственности агентства) по данным случаям также оценивается как незначительная (менее 0,1%). Со-

ответственно, потенциальные страховые выплаты по временно высоким остаткам не потребуют дополнительных финансовых затрат и могут быть обеспечены за счет текущих источников поступлений в Фонд обязательного страхования вкладов.

Инициатива обсуждается в профессиональном сообществе уже более полугода и, несомненно, является социально ориентированной, — говорит вице-президент Ассоциации банков России Алексей Войлуков. — Мы не считаем, что она будет стимулировать безответственное поведение физлиц, поскольку право на получение возмещения в размере 10 млн руб. будет сохраняться в течение трех месяцев с момента зачисления средств на счет вкладчика». По его мнению, это достаточный срок для физлица чтобы определиться, в какой форме, сумме и каком финансовом институте он будет размещать полученные средства, или же потратить их в соответствии с жизненными планами. «Более того, мы считаем, что это положительно скажется на условиях банковской конкуренции, особенно в связи с тем, что, по оценкам ГК АСВ, трансформации механизма формирования фонда обязательного страхования вкладов указанные изменения не потребуют. Соответственно, мы рассчитываем, что нагрузка по взносам в систему страхования вкладов для банков не увеличится», — говорит господин Войлуков.

В оценке потенциального количества выплат представитель Ассоциа-

ции банков России согласен с АСВ. «Мы полагаем, что они будут единичными. Все же для реализации выплаты необходимо совпадение двух условий: с одной стороны, отзыв лицензии банка, а с другой — получение вкладчиком не более чем за три месяца на счет в этом банке сумм, превышающих 1,4 млн руб., от продажи недвижимости, при получении наследства, при возмещении ущерба, по решению суда и по иным достаточно редким основаниям (например, получение пожертвований на лечение тяжелобольного члена семьи)», отмечает Алексей Войлуков.

Представителей банковского сектора интересует, не планируется ли повышение отчислений с их стороны. «Мы против инициатив, которые увеличивают нагрузку на фонд, особенно непрозрачным образом. В итоге это сказывается на тарифах страхования, что понижает доходы вкладчиков», — заявил „Ъ“ сооснователь и первый заместитель председателя правления Совкомбанка Сергей Хотимский. А вот что думает по этому поводу директор департамента розничных продуктов МКБ Алексей Охорзин: «Инициатива призвана поддержать особые ситуации, на которые, безусловно, есть запрос с точки зрения клиента банка. Ключевой вопрос в том, как будет реализован механизм выплат. На текущий момент, когда новые виды платежей не включены в расчет для банков, повышения отчислений со стороны банков не предвидится».

Мария Григорьева

Банки России* (Продолжение. Начало на стр. 19)

Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль	№	Средства физлиц	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам	№	Изм. (%)	
68	Экспобанк	Москва	84412,6	4,8	11509,1	75	-17,7	2074,1	51	39664	48	16,2	49323	22,5	23763,8	49	74,1
69	Мидзуо Банко (Москва)	Москва	84320,4	-0,2	16811,4	58	0,0	816,2	85	81	340	-4,8	40942	42,4	0,1	382	-34,8
70	Тойота-банк	Москва	76927,3	13,4	11222,1	76	-1,1	828,9	84	1006	231	-12,0	71166	16,6	63170,7	30	11,8
71	Меткомбанк	Каменск-Уральский	75512,9	21,5	18853,8	53	2,1	1181,8	72	10601	96	-19,5	21028	5,7	2025,9	118	58,2
72	БКС-банк	Москва	70765,9	14,9	5868,5	107	-14,4	149,3	161	30807	55	17,0	11297	244,0	314,3	215	7,8
73	Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	69282,7	-15,9	10636,1	78	-18,1	503,5	106	0	374	—	14498	47,2	0,0	385	-100,0
74	Эм-Ю-Эф-Джи Банк (Евразия)	Москва	67075,6	-1,3	20696,4	48	4,4	1106,7	74	0	374	—	33784	31,0	0,0	385	—
75	Сумитомо Мицуби Рус Банк	Москва	65816,0	0,4	15870,4	61	1,0	369,8	124	0	374	—	17380	5,7	0,0	385	—
76	СДМ-банк	Москва	63765,3	-3,8	9042,3	86	25,7	916,3	82	36193	51	-2,5	16874	9,1	1880,8	125	-2,4
77	Приморщбанк	Владивосток	62872,2	5,7	8415,8	88	7,2	1088,8	75	35721	52	5,2	42888	11,1	16690,9	56	13,6
78	«Левобережный»	Новосибирск	61878,9	7,2	8775,2	87	12,7	1848,0	53	36559	50	7,8	40306	10,3	22921,8	50	9,0
79	СГБ	Вологда	58051,9	8,2	5452,4	112	34,5	265,1	135	18947	71	1,2	18815	-0,1	10532,2	64	0,6
80	СЗБ-банк	Санкт-Петербург	57348,6	11,9	5110,7	118	8,8	397,5	121	6	361	241,3	9240	-14,3	92,7	281	-14,2
81	Балтийвестбанк	Санкт-Петербург	57010,0	-17,7	-18746,5	408	—	-1887,1	408	6489	121	-24,3	32370	29,1	15446,4	58	34,0
82	ББР-банк	Москва	56716,2	4,7	7027,2	98	5,2	447,2	111	28951	56	3,9	33137	-6,8	4110,6	88	13,0
83	АйСиБиСи Банк	Москва	56627,7	-11,1	19699,3	50	-4,5	1257,7	67	32	352	-41,3	23421	-6,4	0,3	380	47,9
84	Энерготрансбанк	Калининград	56146,1	17,1	5195,3	116	15,4	1917,6	52	7890	108	2,6	8230	33,9	1764,3	130	-10,0
85	«Итеза»	Москва	55934,6	-3,5	13219,1	65	3,5	338,3	125	11712	91	-1,8	37474	8,0	1871,4	126	-1,0
86	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	54861,3	-14,0	11843,4	73	1,3	1211,2	68	0	372	-6,3	22292	-5,4	0,0	385	-100,0
87	«Креди Агриколь» КИБ	Санкт-Петербург	54820,0	-5,9	11985,0	71	-6,3	34,7	230	0	374	—	26796	53,1	0,0	385	—
88	Крайинвестбанк	Краснодар	52457,3	-0,8	-1958,9	404	—	126,6	168	20381	68	-4,4	16384	-36,0	9633,3	65	25,5
89	Челищбанк	Челябинск	52108,3	4,4	9161,9	85	4,8	781,0	87	31281	54	6,4	27307	1,5	12815,8	62	3,1
90	Киви-банк	Москва	51738,2	-2,9	10339,9	79	67,7	4405,8	32	18314	74	51,1	6922	17,5	7106,5	70	20,0
91	Фора-банк	Москва	51349,8	2,1	7048,5	97	-2,2	244,6	141	27645	59	10,7	28923	-2,2	4259,4	86	25,7
92	Фольксваген Банк Рус	Москва	49613,6	16,5	14383,0	63	4,9	1598,1	60	0	374	—	38992	17,8	32778,9	41	9,4
93	Росгосстрах-банк	Москва	49598,1	-35,2	12013,6	70	-16,2	-500,8	401	27301	60	-44,6	5133	-12,9	5475,4	75	-11,0
94	Челябинвестбанк	Челябинск	49352,9	7,1	8012,4	92	-1,0	979,6	76	26211	61	8,1	20083	11,7	4865,1	79	12,0
95	«БНП Париба»	Москва	49197,5	0,6	10282,4	80	-22,5	72,0	196	0	366	-42,0	6702	16,3	0,0	385	—
96	Аресбанк	Москва	48777,2	59,7	3557,0	137	2,5	217,8	151	3353	161	-63,5	5259	-12,6	1016,4	152	-47,7
97	Саровинвестбанк	Саров	46418,9	3,5	7340,8	96	6,1	519,7	105	28158	58	8,7	21271	-4,3	4298,9	84	17,3
98	БМВ-банк	Москва	44031,0	10,4	3899,4	131	-0,4	1604,5	59	0	374	—	34109	12,6	33752,9	40	10,4
99	Банк оф Чайна	Москва	43556,4	12,6	7990,3	93	11,8	1350,1	65	2449	181	-9,2	8481	-9,8	0,4	379	46,9

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для «Ъ».																
Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль	№	Средства физлиц	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам	№	Изм. (%)
100 «Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	42184,4	-4,8	6585,0	101	-5,0	433,9	114	15588	79	39,3	4372	2,9	883,2	163	-20,8
101 «Кредит Свисс» (Москва)	Москва	42119,5	-8,2	14743,0	62	-2,4	795,0	86	0	368	-12,9	32	—	0,0	385	—
102 Мир Бизнес Банк	Москва	42015,7	-53,5	9939,6	83	7,4	1183,3	71	22	356	182,7	1627	107,7	5,5	369	-23,8
103 Генбанк	Симферополь	41826,7	2,0	-6448,0	406	—	574,1	100	18469	73	-6,5	5517	5,9	4125,1	87	12,9
104 Газнефробанк	Калуга	40801,5	1,1	-565,7	402	—	256,3	138	20034	69	1,5	22152	4,6	3983,6	89	8,8
105 «Международный клуб»	Москва	40192,5	-12,5	5690,5	108	-17,5	-536,3	402	18089	75	-9,4	15709	-32,4	988,8	154	1,4
106 «Солидарность»	Самара	38074,4	17,2	11880,5	72	-12,3	-1232,6	407	23113	65	35,7	12824	44,9	4939,9	78	39,3
107 Дальневосточный банк	Владивосток	38045,5	14,8	8151,9	90	34,3	2693,9	45	14349	84	7,8	19965	-15,5	7903,1	68	5,6
108 Быстробанк	Ижевск	36490,0	1,7	3653,9	134	-9,4	527,3	104	24761	63	2,6	19352	-5,9	21180,9	52	-3,5
109 Дж.П.Морган Банк Инт.	Москва	36478,3	2,3	28726,3	38	2,6	1184,6	69	0	374	—	0	—	0,0	385	—
110 «Девон-Кредит»	Альметьевск	34254,7	6,0	2357,5	161	-10,3	400,9	118	23751	64	9,9	5009	-4,7	4415,6	83	26,8
111 «Кольцо Урала»	Екатеринбург	33727,9	-2,5	6259,0	103	2,2	709,3	92	19173	70	1,2	9923	24,3	5744,4	74	4,6
112 Кредит Урал банк	Магнитогорск	33403,7	6,7	5360,7	114	4,2	336,3	126	20890	67	2,7	14819	9,5	10801,2	63	11,1
113 «Приморье»	Владивосток	32751,6	0,6	2689,1	153	-18,6	-114,6	386	22692	66	7,9	8880	33,1	1056,7	148	44,0
114 Навигатор-банк	Москва	31819,9	38,1	5609,8	110	-10,7	-152,0	392	0	374	—	13901	64,8	0,0	385	—
115 Интерпирогессбанк	Москва	31631,6	-17,0	6012,5	104	2,6	625,9	95	15274	81	-13,7	16983	-15,1	1633,5	132	-20,9
116 НС-банк	Москва	31541,1	-3,7	5963,0	105	-7,2	98,2	178	15709	78	-7,1	13474	3,3	953,2	158	1,1
117 МС Банк РУС	Москва	29269,6	32,0	3912,6	130	32,9	402,6	120	43	286	15,6	26219	30,6	25828,6	45	26,5
118 «Национальный стандарт»	Москва	28866,1	-20,7	10078,3	82	-5,3	323,3	127	12444	89	0,9	17756	12,1	501,4	186	22,1
119 Плюс-банк	Москва	27857,0	-3,6	3608,7	136	38,4	1680,4	56	18503	72	4,8	20987	20,4	20665,3	53	10,6
120 ПСКБ	Санкт-Петербург	27343,3	-1,6	3317,2	139	4,2	500,5	107	16339	110	7,0	4013	6,1	668,7	175	-4,6
121 Амазгизинбанк	Якутск	26621,2	0,1	4059,3	128	4,9	-228,1	396	16339	76	-4,1	18264	12,6	7334,6	69	6,8
122 Интерполбанк	Москва	26621,1	-7,4	10168,8	81	-3,5	311,9	129	9314	102	-24,8	16619	-19,2	5921,6	72	22,2
123 Ланта-банк	Москва	26480,0	-20,3	2644,0	155	-13,4	-98,0	381	11233	94	-26,0	7000	-9,3	1060,0	147	3,8
124 Мерседес-Бенц Банк Рус	Москва	24799,1	0,7	4791,8	122	7,9	538,3	103	0	374	—	21453	4,2	21956,7	51	-2,7
125 Курскполбанк	Курск	24599,9	10,1	4709,8	123	11,3	2074,9	50	12836	88	-5,6	14906	23,4	1959,3	121	1,4
126 «Уральский финансовый дом»	Пермь	24373,9	4,0	3058,0	146	1,8	403,0	119	15587	80	2,7	15414	15,7	8353,9	67	8,4
127 Акибанк	Набережные Челны	24130,6	-2,2	4986,5	120	1,4	260,0	137	13328	85	-1,5	11536	4,1	1656,8	131	10,4
128 ЦМР-банк	Москва	23635,9	-3,6	2313,1	163	14,7	758,9	88	0	374	—	1323	23,1	19,8	348	126,2
129 «Держава»	Москва	23355,7	25,4	6642,2	100	-0,3	951,7	80	2579	177	-31,3	4066	14,9	3191,6	103	19,2
130 «Хлынов»	Киров	22791,7	5,2	3697,3	133	8,6	305,3	132	13184	86	0,2	13572	13,9	5873,8	73	14,4

банк

Бумаги роста

Акции российских банков в текущем году продемонстрировали отличный рост, и теперь главный вопрос для инвесторов — стоит ли в них вкладываться дальше или риски и цены уже слишком высоки.

— акции —

Дивидендная доходность

Нынешний год сложился удачно для инвесторов в акции российских финансовых компаний. С начала января по начало декабря индекс банков и финансов Московской биржи вырос на 24%, тогда как индекс «широкого рынка» Московской биржи — на 22%. Акции двух крупнейших эмитентов отрасли — Сбербанка и ВТБ — показали еще лучшую динамику: первые за это время прибавили 25% (привилегированные — 29%), вторые — 31%.

Инвестиционный стратег «БКС Премьер» Александр Бахтин считает, что главными факторами роста для финансового сектора оказались те же, что и для остального российского рынка: смягчение денежно-кредитной политики мировых ЦБ, ситуация вокруг санкций, цены на сырье, динамика мировой экономики и настроения вокруг торговых войн. «Пока дешевые деньги перевешивали текущие риски, обеспечивая приток средств в российские голубые фишки, банковской истории еще добавили положительной динамики дивидендная политика и результаты бизнеса», — говорит эксперт.

Одним из ключевых факторов поддержки для большинства российских эмитентов, не только банковских, является высокая дивидендная доходность бумаг, а ожидаемый размер дивидендов увеличивается как за счет роста финансовых показателей, так и за счет увеличения доли чистой прибыли, которая идет на выплату дивидендов, соглашается с коллегой главный аналитик Промсвязьбанка Михаил Поддубский.

«Акции Сбербанка росли весной на ожиданиях увеличения дивидендов: за последнюю неделю марта и первую неделю апреля акции подросли на 15%, — рассказывает пор-

тфельный управляющий QBF Денис Иконников. — И эти ожидания инвесторов оправдались, когда банк объявил об увеличении дивидендных выплат на 33% г/г, до 16 руб. на акцию. Дивидендная доходность по обыкновенным акциям превысила 7%, а по привилегированным — 8%. Акции ВТБ начали расти позже — во второй половине мая, когда стала известна новая стратегия банка, в которой он заложил дивиденды в размере 50% чистой прибыли. Поскольку в настоящее время инвесторы все больше фокусируются на дивидендах, акции банка после многолетнего спада перешли к росту. В осенний период сентября—ноября рост акций Сбербанка и ВТБ продолжился. Особенно это было заметно по акциям ВТБ, которые обновили годовой максимум».

«В первом квартале банковский сектор наряду с лизингом и страхованием стал наиболее динамично растущим компонентом ВВП, продемонстрировав темпы роста более 7%, — отмечает заместитель генерального директора по инвестиционному анализу ИК „Церих Кэпитал Менеджмент“ Андрей Верников. — Возможно, они снизятся по итогам года до 5,5–6,0%, тем не менее отторжения у инвесторов этот сектор не вызывает, просто сейчас есть напряженность инвесторов, связанная с общим перегревом рынка».

Повышение котировок

Говоря о перспективах роста отдельных бумаг, аналитики указывают прежде всего на акции Сбербанка. «Мы ожидаем, что по итогам следующего года Сбербанк отправит на дивиденды уже 50% чистой прибыли, что даже с учетом отраженого в отчетности убытка от продажи Deniz Bank составит около 19 руб. на акцию, — говорит Михаил Поддубский. — При таком развитии событий ожидаемая дивидендная до-



ходность для привилегированных акций Сбербанка сейчас составляет около 8,8%, или около 7,7% после уплаты налогов».

«Несмотря на рост текущего года, и Сбербанк, и ВТБ имеют потенциал дальнейшего повышения котировок. Больше всего внимания в бумагам Сбербанка, который является любимым активом нерезидентов», — говорит Александр Бахтин. Одни из самых высоких показателей рентабельности в международном банковском секторе именно у Сбербанка, отмечает эксперт, но при этом он все еще торгуется с дисконтом к своим зарубежным аналогам, в том числе аналогам на развивающихся рынках. Используя свое доминирующее положение в РФ, банк имеет возможность получать фондирование по низкой стоимости, а доходность активов выше, чем в целом по сектору. На трехлетнем горизонте целевая цена акций Сбербанка составляет около 350 руб., считает Александр Бахтин.

«Сбербанк планирует в 2020 году получить 1 трлн руб. чистой прибыли, но, скорее всего, банку не удастся достичь этого уровня в связи с понижением ключевой ставки, которое негативно сказывается на процентных доходах банка, — говорит Денис Иконников. — На это указывает то, что в сентябрьском и октябрьском отчетах по РСБУ темпы роста чистой прибыли банка в годовом выражении опустились до нулевого уровня». При этом, в отличие от прогнозируемого роста прибыли ВТБ после сделки с Tele2, Сбербанк в те-

кущем году признал убыток от продажи турецкого Denizbank в размере 73,3 млрд руб., что может оказать давление на дивидендные выплаты. Вместе с тем эксперт предполагает, что для сохранения инвестиционной привлекательности Сбербанка, вероятно, повысит норму дивидендных выплат с 43,5% чистой прибыли по итогам 2018 года до 50% чистой прибыли по итогам текущего года. В результате летом 2020 года дивиденд на одну акцию может увеличиться до 20 руб. (более 8% дивидендной доходности).

«Акции ВТБ, с одной стороны, торгуются по более низкому, чем у Сбербанка, мультипликатору, отражающему отношение текущей капитализации к капиталу, что теоретически обуславливает более высокий потенциал роста, — говорит Михаил Поддубский. — Но, с другой стороны, чистая прибыль банка гораздо более волатильна, а расчет потенциальной дивидендной доходности усложнен наличием привилегированных акций, дивиденд на которые начисляется специфическим образом».

Денис Иконников также отмечает, что перспективы дальнейшего роста акций ВТБ остаются неопределенными. «По итогам девяти месяцев 2019 года банк заработал 128 млрд руб. чистой прибыли и для достижения цели в 200 млрд руб. по итогам 2019 года, вероятно, признает прибыль от продажи Tele2, — поясняет он. — В 2018 году невыполнение плана по чистой прибыли отчасти было связано с другим разовым фактором — прибылью от слияния

„ВТБ-Страхования“ и „Согаза“. Таким образом, рост чистой прибыли банка в последние два года в некоторой степени связан с разовыми событиями, что ставит под вопрос долгосрочный тренд увеличения прибыли. Если банк решит направить на дивиденды 50% чистой прибыли, то дивидендная доходность составит более 8% по итогам 2019 года».

Финансовые риски

«Я считаю, что акции российских банков оценены справедливо, и не рекомендовал бы инвесторам их покупку на текущих уровнях», — говорит Андрей Верников. — При коррекции котировок примерно на 10% я бы возобновил покупки акций банков и в первую очередь банка ВТБ: с фундаментальной точки зрения он наиболее недооценен». Также он обращает внимание на то, что Банк России в последнее время активно снижает ключевую ставку, что приводит к снижению стоимости денег и падению банковской маржи, в связи с чем инвесторы стали относиться к акциям банков с большей осторожностью, чем полгода назад. «На акции Сбербанка негативное влияние оказали отчетность, показавшая некоторый отток денег вкладчиков, и скандал, связанный с возможной утечкой данных небольшой группы клиентов. На таком информационном фоне сложно превысит предыдущий годовой максимум», — добавляет Андрей Верников.

«Главным финансовым риском для российских банков в среднесрочной перспективе останется

уменьшение процентных доходов из-за смягчения монетарной политики ЦБ РФ, которое сужает величину спреда между ставками по кредитам и депозитам, — отмечает Денис Иконников. — В то же время негативный эффект от снижения финансовых показателей может быть нивелирован повышением привлекательности российского фондового рынка. На фоне снижения средних ставок по депозитам ниже 6,5% российский рынок акций с аналогичной дивидендной доходностью выглядит все более привлекательным для инвесторов».

Говоря о других рисках, связанных с инвестированием в акции российских банков, эксперты выделяют довольно обширный набор факторов — как внешних, так и внутренних. «Для банковских акций в 2020 году есть несколько рисков, — говорит Андрей Верников. — Основным я назвал бы существенную коррекцию американского рынка, которая снизит аппетит к риску, и инвесторы начнут продавать акции emerging markets. Также серьезной угрозой является угроза дефляции, которая вызовет рост просрочки по кредитам и понизит доходы банков. Кроме того, есть подозрение, что всеобщее ожидание мирового кризиса будет сдерживать активность населения на кредитном рынке в 2020 году».

Главным фактором риска является снижение экономической активности внутри страны, что может привести к падению доходов населения, ухудшению качества заемщиков, росту плохих долгов и в целом падению спроса на банковские услуги, полагает Александр Бахтин. «Из внешних угроз все еще не забыт фактор санкций, который может оказать серьезное давление на волатильность в акциях госбанков. Очередные санкционные витки не способствуют оптимизму зарубежных инвесторов. Уровень последствий будет зависеть от конкретных ограничений, в то же время паники удастся избежать — рынок уже давно живет в условиях угрозы санкций», — добавляет эксперт.

Петр Рушайло

Банки России* (Продолжение. Начало на стр. 19)

Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль	№	Средства физлиц	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам	№	Изм. (%)
131 Экономбанк	Саратов	22000,0	10,8	—1533,6	403	—	—571,1	403	13866	82	13,6	7888	12,4	483,1	187	—3,4
132 Чайна Констракшн Банк	Москва	21139,0	—18,8	6387,3	102	2,5	137,2	164	186	324	—20,3	8583	88,8	236,5	225	57,5
133 «Акцепт»	Новосибирск	20570,8	5,7	2434,2	159	3,5	290,5	133	10275	97	0,6	10389	—9,1	1905,6	123	7,8
134 НБД-банк	Нижний Новгород	20488,5	—0,1	4807,3	121	8,7	469,1	109	11293	93	—0,3	11799	23,7	434,1	194	—5,9
135 Дкей энд Ти Банк	Москва	19637,5	6,6	7710,5	95	—3,3	232,5	147	8168	106	3,0	4242	—9,1	447,3	192	6,7
136 «Агропромкредит»	Лыткарино	19160,8	—11,4	2436,7	158	—21,1	417,2	116	12905	87	—7,9	7495	24,6	781,3	166	—38,0
137 Татсоцбанк	Казань	18975,2	—14,4	8359,4	89	5,2	684,5	93	6682	118	—5,8	10778	—6,0	2329,4	11	22,9
138 Модульбанк	Кострома	18737,5	15,7	2683,3	154	15,8	561,0	101	29	354	—30,9	1324	39,4	40,4	326	10,5
139 «Александровский»	Санкт-Петербург	18462,9	—7,0	2152,3	168	—8,9	—7,2	337	8489	104	4,5	7511	—1,0	1188,6	143	0,6
140 Кошелев-банк	Самара	18103,8	1,7	1873,6	178	8,0	178,7	155	13793	83	4,2	7996	5,9	3530,0	96	7,6
141 «Денизбанк Москва»	Москва	18045,4	5,7	5397,4	113	5,3	1671,9	57	452	279	164,8	12754	9,6	2,8	374	—6,0
142 Ури-банк	Москва	17881,0	—4,2	3189,1	143	14,6	312,5	128	354	296	5,2	5221	14,4	41,8	324	—18,3
143 Энергобанк	Казань	17515,0	2,2	5190,0	117	—1,4	718,0	90	5709	129	4,8	11560	1,5	2533,9	108	2,7
144 Иньбанк	Москва	17147,2	2,4	3047,5	147	—1,7	55,2	209	11896	90	7,9	8145	16,6	870,1	164	21,5
145 Ишбанк	Москва	16811,9	12,9	5684,4	109	2,3	161,2	157	1991	194	4,4	10816	29,6	170,3	246	—19,7
146 НФК	Москва	16684,3	—10,6	2984,1	148	3,4	—21,9	355	0	374	—	15860	—10,9	5,2	370	—25,9
147 Прио-Внешторгбанк	Рязань	16618,7	10,5	1361,3	200	—0,5	936,9	81	10055	99	3,4	7852	24,5	1416,7	137	1,2
148 Морской банк	Москва	16508,2	10,3	1994,2	172	—0,7	74,0	194	6079	123	5,2	8604	14,2	218,0	232	—3,5
149 Росдоббанк	Москва	16247,9	—5,1	2016,0	171	8,8	38,4	227	8346	105	1,6	8530	11,0	984,3	155	—9,7
150 Москоммерцбанк	Москва	16179,6	—14,4	5243,5	115	—13,2	—353,9	399	7024	116	9,7	5906	—17,8	3506,3	97	17,6
151 Goldman Sachs Bank	Москва	16032,4	98,0	4425,1	125	12,6	600,6	98	0	374	—	85	—11,9	0,0	385	—
152 «Полюди»	Москва	15299,1	3,8	3615,0	135	12,7	878,3	83	11319	92	3,6	12032	3,8	14401,8	60	3,2
153 Алеф-банк	Москва	15089,6	4,2	4034,4	129	—4,5	457,0	110	5650	130	5,5	4182	—10,6	387,1	202	4,4
154 Липецкомбанк	Липецк	14956,6	—16,6	2262,9	164	—19,2	233,0	145	1111	95	—11,9	5825	—29,4	3263,7	102	4,7
155 Норвик-банк	Киров	14837,8	3,6	1779,9	180	—12,5	—138,5	390	9904	100	2,9	6279	25,0	2919,1	105	44,7
156 НК-банк	Москва	14530,0	—34,7	2861,1	150	—12,3	241,9	142	7103	115	—4,2	6274	19,6	2157,1	115	0,6
157 ММА	Москва	14274,9	—5,5	7982,9	94	3,6	204,0	153	2521	178	—26,8	4503	—20,6	2767,2	106	—19,2
158 Финансбизнесбанк	Москва	13685,3	—73,3	2157,0	167	28,3	441,4	112	3284	165	—3,4	7514	—83,5	119,1	268	—9,7
159 Руснорбанк	Москва	13654,0	9,9	2833,6	151	—3,1	278,3	134	4362	142	—5,9	6846	—6,2	1226,0	113	165,6
160 Банк Казани	Казань	13497,0	—2,5	2216,3	166	—5,6	44,2	222	5979	125	—9,8	6942	—7,1	1123,0	145	—14,5
161 «Консервативный» КБ	Астрахань	13163,5	—15,8	1414,5	195	14,5	136,0	165	655	253	195,7	47	31,3	14,2	359	11,9
162 «Форшад»	Оренбург	13078,5	5,5	3094,3	145	0,6	253,5	139	6625	119	—4,2	6624	2,5	3903,1	91	0,1
163 Тольяттихимбанк	Тольятти	12769,8	—30,0	4154,3	127	11,5	623,8	96	1007	230	—28,9	3120	32,8	958,2	157	—12,0
164 Кс-банк	Саранск	12733,1	—1,3	1127,6	238	—0,3	4,5	319	10078	98	—0,4	8392	8,0	3444,0	100	7,0
165 Байкал-инвестбанк	Москва	12506,1	4,6	2721,3	152	—2,7	88,6	188	512	133	7,8	6984	—16,0	4216,0	85	9,0
166 Нимо-банк	Оренбург	12446,2	6,7	1883,4	176	5,5	127,7	167	7880	109	7,0	6614	10,9	3163,8	104	4,2
167 Чайнасельхозбанк	Москва	12106,5	—3,7	9623,1	84	187,0	194,8	154	0	374	—	2858	—29,8	0,0	385	—
168 ТЭМБР-банк	Москва	12047,8	10,1	1354,8	202	—6,0	89,8	186	6298	122	—1,6	4388	—0,2	2044,4	117	—9,3
169 «РЕСО Кредит»	Москва	11899,2	32,1	2341,6	162	—22,3	498,8	108	590	257	22,4	21	—10,3	29,8	338	—24,5
170 Иккомбанк	Ижевск	11655,4	2,0	1301,0	209	—6,1	111,2	172	7465	112	—1,8	6568	6,6	1897,3	124	3,5
171 «Оренбург»	Оренбург	11423,1	8,7	2540,0	157	2,2	33,6	235	6798	117	10,7	6068	13,1	3977,7	90	10,2
172 Юг-Инвестбанк	Краснодар	11400,6	8,6	1279,5	210	5,2	151,3	160	7299	114	4,5	6067	—4,5	2475,3	101	1,3
173 БКФ	Москва	11208,8	51,0	1327,7	205	—8,2	—14,9	345	3956	148	—6,0	7106	56,5	204,3	237	—12,5
174 «Развитие-Столицы»	Москва	11156,0	93,5	3736,1	132	12,2	603,9	97	1013	229	145,9	5779	167,1	1392,0	94	22,3
175 НЛПБ	Москва	10980,7	—28,6	2603,8	156	—26,2	—46,9	367	5737	128	—26,7	5957	—20,1	669,0	174	—40,4
176 НКБС	Саратов	10963,1	2,5	1252,1	216	—15,0	—227,9	397	9053	103	7,2	8381	11,1	125,2	263	—16,0
177 Собинбанк	Москва	10936,0	—42,3	3194,1	142	5,6	232,8	146	318	302	—15,4	123	—76,5	0,0	385	—
178 КЗБ Эйнзэнби Банк	Москва	10880,6	—34,2	1136,6	235	5,6	73,7	195	0	374	—	3681	91,7	0,0	385	—
179 Актив банк	Саранск	10800,1	49,7	1259,2	215	7,4	—143,8	391	7504	111	45,5	4083	98,6	804,0	165	54,8
180 Жилфинансбанк	Москва	10746,2	9,5	2223,2	165	—0,9	708,0	91	7434	113	8,5	5835	41,3	4559,5	80	54,6
181 «Райфф»	Москва	10715,9	1,1	1239,7	219	—0,3	42,1	225	4670	138	55,5	1981	—2,5	409,1	197	0,9
182 НРБ	Москва	10606,0	—0,8	5548,9	111	—8,0	657,0	94	874	238	—6,8	1578	0,1	167,3	248	—7,1
183 «Снежинский»	Снежинск	10475,2	13,2	1631,4	187	3,7	310,4	130	5492	132	2,0	301	—9,0	1571,3	133	—12,4
184 Русуниверсалбанк	Москва	10183,3	5,1	6991,1	99	5,4	385,1	123	330	298	—39,9	1379	—23,5	25,1	344	3,1
185 Промтрансбанк	Уфа	10095,2	—20,9	729,0	274	3,6	50,7	213	5986	124	—3,0	3642	—4,4	3724,3	95	10,1
186 Эс-Би-Ай Банк	Москва	9809,1	42,3	4616,2	124	12,8	—577,1	404	3286	164	285,2	6141	406,4	1552,3	134	471,4
187 Солид Банк	Владивосток	9805,6	—4,6	1701,9	185	—14,4	59,8	205	5963	126	2,3	4808	—14,5	1392,0	139	—0,6
188 «Гаран-Инвест»	Москва	9617,2	—1,1	1750,5	183	11,3	966,7	70	3172	168	—16,8	6234	8,2	383,9	203	5,2
189 «Екатеринбург»	Екатеринбург	9616,5	—6,5	1314,5	208	3,5	219,4	150	5555	131	—12,7	4966	14,9	4532,3	81	8,9
190 Углеметбанк	Челябинск	8811,5	17,9	1379,4	199	8,6	123,6	170	4719	136	3,1	1935	17,7	940,1	161	4,2
191 Энергомашбанк	Санкт-Петербург	8530,6	15,7	1399,9	197	12,3	412,8	117	4583	140	49,6	6757	90,3	216,2	234	—22,5
192 Morgan Stanley Bank	Москва	8452,2	—7,0	5889,6	106	3,3	—46,5	366	0	374	—	0	—	0,0	385	—
193 Томскпромстройбанк	Томск	8423,5	4,1	1118,0	241	3,4	67,2	198	5740	127	4,0	5769	2,9	2234,1	14	0,6
194 Кранбанк	Иваново	8411,1	2,3	864,5	265	0,0	5,6	316	6570	120	3,5	5203	26,6	765,4	168	41,1
195 «Нисей»	Екатеринбург	8235,7	0,3	575,1	289	—29,8	—69,6	374	4447	141	24,8	815	—10,1	982,8	156	—4,0
196 Хакасский МБ	Абакан	8086,0	—1,6	1246,5	218	5,9	137,4	163	4699	137	—1,8	5132	8,6	2292,2	102	2,3
197 Кузнецкийбизнесбанк	Новокузнецк	7993,1	1,6	1680,9	186	7,2	102,7	175	4936	134	0,4	3249	24,1	1973,5	120	11,6
198 Автопоргбанк	Москва	7983,8	2,4	3195,1	141	—7,6	439,8	113	413	287	—45,8	1874	—13,9	767,3	167	65,1
199 Белгородсобоцбанк	Белгород	7535,5	5,1	1206,0	221	—2,8	261,7	136	4349	143	—1,2	3573	23,1	227,0	227	44,4
200 Северный народный банк	Сыктывкар	7494,4	—1,0	1199,2	222	—4,5	29,0	244	3241	167	3,1	1655	—17,2	246,7	224	—12,8

банк

«Структурные облигации подойдут любому инвестору»

2019 год станет годом российского фондового рынка, который в рублях вырос почти на 25%. О дальнейших его перспективах, о консервативных инвесторах и инвестиционных продуктах, которые для них подготовил «БКС Капитал», а также о сделках по расширению бизнеса рассказал глава компании **Эдвард Голосов**.

— стратегия —

— **Насколько устойчив рост на фондовом рынке? Нет опасений, что произойдет падение?**

— Такого сильноного и продолжительного периода роста на мировых фондовых рынках мы не видели уже довольно давно. Пока поток позитивных новостей перевешивает поток негативных новостей, рынок и дальше будет расти. Вместе с тем все большее число инвесторов начинает смотреть на исторические графики, говорить о перегреве и назревшей коррекции. Такой подход, по моему мнению, не всегда оправдан, так как фундаментальная экономическая ситуация меняется. Прежние периоды роста продолжались пять-семь лет и определялись экономическими циклами и динамикой ставки. По мере роста стоимости заимствований уменьшался приток средств в экономику и на фондовый рынок, что в конце концов приводило к спадам. Еще один важный американский индикатор, на который все смотрят,— разница между доходностями десятилетних и двухлетних US Treasuries. Инверсия кривой (как это произошло в августе нынешнего года) обычно свидетельствует о грядущей рецессии в американской экономике. Так было раньше, сейчас мы живем в немного других условиях. В Европе ставки находятся около нуля, в США подъем ставок был существенно слабее, чем в предыдущие периоды, и завершился снижением. Поэтому не стоит ожидать повторения той же цикличности, что была раньше.

Российский фондовый рынок хорошо выделяется на фоне других развивающихся рынков благодаря стабильной макроэкономической ситуации. Конечно, рост ВВП небольшой, но он позитивный, кроме того, Россия обладает очень хорошими резервами, положительным сальдо торгового баланса, цена на нефть держится на комфортном уровне, российский рубль стабилен. Поэтому неудивительно, что не только внутренние, но и глобальные инвесторы продолжают покупать рублевые активы. Эффект усиливают участники рынка, которые не успели войти в него раньше: они начинают покупать сейчас, тем самым еще больше поднимая цены.

— **Были у вас консервативные инвесторы, которые не успели выйти на рынок вовремя?**

— У нас очень много частных и институциональных инвесторов. В каждой группе встречаются консервативные клиенты, которые очень осторожны и зачастую пропускают какие-то интересные истории. Институциональным инвесторам приходится быть такowymi по роду своей деятельности, требующей большей дисциплины и привязки к различным бенчмаркам. В случае физических лиц опасения зачастую носят психологический характер и не подтверждены какими-то рациональными аргументами. Поэтому нам приходится быть немного психологами: предлагать продукты, которые психологически комфортнее и не выглядят очень рискованно, но в то же время позволяют заработать.

В частности, в прошлом месяце мы выпустили первые на российском рынке структурные облигации по российскому праву с частичной защитой капитала. До этого все структурные облигации в России (включая наши собственные) были сделаны в виде западных облигаций, выпущенных иностранными эмитентами: этот наш выпуск — первые в истории чисто российские структурные облигации! Мы думали, какую часть инвестиций защитить, и остановились на 85%. В текущей рыночной ситуации 15% рискованой части достаточно для получения дохода, который заинтересует инвесторов, не уверенных в завтрашнем дне. По нашему дебютному выпуску размер купона зависит от динамики стоимости акций нескольких российских компаний и выплачивается, когда котировки не опускаются ниже определенного уровня. В противном случае выплаты просто откладываются до того периода, когда условие будет выполнено.

— **Насколько этот продукт интересен клиентам?**

— Структурные облигации подойдут любому инвестору — отсюда и высокий спрос на них. Дебютный выпуск (доступный пока только квалифицированным инвесторам) мы разместили в полном объеме — 600 млн руб. Если говорить в целом о программе структурных облигаций, которую мы запустили в 2015 году, то за это время было размещено более 70 выпусков почти на 35 млрд руб.

— **Ка потребители таких структурных бумаг?**

— Основные покупатели — физические лица, есть определенная доля юридических лиц, но небольшая.



— **Всего вы зарегистрировали четыре выпуска структурных облигаций по российскому праву, а разместили один. Когда стоит ждать остальных выпусков?**

— Поскольку это новый продукт, требуется время для анализа клиентского спроса, в зависимости от которого и будем определять структуру бумаги и время размещения. Надеюсь, выпуском второй выпуск в декабре либо в начале следующего года. Третий и четвертый выпуски тоже будут размещены в следующем году.

— **Какие изменения законодательства могут повысить перспективы этого направления бизнеса?**

— Очень надеемся, что структурные облигации станут доступны в каком-то виде и неквалифицированным инвесторам, например, через ограничение максимальных потерь. Было бы нелогичным лишать неквалифицированных инвесторов преимуществ структурных продуктов, которые позволяют делать инструменты менее рискованные, чем прямое инвестирование в рынок. Много полезной работы было сделано в рабочих группах при ЦБ, НАУФОР и НФА — надеемся, что она будет доведена до конца. Другим полезным изменением могла бы стать передача права регистрировать итоги выпуска таких облигаций от ЦБ к Московскому бирже, так же, как это устроено со структурными продуктами по западному праву и у нас, и на Западе. Это ускорит получение доступа к продукту всем желающим. Сейчас по закону между первичным размещением и началом вторичных торгов (которые могут начаться только после регистрации итогов в Центральном банке) может пройти до двух недель. Такие задержки не нравятся инвесторам и будут мешать запуску полноценного продуктового конвейера, который функционирует на многих международных рынках.

— **В сентябре стало известно, что вы заключили сделку с ФК «Уралсиб» о покупке принадлежащей ей УК «Уралсиб». В какой стадии находится сделка?**

— В октябре ФАС одобрила сделку, в настоящее время она находится на согласовании в ЦБ. Как только получим разрешение, сможем завершить ее в течение нескольких недель, надеемся, до конца года. Сейчас мы находимся в процессе более близкого знакомства с бизнесом УК «Уралсиб».

— **Как повлияет эта сделка на бизнес-управления активами группы БКС?**

— По ее итогам наша комбинированная группа УК заметно продвинуется в рейтинге крупнейших компаний по стоимости чистых активов розничных инвесторов в управлении. Объем средств под управлением составит около 56 млрд руб. Наиболее заметным будет эффект в части розничных паевых инвестиционных фондов. По предварительным оценкам, мы переместимся по объему активов таких фондов сразу на шестое-седьмое место среди провайдеров, а СЧА во всех фондах достигнет отметки 18 млрд руб.

Однако стоит отметить, что этот проект для нас не только покупка интересного стратегического актива, но и развитие полноценного партнерства с сильным дистрибутором — ФК «Уралсиб». В ближайшие годы именно расширение каналов продаж будет одним из приоритетных направлений развития для инвестиционного и страхового бизнеса ФГ БКС. Мы хотим максимально широко предлагать продукты брокерского обслуживания, доверительною управления, структурные и страховые продукты. За последние два года мы очень много вложили в инфраструктуру, IT, перевели большую часть продажного и постпродажного

обслуживания в «цифру», что сделало такие операции максимально удобными и быстрыми.

С новыми цифровыми «безбумажными» решениями и широкой продуктовой линейкой мы приходим к потенциальным партнерам и находим отклик на свое предложение. В настоящее время многие банки из-за падения процентных доходов начинают смотреть в сторону комиссионных продуктов. Некоторые из них самостоятельно создают инфраструктуру и развивают экспертизу, другие работают со сторонними компаниями, так как это легче и быстрее. Поэтому мы ожидаем роста спроса на нашу экспертизу.

— **Какие изменения могут произойти с УК «Уралсиб» после завершения сделки?**

— Для сохранения преемственности мы планируем оставить неизменным название компании — соответствующие договоренности были достигнуты с текущими собственниками УК. Сейчас мы разрабатываем оптимальную будущую модель, поэтому говорить о каких-то определенных решениях пока рано. Но могу точно сказать, что наша цель — сделать слияние максимально комфортным для участников, прежде всего для клиентов УК «Уралсиб». Кардинальных изменений точно не стоит ждать, даже с точки зрения ребрендинга фондов.

— **В линейке УК «Уралсиб» и УК БКС есть фонды, дублирующие друг друга. Что будете с ними делать?**

— В случае дублирования фондов можно оптимизировать их, но сразу это мы делать не планируем. Ничего страшного не видим в том, что клиенты смогут покупать фонды у двух компаний. Все равно в итоге активы придут в группу, и не важно — через кого.

— **В прошлом году вы хотели купить управляющие компании, входящие в группу «Капиталь». Чем заинтересовал этот актив?**

— ФГ «Капиталь» построила интересный бизнес с очень сильной институциональной частью, прежде всего пенсионными фондами и крупными закрытыми ПИФаами и качественной инвестиционной экспертизой. Это хорошо дополняло бы наш бизнес. Поэтому какое-то время назад мы обсуждали с «ИФД Капиталь» возможность покупки бизнеса управления активами целиком.

— **Как мне помнится, ваше предложение совпадало с желаниями владельцев «Капитала». Почему не сложились сделка?**

— Как часто бывает в таких случаях, немного не сошлись в оценке бизнеса.

— **В текущем году они продали только часть бизнеса. Вы интересовались ею?**

— Да, мы делали новое предложение, но не сложилось.

— **Почему?**

— Наверное, наше предложение было не самым лучшим.

— **Рассматриваете возможности дальнейшего роста за счет поглощений?**

— Начиная с 2015 года, когда мы приобрели УК «Русский стандарт», мы всегда отмечали, что нам интересны активы розничных инвесторов, прежде всего в паевых фондах. Но на текущий момент говорить о каких-то новых сделках пока рано.

— **Год назад в России появились БПИФы и очень быстро развиваются. Планируете запускать биржевые фонды или нет?**

— У нас есть ПИФы, которые торгуются на бирже, чистых биржевых фондов нет, и пока не планируем их выпускать. На Западе такие фонды очень популярны благодаря высокой ликвидности и низким полным расходам инвесторов. У нас этот сегмент только развивается и не может пока похвастаться ни высокими оборотами торгов, ни издержками на уровне западных аналогов. К тому же узость предложения не позволяет пока создать диверсифицированный портфель, удовлетворяющий требованиям любого клиента. Прежде чем данная история станет интересной, в нее должны войти институциональные инвесторы, это положительно скажется и на ликвидности, и на расходах фонда как процента от активов. Текущие потребности своих клиентов мы удовлетворим имеющимися фондами и структурными продуктами.

— **В прошлом году в состав группы вошла страховая компания. Появления каких продуктов стоит ждать в ближайшее время?**

— Лицензию мы получили в ноябре прошлого года и уже запустили продажи продуктов не только через нашу собственную сеть, но и через нескольких партнеров. В этом году наша страховая компания выпустила ряд уникальных продуктов на «умных» индексах и купонных продуктах, где по-настоящему реализовано конкурентное преимущество полной интеграции страховой компании и инвестиционной группы. Для удобства клиентов была создана собственная цифровая платформа, которая внедрена в агентские каналы продаж. Основу продуктовой линейки составляют продукты ИСЖ с полной защитой капитала, которые, кстати, мы даже можем кастомизировать под нужды индивидуальных состоятельных инвесторов, включая изменение базовых активов. Это уникальный продукт на российском рынке для mass affluent и private-сегментов банков-партнеров. Мы видим перспективу в совмещении преимуществ структурных и страховых продуктов в оболочке ИСЖ.

Иван Евишкин

Банки России* (Окончание. Начало на стр. 19)															Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЗА» специально для «Ъ».																				
Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль	№	Средства физлиц	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам	№	Изм. (%)	Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль	Средства физлиц	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам	№	Изм. (%)			
270	Первый клиентский банк	Москва	3393,4	-16,5	1342,3	204	-5,4	52,1	211	0	374	—	2192	56,1	765,1	169	40,5	310	Международный комбанк	Москва	2209,4	-15,2	627,1	281	-22,4	-178,5	394	1091	225	-11,0	690	-40,9	503,7	185	-18,9
271	КИБ	Москва	3281,0	-31,2	1990,1	173	10,4	10,1	294	0	374	—	656	8,7	23,1	346	-14,2	311	Росита-банк	Москва	2199,0	0,1	540,3	300	3,8	26,3	253	944	236	14,5	807	11,6	433,7	195	-13,5
272	Уралпромбанк	Челябинск	3245,4	-9,6	1013,0	256	-2,6	-28,5	361	1486	206	-24,8	833	-12,6	357,0	208	35,4	312	ВКАБанк	Астрахань	2184,3	-34,8	1186,0	224	0,0	9,2	297	375	291	-2,2	392	18,5	95,2	279	7,1
273	Первоуральский банк	Первоуральск	3080,1	33,1	454,0	317	3,5	32,7	240	1718	201	14,5	2202	24,3	456,0	190	73,5	313	Сельмашбанк	Ростов-на-Дону	2170,4	-24,1	553,4	293	5,7	26,7	251	516	268	8,6	226	76,7	50,0	319	22,1
274	«Заречье»	Казань	3067,4	-1,7	1161,9	230	-8,4	15,3	276	1191	219	-15,1	1528	17,0	15,2	356	-18,7	314	Эксн-банк	Санкт-Петербург	2157,9	-19,0	814,0	268	-23,4	14,0	279	294	307	-14,0	513	-26,8	121,1	266	-23,9
275	Проминвестбанк	Москва	3065,1	5,2	1422,7	194	1,8	62,1	202	4	362	-6,9	1908	13,6	263,7	222	-1,2	315	«Йошкар-Ола»	Йошкар-Ола	2156,7	-3,4	331,0	368	2,3	19,4	266	1441	209	-5,2	715	-33,7	72,3	296	66,8
276	ЮМК	Краснодар	2992,8	4,9	2136,4	169	-2,2	422,1	115	0	374	—	2323	13,4	253,6	223	354,8	316	«Капитал»	Москва	2146,0	3,9	1882,4	177	12	41,5	226	183	325	14,3	12	416,6	4,6	372	79,5
277	Американ Экспресс Банк	Москва	2975,2	6,9	1122,5	240	0,5	33,7	234	0	374	—	1682	12,5	0,0	385	—	317	Росбизнесбанк	Москва	2093,0	16,4	309,2	392	-9,6	-79,8	380	766	245	-24,5	858	4,3	443,4	193	-27,0
278	Синко-банк	Москва	2961,0	1,1	1278,9	211	-1,7	29,2	243	434	281	-1,8	1256	14,1	350,9	209	-24,3	318	РБА	Москва	2068,7	-12,3	1817,1	179	2,9	59,6	207	78	341	-67,8	969	-15,0	0,6	378	-10,0
279	«Бизнес-Сервис-Траст»	Новокузнецк	2951,5	-9,0	821,6	266	0,7	19,4	264	1535	203	1,6	1649	36,5	889,9	162	38,9	319	Кросна-банк	Москва	2065,5	-13,0	354,0	359	-7,4	28,5	246	1447	208	-9,5	864	8,8	481,1	188	2,6
280	Московско-парижский банк	Москва	2880,0	-14,7	987,0	258	-11,8	61,2	203	1364	211	20,1	2074	-17,3	62,8	306	-24,8	320	Великие Луки банк	Великие Луки	2061,8	5,2	1151,3	232	-2,2	11,9	285	603	256	32,7	554	9,7	46,4	321	-8,1
281	Тендер-банк	Москва	2850,0	31,1	1160,6	231	-7,4	44,5	220	1109	224	50,5	1686	55,3	947,0	160	56,5	321	Костромаселькомбанк	Кострома	2059,6	-9,6	434,4	322	6,2	-16,8	350	951	234	1,1	756	-15,0	587,3	179	-12,0
282	ОРБАНК	Москва	2844,3	-25,7	432,5	324	-7,7	-6,7	336	741	248	-10,4	777	2,9	222,0	231	38,0	322	«Саратов»	Саратов	2059,1	10,7	1102,7	243	8,3	91,4	183	460	275	6,2	1117	31,9	117,7	272	33,6
283	СПБ банк инвестиций	Санкт-Петербург	2826,4	3,9	1191,5	223	6,2	96,8	179	0	374	—	271	9,7	15,6	355	-13,5	323	Народный банк	Москва	2050,5	0,6	1319,3	207	-11,9	-75,7	371	34	349	-1,3	1020	14,7	535,8	181	4,5
284	Живаго-банк	Рязань	2819,9	-4,8	355,1	358	7,9	7,8	305	1862	198	2,3	1128	3,1	400,7	198	2,1	324	Витабанк	Санкт-Петербург	1971,6	-38,7	387,1	341	-13,5	-60,6	371	887	237	-45,4	631	-38,5	383,0	204	-34,9
285	ИТ-банк	Омск	2819,3	-8,5	321,4	384	-44,5	-122,9	388	1729	200	-15,2	686	1,0	96,2	278	5,2	325	«Арзамас»	Арзамас	1958,0	7,0	583,8	287	3,1	30,6	242	1017	228	7,2	735	1,5	69,4	300	11,4
286	ССБ	Москва	2726,2	14,6	1407,5	196	8,8	49,3	216	547	264	58,6	451	-16,5	45,4	322	-22,9	326	«Приобье»	Нижневартовск	1940,1	-8,1	394,4	335	-1,6	8,3	301	947	235	-21,0	729	-9,2	59,7	307	-24,9
287	Пробанк	Москва	2700,1	23,0	1262,9	214	7,5	175,3	156	825	241	75,1	1659	27,9	53,6	313	27,9	327	«Викинг»	Санкт-Петербург	1854,2	7,7	701,7	277	-18,8	-65,6	372	325	301	16,6	464	34,9	64,8	303	-45,9
288	Алма-банк	Москва	2660,9	4,0	1013,2	255	-0,7	-3,4	332	272	310	-17,2	97,3	28,0	112,9	275	-33,7	328	«Земельный»	Ростов-на-Дону	1790,6	53,3	469,9	313	6,5	27,1	250	150	328	-12,3	49	-16,9	4,7	371	-28,9
289	Тамбовкредит-промбанк	Тамбов	2633,0	-3,1	501,3	308	-0,5	11,5	287	1481	207	-2,5	1350	-2,5	170,5	245	6,9	329	«Сервис резерв»	Москва	1780,0	-20,0	361,9	356	-2,9	9,9	296	376	290	4,5	56	-28,7	88,7	283	-8,6
290	Янтинербанк	Ярославль	2604,1	17,3	334,3	373	-7,7	26,7	252	1249	216	32,5	1622	11,8	225,1	229	22,3	330	«Калуга»	Калуга	1748,7	5,4	372,6	348	-2,0	11,6	286	829	240	-1,9	950	2,1	179,1	242	4,5
291	Внешфинбанк	Краснодар	2599,4	-19,1	1010,9	257	-19,7	-6,8	359	659	252	-14,4	70	-91,0	1,0	377	-85,1	331	Амуркредитбанк	Казань	1689,0	-29,5	518,8	304	0,8	34,2	232	375	292	2,7	823	7,9	118,7	270	21,9
292	Газнефтьбанк	Саратов	2596,9	-1,3	342,4	366	-7,9	26,0	309	1892	197	-1,3	1366	-9,4	607,0	177	7,7	332	Майкопбанк	Майкоп	1688,6	-0,3	336,6	370	-2,0	15,8	275	1070	226	2,8	854	-7,3	156,7	253	15,6
293	«Новый век»	Москва	2588,6	-0,6	1123,1	239	7,6	63,3	201	364	294	45,6	904	37,7	169,7	247	64,8	333	«Спутник»	Бургуслан	1662,9	-6,5	329,6	378	-2,5	-36,7	363	569	260	-19,9	310	46,6	63,4	305	156,0
294	«Далена»	Москва	2580,9	-18,7	719,9	275	1,2	10,7	289	770	244	-8,8	168	4,5	46,7	320	52,1	334	Новый московский банк	Москва	1647,5	-9,1	604,3	283	-2,5	28,3	247	395	288	36,4	719	4,1	277,1	220	33,2
295	«Евроальянс»	Иваново	2527,3	-12,0	423,2	327	-4,2	18,6	270	1521	204	-11,6	806	-11,5	319,0	212	1,0	335	ПФС	Москва	1646,3	11,1	304,0	398	4,3	-24,6	357	1135	223	13,3	1043	41,0	469,9	189	11,5
296	Унифондбанк	Москва	2525,6	-12,6	1775,5	181	11,0	234,8	144	0	370	25,0	1670	136,0	269,3	221	5,3	336	Евроазиатский инвестбанк	Москва	1640,5	8,3	393,3	337	3,5	-12,0	342	847	239	6,9	1022	9,2	28,6	340	-10,5
297	Евразийский банк	Москва	2456,5	-24,5	1265,9	213	-11,6	-159,4	393	555	261	-43,3	444	-51,3	5,7	368	-94,6	337	Кубасскомбанк	Кемерово	1628,2	2,7	370,4	351	-0,2	-65,9	373	1156	221	8,1	881	3,9	163,9	250	5,2
298	Оней-банк	Москва	2455,9	17,3	501,5	307	5,1	-10,4	341	3	363	3,3	2224	18,1	39,3	327	39,4	338	«Ирс»	Москва	1611,5	-12,4	814,0	269	-10,7	-56,9	369	374	293	-21,9	332	7,5	40,5	325	10,4
299	«Система»	Москва	2416,2	13,7	1084,0	245	0,6	91,7	182	327	300	-6,4	796	5,9	538,1	180	36,2	339	Дом-банк	Домодедово	1607,3	-31,1	493,9	309	-0,9	13,9	281	330	299	-30,2	92	-24,5	37,3	330	-25,4
300	«Кетовский»	Курган	2401,5	18,9	489,6	310	8,7	92,1	181	1213	218	15,8	1580	49,9	70,2	298	-20,3	340	Тексбанк	Черкесск	1578,1	34,8	538,8	301	0,9	22,3	261	454	277	372	844	67,3	72,6	295	-1,5
301	«Глобус»	Москва	2396,1	0,9	603,2	284	-3,2	24,1	258	1146	222	-3,2	808	40,7	151,7	255	94,8	341	Профинвестбанк	Пермь	1526,7	6,7	317,6	387	1,2	17,5	273	800	242	19,9	933	23,7	174,2	243	28,1
302	«Ермак»	Нижневартовск	2371,1	-15,2	762,4	272	-11,1	-78,5	379	708	250	-29,2	411	-40,6	119,1	269	-8,5	342	Крона-банк	Иркутск	1518,9	-6,6	543,5	389	-0,5	47,9	217	415	285	-14,4	962	0,3	57,8	309	-9,3
303	Социум-банк	Москва	2317,9	3,5	1074,6	247	3,0	10,7	290	575	259	-11,3	225	16,8	68,4	301	5,8	343	«Новоки»	Новокузнецк	1514,3	-51,8	418,4	329	6,5	32,5	241	195	322	19,5	746	6,1	393,3	201	27,8
304	ИК-банк	Казань	2280,0	0,2	1016,6	254	-19,4	-107,0	385	419	283	-3,5	290	-2,0	33,8	335	-24,1	344	Кредпромбанк	Ярославль	1502,6	-17,8	513,1	305	-6,6	37,1	228	457	276	4,4	799	0,8	141,0	257	-45,1
305	Первый Доргансбанк	Киров	2278,2	24,5	359,3	357	2,5	60,3	204	992	233	5,1	753	-4,4	85,3	285	11,8	345	RMP	Москва	1449,7	32,2	503,9	306	1,9	12,2	283	107	337	46,4	382	-25,7	17,3	353	244,9
306	«Пермь»	Пермь	2260,7	-4,3	537,9	302	-3,9	14,1	278	732	249	-9,2	933	34,5	170,6	244	4,5	346	РКА	Москва	1444,8	3,8	552,7	294	2,9	27,7	249	166	326	-57,4	494	101,7	104,2	276	-15,5
307	МТИ-банк	Москва	2247,1	136,5	376,6	344	2,1	2,7	321	130	333	-13,2	447	15,6	69,4	299	-16,8	347	Алтынбанк	Казань	1430,8	7,1	649,4	279	6,9	42,9	223	118	336	12,7	427	43,0	185,3	24	

банк

«Особенное внимание — развитию инструментов в национальных валютах»

На российский рынок выходит новый эмитент из категории международных финансовых организаций (МФО) — Новый банк развития БРИКС (New Development Bank, NDB). Размещение рублевых бондов на 100 млрд руб. планируется на Московской бирже. Организаторами выступают Газпромбанк и Росбанк. Первый вице-президент Газпромбанка (ГПБ) **Денис Шулаков** о глобальном значении для ГПБ сделки с NDB.

— ЭМИТЕНТ —

— Как вы оцениваете перспективы размещений облигаций крупных МФО в рублях?

— Интерес такой МФО, как Новый банк развития БРИКС, к привлечению финансирования для реализации своих проектов в России в рублях, в том числе с акцентом на «экологичность» (а такая возможность выпусков «зеленых» облигаций предусмотрена в программе), не сможет не повлиять на привлекательность такого рода размещений на российском рынке.

На Московской бирже размещается около 20% листингуемых выпусков МФО. Выпуск биржевых облигаций NDB позволит раскрыть кредитную и инвестиционную историю этого международного банка для российских и международных инвесторов. Рассчитываем, что и инвесторские базы других стран БРИКС будут вовлечены в это размещение, что расширит аудиторию проявляющую интерес к нашему рынку и рублю, а также к нашим ведущим эмитентам — как на первичном, так и на вторичном рынках.

Думаю, что помимо самих облигаций работа с NDB по проектам финансирования в России распространится со временем и на рынки производных инструментов.

— Чем эта сделка интересна для Газпромбанка?

— В 2019 году Газпромбанк организовал размещение более 100 сделок на первичном рынке облигаций, из которых 21 выпуск — международный. Мы протестировали способность российского рынка к синдикации риска иностранным заемщикам и успешно вывели на рынок таких эмитентов, как Республика Беларусь, белорусский ритейлер «Евроторг».

Понимая высокую важность дебютного выхода для эмитента и будучи организатором первого выпуска NDB, мы видим ключевой целью создание успешной инвестицион-



Денис Шулаков отмечает, что Газпромбанк готов сотрудничать с NDB по целому спектру продуктов, с учетом единой цели — финансирование инвестиционных и инфраструктурных проектов стран БРИКС

ной истории банка на российском рынке долгового капитала.

— Планируете ли какие-либо еще совместные проекты с NDB в ближайшее время?

— Газпромбанк ставит своей задачей системное содействие развитию российской финансовой платформы, которой являются публичные рынки капитала. Особенное внимание

мы уделяем развитию инструментов в национальных валютах. Мы готовы сотрудничать с Новым банком развития по целому спектру продуктов, учитывая, что с банком нас объединяет цель финансирования инвестиционных проектов с использованием прежде всего локальных рынков стран БРИКС через выпуски в валютах этих стран.

— Какое значение для бизнеса Газпромбанка имеет организация размещения облигаций в национальных валютах?

— Мы очень заинтересованы в развитии размещений облигаций как в рублях, так и в национальных валютах, прежде всего на российском рынке с листингом на Московской бирже. Это позволит закрепить роль

Москвы как международного финансового центра и позиционировать российский рубль как валюту международных заимствований на финансовых рынках.

Такие выпуски облигаций в рублях с использованием российской финансовой инфраструктуры позволят определить рыночные уровни для расчета ставок заимствований

и котировок валютных пар при финансировании торговых и инвестиционных проектов в национальных валютах России и каждой из этих стран, а также станут ориентиром для последующих размещений их корпоративными и финансовыми эмитентами. Новый банк развития БРИКС своим дебютным размещением в рублях, по сути, создаст алгоритм, воспользоваться которым смогут страны — учредители этого банка и выпустить свои государственные облигации в рублях.

● Денис Шулаков, первый вице-президент Газпромбанка. С 1999 по 2003 год — генеральный представитель АФК «Система» в Лондоне, председатель совета директоров «Интурист Лимитед». С 2003 по 2012 год — работал в банке «Барклайс» в Лондоне, инвестиционно-банковский департамент по работе на российском рынке, затем по работе с государственными клиентами России и стран СНГ. С 2012 года — в Газпромбанке. Возглавляет блок рынков капитала, включая работу на первичных и вторичных рынках капитала, а с начала 2016 года — на конверсионных и денежных рынках и рынках структурных инструментов; координирует работу по аналитическому и брокерскому обслуживанию клиентских сделок, руководит и координирует задачи более 100 сотрудников банка в Москве, Гонконге и на Кипре. Участвовал более чем в 100 выпусках еврооблигаций эмитентов из России, включая выпуски Министерства финансов в 1996, 2010 и 2013 годах, ряд выпусков ПАО «Сбербанк», Внешэкономбанка, а также конвертируемых облигаций ОАО ЛУКОЙЛ в 2010 году. Имеет десятилетний опыт российской дипломатической службы в Лондоне, Нью-Йорке и Стэмбуле, также занимал должность помощника первого заместителя министра иностранных дел России.

Мария Сарычева

БАНК БРИКС ЗАЙМЕТ В РОССИИ В РУБЛЯХ

Новый банк развития БРИКС (New Development Bank, NDB), который выходит на российский финансовый рынок, предложит инвесторам дебютный выпуск своих рублевых облигаций на Московской бирже в начале 2020 года при наличии благоприятной конъюнктуры. Бессрочная программа биржевых облигаций NDB на сумму 100 млрд руб. зарегистрирована торговой площадкой в конце ноября текущего года. Размещение дебютного выпуска программы планируется в начале 2020 года.

● Новый банк развития БРИКС создан в 2014–2015 годах при участии России, Индии, Китая, Бразилии и ЮАР. Международный институт специализируется на финансировании инвестиционных и инфраструктурных проектов. Страны-участницы имеют равные доли в капитале банка — 20%. «Это самая большая доля участия России в международной финансовой организации, что является очень важным и для самой России, и для нас», — подчеркивают в NDB. Разрешенный к выпуску капитал банка составляет \$100 млрд, распределенный — \$50 млрд, оплаченный — \$10 млрд (оплаченный «по требованию» — \$40 млрд). Доля России в оплаченном капитале составляет \$2 млрд.

Намерение эмитента

Привлеченные средства планируется направить на реализацию инвестиционных проектов в области устойчивого развития (в том числе с высокой экологической составляющей) в России. Бумаги нового высококачественного эмитента будут интересны как российским консервативным инвесторам, так и представителям зарубежных фондов. Организаторами выступают Газпромбанк и Росбанк.

Облигации предназначены для широкого круга инвесторов, размещать их будут по открытой подписке. Максимальный срок погашения бумаг составит 20 лет с даты начала размещения выпуска.

Размещение рублевых бондов способствует углублению и развитию российского рынка капитала, считают в NDB. Международный институт намерен финансировать инфраструктурные проекты и проекты устойчивого развития в России в рублях, что снижает валютные и процентные риски российских заемщиков. Объем размещения (100 млрд руб.) сформирован исходя из намерения банка «стать частым эмитентом на российском рынке».

● Международная финансовая организация (МФО) — это институт многосторонних международных отношений, который в своей деятель-



Новый банк развития БРИКС создан в 2014–2015 годах при участии России, Индии, Китая, Бразилии и ЮАР, имеющих равные доли в капитале банка.

ности выходит за рамки одной страны и имеет постоянную структуру органов наднационального регулирования. Капитал МФО формируется за счет взносов отдельных стран.

МФО на российском рынке

Международные финансовые организации — полноправные участники рынка ценных бумаг. Спрос на облигации МФО, судя по показателям объема размещения и доходности, средний для крупных эмитентов, говорит аналитик управления торговых операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Александр Осин.

В сентябре международная финансовая организация «Международный банк экономического сотрудничества» (МБЭС) провела сбор заявок инвесторов на десятилетние облигации с офертой через три года серии 001P-01 и заявленным объемом от 5 млрд руб. Указанный объем размещения — средний для корпоративных эмитентов, отмечает господин Осин. Ставки также на среднем

для крупных эмитентов уровне. Текущий уровень доходности по бумагам МБЭС к оферте в 2022 году составляет 7,2% годовых. 3 декабря букбилдинг по облигациям серии 001P-05 проводил Евразийский банк развития (ЕАБР) с капиталом \$7 млрд. Финальный ориентир ставки купона был установлен на уровне 6,8–6,85% годовых, что соответствует эффективной доходности 6,92–6,97% годовых. Объем выпуска — от 5 млрд руб.

Уникальная категория эмитентов

Данная категория эмитентов уникальна и по кредитному качеству близка к суверенным заемщикам, акционерам международной финансовой организации, подчеркивает руководитель группы суверенных рейтингов фактивной доходности анализа АКРА Илона Дмитриева. NDB имеет кредитные рейтинги на уровне AA+ от международных рейтинговых агентств S&P и Fitch. Кроме того, ему присвоены рейтинги на уровне AAA китайскими национальными рейтинговыми агентствами

China Chengxin International Credit Rating и China Lianhe Credit Rating, а также японским кредитным рейтинговым агентством Japan Credit Rating Agency. «Это заведомо поддержит спрос со стороны максимально широкого круга потенциальных инвесторов, даже несмотря на то что ни конкретные параметры рублевого выпуска, ни сами потенциальные проекты развития, на которые будут направлены привлеченные средства, пока неизвестны», — согласна ведущий аналитик по корпоративным рейтингам «Эксперт РА» Виктория Геворкова. Объем заимствования в рублях также будет прямо коррелировать с наличием инвестиционных проектов в России, подтверждает управляющий активами УК БКС Андрей Русецкий.

Проекты NDB в России

Финансирование инвестиционных проектов в национальных валютах стран-участниц — России, Индии, Китая, Бразилии и ЮАР — часть стратегии NDB на 2017–2021 годы. С момента запуска операционной деятельности Нового банка развития БРИКС совет

директоров одобрил для финансирования на территориях стран-учредителей 44 проектов на общую сумму \$12,8 млрд. Семь из них — в России на сумму более \$1,7 млрд.

Финансирование первого российского проекта — строительства двух гидроэлектростанций в Карелии для АО «Норд Гидро» — на общую сумму \$100 млн было одобрено в июле 2016 года. Другой значимый проект — развитие систем водоснабжения и водоотведения в городах РФ, инвестиции в который составляют \$320 млн. Кроме того, Новый банк развития БРИКС предоставил кредит на \$460 млн городу Москве на развитие инфраструктуры и информационных технологий в судебной системе. 13 ноября текущего года между правительством РФ и банком было подписано соглашение о размещении в России нового Евразийского регионального центра финансового института.

Спрос поддержат рейтинги

Эксперты ожидают, что спрос на новые бумаги будет высоким. По мнению господина

Русецкого, по мере снижения ставок на локальном рынке финансирование в рублях становится все более интересным для заемщиков. «Российский рынок с радостью откликается на новые интересные имена, с помощью которых инвесторы могут улучшить диверсификацию своих портфелей», — говорит первый заместитель президента Газпромбанка Денис Шулаков. По его словам, инвесторский спрос на облигации других МФО (Евразийского банка развития, Международного инвестиционного банка, Международного банка экономического сотрудничества) сформирован, что позволяет говорить о потенциале спроса и на бумаги новых эмитентов этого сектора. Сейчас на российском рынке обращается 16 выпусков международных банков развития, общий объем составляет 84 млрд руб. Из них 12 выпусков общим объемом 64 млрд руб. размещены за последние пять лет. «Данный выпуск станет не только ориентиром для последующих заимствований NDB и построения собственной кривой заимствований в рублях, но и ориентиром для других эмитентов», — заключает господин Шулаков.

Интересанты

Наиболее активными инвесторами в новые облигации могут стать пенсионные фонды и банки, считает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Евгений Жорнист. Для первых большое значение имеют длительность и консервативность инвестиции, для вторых — кредитные рейтинги, от которых зависит давление на капитал. «Если инвесторы будут видеть потенциал роста цен — это будет лучшим драйвером спроса на бумаги. Плюс наличие рейтингов от локальных агентств, плюс возможность покупки данных бумаг в разные классы активов с точки зрения законодательства: активы ПФР, пенсионные резервы, пенсионные накопления, страховые резервы», — рассуждает он.

Кроме того, ожидается активное участие в размещении со стороны иностранных инвесторов, особенно с учетом наличия моста между Национальным расчетным депозитарием и международными расчетными системами Euroclear и Clearstream, говорит господин Шулаков. С начала года российские облигации были одним из самых востребованных активов у международных инвесторов, подчеркивает госпожа Дмитриева. Ожидается, что привлекательность инструментов с фиксированной доходностью сохранится и в 2020 году. По мнению начальника управления инвестиций УК «Райффайзен Капитал» Михаила Кузина, инвесторам могли бы быть интересны выпуски со сроками погашения пять–шесть лет, так как существует еще потенциал для снижения рублевых ставок. Но многие банки, включая ЕАБР, пока размещают в основном трехлетние выпуски.

Мария Сарычева