



Банк

Вторник 29 сентября 2020 №177 (6898 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14	Заккрытие банковских отделений приобретает массовый характер	16	Топ-10 банков по капиталу и активам	16	Все российские банки. Новая реальность в условиях ускоренной диджитализации	18	Самые громкие финансовые слухи 2020 года
----	--	----	-------------------------------------	----	---	----	--

По концу года

Российская банковская система постепенно начинает оправляться от экономического шока, вызванного карантином и пандемией. Насколько серьезными будут проблемы из-за ухудшения качества кредитных портфелей, пока не понятно, но в операционном плане ситуация налаживается. Впрочем, просчитать последствия коронакризиса можно будет только по концу года. А пока промежуточные результаты.

— рейтинг —

Шок и трепет

Говоря об основных трендах текущего года на российском банковском рынке, банкиры, безусловно, на первое место выдвигают эпидемию коронавируса и связанные с ней карантинные меры.

«Главные тенденции этого года — это потрясения в экономике и жизни людей, связанные с пандемией», — считает президент—председатель правления Почта Банка Дмитрий Руденко.— Весь рынок испытал шок. В первую очередь удар пришелся по экономике: люди стали меньше тратить, впервые за историю современной России закрылись границы, полностью перестали работать рестораны, встали крупные деловые мероприятия, были отменены поездки даже внутри страны. Банки увидели резкое снижение спроса на свои продукты, возник риск просроченной задолженности по кредитам граждан, которые лишились работы». Причем, по мнению господина Руденко, негативные сценарии были нивелированы введенной государственной программой реструктуризации кредитов.

Член правления, директор по розничному бизнесу Росбанка Алексей Лола: «Одним из главных вопросов остается то, насколько велики будут потери банков по выходе из кризиса, так как из-за введенных послаблений, таких как фиксация курсов валют при расчете нормативов, отсутствие необходимости переоценки ценных бумаг, кредитные каникулы, окончательный эффект станет виден только к концу года, после того как послабления снимут». По мнению господина Лолы, в кризисных условиях финансовый сектор поглощает негативные последствия через ухудшение кредитного качества заемщиков и снижение экономической активности, что приводит к снижению спроса на банковские услуги и наносит удар по финансовой стабильности и доходности банков. «Мы видим, что достаточность капитала в секторе и количество прибыльных банков не снизились по сравнению с началом года, однако каким будет итоговый эффект, пока до конца не понятно», — добавляет господин Лола.

Вице-президент—директор по стратегическому развитию банка «Санкт-Петербург» Константин Носков: «Под ударом оказались все категории клиентов. Резко снизилась возможность клиентов обслуживать кредиты в связи с упавшими денежными потоками, что в совокупности поставило под удар финансовые ре-

зультаты банков — влияние было заметно и в комиссионных доходах, и в существенно возросших резервах».

Заветный спрос

Впрочем, уже летом появились признаки того, что положение дел выправляется. Нормализуется ситуация у заемщиков. В июле резко снизился спрос на реструктуризацию кредитов — как сегменте МСП, так и со стороны физических лиц. Согласно статистике Банка России, месячный объем реструктурированных кредитов МСП сократился до 48 млрд руб. (112 млрд руб. в июне, 314 млрд руб. в мае, 241 млрд руб. в конце марта — апреле), а кредитов населению — до 72 млрд руб. (146 млрд руб. в июне, 188 млрд руб. в мае и больше 290 млрд руб. в конце марта — апреле).

Пик спроса физических лиц на кредитные каникулы мы наблюдали в апреле, — сообщили в пресс-службе ВТБ.— В мае спрос был в два раза ниже, чем в апреле. В июне — в два раза ниже, чем в мае. Снижение интереса к ним продолжилось и в июле. По оценкам ВТБ, все клиенты, которые хотели воспользоваться каникулами, сделали это еще весной.

ВТБ приводит статистику: за время каникул подключили кредитные каникулы 336 тыс. клиентов на сумму свыше 273 млрд руб. То есть средний размер реструктурированного кредита составил около 800 тыс. руб., притом что наибольшее число обращений касалось кредитов наличными, а не ипотеки. Также интересно, что лишь около 30 тыс. человек, то есть 10% клиентов, проводили реструктуризацию в рамках госпрограммы (106-ФЗ), остальные предпочли воспользоваться собственными программами банка.

«Действительно, в настоящее время мы наблюдаем существенное сокращение потока заявок на реструктуризацию кредитов, ссудная задол-

Самые эффективные банки*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первое полугодие 2020 года к среднему объему активов** в 2020 году (%)	Место по средним активам** в 2020 году
1	Киви банк	Москва	5,41	79
2	Тинькофф Банк	Москва	2,70	16
3	Голдман Сакс Банк	Москва	2,45	94
4	РН Банк	Москва	2,38	55
5	Экспобанк	Москва	2,30	64
6	«Авангард»	Москва	2,26	50
7	Новикомбанк	Москва	1,68	20
8	Меткомбанк	Каменск-Уральский	1,67	72
9	Альфа-банк	Москва	1,57	4
10	РНКБ	Симферополь	1,51	34
11	Росксимбанк	Москва	1,31	39
12	«Таврический»	Санкт-Петербург	1,28	48
13	БМ Банк	Москва	1,27	19
14	Локо-банк	Москва	1,19	57
15	Сбербанк России	Москва	1,16	1
16	«Левобережный»	Новосибирск	1,16	73
17	Примсоцбанк	Владивосток	1,13	75
18	Металлинвестбанк	Москва	1,12	59
19	Райффайзенбанк	Москва	1,10	12
20	«Межфинансглуб»	Москва	1,08	85
21	Запсибкомбанк	Тюмень	0,99	42
22	«ФК Открытие»	Москва	0,98	7
23	Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	0,95	68
24	«Аверс»	Казань	0,92	51
25	«Россия»	Санкт-Петербург	0,89	13
26	«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	0,84	89
27	Челябинвестбанк	Челябинск	0,81	82
28	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	0,80	58
29	«БНП Париба»	Москва	0,78	84
30	Почта Банк	Москва	0,76	23

*Расчеты „Ъ“ на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЗА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.07.2020. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.01.2020 или 01.07.2020. **Под средним объемом активов в целях настоящего рейтинга понимается среднее арифметическое между активами на 01.01.2020 и 01.07.2020.

женности по реструктурированным кредитам выходит на плато», — говорит Константин Носков.

В сегменте среднего и малого бизнеса реструктуризации, проведенные весной, заключались в переносе процентов и основного долга на более поздние сроки, сообщают в ВТБ. Банк в основном завершил эту работу с поступившими заявками заемщиков еще в марте—мае, сейчас объем запросов снизился. По наблюдениям ВТБ, подавляющее большинство клиентов-заемщиков успешно восстанавливает свой бизнес, поэтому в банке не ожидают резкого роста резервов после завершения периода отсрочки. В банке не исключают того, что для отдельных компаний ухудшение финансового состояния будет носить среднесрочный характер и потребует дополнительной помощь в виде новых реструктуризаций с соответствующим влиянием на формирование резервов.

Алексей Лола считает, что в ближайшее время субъекты МСП полностью восстановят свой бизнес-процессы до докризисных значений. Бизнес, который реструктурировал свои кредиты в связи с ограничениями из-за COVID-19, после их снятия довольно быстро восстанавливается. Потому радикальных изменений в кредитном портфеле не произойдет.

Удержание ставки

Еще один положительный сигнал: в июне и июле наблюдались довольно хорошие темпы роста розничного кредитного портфеля (по данным ЦБ, на 1,0% и 1,7% соответственно), обеспеченного, впрочем, в основном ипотекой.

Специалисты ВТБ после карантина отмечают устойчивую тенденцию к росту ипотечного кредитования. Этому способствуют общий уровень снижения ипотечных ставок до исторически низких значений и реализуемая программа господдержки. По прогнозам ВТБ, Центральный банк может сохранить ключевую ставку на текущих значениях и в следующем году, что также будет мотивировать граждан к решению жилищных вопросов с помощью ипотеки. По кредитам наличными в ВТБ констатируют активное восстановление спроса к уровням до пандемии и связывают это с реализацией отложенного на период самоизоляции спроса на товары, не являющиеся предметами первой необходимости. В банке ожидают продолжения роста выдач кредитов наличными в четвертом квартале, в том числе в силу сезонных факторов.

Самые рентабельные банки*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первое полугодие 2020 года к среднему объему капитала** в 2020 году (%)	Место по среднему капиталу** в 2020 году
1	Киви банк	Москва	26,45	73
2	Голдман Сакс Банк	Москва	18,93	93
3	Новикомбанк	Москва	15,20	25
4	Тинькофф Банк	Москва	14,79	14
5	Экспобанк	Москва	12,57	60
6	РН Банк	Москва	12,55	48
7	«Авангард»	Москва	12,22	46
8	Альфа-банк	Москва	11,55	4
9	«Россия»	Санкт-Петербург	10,09	15
10	БМ Банк	Москва	9,72	21
11	«Таврический»	Санкт-Петербург	9,45	59
12	«Левобережный»	Новосибирск	8,67	78
13	Примсоцбанк	Владивосток	8,22	80
14	Запсибкомбанк	Тюмень	7,86	53
15	«Межфинансглуб»	Москва	7,52	87
16	РНКБ	Симферополь	7,35	27
17	Сбербанк России	Москва	7,35	1
18	Райффайзенбанк	Москва	7,30	10
19	«ФК Открытие»	Москва	7,26	6
20	Металлинвестбанк	Москва	7,24	61
21	Росксимбанк	Москва	7,12	40
22	Сургутнефтегазбанк	Сургут	7,09	67
23	Локо-банк	Москва	7,04	55
24	«Финсервис»	Москва	6,40	75
25	Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	6,26	72
26	Меткомбанк	Каменск-Уральский	6,16	51
27	СМП	Москва	6,12	26
28	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	5,73	63
29	СЭБ Банк	Санкт-Петербург	5,72	90
30	Банк СГБ	Вологда	5,70	92

*Расчеты „Ъ“ на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЗА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.07.2020. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.01.2020 или 01.07.2020. **Под средним размером капитала в целях настоящего рейтинга понимается среднее арифметическое между совокупными средствами (капиталом) на 01.01.2020 и 01.07.2020.

Константин Носков указывает на восстановления темпов роста розничного кредитования по основным продуктам. Также он отмечает, что в нынешней ипотечной госпрограмме, в отличие от предыдущих, банки не применяли активный демпинг и удерживают ставки на одном уровне уже долгие месяцы. Многие ожидали падения цен на недвижимость, но этого не произошло, на оборот, наблюдается рост, появился существенный спрос на ипотеку. Причем с выходом из пандемии спрос на потребительские кредиты продолжит расти.

Дмитрий Руденко: «Рынок восстанавливается. Оживление в первую очередь связано с реализацией отложенного покупательского спроса, снятием ограничений и стремительным развитием дистанционных продаж. Летом мы фиксировали восстановление спроса на сберегательные и кредитные продукты. Уже по итогам июня объем выдач POS-кредитов в Почта Банке сравнялся с показателями июня прошлого года, а в июле вырос на 25%. Объемы выдач кредитов наличными у нас в июне выросли на 82% по сравнению с апрельскими и на 30% по сравнению с майскими. Мы ожидаем, что до конца года интерес к розничным кредитам будет расти и результаты четвертого квартала 2020 года будут сопоставимы с аналогичными показателями предыдущего года».

Алексей Лола отмечает, что объем необеспеченных кредитов вырос только на 2% за первое полугодие, тогда как в прошлом году рост

составил более 20% за весь год: «Безусловно, курс ЦБ на смягчение кредитно-денежной политики и снижение ключевой ставки до уровня 4,25% одновременно с запуском госпрограмм поддержки семей, строительного сектора и других привели к тому, что среднерыночные ставки по ипотеке в течение 2020 года месяц за месяцем обновляют исторические рекорды. Как следствие — ипотека стала доступнее».

Согласно данным Банка России, одновременно с ростом розничного кредитования в июле возобновился и рост просроченной задолженности по розничному кредитному портфелю (+2,63% за месяц, +16,24% с начала года): ее доля в розничном портфеле выросла с начала года с 4,33% до 4,75%. Однако банкиры не считают эту тенденцию опасной. Например, Алексей Лола констатирует, что «в июле уровень просроченной задолженности вернулся к докризисным значениям».

«Государственная программа льготной ипотеки передвинула баланс на сторону обеспеченного кредитования, мы ожидаем более медленного восстановления в части потребительского, что позволит снизить риски по возрастающей дефолтности», — говорит Константин Носков.— Нынешние темпы роста просрочки безуспешно неприятны, но не являются критическими. Если просрочка стабилизируется на текущем уровне плюс-минус 2%, это незначительно уменьшит совокупную рентабельность банков... Мы готовимся к возможному росту просрочки, создаем резервы».

Играть на опережение

— кредиты —

К концу лета в банковском сообществе уже решили было, что бум реструктуризации кредитов завершился. Однако к середине сентября была зафиксирована новая волна заявлений с просьбами от отсрочке выплаты по долгам. Это означает увеличение объемов реструктурированных кредитов населению и юрлицам, что затруднит выход банков из кризиса.

Так хорошо все складывалось

Еще 10 сентября, выступая на международном банковском форуме «Казначейство-2020», первый зампред ЦБ Ксения Юдаева заявила: «Этап реструктуризации кредитов, который начался на фоне пандемии коронавируса в марте, практически полностью пройден». По ее словам, в августе количество обращений за реструктуризацией кредитов от населения было почти вдвое меньше, чем в мае, по малому и среднему предпринимательству (МСП) — в 14 раз меньше, по крупным компаниям — также вдвое. «По кредитам населению объем реструктуризации составил 4% кредитного портфеля, по наиболее

страдавшему во время пандемии малому предпринимательству — 14,3%, а по крупным компаниям — 13,3%. В целом ситуация лучше, чем ожидал регулятор в начале карантина», — отметила тогда госпожа Юдаева.

Оптимистично были настроены и участники рынка. По словам руководителя управления кредитных рисков розничного сегмента Райффайзенбанка Алексея Крамарского, к концу августа доля заемщиков, получивших кредитные каникулы по 106-ФЗ, опустилась ниже 0,5%, что говорит о высоком качестве портфеля кредитной организации. «По кредитам, вышедшим из реструктуризации в июле—августе, мы видим, что клиенты платят в целом хорошо. Объем обращений за реструктуризацией давно снизился до уровней, которые наблюдались до кризиса. Так что программа предоставления реструктуризации по 106-ФЗ не нуждается в продлении и может быть спокойно прекращена», — подчеркнул банкир.

Не ждал роста доли просрочки и в секторе корпоративного кредитования и зампред правления Сбербанка Анатолий Попов, заявивший об этом в кулуарах III «Столыпин-форума» (3–4 сентября 2020 года).

По данным ЦБ, с 20 марта по 9 сентября банки одобрили физлицам реструктуризацию свыше 1,5 млн кредитных договоров на общую сумму более 750 млрд руб. Ипотечные каникулы на сумму 30 млрд руб. получили свыше 12 тыс. заемщиков. Кредитные каникулы предоставлены примерно по 162 тыс. требований на сумму около 80 млрд руб. Во время карантина банки получили от населения около 2,8 млн обращений о реструктуризации долга.

Объем реструктурированной ссудной задолженности юрлиц (кроме субъектов МСП) по состоянию на 9 сентября вырос за предыдущие две недели на 500 млн руб. и превысил 4,3 трлн руб., или 13,3% от совокупного портфеля СЗКО. Аналогичный показатель у малых и средних предприятий оказался скромнее: 753,0 млрд руб. против 740,2 млрд руб. на 26 августа. При этом объем ссудной задолженности, в среднем приходящийся на один реструктурированный кредит, не изменился, оставшись на уровне 8,4 млн руб. Количество проведенных реструктуризаций кредитов субъектов МСП достигло 89,2 тыс., их доля в общем количестве одобренных заявок выросла до 89,6%.

В последнее время регулятор последовательно внедрял превентивные меры по недопущению образования кредитного пузыря.

Кроме этого Банк России ради поддержания прибыли банков простиимулировал рост необеспеченного потребительского кредитования, являющегося наиболее маржинальным сегментом банковского бизнеса. В частности, были снижены надбавки к коэффициентам риска по необеспеченным потребкредитам, предоставленным с 1 сентября 2020 года. Многие игроки получили за этот период достаточную прибыль.

На фоне растущих объемов реструктуризации розничные банки устроили распродажу портфелей плохих долгов. По оценке агентства «Национальные кредитные рейтинги» (НКР), с апреля по июль банки продали коллекторам долги на 45 млрд руб., что на 60% превышает результаты аналогичного периода прошлого года. По мнению аналитиков агентства, пандемия сильнее всего ударила по розничным банкам, что обусловило ухудшение качества их кредитных портфелей и негативно сказалось на прибыли. Чтобы снизить давление на капитал, банки активизировали прода-

жу просрочки. В НКР уточняют, что однозначно сделать вывод о качестве переуступленной задолженности невозможно, но розничные банки, как правило, стремятся очистить баланс от проблемных активов, не приносящих дохода.

По прогнозу НКР, в конце года продажи долгов могут снизиться, поскольку острая фаза пандемии позади. Но готовясь к отмене регуляторных послаблений с 1 июля 2021 года, банки могут начать выставлять на продажу реструктурированных кредиты, по которым не ожидают восстановления платежной дисциплины заемщиков.

Темные пятна

Нужно отметить, что к коронакризису российская банковская система подошла более подготовленной, нежели к предыдущим кризисам. По словам главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной, запас банков по капиталу, превышающий регуляторные требования, составляет 5,9 трлн руб. Это обеспечивает дополнительное резервирование около 11% кредитов банковского сектора и фактически решает потенциальную проблему «плохих долгов».

банк

«Началась конкуренция качества сервиса»

О развитии новых онлайн-продуктов, итогах работы в непростой период пандемии и росте интереса к инвестиционным инструментам, а также новом направлении инвестиций в клиентов „Ъ“ рассказал старший вице-президент, руководитель департамента розничного бизнеса банка ВТБ **Павел Кудрявцев**.

— продукты —

— Что происходит с банковским розничным бизнесом сейчас, несмотря на непростое начало года, связанное с пандемией коронавируса?

— В настоящее время мы видим, что клиентский поток в офисах банка уже достиг уровня прошлого года. В непростой период пандемии мы помогли десяткам тысяч россиян, предложив каникулы по их кредитным обязательствам. В банковском секторе ситуация с ограничениями прошла без негативного сценария. Безусловно, этому способствовала слаженная работа правительства и УБЭП финансового сектора, которая обеспечила поддержку россиянам. Пессимистичные прогнозы насчет долгого восстановления после пандемии не оправдались — уже сейчас по многим направлениям результаты лучше, чем за аналогичный период прошлого года.

Продажи ипотеки в ВТБ за восемь месяцев текущего года выросли на треть по отношению к аналогичному периоду годом ранее. Всего по итогам восьми месяцев россияне оформили в ВТБ 214 тыс. жилищных кредитов на 541 млрд руб. Основными драйверами стали программа господдержки, которая существенно расширила возможности россиян на приобретение нового жилья даже в нынешний непростой год, и рефинансирование. Очень оперативно были проработаны каналы дистанционного заключения сделок. В части технологий за время пандемии и мы, и банковский бизнес в целом сделали огромный шаг вперед в плане онлайн-сервисов.

— ВТБ одним из первых внедрил онлайн-сервисы выдачи ипотечных и автокредитов.



— Да, это так. А если говорить об ипотеке, то мы были самыми первыми на рынке. Пилотная онлайн-сделка прошла еще в апреле: клиент дистанционно из дома приобрел недвижимость в Москве в комплексе ГК ПИК «Шереметьевский». Конечно, внедрению этого продукта предшествовала многомесячная работа — пандемия лишь подтолкнула проект. Некоторые банки декларировали, что они предоставляют такую услугу, но на самом деле это была подмена понятий: требовался или визит курьера к клиенту, или визит клиента в банк.

— Сколько ипотечных кредитов уже выдано?

— Несмотря на то что продукт достаточно новый, у нас уже сформирован пул партнеров более чем из 20 компаний — лидеров отрасли. С апреля по настоящий день клиенты провели более 1 тыс. бесконтактных сделок в Московском регионе, а также в Си-

бири, на Урале и в Северо-Западном округе на сумму почти 5,1 млрд руб.

— А в части автокредитования. Как развивается это направление в ВТБ?

— По этому направлению мы также находимся в числе лидеров рынка. Выдачи за восемь месяцев сохранились на уровне прошлого года (свыше 44 млрд руб.), хотя в целом по рынку спрос на этот продукт растет не так быстро, как на ипотечные кредиты. Автокредитование продолжает оставаться нашим якорным продуктом, и здесь также идет работа по цифровизации сервисов. Весной ВТБ провел первую в России онлайн-сделку по покупке автомобиля в кредит у компании «Рольф». Новый процесс выдачи кредита на покупку машины, как и в случае с онлайн-ипотекой, полностью дистанционный и также не требует посещения офиса.

— Какие задачи ставите по развитию розничного блока до конца года?

— Клиентский поток полностью восстановился. Люди снова приходят в отделения, общаются с менеджерами. У нас достаточно большой спрос на инвестиционные продукты: и у клиентов «Привилегия», и в сегменте массовой розницы. Поменялась модель сбережения: происходит переход от классических инструментов в инвестиционные. В качестве подтверждения могу привести следующие цифры: с начала текущего года открыто более 511 тыс. брокерских счетов. При этом немало важно, что доля активных клиентов выросла за этот же период на треть: они не просто открывают счета, а еще и постоянно совершают операции. Количество таких пользователей у нас выросло на 30%. С начала года клиенты банка инвестировали в различные инвестиционные продукты более 500 млрд руб., только в па-

евые инвестиционные фонды собрали почти 28,6 млрд руб. Большим спросом пользуются как обычные облигации, так и инвестиционные облигации банка. Мы предлагаем достаточно широкую линейку предложений. По моему мнению, лучшую на рынке на сегодняшний день.

— С чем, на ваш взгляд, связан интерес к инвестиционным продуктам?

— Люди стремятся получить больше доходности. Хотя не только сбергать, но и приумножать свои активы. Спрос значительный: уже сейчас по многим направлениям результаты лучше, чем за аналогичный период годом ранее. И мы в это направление вкладываем много средств: ВТБ Капитал Инвестиции развивают мобильное приложение, в котором можно совершать максимально широкий спектр операций на российском и мировом финансовых рынках.

Следующим важным направлением для нас стало инвестирование в обучение и развитие персонала, для того, чтобы клиенты банка всегда могли получить качественную консультацию и лучшую экспертизу на рынке. Конкуренция ставок закончилась, началась конкуренция качества сервиса. Разница в процентных пунктах настолько незначительная, что для тех, кто хочет зарабатывать, а не просто хранить деньги в банке, она уже не так существенна. Банки сейчас конкурируют по уровню подготовки специалистов, по качеству консультаций, по уровню сервиса, по ширине продуктовой линейки.

Сегодня настало время, когда мы инвестируем в клиентов. То есть чтобы у них была возможность проконсультироваться, сравнить все предложения на рынке и только потом выбрать свой банк и получать доходность в соответствии с тем уровнем риска, который они хотят.

— Какие обучающие программы реализуете сейчас?

— Начиная с апреля мы с очного обучения полностью перешли в онлайн, причем сделали это быстро. Это позволило нам обучить более 3 тыс. человек. С нашими сотрудни-

ками работали лучшие эксперты и тренеры. Кроме того, мы активнее стали развивать онлайн-коммуникации с клиентами. В период пандемии провели целую серию онлайн-конференций, они проходили практически в еженедельном режиме при участии лучших спикеров финансовой сферы, лучших аналитиков рынка. Каждое выступление продолжительностью более полутора часов собирало от 3 тыс. до 20 тыс. онлайн-просмотров, по итогам были острые дискуссии. Все эти меры двигают финансовый рынок вперед.

— В результате пандемии многие банки столкнулись с необходимостью пересмотра пакетов для премиальных клиентов, так как часть услуг, например доступы в лаунж в аэропортах, стали неактуальными. Насколько сильно изменился пакет услуг «Привилегия»?

— Еще два года назад, когда у нас стартовал новый этап развития пакета услуг «Привилегия», мы приняли решение, что не будем конкурировать скидочными предложениями, количеством проходов в лаунж, ваучерами на такси и так далее. Мы выбрали другое направление: пошли в сторону качественного сервиса, привлечения на этот пакет тех клиентов, кому это действительно надо. Мы не росли темпами по 100% в год (хотя могли бы это делать), потому что очень избирательно подходили к клиентской базе. В результате у нас сформировались очень качественные, лояльные клиенты, которые точно знают, что хотят. Когда человеку нечего предложить, ему дают бесплатное такси в аэропорт. В ВТБ есть все именно с точки зрения качественных продуктов и сервисов.

При этом, как и в массовом сегменте, пакет услуг «Привилегия» меняется и будет дальше меняться в сторону сочетания daily banking и сложных долгосрочных инвестиционных решений. Мы готовы закрывать потребности клиентов во всем, что касается банковских услуг и доступов к финансовым рынкам всего мира.

Интервью взяла Мария Рыбакова

Под давлением

— акции —

Преодолев относительно неплохое последствие весенней волны коронакризиса, рынок акций российских банков рискует войти в очередную зону турбулентности. Возможных причин довольно много: рост объема плохих кредитов, вторая волна пандемии, выборы в США, усиление Западом санкционной риторики.

Сократить дивиденды

Рынок акций российских финансовых компаний неплохо преодолел коронакризис. На конец первой декады сентября индекс финансов Московской биржи показывал пятипроцентный рост относительно уровней начала года, тогда как индекс широкого рынка Мосбиржи за тот же период упал примерно на те же 5%. Впрочем, рост финансового индекса был обеспечен в основном за счет хороших результатов бумаг банка «Тинькофф» (ТКС, +45,5%) и самой Мосбиржи (+29,8%). Акции же двух крупнейших российских банков — Сбербанка и ВТБ — подешевели на 12,6% и 27,1% соответственно.

Впрочем, для кризиса такого масштаба этот результат выглядит удивительным. Бумаги крупных банков смотрятся немного хуже рынка в целом, но это естественно, — говорит старший аналитик «Атона» Михаил Ганелин. — Потому что в кризис банки приняли на себя основной удар. Они создают много резервов, это давит на прибыль. Правда, теперь падение прибыли ожидается меньшее, чем в разгар кризиса».



Успех бумаг «Тинькофф» Михаил Ганелин объясняет тем, что это быстрорастущий банк, при этом значительно меньшего размера, чем Сбербанк или ВТБ: «Те новые продукты, которые запускает „Тинькофф“, а у него очень много новых продуктов, сразу дают видимый существенный эффект с точки зрения прибыли. Это единственный из публичных российских банков, показавших в этом году рост прибыли, несмотря на кризис. А Сбербанк и ВТБ такие большие, что запуск какого-то нового продукта у них практически не влияет на доходность бизнеса в целом».

«Высокая маржинальность бизнеса ТКС, грамотное прохождение кризиса и динамика развития банка в совокупности с модельными оценками стоимости акций обеспечили востребованность данного актива среди инвесторов», — отмечает инвестиционный стратег «БКС Премьер» Александр Бахтин.

Начальник отдела анализа банковского и финансового рынков

ПСБ Илья Ильин считает, что бумаги финансового сектора выглядят уязвимыми, так как существует высокая неопределенность относительно развития ситуации с качеством реструктурированных кредитов, объем которых по банковской системе, по данным ЦБ, составил 4% от размера портфеля физлиц (но, вероятно, будет расти), по малому и среднему бизнесу — 14,3%, по крупным компаниям — 13,3%.

«На бумаги банковского сектора инвесторы сейчас смотрят с некоторым пессимизмом. Отчетность демонстрирует падение процентных доходов, что обусловлено в основном снижением ставок по кредитам и депозитам. Набирают обороты комиссионные доходы. Традиционный банкинг становится менее интересен, — добавляет начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Георгий Ващенко. — Из рисков банковского сектора можно отметить рост объема плохих долгов. На

создание резервов по ним списано от трети до половины квартальных процентных доходов».

При этом Александр Бахтин считает, что банковскому сектору удалось нивелировать часть последствий коронакризиса: «Оперативная реакция и лучшая подготовленность, чем в периоды предыдущих потрясений, позволили встретить его достаточно уверенно. Более того, опасения по поводу резкого сокращения дивидендных выплат также не оправдались: Сбербанк порадовал инвесторов уровнем дивидендной доходности более 8%».

«ВТБ был вынужден сократить дивиденды, потому что у банка недостаточно большой запас капитала, — полагает Михаил Ганелин. — В результате дивидендная доходность акций ВТБ получается на уровне 2% против 9% у Сбербанка. Весь вопрос, что будет в 2021 году, поскольку по итогам 2020-го прибыль точно сократится. У ВТБ она будет совсем небольшая, у Сбербанка, судя по всему, она упа-

дет процентов на 20, дивиденды, соответственно, сократятся на такую же величину, но дивидендная доходность останется приличной — на уровне 7%. Правда, пока подобные прогнозы следует рассматривать с учетом довольно неопределенной обстановки в целом».

Несмотря на то что коронакризис уже частично заложен в котировках, ряд вопросов остается открытым, полагает Александр Бахтин: «В ближайший год и в более долгосрочной перспективе в условиях восстановления экономики традиционный банковский сектор будет находиться под давлением, что отразится и на котировках акций. Тем не менее для долгосрочных инвестиций текущие уровни могут быть привлекательными».

Илья Ильин полагает, что инвесторы заложили в котировки активов быстрое восстановление мировой экономики после пандемии. В результате образовался разрыв между котировками активов и фундаментальными показателями, чему также способствовали программы количественного смягчения от ведущих центробанков. Однако может оказаться, что экономика восстанавливается гораздо медленнее, чем ожидают инвесторы, и это приведет осенью к волне распродаж по широкому спектру рискованных активов, включая акции.

Карантин как драйвер роста

Отметим, что помимо возможной второй волны коронавируса есть и другие внешние факторы, которые могут повлиять на рынок акций российских банков, а также на российский

рынок акций в целом. «В преддверии выборов в США стоит ожидать активизации заявлений о необходимости введения дополнительных санкций в отношении России по тому или иному поводу. Такая ситуация, очевидно, будет оказывать давление на котировки российских акций, причем не только банковского сектора», — напоминает Илья Ильин.

«Призывы к санкциям нервнируют фондовый рынок, волатильность возросла, акции под давлением, — говорит Михаил Ганелин. — С другой стороны, никаких панических распродаж пока нет. Надо будет, конечно, следить за развитием событий, но пока кажется, что это все-таки не ситуация 2014–2015 года, когда введение санкций привело к обвалу рынка. Скорее есть информационно-политическое нагнетание событий».

Что касается конкретных бумаг, то здесь эксперты в качестве фаворитов единодушно называют Сбербанк и ТКС. Михаил Ганелин: «Акции ТКС мне нравятся больше других, но они в этом году уже существенно выросли и достаточно дороги. Если будут на рынке коррекции и эти бумаги упадут на 10–15%, то они, наверное, главный кандидат на покупку. Также мне нравится Сбербанк — можно купить его акции как дивидендные бумаги с неплохой доходностью».

«Прежде всего мы выделяем акции Сбербанка с потенциалом роста около 30%, — рассказывает Александр Бахтин. — ТКС после внушительного роста может быть более подвержен волатильности в случае ухудшения настроений на рынке».

Петр Рушапов

Индивидуальная клиентская настройка

— технологии —

Цифровые каналы и контактные центры с началом пандемии стали для клиентов основными для связи с банками. В мае нынешнего года до 85% западноевропейских потребителей пользовались «цифрой». В России этот показатель в среднем по сектору ниже — 56%, однако у отечественных банков-лидеров «цифрой» пользуются почти 75% клиентов.

С началом эпидемии посещаемость банковских отделений резко упала. Исследования, проведенное в этот период McKinsey & Company, показало, что уже в марте было временно закрыто 25% отделений банков (в Великобритании, Германии, Испании, Италии, Китае, России, США, Швеции и Франции), в мае закрылось еще 15%. Банки, не боявшиеся сокращать отделения, добились в среднем вчетверо более высокого прироста производительности.

Надо отметить, что процесс начался раньше: доля отделений в совокупном объеме продаж основных банковских продуктов упала с 75% в 2015 году до 55% — в 2019-м (при этом что средняя выручка от продаж в отделениях выше, чем в других каналах). За тот же период количество отделений уменьшилось на 18%, вследствие чего такой показатель, как число работников фронт-офисов отделений на 1 тыс. активных клиентов, сократился с 1,8 до

1,6 для банков, которые медленно сокращали свою сеть, и до 1,3 для банков, которые делали это быстро. Российские банки двигались примерно в том же темпе.

Разумеется, просто закрывать отделения недостаточно, рычаг для роста — поиск ресурсов, оптимизация и преобразование физической сети. Например, в Великобритании некоторые консультанты проводили с клиентами лишь 27% рабочего времени, операционисты до 50% времени, уделяемого клиентам, тратили на решение проблем, которые не решаемы самостоятельно, а руководители один день в неделю посвящали бумажной работе и обслуживанию оборудования. Причина — тестирование и запуск новых функций, создание предварительно одобренных предложений и автоматически заполняемых заявок. Лидеры инвестировали в углубленную аналитику.

Несмотря на опасения того, что быстрое сокращение сети отделений спровоцирует отток клиентов, у банков, которые планомерно закрывали отделения, отток клиентов во время пандемии оказался на 22% ниже, чем у более осторожных игроков.

Для оптимизации продаж в новых условиях ведущие банки запустили программы переобучения сотрудников на универсальных банковских специалистов. Это сочеталось с тщательным выбором формата отделений, в том числе с помощью искусственного интеллекта: форматы варьировались от крупных флаг-

манских отделений до мини-отделений самообслуживания с возможностями дистанционного консультирования, гибким графиком работы, индивидуальной клиентской настройкой. Суммарно новые методы позволили сократить количество отделений на 30%, увеличить эффективность продаж более чем на 20% и повысить удовлетворенность клиентов на 25%.

Подход клиентов к использованию банковских услуг резко изменился с началом пандемии. Для управления средствами клиенты стали массово переходить на цифровые каналы. Объемы операций, осуществляемых по цифровым каналам, выросли в мире в среднем на 5–13%, в США — на 15–20%. В Европе в лидерах Италия и Испания.

Начался пересмотр систем дистрибуции банковских услуг и продуктов.

Один из ведущих азиатских банков переработал мобильное приложение, увязав аналитику поведения клиента с push-уведомлениями и персональными данными (изменения в подписках в случае оказания банковских услуг по подписке, финансовые рекомендации и т. д.) и в результате более чем вдвое увеличил число пользователей мобильного банкинга.

В Великобритании с декабря 2019 года по май 2020-го охват клиентов продажами через цифровые каналы вырос на треть.

Крупный европейский банк распределил клиентов по микросегментам, используя кли-

ентские данные и данные об их цифровом поведении. В итоге количество подсегментов значительно увеличилось, для каждого была разработана индивидуальная коммуникация, включая электронную почту, использование разговорного языка, учет времени суток и прочие особенности. Кроме того, было создано дерево многоканальных контактов.

Эти перемены при поддержке правильно настроенных моделей для оценки предпочтений и триггеров событий обеспечили рост продаж пилотных продуктов почти на 25%.

В ведущих банках мобильным банковским обслуживанием пользуются 54% клиентов (в России для банков-лидеров этот показатель достигает 65%), тогда как в банках-аутсайдерах — лишь 24%. В продвинутых банках посредством мобильного банкинга совершается больше трети всех цифровых продаж. Для удержания клиентов в цифровом канале применяют чат-ботов — благодаря им количество входящих вызовов меньше. Если вызов все же доходит до оператора, технологии преобразования речи в текст загружают массивы данных, которые можно изучать с помощью текстовой аналитики, анализа тональности высказываний и методов обработки естественного языка. Крупнейший североамериканский банк, используя подобные подходы, пересмотрел работу с претензиями, в результате чего их количество, доходившее до 2 млн в месяц, сократилось ме-

нее чем до 150 тыс. Кроме того, банки опробовали модели дистанционного консультирования — между отделениями, центральным офисом и домом, это усилило экспертизу по сложным вопросам и позволило направлять клиентов к нужным специалистам. Система дистанционного консультирования в ведущем европейском банке позволила увеличить число контактов в расчете на консультанта на 40%, повысить прибыль в расчете на контакт на 35%, увеличить удовлетворенность клиентов на 5%.

В результате у лидеров цифровизации на финансовом западном рынке в сравнении со средним уровнем по рынку активность клиентов в цифровых каналах выше в 2,4 раза, охват клиентов продажами через цифровые каналы выше в 13 раз, производительность труда операторов колл-центров выше в 6,6 раза, а количество сложных продаж в расчете на одного сотрудника в 8,1 раза выше.

Факторы успеха банка в новых условиях — современный функционал, отличный пользовательский опыт, инновационные приемы привлечения пользователей, в том числе возможность биометрической аутентификации, быстрой проверки остатка на счете, удобство перевода средств. Кроме того, индивидуальная настройка главной страницы, улучшение поиска.

Семен Яковлев, старший партнер McKinsey & Company

банк

«В период неопределенности и волатильности мы не дергались»

Банк «Открытие» стал первым игроком, успешно прошедшим процедуру финансового оздоровления и фактически полный перезапуск бизнеса. О том, как обновленный банк «Открытие» прошел кризис, на что сделал ставку в своей стратегии и какие результаты показал в период пандемии, рассказал член правления, руководитель корпоративного и инвестиционного блока банка «Открытие» **Виктор Николаев**.

— тактика —

— В мае текущего года первый зампред ЦБ Дмитрий Тулин, куратор банковского надзора, заявил, что российские банки могут выдержать «шок в два раза более сильный, чем шоки 2008 и 2014 годов». Можно ли сказать, что в текущем году система переживает очередной шок? Насколько он сопоставим с предыдущими по масштабности влияния на экономику?

— Необходимо понимать, что шоки 2008 и 2014 годов имели разную природу, поэтому по-разному влияли на банковскую систему и требовали разных мер поддержки экономики.

Александр Казанков

Так, основной задачей в кризис 2008 года было сдерживание девальвации рубля и предоставление банкам рублевой ликвидности для покупки валюты. Сейчас, как и в 2014 году, основная угроза — ухудшение финансового положения заемщиков. Поэтому так важны инструменты господдержки бизнеса и населения, а также регуляторные послабления для банков.

В этом году в условиях пандемии удар пришлось прежде всего по населению, не только по предприятиям. Однако снижение доходов частично компенсировалось стимулирующими программами государства. А банковская система подошла к шоку с большим запасом прочности по капиталу, что позволяет и формировать резервы при необходимости, и выдавать новые кредиты, генерируя прибыль и поддерживая экономику страны. К тому же регулятор дал банкам достаточно большое количество послаблений, чтобы нивелировать негативный эффект, который вызван коронакризисом.

— Вы пользовались этими послаблениями?

— Наш банк не пользовался послаблениями регулятора для банков — в этом не было необходимости.

— Вы отметили, что этот кризис характерен тем, что в большей степени пострадало финансовое положение граждан. Но ведь и бизнес понес немало потерь, есть даже известный список пострадавших отраслей. Как чувствует себя кредитный портфель «Открытия»?

— Кризис действительно оказал неоднородное влияние на разные отрасли. Достаточно сильное сокращение наблюдается в нефтегазовом секторе, пострадал сектор транспортировки и хранения — там падение около 12%, спад в гостиничном бизнесе и предприятиях общепита еще ощутимее — 30%. При этом, например, в сельском хозяйстве и лесной промышленности даже наблюдался рост.

Что касается «Открытия», кредитный портфель у нас достаточно сбалансирован, нет большой концентрации на сферах, которые были наиболее подвержены негативному воздействию кризиса. Безусловно, части компаний потребовалась помощь и поддержка. Мы ее обеспечили в рамках госпрограмм и собственных силами.

— Но все же такие компании были?

— Это единичные случаи: крупнейшие системообразующие предприятия, например, в гостиничном бизнесе или в сфере добычи угля. Но в одних случаях мы были не единственными кредиторами и поэтому решали проблемы вместе с нашими коллегами в рамках синдикатов. По другим же в рамках собственных подходов реализовывали меры, позволяющие клиентам пройти пик спада спроса из-за пандемии.

— То есть в части корпоративного кредитования вы прошли этот кризис досрочно легко?

— Да. При этом количество сделок и кредитных, и гарантийных у нас не только не сократилось, но даже увеличилось — крупные корпоративные заемщики достаточно быстро адаптировались к новой реальности и перешли на удаленные каналы работы. За семь месяцев 2020 года наш корпоративный кредитный портфель вырос на 17% и превысил 1 трлн руб. (рост год к году на 53%), объем гарантийных операций увеличился на 16% и превысил 170 млрд руб. При этом рост кредитного портфеля был обеспечен соответствующим приростом депозитов юридических лиц.

— Недавно ЦБ сообщил, что в его базовом сценарии второй волны коронавируса не будет, но в негативном она есть. Насколько вероятно, на ваш взгляд, вторая волна коронавируса и готов ли к ней ваш банк?

— С точки зрения прогнозов по заболеваемости мне сложно что-то сказать, но, безуслов-



но, расслабляться не стоит. Сейчас крайне важно следить за эпидемической ситуацией и продолжать обеспечивать бесперебойную работу. Мы вернули часть персонала в офисы, но меры санитарно-эпидемиологической защиты не сняли. Внимательно следим за динамикой заболеваемости и в случае необходимости готовы полностью перейти на гибкие графики и удаленную работу.

— Насколько легко вам удалось перестроиться на частично удаленный формат работы и показал ли он себя эффективным?

— Мы прошли этот путь достаточно быстро, научились дистанционно общаться с клиентами, в том числе с новыми. Текущий уровень технологий позволяет нам взаимодействовать дистанционно без каких-либо затруднений. Иногда это действительно более эффективно: встречи чаще начинаются и заканчиваются вовремя, не тратится время на поездки и пробки, в итоге все более четко и структурированно.

— Какая часть сотрудников в вашем корпоративном блоке находилась на удаленной работе в разгар коронакризиса?

— В какой-то период на рабочих местах остались только те люди, которые обеспечивали работоспособность, — не больше 5% сотрудников. Поэтому в принципе мы практически полностью можем уходить на удаленную работу.

— Как изменился спрос компаний на продукты банка в период пандемии?

— В начале кризиса стали очень востребованы резервные линии с обязательствами выдачи. Компании хотели сформировать подушку ликвидности, которой в случае острой необходимости всегда можно воспользоваться на согласованных условиях.

— Кредит с обязательствами выдачи предполагает невозможность кредитора отказаться от его предоставления независимо от изменения положения заемщика?

— Да, именно так. За определенную комиссию фактически мы застрахованы от невыдачи кредита, что бы ни происходило с компанией. Когда рынки открыты, большой потребности в таком инструменте нет, но в период сильной волатильности он интересен.

— Какой объем таких кредитов вы предоставили за период пандемии?

— Заключено кредитных договоров на сумму более 80 млрд руб., часть клиентов воспользовалась деньгами, часть — нет, а некоторые уже даже погасили.

— Когда острая фаза кризиса прошла, популярность этих кредитов упала?

— Да, где-то с середины лета мы увидели интерес клиентов к фиксации плавающей ставки, особенно по инвестиционным и проектным кредитам. Таким образом клиенты начали реагировать на действия Банка России по снижению ключевой ставки. С учетом волатильности валюты экспортеры активно фиксировали валютные курсы. А вместе с ростом цены золота мы наблюдали резкий рост спроса на хеджирование цены для производителей.

— Что происходило с долгосрочными кредитами, инфраструктурными проектами?

— Нельзя сказать, что инвестиционная активность и потребность в долгосрочных инвестиционных кредитах исчезла. Мы не останавливали эту работу и рассматривали в разгар пандемии в том числе инвестиционные проекты. В частности, мы профинансировали три масштабных проекта по строительству ветропарков с Фондом развития ветроэнергетики, завершение строительства ГОК «Наседкино» — месторождения по добыче золота, расширение мощностей птицеводческого направления группы агропредприятий «Ресурс» и много проектов по строительству жилья в разных регионах страны.

— Что помогло вам пережить этот кризис и не потерять клиентов?

— Прежде всего в период неопределенности и волатильности мы не дергались. Пытались вести себя понятно и предсказуемо для клиентов. Потому что такое поведение кредитора, на мой взгляд, крайне ценное качество, особенно в тяжелой ситуации. Мы ничего не останавливали и не замораживали. По тем проектам, по которым мы двигались ранее, для наших партнеров ничего не изменилось.

Второй фактор: мы поддерживали системообразующие предприятия, помогая им пережить сложные времена. Мы активно участвуем во всех госпрограммах, позволяющих предоставить клиентам те или иные меры государственной поддержки, и в период пандемии смогли выдать клиентам более 100 млрд руб. кредитов с господдержкой. Это около 90 проектов.

— Вы ужесточали условия кредитования для наиболее рискованных отраслей: резали лимиты, требовали дополнительно обеспечения залогами?

— В период пандемии мы ужесточили условия принятия решений по новым сделкам, ввели надбавки для учета кредитного риска конкретных отраслей и заемщиков, пересмотрели список нефинансируемых отраслей.

— Вы имеете в виду повышение ставок для компаний из пострадавших отраслей?

— Нет, я говорил о повышении компонент ставки, связанной с риском. Это общий тренд. При этом с учетом снижения стоимости денег на рынке общая ставка финансирования снижалась, просто происходило это неравномерно.

— Но это относится только к новым клиентам? Или к действующим вы тоже изменили отношение?

— Да, только к новым. Мы поддерживали действующих клиентов, но ввели ряд ограничений по тем отраслям, в которых не хотели роста нашего портфеля. Плюс к этому мы стали более пристально смотреть на отрасли с повышенным, на наш взгляд, риском. Это, например, добыча угля, геологоразведочные работы, транспортные компании.

— Насколько хорошо клиенты, получившие реструктуризацию, справляются с исполнением обязательств? Есть те, кому не удалось вернуться в график платежей?

— Мы достаточно комфортно ощущаем себя с точки зрения нашего кредитного портфе-

ля. А в целом по банковской системе угроза роста просроченной задолженности, безусловно, существует.

— Если говорить о девальютизации кредитов, процесс продолжается? На фоне кризиса он ускорился или, напротив, замедлился?

— Сейчас в абсолютных значениях ставки в рублях почти сравнялись со ставками, которые можно получать в иностранной валюте. Поэтому мы видим запрос на переходы из валютного финансирования в рублевое. Особенно высок данный запрос в сферах, где достаточно велика доля валютного кредитования, например в коммерческой недвижимости. Если мы говорим про экспортно ориентированных клиентов, потребность в финансировании у них может возрастать просто из-за того, что ситуация на валютных рынках нестабильна и комфортнее иметь определенные запасы ликвидности, чтобы продолжать деятельность. По этим направлениям доля валютного финансирования может увеличиваться.

— Каков ваш прогноз относительно восстановления рынка?

— Прогнозы — дело крайне неблагоприятное. Ситуация очень разнородная: некоторые предприятия могут быстро восстановиться или показать рост, а другие будут восстанавливаться достаточно долго и не факт, что в итоге смогут вернуться к докризисным показателям. В целом мне кажется, что быстрого отскока не будет: на восстановление всего рынка может уйти от трех до пяти лет.

— Если немного отойти от кризиса и вернуться к истории банка «Открытие»: вам пришлось заново строить крупную кредитную организацию и завоевывать устойчивое доверие. На что вы сделали ставку в этом процессе?

— Мы заявили в нашей стратегии, что хотели бы стать банком второго выбора и наша бизнес-модель — специализация на определенных отраслях, сегментах, продуктах, которые мы стараемся делать на уровне лучших практик. Для клиента это возможность выбора и сравнения услуг. Для нас крайне важно, чтобы при появлении у клиента потребности в тех продуктах, на которых мы специализируемся, он приходил к нам.

— Почему вы не хотите быть банком первого выбора хотя бы в определенных сегментах?

— Где-то, конечно, мы можем быть первыми. Но в силу нашего размера и текущего знания бренда мы не можем быть первыми в 100% сделок. Сейчас наша доля на рынке корпоративного кредитования чуть меньше 3%, и мы не целимся в ее кратный рост. Безусловно, мы работаем с большими предприятиями, с которыми выстраиваем долгосрочные отношения. Во время рестарта банк «Открытие» сумел показать, что мы умеем максимально качественно работать с крупными клиентами. И в случаях, когда наши коллеги нерастропны или злоупотребляют своим положением по отношению к компаниям, мы зачастую становимся банком, обслуживающим нового клиента, который предлагает достойную комплексную альтернативу.

Мы сфокусировались на конкретных отраслях и продуктах. Примером может быть наша ключевая отрасль — финансирование жилищного строительства, в котором несколько лет назад банк не был представлен вообще. В настоящий момент по новому механизму эскроу мы финансируем более 1,5 млн кв. м жилья и занимаем четвертое место на рынке.

— Какие отрасли для вас в приоритете?

— Мы фокусируемся на экспортерах, в том числе на лесной промышленности, добыче полезных ископаемых. Сейчас дополнительно расширяем присутствие в ветроэнергетике. Мы также видим большую перспективу в отраслях, связанных с АПК, и пищевой промышленности.

— Только ли такой стратегический подход к отбору клиентов стал залогом успеха? Ведь вам пришлось фактически заново выстраивать отношения с бизнесом, после санации и рестарта.

— Само собой, без профессионализма, нацеленности всей команды банка на удовлетворение потребностей клиента, показателей, которые я озвучил, достичь было бы невозможно. Команда — важнейший элемент и преимущество нового банка «Открытие». В текущих постоянно изменяющихся условиях крайне важно иметь такие качества, как адаптивность и умение не сдаваться, трудоспособность и, безусловно, высокий профессионализм. Готовность принять вызов, нестандартное мышление и командный дух — крайне важные элементы корпоративной культуры, которую мы исповедуем в банке.

Ну и еще один важный фактор: мы пытаемся быть предельно открытыми для наших клиентов и давать им именно то, что им требуется. То есть просто предоставляем банковские услуги с должным качеством и скоростью, фокусируясь на соответствующей отраслевой и продуктовой экспертизе.

— Что привлекало людей в банк, фактически переживший крах и стартовавший заново?

— Наверное, возможность реализации амбициозного проекта, фактически запуск с нуля банка для крупных корпоративных клиентов. Сейчас можно сказать, что эта задача решена.

— Мы много говорили о кредитовании, но есть и другая сторона медали — привлечение, какие новые тенденции вы бы отметили в этой части?

— Прежде всего на российский фондовый рынок приходит все больше физических лиц, которые готовы вкладываться в акции и облигации как российских, так и иностранных компаний.

— Вы фиксируете переток частных инвесторов из вкладов в инструменты фондового рынка?

— Безусловно. Это достаточно явный тренд, который будет развиваться и в дальнейшем. Сейчас, когда ставки по валютным депозитам достаточно низкие, высок спрос на инструменты сбережения в иностранной валюте. Ставки по рублевым вкладам также не обеспечивают привлекательной доходности, поэтому депозиты физических лиц постепенно переходят в инвестиционные продукты. Более того, частные инвесторы готовы вкладываться в более сложные инструменты публичного долгового финансирования. Одновременно простое оборотное кредитование корпоративных клиентов с учетом текущего уровня процентных ставок не позволяет банкам существенно заработать на таких сделках — это уже скорее затратная операция. Таким образом, рынки корпоративного финансирования и розничного инвестирования фактически становятся взаимосвязанными. Здесь задача банков — заместить выпадающую ликвидность, которая уходит из депозитов, и сформировать услуги и продукты, которые позволяли бы получать комиссионный доход.

— Чем банк «Открытие» может быть полезен частным инвесторам в освоении фондового рынка?

— Для тех, кто выходит на публичный рынок в качестве инвестора, очень важно понимать, что в условиях волатильности даже фундаментально сильная компания может стоить по-разному в зависимости от многих факторов: от макроокружения и информационного фона до конкретного состояния рынка на момент входа инвестора. Поймать тренды и спрогнозировать динамику новоспецименному инвестору трудно. У нас же есть очень интересный проект — «Открытие — инвестиции», построенный на базе УК «Открытие» и «Открытие Брокер». Мы в одном месте собрали практически все инструменты и продукты, которые необходимы клиенту — физическому лицу. Если у вас есть потребность в пассивном инвестировании, можно выбрать инструменты, связанные с доверительным управлением или ПИФами. Если вы активно торгуете и вам интересно быть постоянно вовлеченным в новости рынка, мы можем представить продукты, связанные с личным брокером, эд-вайзери. Ну и мы довольно много вкладываем в диджитализацию этого процесса, чтобы все эти возможности были понятны, удобны и доступны.

— Что бы вы порекомендовали инвесторам?

— Все зависит от риск-аппетита. Но я бы рекомендовал максимально дифференцированные портфели не с точки зрения инструментов, а именно с точки зрения направлений инвестирования. Это дает наиболее сбалансированный подход и стабильный результат.

Бесседовала Ксения Дементьева

банк

По концу года

— рейтинг —



Альтернативные инструменты

Помимо непосредственного воздействия на бизнес банков из-за ухудшения финансового состояния заемщиков пандемия косвенно привела и к другим последствиям — уже в плане организации взаимодействия банков с клиентами и организации бизнес-процессов в кредитных организациях.

Первый тренд текущего года, который отметили все опрошенные, «Б+эксперты», — ускорение диджитализации банковского бизнеса. «Введение ограничительных мер во втором квартале ускорило цифровизацию банковских процессов», — говорит аналитик «ВТБ Капитал» Светлана Асланова. — Дальнейшее внедрение цифровых продуктов стало не только новым конкурентным преимуществом с точки зрения обслуживания клиентов, но и возможностью пересмотреть часть операционных затрат, в том числе за счет сокращения персонала, числа отделений, перевода части работников на удаленную работу, что позволяет сократить используемые офисные площади».

«Взаимодействие с клиентами все больше переходит в удаленные каналы обслуживания», — отмечает Алексей Лола. — В Росбанке доля цифровых продаж существенно выросла — на них приходится уже почти половина, а именно 48,4% от общего чи-

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста капитала*				
Банк	Город	Изменение капитала за первое полугодие 2020 года (%)	Место по капиталу на 01.07.2020	
Экспобанк	Москва	69,2	51	
ДОМ.РФ	Москва	39,3	18	
Совкомбанк	Кострома	32,9	11	
Росгосстрах-банк	Москва	31,1	66	
«Меффинансclub»	Москва	29,4	95	
Промсвязьбанк	Москва	27,6	8	
Киви-банк	Москва	21,2	72	
Новикомбанк	Москва	20,8	23	
Тинькофф-банк	Москва	19,8	14	
Голдман Сакс Банк	Москва	16,0	114	

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА».

Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.07.2020.

Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.01.2020 или 01.07.2020.

Топ-10 банков с наихудшими показателями прироста капитала*				
Банк	Город	Изменение капитала за первое полугодие 2020 года (%)	Место по капиталу на 01.07.2020	
«БНП Парижа»	Москва	−12,4	86	
Нордеа-банк	Москва	−10,0	41	
ИНГ-банк (Евразия)	Москва	−8,8	28	
Юникредит-банк	Москва	−8,7	30	
«Центрокредит»	Москва	−8,6	14	
«Уралсиб»	Москва	−6,8	25	
«Сокоз»	Москва	−6,6	75	
«Ак Барс»	Казань	−6,6	20	
«Авангард»	Москва	−5,9	49	
«Энерит»	Москва	−5,4	33	

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА».

Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.07.2020.

Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.01.2020 или 01.07.2020.

сла всех продаж против 31% в марте. 40% кредитов наличными, 50% дебетовых карт, 46% срочных депозитов и 76% сберегательных счетов наши клиенты оформляют через цифро-

вые каналы». По словам господина Лолы, банки вынуждены фокусироваться на увеличении собственной эффективности, в связи с чем растут

доля автоматизированных процес-

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста активов*				
Банк	Город	Изменение активов за первое полугодие 2020 года (%)	Место по активам на 01.07.2020	
Голдман Сакс Банк	Москва	73,9	95	
Кредит Урал банк	Магнитогорск	49,5	94	
ББР-банк	Москва	46,5	64	
БМ-банк	Москва	42,6	18	
«БНП Парижа»	Москва	33,7	84	
Совкомбанк	Кострома	28,2	9	
«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	27,6	89	
«Кредит Агриколь» КИБ	Санкт-Петербург	27,5	83	
Коммерцбанк (Евразия)	Москва	26,2	73	
ББРР	Москва	24,5	14	

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА».

Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.07.2020.

Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.01.2020 или 01.07.2020.

Топ-10 банков с наихудшими показателями прироста активов*				
Банк	Город	Изменение активов за первое полугодие 2020 года (%)	Место по активам на 01.07.2020	
Нордеа-банк	Москва	−32,2	70	
Локо-банк	Москва	−21,1	66	
Киви-банк	Москва	−20,3	96	
«Союз»	Москва	−15,6	67	
Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	−14,2	77	
«Ренессанс Кредит»	Москва	−12,9	45	
Энерготрансбанк	Калининград	−10,8	100	
РН-банк	Москва	−9,9	60	
ХКФ-банк	Москва	−9,6	33	
Роскосмосбанк	Москва	−8,6	57	

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА».

Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.07.2020.

Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.01.2020 или 01.07.2020.

сов и внутри банков. Сложившаяся рыночная конъюнктура способствует ускорению диджитализации и подтолкнет банки к росту эффективности процессов».

«2020 год, наверное, стал самым тяжелым для банковской системы России в этом столетии, но система выстояла. И диджитализировалась. За первый месяц пандемии к наше-

му мобильному приложению присоединились около 500 тыс. новых пользователей, и в дальнейшем их число продолжало расти. Трендом стала и способность финансовых компаний к разворачиванию удаленной работы», — свидетельствует Дмитрий Руденко.

Вторая важна тенденция — резкое снижение процентных ставок в экономике. «Значимым событием стало снижение ключевой ставки Банка России в июне и июле, которое помимо очевидного влияния на уровень кредитных и депозитных ставок, предлагавшимся банками, также подталкивает население к переводу средств из депозитов на инвестиционное обслуживание из-за низких ставок по рублевым депозитам», — полагает Алексей Лола.

«Низкие процентные ставки и желание банков снизить стоимость фондирования привели к резкому падению ставок по депозитам», — рассказывает Светлана Асланова. — Например, в рознице максимальная процентная ставка по вкладам в рублях десяти крупнейших по объему депозитов физлиц банков снизилась на 1,2 п. п. за первое полугодие и еще на 0,35 п. п. за первую половину третьего квартала — до рекордно низкого уровня 4,45%. Снижение ставок по депозитам увеличило спрос частных инвесторов на альтернативные инструменты, в том числе на инвестици в ценные бумаги».

Петр Рушаило

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 июля 2020 года (Продолжение на стр. 17)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для «Б+».

Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов, (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала (%)	Чистая прибыль	№	Средства физлиц	Изм. (%)	Кред. НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам	№	Изм. (%)		
1	Сбербанк России	Москва	30150029	8,2	4624729	1	1,4	337530,0	1	14109682	1	5,6	20115061	4,3	7530453	1	4,0
2	ВТБ	Санкт-Петербург	14886463	5,9	1673384	2	0,5	50777,6	3	4458866	2	2,3	9852600	1,0	3148212	2	7,7
3	Газпромбанк	Москва	713318	8,1	743140	3	−3,4	15008,5	6	129079	3	10,9	4545947	7,2	638803	4	9,9
4	Альфа-банк	Москва	3167360	3,8	518524	4	6,8	57965,6	2	1227241	4	2,0	2474555	9,3	738551	3	10,8
5	Россельхозбанк	Москва	3360212	3,1	495618	5	−2,1	2826,1	20	1221821	5	4,4	2277659	8,6	469915	5	2,0
6	Московский кредитный банк	Москва	277740	13,0	281790	7	5,5	9841,8	8	491409	9	3,3	203421	6,4	126836	20	2,1
7	«ФК Открытие»	Москва	2524962	7,3	347740	6	12,1	23883,5	4	903796	6	12	1332905	10,8	384183	7	13,7
8	Промсвязьбанк	Москва	2204678	13,9	227462	8	27,6	6142,5	13	520805	8	26,7	1243943	31,0	30182	11	61,0
9	Совкомбанк	Кострома	1536441	28,2	184675	11	32,9	552,7	54	443755	10	1,6	568633	20,3	299167	12	5,1
10	Юниредит-банк	Москва	1420310	17,8	20072	10	−8,7	2782,4	21	258159	14	−1,2	709258	−0,2	180649	14	−5,1
11	Росбанк	Москва	1378525	13,6	159865	12	1,5	6444,5	12	314486	13	2,8	650115	4,0	349800	9	3,0
12	Райффайзенбанк	Москва	1302687	2,0	205295	9	11,1	14236,1	7	534959	7	13,9	827567	4,6	31325	10	−0,5
13	«Россия»	Санкт-Петербург	1031799	6,2	91494	15	6,8	8942,7	9	125894	25	3,4	489406	17,4	28591	43	10,2
14	ВБРР	Москва	821131	24,5	141427	13	5,1	5041,3	14	101616	31	16,5	415179	10,0	61400	33	10,6
15	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	667909	0,1	87208	17	6,6	4278,6	15	24240	15	1,9	408754	9,3	100477	23	3,7
16	Тинькофф-банк	Москва	642465	14,9	119512	14	19,8	16208,4	5	383752	11	14,1	322310	−1,0	368916	8	1,8
17	Ситибанк	Москва	620275	10,8	64556	22	6,3	2258,5	26	151038	23	5,9	155999	−5,6	4794	37	−6,7
18	БМ-банк	Москва	61448	42,6	70576	21	7,2	6627,6	11	0	354	—	18013	40,4	0	355	—
19	«Ак Барс»	Казань	593962	5,2	73058	20	−6,6	1790,9	31	119419	26	−2,0	21227	−0,8	76072	28	7,1
20	Новикомбанк	Москва	510413	7,7	59408	23	20,8	8249,9	10	32053	58	16,3	392803	21,7	4372	83	30,0
21	СМП	Москва	481291	1,0	53266	26	4,8	3187,3	18	201448	16	−3,6	149138	−11,3	35757	41	−7,0
22	«Уралсиб»	Москва	47406	2,0	55309	25	−6,8	1585,5	32	166686	19	4,3	231430	1,7	161999	15	6,6
23	Почта-банк	Москва	463224	−0,9	84128	19	10,2	3535,0	17	369122	12	−3,9	363084	0,1	418129	6	1,3
24	«Траст»	Москва	459379	−1,8	−134973	383	—	−15906,2	383	250	296	−60,3	317361	−4,4	6471	70	−7,9
25	Моссиббанк	Москва	355690	4,8	−145366	382	—	−3196,9	382	74702	35	−18,0	83068	10,9	5942	73	−1,4
26	ДОМ.РФ	Москва	330830	18,8	84203	18	39,3	1973,3	30	72078	37	13,6	212716	27,2	123967	21	22,7
27	«Пересвет»	Москва	308047	4,4	88072	16	2,6	2031,1	28	1344	201	−29,2	232082	0,5	3650	91	1,0
28	МНБ	Москва	290815	−0,6	22315	46	−1,9	741,6	46	178355	17	−9,2	84698	15,0	18668	55	24,8
29	Сургутнефтегазбанк	Сургут	286229	−3,3	12374	71	−2,4	887,8	41	49006	45	10,4	39225	2,0	27283	45	−3,7
30	«Руссий стандарт»	Москва	267075	−6,0	40559	29	1,5	−416,6	365	159361	21	−1,3	87384	−12,0	131539	18	−2,5
31	РНКБ	Симферополь	257172	21,3	50156	27	7,5	3559,9	16	104803	30	28,6	167838	1,8	55719	34	35,7
32	УБРР	Екатеринбург	256850	9,3	18553	55	−1,2	242,5	90	167857	18	0,6	69332	−7,0	22916	49	−8,6
33	ХКФ-банк	Москва	244669	−9,6	58564	24	−2,8	−906,3	373	161968	20	−11,1	180469	−16,5	189917	13	−10,3
34	Абсолют-банк	Москва	245059	4,1	31780	35	1,8	60,8	147	116059	27	3,2	134703	1,2	94910	25	5,8
35	«Возрождение»	Москва	247130	−2,2	30817	37	−2,5	216,4	99	155148	22	−0,2	154789	−7,4	91729	26	2,2
36	«Зенит»	Москва	234107	−5,0	34681	33	−5,4	−371,3	364	105496	29	−5,8	132593	−4,9	43190	39	4,7
37	МТС-банк	Москва	216477	19,2	37540	30	12,4	−1450,0	376	109793	28	10,6	110845	1,2	100369	24	8,8
38	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	202358	9,9	41062	28	−8,8	−6,0	288	2209	179	13,4	23619	−14,0	0	355	−100,0
39	«Восточный»	Благовещенск	191093	−3,1	30511	38	10,2	−1155,2	375	138147	24	−4,1	102809	−4,6	118599	22	1,3
40	Россельхозбанк	Москва	172053	20,9	29654	40	5,2	2059,2	27	0	354	—	8736	14,5	0	355	—
41	Транскапиталбанк	Москва	169506	4,7	17442	58	6,8	657,5	51	68048	39	3,0	61736	−8,0	19834	54	7,4
42	Инвестторгбанк	Москва	168325	0,4	−12785	380	—	817,3	42	57824	41	−4,2	78367	2,3	8893	65	1,7
43	Руфинанс-банк	Самара	149333	−6,4	22830	45	−3,5	−810,6	372	2692	167	−21,8	127942	−8,7	127759	19	−7,0
44	Запсиомбанк	Томьель	145971	0,8	19120	54	10,0	1433,7	34	81558	33	1,4	88013	1,7	63831	31	3,3
45	«Ренессанс Кредит»	Москва	141083	−12,9	31669	36	3,1	−119,8	356	98647	32	−17,8	112544	−15,2	136095	17	−10,1
46	Сетелем-банк	Москва	141052	−5,4	24702	43	−3,0	−2887,8	380	3887	143	−20,2	129150	−7,3	137328	16	−3,3
47	ОТП-банк	Москва	136857	−6,2	34706	32	7,0	−905,7	374	61547	40	−4,9	78852	−15,6	77021	27	−11,2
48	Доине-банк	Москва	131987	11,5	19629	59	2,8	405,6	66	0	354	—	21692	58,3	0	355	—
49	Кредит Европа Банк	Москва	131866	−0,0	19680	52	1,0	−676,369	78131	34	−2,9	83303	−10,3	67548	29	−11,8	
50	«Таврический»	Санкт-Петербург	127970	16,8	16804	60	9,0	1522,2	33	39882	50	−2,9	45100	−1,7	630	165	−8,6
51	МСП-банк	Москва	126036	9,7	21750	47	−1,0	31,6	182	93	320	513,8	75364	30,2	0	355	—
52	«Аверс»	Казань	121870	13,0	23806	44	−1,0	1052,8	39	32290	56	21,0	12726	−3,1	4914	77	−2,5
53	«Авангард»	Москва	115128	−0,4	20717	49	−5,9	2612,4	23	31494	54	3,6	33105	−7,8	3280	99	3,8
54	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	112392	−6,1	13355	68	6,3	637,9	52	72608	36	−8,4	87744	17	54254	35	−1,1
55	«Финсервис»	Москва	109831	−7,9	10552	78	3,5	663,5	50	11858	91	13,3	26515	3,8	3809	90	−17,4
56	«Кубань Кредит»	Краснодар	107567	−0,9	13291	69	4,7	499,8	58	70601	38	−2,7	66043	5,4	15193	59	−1,0
57	Роскомсбанк	Москва	104380	−8,6	37363	31	−0,1	31,7	181	9264	101	3,6	64385	−1,3	915	147	−3,3
58	ВУЗ-банк	Екатеринбург	104299	5,3	−3147	378	—	2370,6	25	15563	78	−6,7	9191	19,3	5036	75	−0,9
59	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	103829	7,2	14766	64	10,1	806,9	44	50957	44	−3,3	65362	15,5	48282	36	1,1
60	РН-банк	Москва	101338	−9,9	21958	47	13,9	2544,1	24	2021	182	−20,7	80931	−19,6	62432	32	−1,3
61	«Центроград»	Москва	101017	−5,9	31792	34	−8,6	−13,3	203	3859	144	2,1	11993	27,0	4030	86	0,4
62	Муджу Банко (Москва)	Москва	99937	16,8	17888	56	1,6	204,8	102	104	318	19,6	47539	18,6	0	353	−22,0
63	Металлиинвестбанк	Москва	99747	3,8	15411	62	4,5	1091,7	37	46910	47	2,9	522699	9,1	20781	53	12,1
64	ББР-банк	Москва	96828	46,5	6840	103	3,8	320,1	81	33626	55	10,7	70973	49,4	3394	95	−26,9
65	Экспобанк	Москва	95150	23,2	19812	51	69,2	1981,9	29	48582	46	25,5	58128	28,4	26223	47	8,5
66	Локо-банк	Москва	88558	−21,1	17702	57	8,3	1198,1	35	56181	42	1,6	47594	−9,9	47090	38	−7,0
67	«Согос»	Москва	86349	−15,6	11547	75	−6,6	182,7	105	39682	51	−5,6	49591	−6,4	16442	58	−3,6
68	СКБ-банк	Екатеринбург	84679	−5,9	7995	93	0,6	442,0	64	55135	43	−8,7	11762	−49,1	12433	61	−44,6
69	Эни-Ю-Эф-Джи Банк (Евразия)	Москва	82096	14,8	21326	48	1,2	473,9	61	0	354	—	29918	−2,1	0	355	—
70	Нордэа-банк	Москва	79078	−32,2	29228	41	−10,0	488,2	59	447	263	20,6	30364	−12,4	0	354	0,0
71	Тойота-банк	Москва	76657	−0,7	1147	74	0,1	393,7	68	1152	210	−25,5	69178	−1,3	65283	30	−0,8
72	Султимо Милли Рус Банк	Москва	75231	0,2	16745	61	4,0	197,7	103	0	354	—	22629	31,8	0	355	—
73	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	74393	26,2	11026	77	3,8	353,6	76	0	352	−64,3	26147	23,6	0	355	—
74	БКС-банк	Москва	71379	−1,6	7358	100	−0,4	141,3	114	29935	60	−1,3	15108	54,7	334	196	−5,8
75	«Левобережный»	Новосибирск	71011	2,9	9708	82	7,8	812,9	43	40183	49	1,4	39670	−8,3	22463	50	−4,1
76	СДМ-банк	Москва	70978	−2,2	19288	81	1,5	107,2	124	41817	48	3,3	14995	−5			

банк

«С самого начала мы ставили себе цель стать лидером POS-кредитования»

О том, как Почта Банку удалось выйти в лидеры POS-кредитования и почему этот вид кредитования оптимален для индивидуального жилищного строительства, корреспонденту „Ъ“ рассказал президент—председатель правления Почта Банка **Дмитрий Руденко**.

— стратегия —

— Как развивалось в банке направление POS-кредитования? Когда вы начали работу в этом сегменте?
— Если обратиться к истории и говорить о становлении POS-кредитования в нашей стране, то я нескромно считаю себя одним из создателей этого бизнеса в России. Оно появилось в 1999–2000 годах — именно с этой даты можно отсчитывать всю историю появления розничного кредитования в нашей стране, до этого массовой выдачи кредитов не существовало. Тогда вместе с командой мы развивали это направление в другом банке и выдали первый POS-кредит в торговой сети — кредит на холодильник. Если же говорить об опыте Почта Банка, то здесь мы являемся продолжателями нашего предшественника Лето Банка, где направление POS-кредитования было одним из основных. Этот банк создавался как «легкий банк», банк небольших кредитов. И этот вид кредитования отлично подходит под этот формат. POS-кредитование — это механизм, который позволяет закрыть базовые потребности клиента. Он распространен во всем мире, особенно в Восточной Европе. Согласно статистике, до 25% товаров долговременного использования во всем мире покупаются в кредит.
— Давайте вернемся к опыту Почта Банка. Какова ваша стратегия в этом направлении?
— Изначально мы считали, и небезосновательно, что, развивая это направление, мы получим доступ к большой клиентской базе, которая регулярно обновляет технику, делает ремонт и т. д. С самого начала мы ставили себе амбициозную цель — стать лидером этого сегмента, и эту цель мы в этом году достигли. POS-кредитование для нас не столько способ заработать, сколько возможность привлечь новых клиентов, которые останутся с нами надолго. И это задачу мы успешно выполнили: построили универсальный канал, который постоянно приводит в банк новых клиентов и позволяет продавать не только POS-кредиты, но и другие продукты и услуги: кредит наличными, кредитные или дебетовые карты, перевод пенсии или зарплаты. Сегодня уже 25% клиентов, которым был одобрен POS-кредит, используют потом другие продукты и услуги банка. И мы ставим себе задачу наращивать эту долю.
— Какая рыночная доля сейчас у Почта Банка в этом сегменте?

— Доля Почта Банка в этом сегменте в июле составила 19,7%, увеличившись за последний год почти на 4%. Лидером по выдачам POS-кредитов мы стали еще по итогам марта, а в июле вышли на первое место по размеру портфеля (по данным Frank RG.— „Ъ“).
— За счет чего же вам удалось выйти в лидеры и опередить конкурентов?
— Несмотря на то что мы стартовали позже многих других игроков, которые к тому времени уже много лет работали в этой нише, как команда мы обладали уникальным опытом и экспертизой. Грамотно выстроенная стратегия и возможность планировать в долгую дали свой результат. В числе факторов нашего успеха — правильный фокус на самых перспективных и прибыльных нишах этого сегмента, развитии онлайн-канала и ключевых партнерах, с которыми нам удалось выстроить прочные отношения. Один из мощных драйверов роста в этом сегменте — онлайн-продажи. Мы много вкладываем в развитие этого канала. По сравнению с прошлым годом онлайн-продажи POS-кредитов в банке выросли в четыре раза. Я уверен, за этим будущее.
— Еще одно наше уникальное преимущество — это региональный охват: мы присутствуем по всей стране. Мы использовали возможности нашей обширной сети на базе почтовых отделений по всей стране, где еще летом прошлого года внедрили технологию подписания кредитных договоров. Благодаря ей оформить кредит на покупку товара в торговой точке или интернет-магазине можно в ближайшем к дому или магазину клиентском центре банка или почтовом отделении. Сейчас уже порядка 15% всех кредитов при покупках онлайн подписывается именно в почтовых отделениях, и в следующем году мы рассчитываем нарастить эту долю. Это позволило нам создать самую массовую в стране сеть POS-кредитования и существенно нарастить долю банка в региональных и локальных партнерах.
— Насколько, по вашим оценкам, направление POS-кредитования перспективно?
— Когда этот рынок только начинал развиваться, он был очень прибыльным и стабильно рос каждый год. Сейчас же большинство игроков рассматривают это направление больше как способ привлечения клиентов. Да, это не сверхмаржинальное направление, но надо честно признать, что сейчас и весь банковский бизнес перестал быть сверхприбыльным. Это не говорит о том, что банки стали работать хуже, просто рынок сформировался, стал зрелым. Я лично считаю, что прибыльность POS-кредитования зависит от стратегии конкретного банка. Мы придерживаемся прибыльной стратегии — это канал привлечения новых клиентов в банк без убытка. Мы действительно умеем эффективно работать и зарабатывать в сегменте POS-кредитования — канал окупает сам себя. Если говорить о России в целом, то мы в плане розничного кредитования достаточно передовая страна. Но такой потребительский бум, например, как в 1990-е, когда люди массово заменяли свою старую технику на импортную, мы уже вряд ли увидим. Были и другие волны спроса — например, когда все переходили на телевизоры и мониторы с плоским экраном, была волна интереса к мобильным устройствам, но уже не такие мощные. Сейчас рынок стабилизировался.
— Как пандемия сказалась на сегменте в целом и на ваших результатах, скорректировала ли планы?
— Конечно, рынок POS-кредитования подвергся влиянию пандемии, как и покупательская способность граждан в целом. Все почувствовали это давление. В большей степени даже психологическое, чем экономическое. Магазины не работали, многие отложили свои крупные покупки — за счет этого POS-бизнес сильно замедлился. Ведь POS-кредитование — это индикатор покупательской способности населения. Но нам удалось хорошо пройти этот кризисный период. Для сравнения: если в мае рынок POS-кредитов упал на 46% год к году, то мы — только на 2%. Надо сказать, что сегмент POS-кредитования начал восстанавливаться быстрее остальных. Уже в мае объем выдач POS-



председатель Почта Банка

кредитов у нас сравнялся с показателями прошлого года. Думаю, что оживление спроса можно объяснить двумя факторами: отложенным покупательским спросом и общим падением доходов в связи со снижением заработной платы или потерей работы.
— Развитие данного направления невозможно без партнеров. С кем удалось наладить партнерские отношения и с кем планируете это сделать?
— Со всеми значимыми игроками у нас уже сложились партнерские отношения. Сейчас у нас более 38 тыс. партнеров по всей стране. Если говорить о сегменте топ-50 по объему рынка, то мы работаем со всеми крупными ритейлерами из разных категорий. Так, в общем портфеле товарных кредитов более 50% составляют кредиты на мобильную технику, около 33% — кредиты на бытовую технику и электронику, 17% приходится на такие сегменты, как мебель, меха, туризм и др. Работаем и с брокерами, и напрямую.
— У каких категорий клиентов такой вид кредита популярен?
— Этот продукт актуален для всех, кроме, наверное, небольшого числа хорошо обеспеченных людей. Спрос на кредиты в точках продаж есть всегда, и он стабилен. Если вы купили квартиру и хотите быстрее переехать, то нужно еще найти деньги на ремонт, мебель, кухню и технику. Не каждый может себе это позволить сразу. Для покупателя это в первую очередь способ получить необходимую ему вещь, не расходуя собственных средств, причем, как правило, в рассрочку, так как более 70% всех кредитов у нас в банке — это рассрочки. Ежегодно POS-кредитами пользуются до 10 млн гра-

ждан: от студентов до пенсионеров. Если говорить про мобильные устройства, то основной спрос приходится на молодежь, а в сегменте бытовой техники самыми активными заемщиками являются замужние женщины в возрасте от 18 до 35 лет.
— Есть мнение, что POS-кредитование может стать удобной альтернативой ипотеке в части строительства загородных домов. Так ли это?
— В нашей стране ипотека появилась позже POS-кредита, и по своей сути это POS-кредит на квартиру или дом — с той лишь разницей, что приобретаемая недвижимость оформляется в залог. Нам интересно развивать POS-кредитование на быстровозводимые загородные дома. Это очень перспективный рынок, и такая большая страна, как Россия, просто требует удобных программ по кредитованию строительства частных домов. Ведь у нас много аграрных регионов, где большая доля населения живет в частном секторе. Мы сейчас активно обсуждаем развитие этого направления с региональными властями и видим с их стороны большой интерес.
— Если сравнить POS-кредит на быстровозводимые дома и ипотеку, то первое удобнее, быстрее и проще. Здесь отсутствует залог, кредит оформляется быстро, нужны только паспорт и номер СНИЛС, при этом сумма кредита может быть до 3 млн руб. Наш опыт работы показывает, что ипотека востребована в первую очередь в крупных городах. В небольших же населенных пунктах, где стоимость недвижимости существенно ниже, люди предпочитают использовать для улучшения жилищных условий кредит наличными или POS-кредит. Мы верим, что у этого сегмента большой потенциал. С момента запуска этого направления в 2018 году доля таких кредитов в POS-продажах банка удваивается каждый год.
— Какие цели вы ставите по этому направлению до конца года и на 2021 год?
— Нашей целью на 2020 год было выйти на первое место по POS-кредитованию, и ее мы достигли досрочно, даже несмотря на непростую экономическую ситуацию и ограничения. Теперь наши задачи — сохранить лидерскую позицию, увеличить отрыв от ближайших конкурентов, стабильно привлекать новых клиентов и развивать кросс-продажи в этом канале. Важная зона роста для нас — онлайн-POS. Мы планируем максимально сфокусироваться на онлайн-продажах, увеличивая их долю — уверен, за ними будущее. Для этого мы разработали и будем внедрять целый ряд технологий и новых подходов. Сегодня, чтобы оставаться в авангарде, нужно обязательно быть технологичным, инновационным и удобным для потребителя. А конкуренции мы не боимся. Если будет сильная конкуренция, я буду только рад. В конечном итоге это на пользу всем: и банкам, и потребителям.

Беседовала Мария Рыбакова

Банк России*. Основные показатели по состоянию на 1 июля 2020 года (Окончание. Начало на стр. 16)																	Таблица подготовлена «Интерфакс-Ц3А» специально для „Ъ“.																		
Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов, (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала (%)	Чистая прибыль	№	Средств физлиц	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам	№	Изм. (%)	Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов, (%)	Собственный капитал	№	Прирост капитала (%)	Чистая прибыль	№	Средств физлиц	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам	№	Изм. (%)		
181	Актив-банк	Саранск	10024	—4,5	1044	237	—8,8	28,0	189	7339	114	—3,1	3982	—1,3	752	158	—3,3	238	Аптайкапиталбанк	Барнаул	3872	0,6	639	265	3,7	101,1	127	1464	195	—1,0	2560	26,7	216	214	3,2
182	«Росфинанс»	Ростов-на-Дону	9922	45,9	1204	213	—5,7	—122,3	358	3527	151	—5,0	4500	8,7	2409	108	21,5	239	«Финтек»	Москва	3870	—22,8	367	326	—6,5	—9,8	296	33	332	45,0	39	—5,0	0	355	—
183	БФХ	Москва	9639	—6,2	1279	209	—2,0	—30,7	324	3770	147	—5,0	6513	—2,1	230	210	8,9	240	Камский коммерческий банк	Набережные Челны	3866	—2,3	731	254	—6,2	78,0	137	2135	180	—9,1	2402	0,2	1596	122	—7,3
184	«Финам»	Москва	9594	43,3	1600	185	1,5	33,0	177	2937	163	8,5	351	—4,4	432	179	12,4	241	Камчатпродбанк	Петропавловск-Камчатский	3789	—11,1	720	257	—3,1	—66,2	347	2342	177	—13,2	1327	15,6	267	203	—14,4
185	Солид-банк	Владивосток	9268	—7,4	1659	182	—2,4	—201,8	361	5351	127	—8,8	4703	3,2	1265	130	—8,2	242	СПб банк инвестиций	Санкт-Петербург	3725	12,3	1237	211	2,1	45,0	167	0	354	—	84	—60,3	13	332	—13,8
186	Собинбанк	Москва	9162	—1,6	3094	144	2,6	77,3	138	262	294	—12,7	123	0,0	0	355	—	243	«Новый век»	Москва	3708	22,0	1120	225	3,1	27,3	190	345	284	9,5	1138	5,7	147	236	—18,4
187	«Аран-Инвест»	Москва	9003	—2,1	1757	179	1,8	17,5	207	2726	165	—7,5	6217	1,5	563	170	46,7	244	Ноксбанк	Волгоград	3687	0,9	2000	167	2,4	147,7	113	567	245	19,7	2752	21,5	1460	126	10,7
188	Хакасий МБ	Абакан	8838	7,1	1311	206	5,1	50,9	156	4830	132	—2,1	5077	—3,4	2201	111	—5,0	245	Донкомбанк	Ростов-на-Дону	3674	—14,0	414	306	—9,9	—53,8	340	2600	170	—3,6	725	—14,5	215	215	—17,3
189	«Итурит»	Южно-Сахалинск	8789	—18,8	1340	203	1,5	—30,1	322	963	220	23,6	2026	40,0	52	291	42,2	246	«Даленя»	Москва	3631	—2,0	727	255	0,5	1,9	260	988	218	21,4	40	—62,6	34	311	—20,9
190	Томскстройбанк	Томск	8725	—1,6	1138	221	—2,2	54,4	153	5940	123	—0,1	5628	1,7	2064	112	—3,9	247	«Онега»	Петрозаводск	3619	226,6	425	304	10,1	48,2	162	6	338	12,6	84	100,3	62	279	28,9
191	Новобанк	Великий Новгород	8640	13,2	1603	184	1,9	47,1	164	3473	152	2,1	1325	0,3	728	159	—2,3	248	Уралпромбанк	Челябинск	3612	8,7	1140	219	6,0	41,6	170	1613	190	2,0	902	—3,6	371	190	3,3
192	Зиррад-банк	Москва	8615	—1,3	3165	142	4,6	181,8	106	822	228	—17,8	4671	—9,6	44	303	7,1	249	«Вологанкин»	Волгодла	3577	—3,7	436	299	—10,1	—59,5	344	2488	173	3,2	1705	20,1	353	192	—5,1
193	Ффин-банк	Москва	8586	64,0	713	258	3,8	71,9	140	3789	146	—2,9	80	126,5	85	262	132,4	250	Имяно-банк	Химки	3497	—9,6	605	268	21,8	—121,3	357	20	337	—49,8	3007	—11,0	0	350	—
194	Улеметбанк	Челябинск	8323	—10,4	1410	194	—2,1	38,3	172	4549	135	—3,8	1828	—2,6	868	149	—7,2	251	Владимир-банк	Владимир	3481	—4,5	1074	234	—1,2	52,8	154	1301	203	1,2	2274	1,5	1117	137	7,6
195	«Нейва»	Екатеринбург	8302	—0,3	656	262	19,3	8,9	227	4193	138	—5,0	864	9,0	867	150	—9,4	252	«Юнстрим»	Москва	3465	—24,1	1022	241	—2,8	—53,2	339	36	330	10,3	256	7,3	86	260	13,4
196	Кузнецкибизнесбанк	Новокузнецк	8084	1,6	1674	181	—0,0	40,8	171	5027	131	—0,9	3043	—0,9	1823	117	—5,0	253	«Славянский кредит»	Москва	3463	—10,3	1686	180	—1,9	80,0	135	987	219	—33,5	1586	—24,0	584	169	—7,7
197	Белгородстройбанк	Белгород	7890	—0,4	1283	208	4,0	44,2	168	4274	137	—3,5	3206	—4,2	207	217	—12,3	254	RFH-банк	Москва	3448	51,9	609	267	—0,4	6,3	240	120	317	—2,7	128	—19,3	62	260	—1,1
198	«МБА-Москва»	Москва	7861	10,5	7250	101	41,0	278,0	22	129	316	—40,7	616	184,6	82	264	—5,1	255	«Бизнес-Сервис-Траст»	Новокузнецк	3445	8,5	779	253	—5,5	—30,6	323	1748	186	8,0	1763	14,9	959	144	4,0
199	Трансстройбанк	Москва	7681	0,8	1152	218	—1,7	26,4	193	3446	154	8,7	4482	—0,8	656	162	—4,8	256	Алма-банк	Москва	3417	17,1	1116	226	9,6	—48,7	337	635	235	35,0	961	1,3	79	267	—1,9
200	«Венец»	Ульяновск	7424	25,1	1041	238	—0,6	—18,6	313	3998	141	—3,8	3079	—0,0	1165	133	11,0	257	Тендер-банк	Москва	3294	9,7	1210	212	—2,0	55,4	152	173	209	—6,9	1685	12,2	1111	139	9,9
201	Сибсодбанк	Барнаул	7345	—7,7	1533	188	1,6	23,9	199	3851	145	0,0	4275	2,6	1162	134	—6,0	258	«ПСА Финанс Рус»	Москва	3294	—0,5	2653	154	32,3	56,8	151	0	354	—	1015	—66,4	0	355	—
202	Северный народный банк	Сыктывкар	7280	—5,4	1173	216	—1,4	3,8	251	3263	156	—3,3	1471	—28,1	203	219	—10,5	259	Венешфинбанк	Краснодар	3250	26,8	1121	224	17,6	371,4	73	805	229	—7,4	111	24,2	3	345	129,1
203	«Агросор»	Саратов	6877	0,2	1135	222	—3,5	24,4	196	3136	161	—4,6	1700	8,6	521	173	8,4	260	Первый клиентский банк	Москва	3240	2,3	1596	186	8,0	41,8	169	0	354	—	2257	11,1	835	154	10,8
204	«Славия»	Москва	6846	4,2	1019	242	—4,5	10,0	224	3404	155	1,4	3821	1,6	77	269	—31,1	261	Первоуральскбанк	Первоуральск	3208	2,6	469	295	3,4	2,5	257	2021	181	2,7	2166	—10,5	375	188	—17,9
205	«Оранжвейв»	Санкт-Петербург	6754	3,1	679	259	—4,0	6,6	238	4749	133	2,3	4580	3,6	3292	98	—0,7	262	Синко-банк	Москва	3154	5,2	1350	200	6,3	16,0	210	471	260	—19,1	1351	—3,2	328	199	—10,4
206	Ю БИ ЗС Банк	Москва	6708	12,2	4456	124	2,5	108,1	123	0	354	—	48	10,6	0	355	—	263	Иньфонбанк	Москва	3034	10,1	1851	174	2,3	166,8	111	0	350	—20,0	1609	—4,3	132	244	—12,3
207	Земский банк	Сыктывкар	6669	3,8	1036	239	—0,8	25,8	194	5284	122	6,5	3683	8,9	659	161	—5,0	264	ОРБАН	Москва	2995	—9,9	446	297	0,1	—1,0	276	552	247	—20,2	517	—8,2	114	250	—47,8
208	СтавропольСБС	Ставрополь	6438	—17,7	864	245	—2,1	24,3	197	2442	175	—4,8	2961	5,4	405	181	—1,3	265	Пробанк	Москва	2966	3,0	1347	201	8,7	61,2	146	660	233	—21,2	1373	12,9	61	282	18,7
209	Газтрансбанк	Краснодар	6427	—3,2	1819	175	—0,7	49,2	160	4095	140	—3,4	2966	—11,9	372	189	19,7	267	«Эпига»	Москва	2995	—9,9	446	297	0,1	—1,0	276	552	247	—20,2	517	—8,2	114	250	—47,8
210	Азия-Инвест банк	Москва	6421	—3,9	1641	183	42,3	—7,9	291	0	352	—16,7	837	14,3	24	320	—22,4	266	«Заречье»	Калуга	2885	—10,3	493	290	5,6	14,5	215	998	217	—0,4	1131	14,1	400	182	—2,5
211	Горбанк	Санкт-Петербург	6364	—7,5	3388	137	3,7	134,0	116	2644	168	—17,4	560	24,2	41	305	168,4	267	«Заречье»	Казань	2858	—2,7	1087	229	—3,9	16,1	209	1181	208	—2,1	1265	—4,2	17	329	—8,3
212	«Кузнецкий»	Ленка	6253	—4,3	677	260	—0,2	18,9	201	3187	159	0,1	3667	7,2	1119	136	2,4	268	Евразийский банк	Москва	2837	23,2	1532	189	3,0	—49,5	338	594	240	—0,2	102	—12,3	4	343	0,0
213	«Бийскийский объединенный»	Красноярск	6204	—11,0	571	275	—1,9	18,2	205	4146	139	—2,2	2291	20,1	1742	119	7,2	269	«Уралфинанс»	Екатеринбург	2824	—12,8	516	287	—5,6	—18,4	312	860	224	16,0	79	144,6	51	294	—7,7
214	ЧБРР	Симферополь	6178	—6,2	351	340	6,8	27,3	191	3027	162	—6,3	698	12,1	161	230	12,3	270	Живого-банк	Рязань	2725	—10,1	355	337	—2,8	—14,3	306	1590	192	—17,4	982	—13,4	340	195	—20,1
215	Автоградбанк	Набережные Челны	6154	—7,3	785	251	2,0	—3,4	283	4324	136	0,7	3559	—2,5	1349	129	—0,3	271	Тамбовкредитромбанк	Тамбов	2703	—9,5	519	286	0,5	4,6	246	1641	196	—9,6	1059	—0,5	147	235	5,6
216	Форбанк	Москва	6079	—10,0	726	256	—7,2	14,5	216	3193	158	—14,6	4073	2,6	392	183	—20,7	272	ССБ	Москва	2684	—8,9	1575	187	2,7	50,2	157	568	244	—34,8	497	3,0	51	293	—18,1
217	Гута-банк	Москва	6072	—0,2	3322	138	0,5	38,2	173	1384	199	4,9	464	3,9	385	186	—12,5	273	«Металлург»	Москва	2566	279,5	332	356	10,3	32,2	179	196	305	—4,4	0	—100,0	0	355	—100,0
218	ИС-банк	Москва	6037	11,7	1175	223	—4,8	67,3	142	2	344	325,9	2669	6,9	460	176	48,5	274	«Кетовский»	Курган	2551	—5,2	497	289	—1,9	29,6	187	1221	207	—5,8	1705	13,4	72	271	8,5
219	«Веста»	Москва	5924	38,4	1240	210	—6,5	—46,6	334	1677	189	5,5	2063	31,9	599	168	904																		

банк

Как повысить самооценку

Персональный (индивидуальный) кредитный рейтинг гражданина планируется внедрить в банковскую деятельность России с начала 2021 года. Соответствующий законопроект в третьем чтении одобрила Госдума. Однако некоторые бюро кредитных историй довольно давно присваивают заемщикам индивидуальные рейтинги. Кажется, получается неплохо — в условиях пандемии заемщики успели оценить удобство этого инструмента.

— диагностика —

Инструмент для заемщика!

Если к такому понятию, как «кредитная история», все уже привыкли, то персональный или индивидуальный кредитный рейтинг (ПКР) — понятие новое. По сути, это инструмент самостоятельной оценки заемщиком своих возможностей для получения кредитных продуктов. Чем выше индивидуальный рейтинг, тем выгоднее будут условия кредита для заемщика, тем быстрее банк примет решение о выдаче кредита.

Бюро кредитных историй и банки ранее присваивали заемщикам собственные рейтинги, однако единой методики оценки не существовало, и в большинстве случаев это был инструмент для финансовых организаций, а не для заемщиков.

«Кредитное бюро „Русский стандарт“» начало формировать собственный кредитный рейтинг для физических и юридических лиц с 2014 года, внедрив систему расчета рейти-

га от компании КРИФ, которая является одним из мировых лидеров среди компаний, специализирующихся на кредитных информационных системах. В 2019 году, основываясь на полученном опыте, «Кредитное бюро „Русский стандарт“» разработало и внедрило собственную систему расчета рейтинга для физических и юридических лиц.

В Национальном бюро кредитных историй (НБКИ) рейтинг рассчитывается не меньше десяти лет, однако «изначально он адресовался кредиторам, которые использовали его для удобства оценки и систематизации информации о заемщиках. Он назывался скор (от слова „скоринг“), отмечает директор НБКИ по маркетингу Алексей Волков. Персональный кредитный рейтинг, он же индивидуальный рейтинг субъекта кредитной истории, упоминаемый в законе о квалифицированных БКИ, как инструмент для заемщиков появился только в 2019 году. По сути, отмечает господин Волков, это то же самое: рейтинг рассчитывается на осно-

вании всех записей в кредитной истории заемщика по сложной математической модели и выражается числом от 300 до 850 баллов. Чем выше значение ПКР, тем больше у заемщика шансов получить новый кредит и лучше условия по нему.

Бюро кредитных историй «Эквифакс» предоставило физическим лицам доступ к кредитной истории и кредитному рейтингу еще в 2012 году в сервисе «Кредитная история онлайн». «Больше восьми лет субъекты кредитной истории получают не только отчет о своей кредитной истории, содержащий кредитный рейтинг, но и свой кредитный рейтинг в личном кабинете сервиса ежедневно и бесплатно, — говорит генеральный директор БКИ «Эквифакс» Олег Лагуткин. — Мы считаем, что знание и понимание своей финансовой репутации очень важно для каждого».

Финансовое досье

Кредитный рейтинг дает потенциальному заемщику возможность посмотреть на себя глазами банка и оценить, насколько качественной является его кредитная история и на какие условия кредита он может рассчитывать. Регулярно проверять свой рейтинг полезно даже тем, кто в ближайшее время кредиты брать не собирается. Во-первых, из-за технических ошибок в базе могут содержаться некорректные данные. Во-вторых, уже известные случаи, когда именно таким образом гражданин узнавал о том, что на его имя взят кредит. То есть индивидуальные кредитные

рейтинги помогают выявить финансовые преступления с использованием поддельных документов.

Участники рынка отмечают, что в дальнейшем использоваться будут и кредитная история, и индивидуальные кредитные рейтинги.

Кредитная история — это финансовое досье, из которого можно узнать, какие кредитные обязательства у человека были и есть, насколько исправно он погашает долги, допускал ли просрочки и многое другое.

«Индивидуальный кредитный рейтинг — это оценка информации, содержащейся в кредитной истории, выраженная в числовом значении. Индивидуальный кредитный рейтинг принимает то или иное значение в зависимости от информации, содержащейся в кредитной истории», — рассказывает господин Лагуткин. Например, оценка кредитной истории, в которой есть текущая просроченная задолженность, будет отличаться от оценки кредитной истории заемщика, который погашает свои обязательства исправно.

Методики расчета и набор используемых показателей могут отличаться у разных бюро кредитных историй, в связи с чем у одного и того же заемщика значения кредитного рейтинга могут быть разными. Кредитный рейтинг выражается в виде балла: чем выше балл, тем более надежным является заемщик, отмечают в «Кредитном бюро „Русский стандарт“».

Персональный кредитный рейтинг будет удобен для физлиц и востребован ими, по-

тому что трудно оценить качество своей кредитной истории и шансы на получение очередного кредита, не зная особенностей скоринг-систем банков, полагает Алексей Волков. ПКР решает эту проблему и способствует тем самым повышению финансовой грамотности и кредитной дисциплины заемщиков. Более того, банки могут, основываясь на числовом значении рейтинга, предлагать потенциальным заемщикам кредиты на более выгодных, чем стандартные, условиях. Такой проект уже реализован НБКИ и банками-партнерами и показал свою полезность, отмечает господин Волков.

Многие оценили удобство этого инструмента при оформлении кредитов дистанционно во время самоизоляции.

Конечно, потенциального заемщика интересует, что делать, если ПКР окажется слишком низким. Тем, кто в среднесрочной перспективе планирует брать крупную сумму, рейтинг лучше подкорректировать, ведь от него напрямую будет зависеть не только процент, но и возможность получения займа. Рекомендуется, в частности, закрыть кредитные карты, которыми заемщик не пользуется. Кроме того, в некоторых случаях имеет смысл взять небольшой потребительский кредит, аккуратно его обслуживать — и тогда ПКР будет расти.

С особой осторожностью стоит отнестись к тем, кто предлагает скорректировать ваш рейтинг или кредитную историю за деньги, — это мошенники!

Мария Григорьева

Играть на опережение

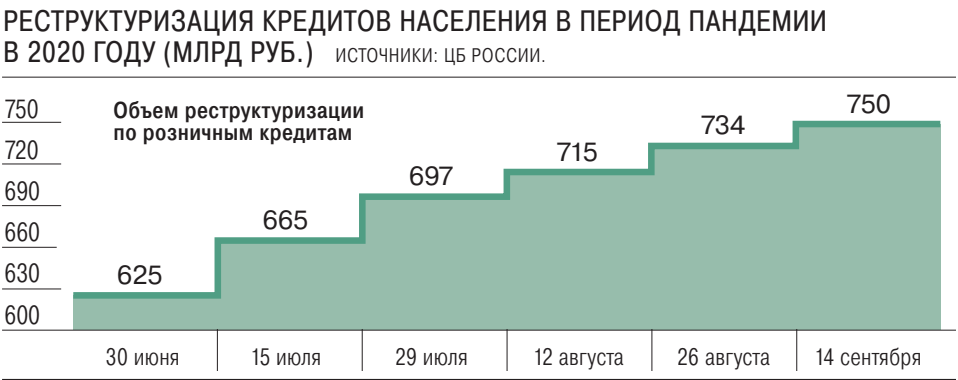
— кредиты —

Правда, были в общей картине и портившие ее фрагменты.

В августе только системе значимые кредитные организации аннулировали около 15 тыс. запросов на реструктуризацию кредитов на общую сумму 6,8 млрд руб. из-за того, что заемщики не смогли подтвердить право на льготу в течение 120 дней. Это примерно 4% от общего количества заявок.

Отдельные участники кредитного рынка, в том числе крупные, находились в уязвимом положении. «Это банки с высокой долей розничных кредитов в активах (более 30%), достаточностью основного капитала (Н1.2) ниже 8–9%, ростом розничных кредитных выдач в 2018–2019 годах выше среднерыночных темпов, а также с недостаточным покрытием проблемной (вынужденно реструктурированной и просроченной) свыше 90 дней) задолженности (менее 70%)», — отметила директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Ирина Носова.

Новой проблемной зоной могут стать кредитные карты. Как пояснил начальник управления развития продуктов и проектов банка «Фридом Финанс» Мурад Шихмагомедов, в условиях режима самоизоляции, сокращения рабочих мест и падения доходов населения кредитные карты пользовались повышенным спросом. До коронакри-



зиса вне конкуренции были потребкредиты, но во время пандемии из-за ужесточения кредитной политики банков интерес к ним пропал.

Если до кризиса на кредитки приходился только 1% от суммы реструктурированных долгов россиян, то сейчас их доля подскочила до 12%. Объем реструктурированной задолженности по кредитным картам, по оценке АКРА, достиг 80–85 млрд руб.

Управляющий Санкт-Петербургским филиалом РГС-банка Елена Веревокина полагает, что в зоне риска может оказаться любой вид беззалогового кредитования (в том числе, товарные кредиты, кредиты наличными, беззалоговые автокредиты), а также кредитные лимиты по картам или овер-

драфты. Также к рискованным продуктам эксперты относят ссуды МСП. Если потребность в реструктуризации задолженности у заемщиков сохранится, то именно эти сегменты в первую очередь будут испытывать трудности.

«Не надо скрывать убытки от пандемии»

И все же перелома с реструктуризацией кредитов не произошло. В середине сентября регулятор зафиксировал рост обращений граждан и предпринимателей, желающих реструктурировать долги. Банк России сообщил, что в период с 27 августа по 9 сентября в банки направлено 72 тыс. заявок клиентов на реструктуризацию кредитов, что на

5 тыс. больше, чем за предыдущие две недели. Одна из причин в том, что банки отклоняли обращения из-за отсутствия подтверждений со стороны физлиц информации о снижении доходов на 30%.

Также к середине сентября зафиксирован всплеск числа заявлений о реструктуризации кредитов предприятий малого и среднего бизнеса. В период с 13 по 26 августа было подано меньше 500 обращений, а в следующие две недели — почти 2 тыс. таких запросов. В Центробанке объяснили такой рост желанием организаций воспользоваться возможностью получения кредитных каникул, которая сохраняется до 30 сентября.

По мнению госпожи Веревокиной, ситуация с реструктуризацией станет более понятной в четвертом квартале 2020 года. Много будет зависеть от скорости восстановления экономики, уровня реальных доходов граждан и предприятий, а также рисков развития второй волны пандемии.

Не случайно руководители ЦБ с завидной регулярностью просят банкиров не ждать у моря погоды, а играть на опережение.

«Не надо скрывать убытки от пандемии», — заявила 3 сентября на II Съезде Ассоциации банков России председатель Банка России Эльвира Набиуллина. Она впервые публично попросила банкиров не пытаться скрыть убытки, полученные из-за пандемии

коронавируса: «Очень важно, чтобы признание потерь и невозвратных кредитов не откладывалось в долгий ящик».

Но можно предположить, что существенная часть реструктурированных розничных кредитов будет отнесена к проблемным и безнадежным долгам. По оценкам АКРА, необходимость создать дополнительные резервы по реструктурированной задолженности может привести к потерям около 600 млрд руб., то есть 5–6% капитала российской банковской системы.

Предвидя ухудшение качества кредитного портфеля банков, ряд экспертов призывает банкиров продлить собственные программы реструктуризации, а ЦБ предлагает продлить кредитные каникулы в рамках 106-ФЗ.

Впрочем, эти шаги не решат проблему, а лишь сгладят ее остроту. «Сейчас банки используют предоставленную возможность не формировать резервы по реструктурированным кредитам, что невольно является маскировкой реального качества кредитов и может отразиться на уровне достаточности капитала банков в перспективе. В связи с этим целесообразно уже сейчас готовиться к реализации кредитных рисков за счет списания имеющихся ожидаемо невозвратных кредитов», — заключила Ирина Носова. Осталось набраться смелости и списать плохие долги.

Сергей Артемов

С точностью до наоборот

— инфоповод —

Кризисы всегда порождают массу сплетен и фейковых новостей. Но коронакризис, который отличается от остальных высоким уровнем неопределенности, побил все рекорды в этом плане. Хотя бы потому, что любое предположение или прогноз о сроках окончания пандемии и отдаленных ее последствиях для экономики в нынешних условиях автоматически попадает в категорию слухов. Zaim.com специально для „Ъ“ подготовил подборку основных фейковых новостей, оказавших влияние на рынок финансовых услуг за последние семь месяцев 2020 года. Это далеко не все фейки и сплетни, гуляющие в российском информационном пространстве. В основном они предрекают не светлое будущее российской экономике и каждому гражданину. В большинстве своем они не сбываются.

Февраль. Хотели, как лучше

«Сейчас время для фактов, а не для страха. Для рациональности, а не для слухов» — с таким заявлением генеральный директор ВОЗ Тедрос Адханом Гебрейесус выступил 15 февраля на Мюнхенской конференции по безопасности.

Получилось с точностью до наоборот. К середине февраля было зафиксировано 60 тыс. случаев заражения COVID-19. Вероятно, упомянутое заявление ВОЗ можно сравнить с «эффектом Стрейзанд»: просьба не плодить слухи, сплетни и лжеисследования возымела обратный эффект и даже стала инструментом политической и экономической борьбы.

Март. А что если Фергюсон не прав?!

Все началось с публикации исследования Имперского колледжа Лондона под руководством профессора Нила Фергюсона, в котором говорилось о том, что отказ от введения карантинных мер повлечет гибель по меньшей мере 510 тыс. жителей Великобритании и 2,2 млн жителей США. Публикация и консультации с господином Фергюсоном

оказали значительное влияние на решения британского правительства: Борис Джонсон отдал распоряжение усилить карантин, его примеру последовали многие другие государства. Нил Фергюсон был первым, кто на столь высоком уровне сравнил коронавирус и его возможные последствия с «испанкой» 1918 года, подлив масла в огонь разгорающейся паники. В итоге проявился эффект домино: карантин повлиял на бизнес, на уровень безработицы, на национальные ВВП и так далее. В то время людей, задававших вопрос «А что если Фергюсон не прав?», попросту не слышали.

В 2001 году Нил Фергюсон приложил руку к скандалу вокруг эпидемии ящура, в 2005 году предсказывал 150 млн погибших в результате распространения птичьего гриппа в мире (в итоге 282 жертвы), а в 2009 году спрогнозировал 65 тыс. жертв свиного гриппа в Великобритании (скончались 457 человек). Возможно, именно заявления господина Фергюсона дали колоссальный импульс слухам и домыслам об опасности COVID-19, последствия которых еще только начинают осознавать.

Шведский эпидемиолог Йохан Гизке назвал модель Фергюсона «самой влиятельной научной работой на его памяти», добавив: «И одной из самых ошибочных».

Март. Обвал рынков, биткойн по \$100 тыс. и нефть по \$60 к сентябрю

На фоне всеобщей паники из-за коронавируса март стал месяцем идеального экономического шторма. Вследствие информационного давления экономический коллапс возник буквально повсюду: на рынках нефти, ценных бумаг, занятости и др. На этом фоне активизировались печально известные «биткойн-аналитики», предрекающие крах современной экономики и взрывной рост цифровых активов. Снова посыпались прогнозы о росте биткойна до \$100 тыс. и более за единицу — обосновывались они падением доллара в результате беспрецедентного количественного смягчения от ФРС США.

Как мы уже знаем, прогнозы эти не сбылись: биткойн последовал в крутое пике вслед за S&P 500 и NASDAQ, наглядно дока-

зав корреляцию традиционного и криптовалютного рынков. Сколько частных инвесторов потеряли сбережения, подавившись криптоистерии на фоне коронакризиса, — остается только догадываться. Позднее цифровой актив восстановился до уровня начала года, но преодолеть планку в \$12 тыс. ему по-прежнему не удается.

Также в марте аналитик банка Goldman Sachs Клеменс Граф спрогнозировал, что примерно к сентябрю нефть марки Brent начнет постепенно возвращаться к \$60 за баррель, что поможет рублю отыграть свои позиции.

За окном сентябрь — нефть в первой половине месяца опускалась ниже \$40 за баррель, рубль и не думает укрепляться.

Апрель. Экономика США во втором квартале 2020 года потеряет 40%

В апреле экономисты JPMorgan опубликовали мрачный прогноз для экономики США, согласно которому по итогам второго квартала американский реальный ВВП должен был просесть на 40% в годовом выражении. Наряду с этим по результатам апреля ожидался рост уровня безработицы до 20%, что соответствовало потере 25 млн рабочих мест.

ВВП США по итогам апреля—июня сократился на 32,9%, что, конечно, существенно. А безработица в США в апреле выросла до 14,7%, что тоже существенно, но все же гораздо ниже, чем прогнозировалось.

Апрель. Банковский сектор ждет зачистка

Главный управляющий директор Альфа-банка Владимир Верхошинский в апреле заявил, что на фоне коронакризиса грянет новый виток очистки банковского рынка. Под прицел попадут небольшие банки, банки-монолайнеры и региональные банки, которые находятся «на грани».

За период с 1 апреля по сентябрь с рынка было удалено 16 банков, за аналогичный период 2019 года — столько же. Отозвано лицензий за нарушения за анализируемый период 2020 года было три, а в 2019 году — десять.

Указанный период зачистка банковского сектора не набирала обороты, во-первых,

по техническим причинам: в апреле—мае в условиях карантина провести процедуру отзыва лицензии было сложно. Во-вторых, по этическим причинам: регулятор из-за коронакризиса не предпринимает решительных действий по удалению с рынка слабых игроков. Что будет дальше — сказать трудно, но в краткосрочной перспективе прогноз не сбьлся.

Май. Эмиссия ОФЗ — пирамида госдолга

В «масштабнейшем» наращивании объема ОФЗ в России в текущем году аналитики увидели схожесть с пирамидой госдолга и заподозрили, что в ближайшее время могут возникнуть проблемы с погашением облигаций федерального займа.

Подобные слухи пришлось опровергать замминистра финансов Алексею Моисееву. В мае чиновник заявил: «Есть целый ряд классических признаков пирамиды госдолга — ни одного из этих признаков у нас нет».

Июль. Девальвация рубля

В России в разгар каждого кризиса, особенно перед августом, появляются слухи об обесценении рубля. В текущем году первые новости о том, что регулятор планирует направленную девальвацию, появились уже в апреле—мае: якобы российские власти с целью поддержки экспортеров с помощью мягкой политики специально «опускают» курс рубля. Такие новости играют на нервах не только валютных спекулянтов, но и обычных людей, которые скупают валюту или бездумно вкладывают свои сбережения с целью сохранения их от обесценения.

В начале июля руководитель информационно-аналитического центра «Альпари» Александр Разуваев предложил «убрать с денег два нуля». По мнению эксперта, возвращение копейки вернет доверие к рублю.

Власти опровергли слухи о девальвации и дееноминации. Председатель ЦБ РФ Эльвира Набиуллина заявила, что регулятор не планирует денежной реформы. Замминистра финансов Алексей Моисеев заверил, что Гознак печатает только банкноты, которые сейчас ходят в обращении.

Сентябрь. Пузырь на российском ипотечном рынке

Ряд экспертов предположили, что на российском рынке ипотечного кредитования надувается пузырь. По их мнению, объем выданных ипотечных кредитов растет, а качество заемщиков снижается — они даже средства на первоначальный взнос берут в банке как потребкредит. А госпрограммы «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль» и программа по покупке автомобиля медработниками превратились в форму поддержки банков, страховщиков и автосалонов. Согласно этой версии, приобрести участвующие в госпрограммах автомобили за наличные практически невозможно. Автосалоны навязывают кредиты и страховки. В итоге выделенные в рамках этих госпрограмм 17 млрд руб. до населения и автопроизводителей не дойдут, а останутся банкирам, страховщикам и автосалонам.

От инфоиндемии к инфодемологии

Термин «инфодемия» был впервые использован в 2003 году журналистом Washington Post Дэвидом Роткопфом и обозначал «немного фактов, приправленных страхом, слухами и спекуляциями». Коронавирус обеспечил инфодемии простор для распространения и масштабность. В августе исследователи Американского сообщества тропической медицины и гигиены опубликовали отчет, в котором говорилось, что как минимум 5,8 тыс. человек пострадали и 800 погибли в результате фейк-информации, полученной из различных источников с начала 2020 года.

Институт исследования журналистики Reuters и Оксфордский институт интернета всерьез занялись исследованиями инфодемии как явления. Новая дисциплина уже получила название «инфодемология» и, по всей вероятности, будет изучать причинно-следственные связи распространения дезинформации, а также методологию ее ликвидации и контроля.

Маргарита Гвоздева, Денис Гончаренко, Zaim.com