

банк

www.kommersant.ru

Четверг 3 апреля 2008 №55 (№3872 с момента возобновления издания)

Как показывают исследования потребительских предпочтений, граждане стали хуже разбираться в том, какие банки и что рекламируют. Рынок банковской рекламы ежегодно растет. Все большее число банков запускают масштабные рекламные кампании, продвигающие как бренд в целом, так и отдельные банковские продукты и услуги. Растет и число рекламных кампаний, и рекламные бюджеты: цена вопроса для банков в среднем \$5–6 млн. Но такие траты не оправдывают ожиданий.

Доступные миражи

реклама

От любви — до ненависти

Около месяца назад Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) обнародовало (во время конференции «Маркетинг финансовых услуг», организованной Ъ) результаты эксклюзивного исследования об отношении населения России к рекламе российских банков. Исследование проводилось в октябре 2007 года совместно с ВЦИОМом на всей территории страны и отразило знание россиянами предмета банковской рекламы и особенности ее восприятия, а также выявило основные каналы транслирования рекламы с точки зрения аудитории.

Результаты опроса свидетельствуют о том, что население России стало меньше обращать внимание на то, какие банковские продукты и услуги рекламируются. Доля респондентов, затруднившихся ответить на вопрос «Какие именно услуги рекламировались?» выросла на 10% по сравнению с аналогичным опросом, проводившимся в 2006 году.

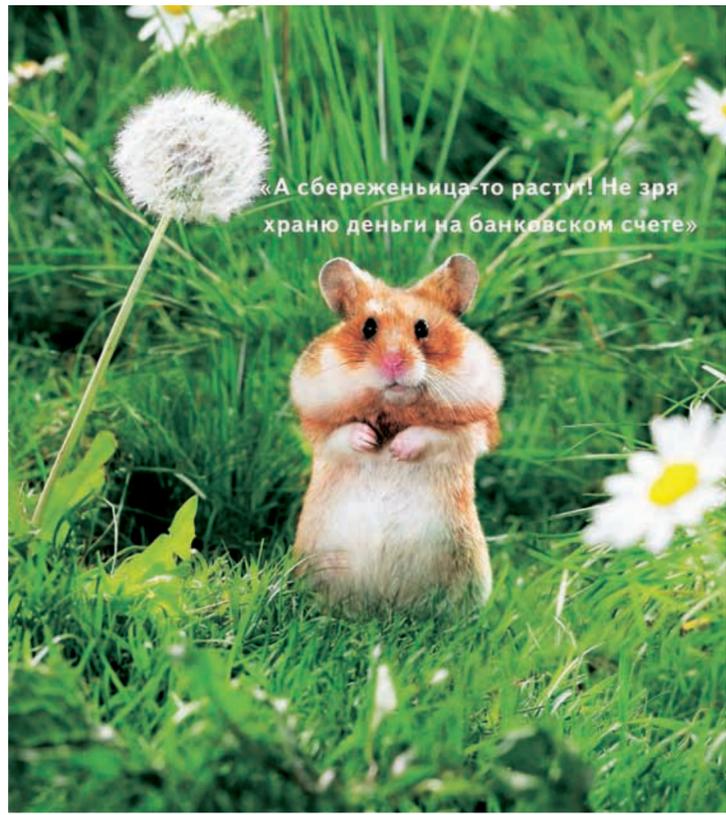
Запоминаемость ряда рекламных продуктов также снизилась. Такой предмет банковской рекламы как «вклады» увидели 16% респондентов (22% в 2006-м), «пластиковые карты» — 13% (21% в 2006-м). Восприятие имиджевой рекламы банков и других банковских продуктов и услуг (ипотечное кредитование, автокредитование, потребительские кредиты) колебалось в пределах погрешности выборки.

Россияне также стали меньше обращать внимание на источник рекламного сообщения и его носитель. Доля зат-

руднившихся ответить на вопрос, где они видели рекламу банка, выросла с 34% в 2006 году до 43% в 2007-м.

Рейтинг источников рекламы не претерпел изменений. Лидерство по-прежнему принадлежит телевизионным роликам (48% респондентов вспомнили именно их). Однако доля телевидения по сравнению с 2006 годом сократилась на 5%, в то время как значимость остальных источников осталась прежней. Второе место в рейтинге занимает реклама в печатных СМИ (газетах, журналах) — 19% (из которых 10% — рекламное объявление, а 9% — рекламная статья), несмотря на сокращение на 4% по сравнению с 2006 годом. Третье место за наружной рекламой — 17% (как и в 2006-м).

Интерес представляет список наиболее запомнившихся россиянам банков, проводивших рекламную кампанию в 2007 году. Лидер узнаваемости — Сбербанк: 51% опрошенных запомнили его рекламу (рост 6% по сравнению с 2006 годом). Впрочем, вполне вероятно, что первое место банка связано с общей высокой узнаваемостью бренда Сбербанка. Далее следуют «Русский стандарт» — 29% (рост 4%), «ВТБ 24» — 21% (без изменений), Банк Москвы — 17% (рост 6%). Первую пятерку замыкает Альфа-банк — 12% (сокращение запоминаемости на 1%). Лидерами роста стали «КИТ-финанс» (узнаваемый менее чем 1% респондентов в 2006 году, и уже целыми 7% в 2007-м) и Россельхозбанк (рост с 2% до 6%). Успех «КИТ-финанса» аналитики НАФИ объясняют проведением федеральной рекламной кампании ипотечных кредитов банка, а продвижение Россельхозбанка связа-



Банковская реклама направлена на то, чтобы показать банк дружелюбным и человечным, и тем самым вызвать доверие самого неграмотного клиента

вают с реализацией нацпроекта «Сельское хозяйство», в котором банк играет роль базового финансового института.

Оценивая банковскую рекламу, россияне давали доволь-

но противоречивые ответы. Так, 36% затруднились сказать, реклама каких банков им понравилась, а 21% выразили уверенность в том, что банков, фигурирующих в рекламе, на са-

мом деле не существует. Положительно банковскую рекламу оценили 43% респондентов. Лидером предпочтений снова стал Сбербанк — его реклама понравилась 46% тех, кто об-

начал положительную оценку в своих ответах, или 19,8% общего числа отвечающих. Причем увеличение по сравнению с предыдущим годом составило 18%. Значительный рост — 11% — продемонстрировал также Банк Москвы. Доля респондентов, отметивших его рекламную кампанию, составила 24%, что позволило ему подняться на две строчки и обойти Газпромбанк и Альфа-банк.

Негативную оценку банковской рекламе дали 15% опрошенных, причем 50% не смогли ответить на вопрос «Реклама каких банков вам скорее не понравилась?», а 35% выбрали ответ «нет таких банков». Лидером отрицательной оценки также стал Сбербанк (17%, рост 5% по сравнению с 2006 годом). Второе место заняли Альфа-банк (9%), снизивший показатель 2006 года на 8%, и Банк Москвы, наоборот, набравший 5% «негатива». Абсолютным рекордсменом по части улучшения своего имиджа стал банк «Русский стандарт»: его негативный показатель за год снизился с 28% до 3%.

Средний бюджет

По общему мнению экспертов, главный тренд развития рынка банковской рекламы — переход от абстрактной имиджевой рекламы к точечной, продуктовой. Крупные банки, занимающие прочные позиции на рынке, все чаще придерживаются новой стратегии рекламного продвижения, суть которой состоит в рекламировании бренда через определенные продукты и услуги. «В последнее время крайне агрессивной стала реклама банковских вкладов и потребительских кредитов», — отмечает президент агентства «Михайлов и

партнеры. Управление стратегическими коммуникациями Юлиана Слащева. Наиболее рекламоёмкими продуктами по итогам прошлого года стали кредитные программы (потребительские, ипотечные и автокредиты), депозиты и кредитные карты.

Расширяется и спектр рекламных носителей. По словам Юлианы Слащевой, для розничных банков наиболее эффективные носители — эфиры и плакаты, которые размещаются в точках продаж кредитов и других банковских продуктов — в супермаркетах, мебельных магазинах, салонах мобильной связи, туристических агентствах. На втором месте по степени эффективности наружная реклама, далее — реклама на телевидении, радио, в интернете и в печатных СМИ. Однако, по данным TNS Media Intelligence, доминирующим источником рекламных сообщений о банках остается телевидение — на его долю в 2007 году пришлось 39 731 выходов, это около 36% от общего их числа.

Тем не менее, несмотря на бурный рост рынка, российские рекламисты, за редким исключением, используют однотипные приемы и образы, по которым потребителю трудно идентифицировать тот или иной банк. «По-моему, российская банковская реклама довольно скучная. Выигрывают те банки, которые просто дают существенно больше рекламы, чем другие. Я считаю, что банкам, работающим с массовым потребителем, не нужно бояться использования нестандартных, иногда даже провокационных ходов в рекламе», — полагает Юлиана Слащева. (Окончание на стр. 26)

26 страница

Рубль может стать наиболее вероятным кандидатом на роль резервной валюты

27 страница

В ГД готовится закон «О платежах», который призван урегулировать рынок микроплатежей

28 страница

Эффективная процентная ставка теперь не только узаконена, но и упорядочена

29 страница

Крупные государственные банки стали еще крупнее

30 страница

1000 банков России

Копилка с секретом

банковские инструменты

В прошлом году частным вкладчикам был предложен ряд новых для российского розничного банковского рынка программ. На банковском рынке появились так называемые синтетические депозиты, включающие инвестиционную, товарную и даже страховую составляющую. При этом был отмечен активный спрос и на продукты традиционные, например вложение в золото.

Индексированный депозит

Индексированный депозит подразумевает, что доходность вложений не фиксируется, а привязана к определенному инструменту — стоимости товаров, фондовому индексу, инвестиционному фонду и т. д. Сегодня индексированные депозиты предлагают своим клиентам Ситибанк, «КИТ Финанс», Мой Банк. Например, инвестиционный банк «КИТ Финанс» вывел на рынок индексированный депозит в рублях на 180 дней. Ставка по нему привязана к изменению индекса РТС в период с размещения средств до окончания срока вклада. Максимально возможный заработок для клиента за полгода — 13% (26% годовых). Если рынок будет расти, банк по условиям вклада заплатит вкладчику только 5% годовых. Зато если рынок будет в минусе, на клиенте это не отразится — он сохранит свои сбережения и даже получит добавку от банка в 0,1% годовых. Как заверил в банке, единственный риск, который несет инвестор, воспользовавшийся таким депозитом, это недополучение дохода.

Другой вид индексированного депозита предлагает Ситибанк. Ставка по вкладу привязана к курсовому соотношению рубль/доллар. Как объяснила начальник отдела развития банковских и инвестиционных продуктов Ситибанка Юлия Данилина, этот продукт является синтезом депозита и опциона на пару валют. Минимальная сумма инвестиций — 150 тыс. руб. или \$5 тыс. сроком от трех месяцев до полугодия. Если курс рубля по отношению к доллару вырастет на 3–4%, то доходность по такому вкладу может составить 12–15%. Максимальная доходность, которую может получить клиент, составляет 19,9%, но только в том случае, если курсовое колебание составит 5%. Здесь вкладчик также рискует только инвестиционным доходом. Если клиент сделает ставку на рост рубля по отношению к доллару, а вырастет,

наоборот, доллар, то банк вернет деньги с минимальной ставкой 0,05% годовых.

Инвестиционный депозит

В отличие от индексированного депозита инвестиционный депозит предполагает инвестирование части суммы, полученной банком от вкладчика, в инструменты фондового рынка. Как правило, эти продукты банки продвигают на бирже при помощи своих управляющих компаний. Например, так поступили Банк Москвы и Райффайзенбанк. Клиенту предлагают поместить деньги на вклад с более высокой ставкой при условии, что часть средств он инвестирует в ПИФы. Райффайзенбанк предлагает разместить средства (15 тыс. руб. или \$/€500) на вкладе на срок от одного до шести месяцев. Процентная ставка варьируется от 6% до 10% в зависимости от срока и валюты депозита. Преимущество этого депозита в том, что он служит своего рода бонусом в случае снижения стоимости паев и компенсирует часть потерь от инвестированных денежных средств даже при неблагоприятном развитии ситуации на фондовом рынке.

Как считает член правления Райффайзенбанка Роман Воробьев, выбор инвестиционных продуктов для частного инвестора в большей степени определяется склонностью инвестора к риску и его инвестиционным горизонтом, а не текущей ситуацией на рынке. Падения на фондовом рынке сменяются взлетами, и в долгосрочной перспективе рост российского рынка мало у кого вызывает сомнения, особенно приносящая во внимание ситуацию, сложившуюся на мировых товарных рынках. «Поэтому мы рекомендуем инвесторам не поддаваться панике и придерживаться своего долгосрочного инвестиционного плана», — подытожил господин Воробьев.

Банкиры довольны результатами работы инвестиционного депозита и расценивают этот продукт как весьма перспективный, позволяющий также популяризировать ПИФы. Впрочем, некоторые эксперты считают, что из-за кризиса ликвидности и резких взлетов и падений индекса РТС спрос на индексированные и инвестиционные депозиты будет отложен.

Среднедневной остаток

Помимо разнообразных инвестиционных и индексированных депозитов на рынке появляются и другие интересные предложе-

ния. Необычный продукт предложил инвестбанк «КИТ Финанс». Тариф «Сберегательный счет» позволяет клиентам эффективно распоряжаться своими финансами и при этом получать дополнительный доход. При обращении в банк клиент получает банковскую карту MasterCard категории Standard или Gold.

Для подключения к тарифу «Сберегательный счет» необходимо заполнить заявление и при этом получать дополнительные начисления процентов на среднедневной остаток денежных средств на текущем счете, при этом размер остатка должен быть выше 10 тыс. руб./\$2 тыс. или €2 тыс. В зависимости от минимальной ежедневной суммы остатка ставки составляли до 7,5% годовых в рублях, до 4,5% годовых в долларах, до 3,5% годовых в евро. При этом с помощью карты клиент сможет распоряжаться средствами по своему усмотрению — снимать, пополнять счет, оплачивать товары и услуги в торговых точках. По словам Анастасии Фроловой, управляющего директора «КИТ Финанс», в банке ожидают, что инвесторов очень заинтересует этот продукт.

Рыночные риски

Более сложный продукт предлагает вкладчикам Ситибанк. Комплексная программа банка объединила достоинства различных финансовых инструментов — срочных депозитов, инвестиционных продуктов (облигаций, паевых фондов) и накопительных программ страхования жизни. Каждый продукт направлен на удовлетворение определенных пожеланий клиента, но их сочетание позволяет при определенном стабильном доходе (который обеспечивает депозит) зарабатывать больше за счет инвестиционной составляющей. Этот продукт рассчитан на клиентов, которые стремятся диверсифицировать свои вложения по уровню риска, срокам, валютам и целям и максимально эффективно разместить свои средства. Преимущество данного предложения состоит в том, что гарантированный рост капитала при вложении в срочный депозит дополняется широкими возможностями инвестиционных вложений. Однако не стоит забывать о том, что наличие инвестиционной составляющей предполагает и рыночные риски. Нужно помнить: соотношение риск/доходность можно оптимизировать, но нельзя обойти. (Окончание на стр. 28)

Естественный прикид

вклады

Ставки по депозитам растут с осени прошлого года, и это, безусловно, хорошая новость для потенциальных заемщиков. Мировой кризис ликвидности заставил большинство российских банков пересмотреть условия формирования собственных пассивов, что привело к изменению условий их работы с клиентами. Причем если крупные банки не испытывают проблем с количеством потребителей своих услуг, то средние и мелкие заманивают клиентов выгодными условиями по вкладам и обещают более выгодные кредиты.

Считайте деньги

По данным ВЦИОМ, хранит сбережения в банках всего 25–26% российского населения. При этом большинство потенциальных вкладчиков (64%) доверяют государственным банкам. Сейчас банковская реклама содержит множество разнообразных предложений, касающихся условий вкладов для физических лиц. За открытие счета банки обещают не только выгодные проценты, но и различные призы, в том числе туристические путевки. Как средние и мелкие, так и крупные банки заинтересованы в привлечении «коротких» и «длинных» пассивов, которые обходятся им сейчас либо дешевле, либо на уровне иностранных займов.

Ставки по депозитам растут с осени прошлого года, и это, безусловно, хорошая новость для потенциальных банковских клиентов. Например, максимальный доход, который можно получить по вкладу, «Ъ-Банку» удалось обнаружить в Моём Банке. При открытии счета от 1,5 млн руб. на один год вкладчик может получить до 14% годовых. Если вклад будет меньшего объема, например 100 тыс. руб., то в Московском кредитном банке можно получить 12,5% годовых, а «Русский стандарт» предлагает такой процент за вклад от 1 млн руб. Наиболее консервативные условия по вкладам у госбанков: в ВТБ 24 при вкладе 1 млн руб. максимальный доход составит 9% годовых, а в Сбербанке — не больше 8,5% годовых. При этом, по данным Банка России, средняя доходность по депозитам российских банков для физических лиц за январь текущего года составила порядка 7% годовых. Эти данные приводятся с

учетом консервативных условий Сбербанка, который в марте повысил стоимость двухлетних депозитов на 0,5% годовых.

Многообразие условий депозитных вкладов вынуждает российского пользователя банковских услуг более внимательно относиться к выбору не только условий вклада, но и банка, его предлагающего. «Уровень доходности всегда связан с уровнем рисков», — предупреждает гендиректор направления розничных банковских услуг BNP Paribas в России Филипп Дельпаль. — Нужно понимать, что размещение депозита в маленьком или среднем банке по ставке существенно выше рыночной связано с гораздо более высоким риском, чем размещение депозита в крупном международном или российском банке. «Высокая ставка по вкладу, как и слишком низкая, должна восприниматься как «звонок» для вкладчика», — предупреждает член правления банка «Сосьете Женераль Восток» Иван Анисимов. Начальник управления маркетинга Собинбанка Анна Каминская советует задуматься над надежностью банка, если он обещает ставки по вкладам на уровне 16% годовых.

Как банкиры тщательно оценивают кредитоспособность заемщика, так и будущие вкладчики должны оценивать кредитную организацию, говорят банкиры. Казалось бы, что может быть проще — депозит надо класть туда, где надежнее. Но степень надежности рядовой вкладчик вынужден определять сам. Тут многие вынуждены полагаться на рекламу, которая не всегда является исчерпывающим источником информации.

Банкиры советуют обратить внимание на то, в течение какого времени банк работает с физическими лицами, а также на состав его акционеров (они, правда, даже в крупных банках могут скрываться за малопонятными ООО). Читайте обзоры аналитиков, профильные статьи, рейтинги надежности от международных и российских рейтинговых агентств, — советует зампред ВТБ 24 Дмитрий Руденко, — и решайте, стоит ли дополнительные 2–3% в год того, что рискуете. По мнению директора департамента розничного бизнеса Орггрэбанка Вячеслава Ляевича, потенциальному клиенту банка, выбирающему между условиями крупных или средних банков, в текущей ситуации следует придерживаться следующего прави-

ла: «Хотите прежде всего сохранить деньги — размещайте деньги в крупных банках на длительный срок для получения не самого низкого процента. Хотите прежде всего получить проценты — размещайте в тех банках, которые предлагают высокие ставки, но на короткий срок».

Не стоит забывать, что вклады клиентов подпадают под действие закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», вступившего в силу в декабре 2005 года. В случае банкротства банка страховка покрывает 90% суммы вклада, превышающей 100 тыс. руб., но выплачивается не более 400 тыс. руб. Поэтому банкиры советуют распределять свои накопления между несколькими участниками системы страхования вкладов (ССВ). «Таким образом, сохранность всех ваших средств будет гарантирована государством», — советует председатель правления банка «Ренессанс Кредит» Алексей Левченко. Сейчас в ССВ входят 962 банка.

Рекомендации специалиста

Из-за удорожания пассивов банки меняют условия кредитного обслуживания населения, корректируют кредитные программы и отказываются от малоприбыльных продуктов. Например, в УРАС-банке предпочли отказать от автокредитов, предлагая заемщикам кредиты на потребительские нужды на покупку в том числе и автомобиля. Правда, стоимость такого банковского продукта выше автокредита на 2–3%. «Большинство кредитных организаций еще есть запас денежных средств, позволяющий снабжать население кредитами. Например, Сбербанк понизил на 0,5–1,5% стоимость своих валютных кредитов для населения на неотложные нужды и покупку жилья».

Впрочем, это не означает, что крупные игроки банковского рынка начинают демпинговать. «Сейчас активное предложение кредитных продуктов уже может восприниматься как своего рода демпинг», — поясняет Иван Анисимов из БСЖВ. — Большинство игроков, в том числе и крупных, внимательно следят за ситуацией с ценами на банковские розничные продукты и, естественно, не упускают возможности заработать чуть больше. Так что вряд ли стоит говорить о демпинге, скорее это нормальная ценовая борьба». (Окончание на стр. 27)

банк

Рублевый эквивалент

конвертация

В эпоху слабого доллара сложившаяся система пяти мировых резервных валют (доллар, евро, фунт стерлинга, иена, швейцарский франк) требует корректировки. Наиболее вероятными кандидатами на роль новой резервной валюты считаются шведская крона, китайский юань и рубль. В рамках решения этой задачи члены ACI Russia инициировали разработку нового законопроекта «О валютной политике Российской Федерации».

Первый статус

Впервые на высшем уровне назвал рубль претендентом на получение статуса резервной мировой валюты президент РФ Владимир Путин. Прозвучало это в июне 2007 года на Петербургском международном экономическом форуме. Затем, в середине февраля, об этом же говорил на Красноярском экономическом форуме тогда еще первый вице-премьер Дмитрий Медведев: «Россия намерена стать одним из крупнейших мировых финансовых центров, привлекательность которого будет основана на стабильности российской национальной валюты». Одной из задач Кремля он назвал превращение рубля в одну из региональных резервных валют. Таким образом, стратегия укрепления рубля была поддержана и будущим президентом.

Интересно, что эта идея нашла понимание и в отечественных финансовых кругах. Банкиры давно поняли, что на укреплении рубля можно неплохо заработать. Только за последние семь лет, по словам вице-преьера, министра финансов РФ Алексея Кудрина, средний эффективный курс рубля к корзине валют укрепился на 85%.

Неудивительно, что в эпоху слабого доллара ряд государств не скрывают своего желания пополнить «клуб избранных валют». Первым таким шагом для них станет получение их валютами статуса резервных. Наиболее вероятными «резервистами» считаются шведская крона, китайский юань и рубль. Однако не следует забывать о

том, что на мировом валютном рынке союзников нет, каждый сам за себя. По мнению Игоря Суздальцева, начальника отдела финансовых институтов ОАО «ОТП Банк», одного из инициаторов разработки нового законопроекта «О валютной политике Российской Федерации», «борьба валют за резервный статус — это война, где каждый против всех, нет союзников и пленных не берут».

Иранский рубль

Российский рубль уже давно не перестал быть «деревянным». С осени прошлого года он на регулярной основе котируется на международных площадках. Через валютную торговую систему LavaFX Interbank (Нью-Йорк, США) котируется рубль спот ОТП Банк, а через ICAP EBS (Лондон, Великобритания) — Металлинвестбанк. Как сообщил заместитель начальника дилитингового центра Металлинвестбанка Сергей Романчук, «объемы растут, наблюдается улучшение операционных расчетов с рублем между международными и российскими банками. Когда крупные международные банки научатся оперировать с рублем без проблем, тогда и трейдинг станет лучше». По данным «Ъ-Банк», около 10 российских банков готовы присоединиться к этим двум дилерам и ведут соответствующие переговоры. Регулярно котируют рубль и зарубежные банки.

«Мы наблюдаем серьезный интерес зарубежных инвесторов к российским активам. И если ажиотаж на нефтя-



Манфред Вибген, президент Международной ассоциации специалистов финансовых рынков ACI, во время посещения российского съезда ACI Russia скептически оценил нынешние возможности рубля в качестве мировой резервной валюты

ных биржах сохранится в течение нескольких месяцев, то вполне возможен всплеск интереса и к рублю», — подчеркнул старший дилер Бинбанка Алексей Дубинский. Но не все эксперты согласны с этой точкой зрения.

«Нынешняя сила рубля основана на высоких ценах на нефть и газ, но конъюнктура на сырьевых рынках может измениться. Так что заинтересовать центробанк европейских стран только заработком на курсовой разнице будет достаточно сложно», — считает начальник аналитического департамента Банка Москвы Кирилл Трещасов. По его мнению, наибольшие шансы «отличиться» у рубля есть в СНГ,

в первую очередь в Белоруссии, на Украине и в Казахстане, покупающих рубль и нуждающихся в российской валюте. Добавим, что рубль уже входил некоторое время в состав ЗВР Банка Белоруссии, но затем его оттуда исключили. Директор ЦИ МФПА Сергей Моисеев считает подобные разговоры преждевременными до тех пор, пока правительство РФ не остановит рост цен внутри страны и не справится с высокой годовой инфляцией. Неожиданную политическую поддержку рубль получил в Иране. В феврале на острове Киш в Персидском заливе открылась новая сырьевая биржа. Все расчеты при торговле нефтью, нефтепродуктами и газом производятся в риалах. Однако иранский посол в РФ Голямреза Ансари заявил, что для расчетов по операциям на нефтяной бирже может быть использован и российский рубль.

Форматы котирования валют стран СНГ к российскому рублю

№	Государства-участники СНГ	Название валюты	Цифровой код	Буквенный код	Формат	Курс на 1 марта 2008 года
1	Азербайджан	Азербайджанский манат	944	AZN	RUB/AZN	0,0348 за 1 рос. рубль
2	Армения	Армянский драм	51	AMD	RUB/AMD	12,6831 за 1 рос. рубль
3	Белоруссия	Белорусский рубль	974	BYR	RUB/BYR	89,4758 за 1 рос. рубль
4	Грузия	Грузинский лари	981	GEL	RUB/GEL	0,0641 за 1 рос. рубль
5	Казахстан	Казахский тенге	398	KZT	RUB/KZT	5,0352 за 1 рос. рубль
6	Киргизия	Киргизский сом	417	KGS	RUB/KGS	1,5014 за 1 рос. рубль
7	Молдавия	Молдавский лей	498	MDL	RUB/MDL	0,4634 за 1 рос. рубль
8	Россия	Российский рубль	643	RUB	—	1
9	Таджикистан	Таджикский сомони	972	TJS	RUB/TJS	0,1427 за 1 рос. рубль
10	Туркмения	Туркменский манат	795	TMM	RUB/TMM	214,9063 за 1 рос. рубль
11	Узбекистан	Узбекский сум	860	UZS	RUB/UZS	53,5415 за 1 рос. рубль
12	Украина	Украинская гривна	980	UAH	RUB/UAH	0,2123 за 1 рос. рубль

Влияние покупки иностранной валюты ЦБ РФ на прибыль банка и темпы инфляции

№	Показатель	2006 год	2007 год	Динамика изменения показателя (%)
1	Покупка иностранной валюты ЦБ РФ (млрд)	117,6	150	+28
2	Прибыль ЦБ РФ за год (млрд рос. руб.)	39,2	28	-29
3	Темпы инфляции (прироста индекса потребительских цен и тарифов на товары и платные услуги населению) в России за год (% к предыдущему году)	9	11,9	+32

По мнению Ричарда Мура, управляющего директором Citi Group, главы направления валютных и товарных рынков в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток, Африка), эпоха дешевой денег и господства доллара закончилась. «Я не уверен, что сейчас у рубля есть такая цель — стать резервной валютой», — отметил Манфред Вибген, президент Международной ассоциации специалистов финансовых рынков ACI — The Financial Markets Association (Париж, Франция). — С одной стороны, имея в виду пример США, нужно понимать, что когда валюта становится резервной, другие страны покупают эту валюту и страна-эмитент становится должником. С другой стороны, я абсолютно уверен, что у рубля есть возможность стать резервной валютой в будущем. Очевидно, что в ближайшие годы объемы оборота доллара США будут снижаться, и на этом фоне будут расти объемы оборота евро и появляться новые резервные валюты, такие как рубль и, возможно, китайский юань.

Корректировка курса

В феврале в Москве российская организация специалистов финансовых рынков ACI Russia на своем четвертом съезде рассмотрела вопрос о поддержке резервного статуса национальной валюты.

«Нашей первоочередной задачей сегодня является убедить Банк России прекратить покупку иностранной валюты, что позволит увеличить прибыль ЦБ и снизить темпы инфляции в стране (см. таблицу — «Ъ-Банк»)», — сообщил Игорь Суздальцев. На его взгляд, это больше внутрисистемная дискуссия, нежели международная. За рубежом никто против рубля особенно не выступает. Многие западные аналитики считают, что сложившаяся система пяти мировых резервных валют (доллар, евро, фунт стерлинга, иена, швейцарский франк) требует корректировки.

«Обычно, когда валюта укрепляется слишком сильно, возникают определенные риски, но Россия настолько сильна в смысле производства и природных ресурсов, что я думаю, что укрепление рубля не несет в себе опасности для России», — подчеркнул господин Вибген.

Сergey Artemov

Доступные миражи

реклама

(Окончание. Начало на стр. 25) То же мнения придерживается директор по развитию бизнеса рейтингового агентства RusRating Елена Арбузова: «Жаль, что мы видим мало яркой и нестандартной рекламы, которая сделала бы банки более узнаваемыми. Особенно это важно, когда банки рекламируют одни и те же услуги. Но креатив — достаточно дорогое удовольствие, и не все банки готовы себе это позволить».

Средний бюджет, закладываемый банками на рекламное продвижение, оценивается в \$2–3 млн в год. «У крупных банков, входящих в первую десятку, этот показатель существенно выше — около \$5–6 млн», — говорит Юлиана Слащева. При этом сроки окупаемости рекламных кампаний непредсказуемы: все зависит от того, насколько точным окажется «выстрел» в целевую аудиторию. Ряд экспертов при этом полагают, что более оправдан с финансовой точки зрения запуск новой продуктовой линейки и даже расширение филиальной сети. «Нельзя отрицать эффективность рекламы, только вот насколько она эффективна можно оценить спустя определенное время. Удобство расположения офисов банков и высокая культура обслуживания будет хорошей поддержкой любой рекламной кампании. Вряд ли успех, достигнутый в розничном кредитовании Райффайзенбанком или «Русским стандартом», можно связать только с удачной рекламной кампанией. Скорее, дело в их умелой стратегии развития бизнеса — находится рядом с потенциальным потребителем», — говорит Елена Арбузова.



Реклама Сбербанка запомнилась большинству опрошенных россиян

Мягкий и пушистый

Возможно, именно на фоне одиозных рекламных кампаний последнего времени самой громкой и запоминающейся участницей рынка оказалась компания Банка Москвы, которая стартовала под слоганом «Банк вам в помощь»

1 октября 2007 года. Ее концепция, основанная на использовании нехарактерных для банковской рекламы образов животных (зайцев, бобров, хомяков и жирафов, берущих кредиты, открывающих вклады, пользующихся услугами интернет-банкинга и проч.), была

разработана английским креативным агентством WCRC. Как объяснил вице-президент Банка Москвы Андрей Лапко, основной месседж этой кампании заключался в том, чтобы «показать банк более дружелюбным, «мягким и пушистым». Для этого были выбраны образы животных, причем отбирались они на основании опросов фокус-групп. Были отобраны те животные, которые не

Банки, рекламу которых отметили участники опроса НАФИ*

Банк	Доля респондентов в 2007 году (%)	Доля респондентов в 2006 году (%)
Сбербанк	51	45
«Русский стандарт»	29	25
ВТБ 24	21	21
Банк Москвы	17	11
Альфа-банк	12	13
«Уралсиб»	10	7
Газпромбанк	8	10
Росбанк	7	6
«Кит Финанс»	7	менее 1%
Россельхозбанк	6	2

*Сумма ответов превышает 100%, так как вопрос допускал несколько вариантов ответа. Источник: Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ).

вызывают отрицательных эмоций, то есть нестрашные, нехищные и неагрессивные. Сумму, потраченную на разработку и медийную поддержку кампании, в банке не раскрывают, но дают понять, что слова о креативе как о дорогом удовольствии справедливы.

Риска при запуске новой кампании, несмотря на то, что он стал частью репозиционирования бренда, практически не было, уверяет Андрей Лапко. Замеры ее эффективности показали очень высокие результаты: по некоторым продуктам количество обращений в банк увеличилось в десятки раз. Более того, идея обыгрывания образов «милых зверушек» была подхвачена такими крупными рекламодателями, как ЛУКОЙЛ и «Фольксваген»: «Буквально через пару месяцев после того как мы запустили нашу рекламу с бобрами и

кроликами, вышел ролик ЛУКОЙЛа с лосем», — напоминает господин Лапко.

Пример кампании Банка Москвы демонстрирует еще одну тенденцию развития рынка — акцентирование эмоциональной составляющей рекламного контента. «В нашей рекламе вторичен месседж о банковских продуктах — там первичен образ милого пушистого животного, которое вызывает улыбку и дает эмоционально позитивное восприятие», — объясняет Андрей Лапко. — Через позитивность восприятия мы хотели изменить отношение к банку, чтобы наши клиенты начали ассоциировать Банк Москвы с чем-то позитивным. Так что эта реклама не столько продуктовая (хотя там была вполне определенная информация о вкладах и ипотеке), сколько имиджевая. Она направлена на то, чтобы люди при

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЫХОДОВ РЕКЛАМЫ В СМИ В 2007 ГОДУ* (КОЛ-ВО ВЫХОДОВ РЕКЛАМЫ)

№	СМИ	Выходы
1	ТВ	39 731
2	РАДИО	36 858
3	ПРЕССА	10 605
4	НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА	18 312
5	КИНО	2508

*РЕГИОН: МОСКВА (НАЦИОНАЛЬНОЕ И ЛОКАЛЬНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ)

словах «Банк Москвы» вспомнили сначала этих милых зверушек, а уже затем конкретные продукты банка». В то же время, по мнению специалистов, ставка на эмоциональное восприятие делает рекламу упрощенной и менее агрессивной. «Банковская реклама по-прежнему ориентирована на малотрамот-

ного в финансовом смысле потребителя, которому, прежде чем вовлечь его в сотрудничество с банком, приходится объяснять, зачем, собственно, ему это нужно», — комментирует специалист компании ИМА-консалтинг Инна Сокольцева. Диана Россоховатская, Ольга Хвостунова

В Риге все стабильно

Погода в Риге может быть разной. Новости — только хорошими. Следите за хорошими новостями по выписке из Вашего счета. Parex — всегда отличный прогноз!

В офисах представительства АО PAREX узнайте больше:

- о преимуществах открытия счетов в европейском банке
- о возможности оформления платежных карточек
- о быстрых взаиморасчетах стран СНГ и Запада
- о доходности инвестиционных фондов
- о выгодных условиях лизинга и кредитования в СНГ

Москва: +7 495 981 4478 (79, 80, 81, 82)
Санкт-Петербург: +7 812 324 2323
Киев: +380 44 4846 715
Днепропетровск: +380 56 2317000
Минск: +375 172 02 09 60

www.parex.ru



думай+

банк

Естественный прикид

Вклады

(Окончание. Начало на стр. 25)

Не советуя специалистам идти за кредитом и в тот банк, реклама которого обещает выдать заем любому желающему. Конечно, потенциальному заемщику до некоторой степени выгодно получить кредит в том банке, который требует минимальное количество документов о доходе или вовсе их не требует (речь, конечно, не идет о получении ипотечного кредита с оформлением квартиры в залог). Слишком низкий порог требований к заемщику может оказаться не лучшим способом удешевить кредит — в этом случае риски

могут быть заложены в ставку по кредиту, предупреждают банкиры.

Другие потенциальные заемщики могут расценивать факт «широкой раздачи» кредитов как озабоченность банка получением быстрого высокого дохода и возможным дефолтом. «Мелкий банк не может привлечь дорогие депозиты и одновременно давать ставки по кредитам ниже, чем в крупных банках, — утверждает управляющий директор блока «розничный бизнес» Банка Москвы Алексей Клецко. — Такой банк просто прогорит». «Мнение о том, что кредит не надо будет возвращать, если кредитная орга-

низация обанкротится, неверно, — замечает председатель правления Абсолют-банка Николай Сидоров. — Банкротство банка не спасет заемщика от обязательств по взятому кредиту, поскольку даже в этом случае будет назначена управляющая компания, которая будет взыскивать с заемщиков задолженность, чтобы передать вкладчикам банка-банкрота». «Неисполнение обязательств в любом случае грозит заемщику испорченной кредитной историей, — добавляет Алексей Левченко из «Ренессанс Кредита». — Даже в случае возникновения проблем банк будет информировать бюро кредитных исто-

рий о факте неисполнения обязательств, что испортит кредитную историю клиента на всю жизнь». Кредиты лучше брать в крупных и средних банках с известной историей и хорошей репутацией, советует Николай Сидоров. Кроме того, банкиры предупреждают, что обещающий очень выгодные условия по кредитным продуктам небольшой банк может применять достаточно жесткие способы сбора просроченной задолженности. А одним из ключевых показателей выбора кредитной программы он называет удобство продукта — не только ежегодную ставку по кредиту, но и возможность

внесения платежа в кассах банка или банкоматах, штрафы за досрочное погашение и, конечно, наличие дополнительных комиссий.

Свершившийся факт

Кризис ликвидности, начавшийся с американского рынка subprime-ипотеки, хотя и не привел к кризису на российском ипотечном рынке, но изменил условия работы наших банкиров. В первую очередь это ощутили на себе те банки, у которых существенные доли пассивов (более 30%) составляли займы на зарубежных рынках. «Общий рост ставок по кредитам — это свершившийся факт», — говорит первый

зампред СБ-банка Андрей Егоров. Если для крупных российских кредитных организаций стоимость заимствований выросла на 1,5–2% годовых, то для средних банков было более существенным. А для некоторых зарубежных рынков долгов оказался и вовсе закрытым. Те же банки, к которым не утратили доверия иностранные инвесторы, предпочли получать синдицированные кредиты на цели торгового финансирования для своих корпоративных клиентов вместо выхода на публичный рынок долгов. Вынужденное изменение формирования структуры пассивов российских банков

привело и к изменению их работы с клиентами. Представители крупнейших российских банков признают, что не испытывают сейчас проблем с привлечением новых клиентов. «Поскольку с начала кризиса ликвидности на мировых рынках запросы по объему кредитов от корпораций стали значительно выше (многие лишили возможности получать деньги за рубежом), естественно, что корпорации обращаются за заемными деньгами именно в крупные банки, — подтверждает зампред ВТБ Василий Титов. — Средние и мелкие банки вынуждены отказывать юридическим лицам не только из-за

отсутствия средств, но и из-за ограничения лимита на одно-двух заемщика».

Изменения в работе банков с клиентами коснулись в том числе и обслуживания физических лиц. Средние и мелкие банки при текущей рыночной ситуации более всего заинтересованы в привлечении средств от населения, тем самым они диверсифицируют собственную базу пассивов. Ну а крупные игроки банковского рынка, обладая немного более дешевыми объемами свободных средств, имеют возможность продавать кредиты населению на несколько процентных пунктов дешевле. **Юлия Чайкина**

Машинная возня

микроплатежи

Оборот денег на рынке платежных терминалов в России в 2007 году составил около \$5,7 млрд. По предварительным прогнозам, в текущем году объем микроплатежей вырастет еще как минимум на 50%. Это означает начало нового витка борьбы за рынок между сторонниками и противниками агентской схемы платежей. Точку в затянувшейся противостоянии должен поставить разрабатываемый Госдумой закон «О платежах».

Прецедентное право

Если минувшей осенью ситуация на рынке платежных терминалов напоминала лихо закрученный боевик, то сейчас она больше походит на затянувшуюся мелодраму.

Страсти улеглись. ЦБ, Минфин, МЭРТ и МВД пообещали не трогать ИЧП и ООО, работающие по агентской схеме. Была создана рабочая группа, которая должна была подготовить согласованный проект к февралю текущего года.

Но за минувшие месяцы на рынке микроплатежей произошло знаковое событие. В конце января сторонники агентской модели получили приятный подарок: президиум Высшего арбитражного суда не поддержал претензии Новосибирской налоговой инспекции, пытавшейся взыскать 3 тыс. руб. штрафа с индивидуального предпринимателя Рыжкова и 30 тыс. руб. с компании «Ситилайн» за отсутствие на терминалах экспресс-оплаты фискальных регистраторов (оборудования, учитывающего все платежи через терминал и предназначенного для контроля со стороны налоговиков). Судьи не согласились с инспекторами: кроме контрольно-кассовых машин (ККМ), в которых наличие фискального регистратора обязательно, они разрешили использовать и другую технику. Разумеется, это решение стало мощнейшей поддержкой сторонников агентской схемы.

Фискальный регистратор

Но их оппоненты не собирались сдаваться.

Большой резонанс на рынке вызвало выложенное в ин-



Если закон «О платежах» будет принят, оплата через терминалы останется недорогой, простой и доступной услугой. ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕВА

тернете открытое письмо руководителем системы Suberplat (владелец — банк «Платина»). По мнению авторов письма, владельцы терминалов, не оборудованных фискальными регистраторами, начали получать дополнительный (нелегальный) доход и после утаивания части наличной выручки терминала стали ее перепродавать по схеме «черного нала».

Наличные потоки в этом случае «растакаются» по цепочке посредников. Расценки на услугу «внебанковской налички» на теневом рынке колеблются сейчас в пределах 6–8%. Таким образом, сложилась ситуация, когда добросовестный владелец терминальной сети имеет выручку в среднем 5% с оборота, а владелец

терминальной сети, нелегально продающий «черную наличность», получает с того же объема 11–13%. Соответственно, недобросовестные «терминальщики» имеют возможность предлагать арендодателям гораздо большую арендную плату за установку терминала, чем добросовестные. В результате компании, работающие по банковской схеме, уже покинули многие известные сети супермаркетов. Их места заняли любители «черного нала», то есть работающие по агентской схеме.

Поэтому представители Suberplat предложили провести фискализацию платежных терминалов и уничтожить агентскую модель приема платежей.

Инициативу Suberplat поддержала Ассоциация регио-

нальных банков России: она считает необходимым внести в законодательство поправки, согласно которым все владельцы платежных терминалов должны установить фискальный регистратор.

Эта инициатива на руку игрокам, работающим по банковской схеме, поскольку их собственные терминалы, как правило, уже оборудованы соответствующими устройствами. Однако нововведение серьезно осложнит жизнь 90% участникам рынка, которые работают по агентской схеме.

Установка в каждый терминал фискального регистратора приведет к значительному удорожанию услуг платежных систем. Стоимость фискального регистратора сейчас составляет более 40 тыс. руб. (половина стоимости терминала), а расходы на его обслуживание — еще 3–4 тыс. руб. в месяц. «Эти затраты будут перенесены на стоимость услуг для конечного потребителя, которые увеличатся в полтора-два раза», — добавил гендиректор компании ОСМП Владимир Лопатин.

К тому же, подчеркивают сторонники агентской схемы микроплатежей, конструкция многих сенсорных автоматов не рассчитана на установку этого устройства, поэтому их владельцам придется менять весь терминал. Пострадает в первую очередь малый бизнес в регионах. А это как-то не очень вяжется с новой экономической политикой Кремля. По подсчетам экспертов НАУЭТ (Национальной ассоциации участников электронной торговли), установка регистраторов на терминалах будет стоить отечественному рынку до \$200 млн. К тому же собрать потом информацию со всех 100 тыс. терминалов, обработать данные о сотнях миллионов платежей у налоговиков рук не хватит.

Рабочая группа

На этом фоне Госдума должна была в начале марта утвердить согласованный проект поправок к законам «О банковской деятельности...» и «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем...».

Но комитет по финансовым рынкам в очередной раз взял тайм-аут. Вместо рабочих поправок было решено в пожарном порядке подготовить новый специальный закон «О платежах». Рабочая группа уже приступила к его созданию.

Новый закон сводится, по сути, к двум главным моментам. Он должен подтвердить легитимность агентской модели, закрепленную ранее в положениях Гражданского кодекса и ряде постановлений правительства, а также определить, каким должен выглядеть чек, выдаваемый клиенту.

Кроме того, планируется подготовить поправки к КоАП (Кодексу административных правонарушений) — будут определены санкции за неприменение ККМ (контрольно-кассовых машин), а также введена ответственность арендодателя за сдачу в аренду оборудования, не оснащенного ККМ.

Предполагается, что законом будет определено и место размещения фискальных регистраторов. Разумеется, представители банковской модели настаивают на установке регистраторов на терминалах, а их противники — в процессинговых центрах.

Сторонники агентской схемы приветствовали появление специального закона и поддержали фискализацию процессинговых центров. «В отдельном законе можно более детально прописать права и обязанности участников агентской модели приема платежей, возможные ограничения и требования к операторам платежных систем. Закон прежде всего нацелен на закрепление сложившихся на рынке реалий, с тем чтобы избежать вольной трактовки законодательства, которая прошлой осенью чуть не вылилась в полномасштабный кризис», — отметил председатель комитета по платежным системам и банковским инструментам НАУЭТ Борис Ким.

Гораздо проще, а главное удобнее и экономичнее, установить регистраторы в электронных платежных системах. Тем более что львиную долю российского процессингового рынка контролируют пять компаний.

По мнению господина Лопатина, фискализация процессинговых центров платежной системы позволит консолидировать информацию о проведенных операциях, что минимизирует затраты регуляторов на ее последующую обработку и анализ. Это даст существенную экономию государственных средств. «По сути, это выбор между двумя способами получения информации контролирующими органами: при фискализации терминалов — десятки тысяч рулонов кассовой ленты которые придется собирать по всей стране, против того же объема информации, консолидированного и записанного на электронные носители», — объясняет господин Лопатин.

Как считают специалисты, владельцы терминалов при этом должны иметь право выбрать любой предусмотренный законодательством способ фискализации, что было подтверждено недавним решением президиума ВАС. «Законодательные изменения необходимы рынку. Их можно разбить на три группы: это четкое определение правовых моделей приема платежей, расширение спектра оплачиваемых услуг, включая банковские и расчеты с государством, и снижение требований к идентификации микроплатежей», — заключил Борис Ким.

Доступная услуга

Сторонник банковской схемы Владимир Луценко, заместитель председателя правления СДМ-банка, владеющего крупной сетью терминалов «Плат-

форма», выступил против фискализации процессинговых центров. На его взгляд, возможны два варианта учета: либо поставить фискальные регистраторы на терминалах, которые зарегистрируют в ФНС, либо проводить все операции через банк (при отмене агентской схемы работы терминальных сетей). Аналогичной точки зрения придерживаются и в банке «Платина».

Кроме этого, сторонники банковской схемы напоминают о требованиях FATF, которая настоятельно рекомендует странам регистрировать или выдавать лицензии всем физическим и юридическим лицам, включая агентов, предоставляющих услуги по передаче денег.

Действительно, схема приема микроплатежей по оплате услуг фактически осуществляется по модели договора комиссии, то есть платежи принимаются агентом от своего имени и за счет поставщика услуг. Таким образом, агентский договор по модели договора поручения является притворной сделкой. Фактически агенты осуществляют банковскую деятельность.

Как пояснил Юрий Мальцев, заместитель гендиректора НКО «Московский клиринговый центр» (ТК «Элекснет»), «нигде в мире финансовое посредничество не осуществляется без специального органа надзора, контроля и регулирования. Это могут быть банки или уполномоченные госорганы. Если уж решено сохранить агентскую схему, то оборот игроков должен быть подотчетен».

ЗА МОРЕМ ЖИТЬЕ НЕ ХУДО

В Японии законодательные ограничения деятельности некредитных организаций на рынке финансовых услуг существовали до 2001 года. Проведенные в 2001 году реформы позволили небанковским организациям заниматься микробанкигом. Торговые точки получили возможность принимать от населения платежи за коммунальные услуги, погашение кредитов, осуществлять продажу билетов на спортивные мероприятия, концерты, бронирование гостиниц. Это подстегнуло развитие финансового сектора и сделало доступными банковские услуги. Торговые точки, не имеющие банковской лицензии, фактически превратились в мини-банковские офисы самообслуживания и предоставляют населению почти весь комплекс розничных банковских услуг. Несмотря на то что все розничные банки Японии предоставляют своим клиентам возможность управлять счетом через интернет или мобильный телефон, около 75% операций клиенты банков осуществляют через инфраструктуру сети торговых точек. Подобные реформы были проведены и в развивающихся странах, в частности в Бразилии и Индонезии, чей пример в силу объективных условий (неразвитость банковского ритейла, недоверие населения к банкам) для России даже более показателен.

Предложенный вариант фискализации процессинговых центров господин Мальцев назвал «ригидальной плоскостью»: ККМ должны принадлежать либо принципалу, либо агенту, при чем здесь третье лицо?

«Сейчас сети терминалов не подотчетны ни Центробанку, ни налоговой службе, а оборот наличных, которые проходят через платежные терминалы, обязательно надо учитывать», — говорит Владимир Луценко. Участники рынка, по его мнению, должны быть в равных условиях. Сейчас сторонники агентской схемы не берут с плательщиков комиссий, а сторонники банковской схемы вынуждены брать не менее 4,5% от суммы платежа, иначе их бизнес будет невыгодным.

По мнению сторонников банковской схемы, по новому законопроекту банки должны получить право выдавать разрешения на работу на рынке микроплатежей и нести за них ответственность. А пока прозрачность финансовых потоков также оставляет желать лучшего. Субагенты, чаще всего ИЧП или ООО, выступают в роли передовых пешек — ими жертвуют при появлении первого серьезного сбоя в системе перекачки денег. А нет виноватого в денежном переводе — нет и проблемы.

Но похоже, что исход борьбы между давними оппонентами предопределен, потому что подавляющее большинство в группе составили сторонники агентской модели. Очевидно, что предлагаемый закон «О платежах» устраивает игроков, работающих по агентским и субагентским схемам (они вытесняют своих противников и увеличивают доходы в результате перекачки миллионов неучтенных рублей), операторов мобильной связи (можно не вкладываться в развитие инфраструктуры приема платежей и скрывать от налоговиков свои реальные доходы) и на первых порах и рядовых плательщиков — при агентской схеме плательские денежные переводы останутся недорогой, простой и доступной услугой. **Сергей Артемов**

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ПРАДО
БАНК

Лицензия Банка России № 3378 от 06.09.2001 г. на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте.
Лицензия Банка России № 3378 от 10.03.2005 г. на привлечение во вклады денежных средств физических лиц в рублях и иностранной валюте.

ВСЕ СПЕКТР БАНКОВСКИХ УСЛУГ:

- ♦ Расчетно-кассовое обслуживание физических и юридических лиц ♦ Кредиты, факторинг, лизинг ♦ Система Банк-Клиент
- ♦ Депозиты, вклады, векселя ♦ Сейфовые ячейки ♦ Обмен валюты, переводы ♦ Ценные бумаги, доверительное и брокерское обслуживание

С 1 апреля мы дарим подарки!

Новый вклад «Универсальный +» — каждому Клиенту, оформившему вклад, дарим карту Master Card.

Дополнительные условия и тарифы на сайте банка.

Комсомольский проспект, д. 32, тел.: (495) 225-60-50, www.pradobank.ru



банк

Реальность в законе

Эффективная ставка

Одно из главных событий прошлого года на розничном банковском рынке — введение требования о раскрытии заемщикам реальной стоимости кредитов через эффективную процентную ставку (ЭПС). Две недели назад Госдума приняла в окончательном третьем чтении изменения в статью 30 закона «О банках и банковской деятельности». Теперь на уровне закона закреплена обязанность банков раскрывать заемщикам — физическим лицам реальную стоимость кредитов посредством ЭПС, рассчитанной по методике ЦБ РФ.

Законодательная инициатива

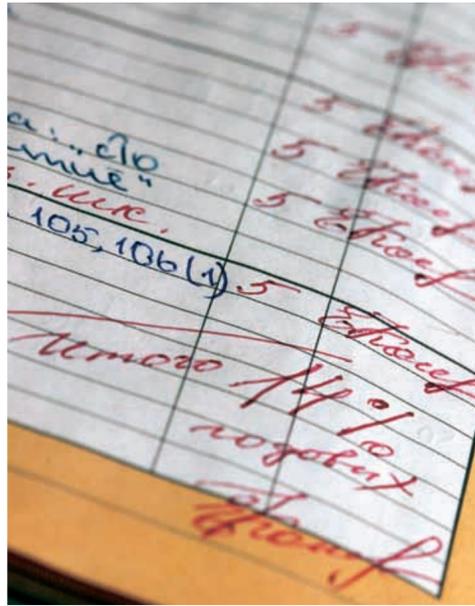
19 марта 2008 года депутаты приняли в окончательном третьем чтении изменения в статью 30 закона «О банках и банковской деятельности». Эти поправки на уровне закона закрепляют обязанность банков раскрывать заемщикам — физическим лицам реальную стоимость кредитов. Согласно утвержденной депутатами редакции законопроекта, рассчитывать полную стоимость кредита банки будут в порядке, установленном Банком России. Он предполагает делать это через раскрытие эффективной процентной ставки (ЭПС). Эффективная процентная ставка, которую заемщик платит по кредитам, стала в буквальном смысле законной.

Письмо Банка России №78-Т, устанавливающее перечень платежей по кредиту, которые должны быть учтены при расчете ЭПС, требует от банков

учитывать в расчете не только проценты по основному долгу и дополнительные комиссии по кредиту, но и платежи третьим лицам, необходимые для исполнения кредитного договора. К таким платежам относятся платежи страховщикам, оценщикам, нотариусам и т. п. После принятия поправок к закону теперь все включается в расчет ЭПС в полном объеме.

Поправки закрепляют за всеми без исключения банками обязанность раскрывать заемщикам — физическим лицам полную стоимость кредита до заключения кредитного договора. В случае корректировки условий кредитования по уже выданной ссуде банки будут обязаны уведомлять заемщиков о новой полной стоимости кредита до соответствующего изменения условий договора.

Как гласит новая редакция статьи 30, делать это нужно в порядке, установленном Банком России, то есть через рас-



Согласно закону «О банках и банковской деятельности», реальный процент за кредит теперь каждый сможет подсчитать сам, если, конечно, захочет. ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

крытие эффективной процентной ставки, рассчитанной по методике ЦБ.

Подзаконная инициатива

До сих пор банки раскрывали заемщикам эффективную процентную ставку по кредитам, ориентируясь не на требования закона, а на подзаконный акт Банка России.

По мнению депутатов, такой порядок вызывал сомнения в правомерности требований ЦБ о раскрытии заемщикам эффективной ставки. «Обмен информацией о кредитах между заем-

щиком и банком для заемщика регламентируется законом, а не подзаконным актом ЦБ», — пояснил первый зампред банковского комитета Госдумы Павел Медведев.

Кроме того, депутаты сочли требования ЦБ о раскрытии эффективной ставки недостаточными для того, чтобы заставить все без исключения банки раскрывать заемщикам реальную стоимость кредитов. «Положение ЦБ № 254-П, в котором закреплено требование по раскрытию эффективной ставки, обязывает банки раскрывать ЭПС только по тем кре-

дитах, которые для целей резервирования включаются в портфели однородных ссуд», — пояснил Павел Медведев.

По мнению депутатов, не включая кредит в портфель однородных ссуд и формируя резервы в индивидуальном порядке, банки имели возможность не раскрывать ЭПС. Заверениям самих банкиров о том, что такие маневры технически сложны и экономически невыгодны, законодатели не поверили и прописали в законе обязанность по раскрытию ЭПС для всех без исключения банков вне зависимости от применяемого порядка резервирования.

Банкиры, в свою очередь, не признаются в маневрах со ставками и уверяют, что не включают в портфель однородных ссуд и, соответственно, не раскрывают эффективную ставку лишь по ссудам, выданным VIP-клиентам на индивидуальных условиях.

Объем таких ссуд заместил председатель правления Русь-банка Валерий Кардашов оценивает в несколько процентов от кредитного портфеля. При этом, как указывает заместитель директора департамента розничного кредитования Бинбанка Антон Рудь, из-за льготных условий кредитования эффективная ставка по таким кредитам зачастую ниже, чем по стандартным, так что скрывать банкам нечего.

Впрочем, начальник отдела методологии департамента развития розничного бизнеса Промсвязьбанка Екатерина Мельчакова добавляет, что реальная причина нераскрытия ЭПС по индивидуальным ссудам — техническая. «Кредитные договоры по VIP-клиентам составляются «вручную», и расчет ЭПС из общей системы в них не подтягивается», — пояснила сожизнелка Мельчакова. К тому же, опрошенные «Ъ» участники

рынка сочли инициативу законодателей запоздалой и отрицают обвинения депутатов в попытках обойти требования о раскрытии ЭПС. «Теоретически такую возможность можно допустить, но для розничного банка переход на индивидуальное резервирование по кредитам физлицам не только сложен технически, но и очень затратен», — говорит член правления Райффайзенбанка Роман Воробьев.

По мнению экспертов, принятые депутатами поправки не столько устраняют лазейки для банков, сколько устанавливают одинаковые для всех заемщиков права на знание реальной стоимости кредитов. «Что касается досрочного раскрытия ЭПС до заключения кредитного договора, то без прямого требования в законе указывать значительные ставки в рекламе работать оно не будет», — считает руководитель розничного блока крупного банка.

Инициатива регулятора

Вторым в начале года по значимости событием на рынке банковской розницы после легализации эффективной процентной ставки стало намерение Банка России изменить порядок ее расчета. До сих пор, несмотря на многочисленные просьбы со стороны банков, ЦБ не соглашался на либерализацию.

Инициатива регулятора, озвученная в марте директором надзорного департамента Банка России Алексеем Симановским, сводится к тому, чтобы в расчете ЭПС учитывать платежи страховщика при автокредитовании, но не в целом, а лишь в той части, которую кредит составляет от стоимости приобретаемого автомобиля.

Так, если кредит берется на 20% стоимости авто (то есть с первоначальным взносом в 80%), то и страховки КАСКО,

ОСАГО нужно будет учитывать лишь на 20%. Результатом реализации новшества, по оценкам участников рынка, станет пятикратное и более снижение значения эффективной ставки при автокредитовании.

Проблема необъективного завышения ЭПС по автокредитам из-за страховых платежей была выявлена в результате январской проверки, проведенной ЦБ в банках по поручению Генпрокуратуры. Ревизия показала, что по автокредитам с высоким первоначальным взносом эффективная ставка из-за некорректной методологии расчета составляет сотни, а то и тысячи процентов годовых.

Ситуацию наглядно иллюстрирует расчет, сделанный по нашей просьбе Абсолют-банком. «Допустим, машина стоит \$100 тыс. Клиент берет в нашем банке кредит на год в размере 10% от этой суммы (\$10 тыс.) по ставке 12% годовых», — рассуждают в Абсолют-банке. — Процент по кредиту он заплатит на сумму в \$88,8 плюс комиссия за снятие наличных в \$150. Страховка КАСКО по тарифу в 7% обойдется ему в \$7 тыс. Таким образом, размер страховой премии в этом случае сильно превышает ту сумму, которую клиент платит банку по кредиту, и эффективная ставка по кредиту, рассчитанная в соответствии с письмами ЦБ составит 1 867,71%. Без учета страховых взносов — всего 15,48% годовых.

При этом, как указывают в Абсолют-банке, с уменьшением размера первоначального взноса острота проблемы снижается. Так, при первоначальном взносе в 80%, ЭПС по методике ЦБ составит 170,82%, банка — 14,08%. При 50-процентном взносе — 51,26% и 13,24% соответственно.

Порой доходит и вовсе до абсурда: формула расчета ЭПС строена так, что в отдельных слу-

чаях выдает результат, равный бесконечности. «Например, заемщик взял кредит на \$5 тыс., а за КАСКО заплатил \$7 тыс., — говорит Павел Медведев. — В этом случае фактически клиент ничего не должен банку, даже наоборот, получается, что заплатил лишние \$2 тыс., хотя и продолжает обслуживать кредит в \$5 тыс. В такой ситуации формула расчета выдает результат, равный бесконечности».

Инициативу Банка России по изменению методологии расчета банкиры восприняли с большим воодушевлением и надеются, что она затронет не только автокредиты. По словам представителей банков, аналогичная проблема существует в ипотеке, где заемщик должен ежегодно возвращать собственную жизнь, квартиру и право собственности на нее. Правда, по словам председателя правления Абсолют-банка Николая Сидорова, «в ипотеке проблема учета в ЭПС платежей третьих лиц менее актуальна, поскольку с учетом высоких темпов роста цен на жилье, сделки с большим первоначальным взносом, который и дает некорректный результат расчета, в этом сегменте достаточно редки».

При этом саму необходимость рассчитывать ЭПС в залоговом кредитовании, к какому относится автокредиты и ипотека, участники рынка по-прежнему ставят под вопрос. «Смысл раскрытия эффективной ставки — вывести заемщика из заблуждения относительно реальной стоимости кредитов с высокой долей дополнительных комиссий», — рассуждает господин Сидоров. — Если в потребкредитовании она может достигать 50%, то в автокредитовании и ипотеке не превышает 5–10%, что не сильно увеличивает конечную стоимость продукта».

Светлана Дементьева

Копилка с секретом

Банковские инструменты

(Окончание. Начало на стр. 25)

При вложении в комплексный продукт доход состоит из двух частей: повышенной ставки по депозиту (в краткосрочном периоде) и возможного дохода от вложений в паевые фонды (в среднесрочной перспективе). Минимальная сумма вложения в паевые фонды под управлением «Тройки Диалог», «ОФГ Инвест», «КИТ Форсайт Инвестментс», «ДВС Инвестментс» составляет 50 тыс. руб. (\$1,5 тыс.). Соотношения депозита и инвестиционных продуктов будут зависеть от выбранной программы. Так, при консервативном подходе 2/3 будут направлены в депозит и 1/3 инвестирована в паевые фонды. Сбалансированный подход предполагает соотношение 50:50, а при динамичном подходе 1/3 пойдет на депозит, 2/3 будет инвестировано. При этом ставки варьируются от 6% до 9% в рублях и от 7% до 8% в долларах и зависят от срока (33, 100, 200, 250 дней).

«Данная программа обеспечивает возможность в краткосрочном периоде получить повышенный доход по депозиту, а по окончании срока действия накопительной программы получить накопленную сумму единовременно или в виде периодических пожизненных платежей с правом наследования для членов вашей семьи», — уточнила Юлия Данилина.

Золото в цене

Весьма популярными в прошлом году довольно неожиданно стали ОМС (обезличенные металлические счета), золотые мерные слитки, золотые и серебряные памятные и инвестиционные монеты. Связано это с резким ростом мировых цен на драгоценные металлы, и в первую очередь на платину и золото. Профессиональные инвесторы из-за обвала фондовых рынков в США, Азии и Европе, вызванного американским ипотечным кризисом, вводили капиталы в более надежные активы. А что может быть надежнее золота?

В минувшем году золото на международном рынке подорожало более чем на \$250, или на 31%. Как сообщили в пресс-службе Сбербанка, частные клиенты, которые купили в столице золото с зачислением на обезличенные металлические счета в начале 2007 года и продали его после новогодних праздников 2008 года, получили доход около 30% годовых. Аналогичные операции с серебром принесли клиентам доход около 12%, а с платиной — 32,5%.

В результате цены на золото и платину достигли в начале текущего года очередных исторических максимумов.

Наиболее выгодным и надежным способом инвестирования в драгметаллы считается открытие в банке ОМС, то есть покупка золота, платины, серебра и палладия без привязки к слиткам. При открытии счета клиенту заводят сберегательную книжку, в которой указывается количество приобретенного металла в граммах. При этом не уплачивается НДС, а банк не несет дополни-



Несмотря на появление в прошлом году ряда новых для розничного банковского рынка программ по вкладам, спрос на традиционное золото растет. ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦКИНА

тельных затрат по экспертизе качества металла, соответствию, затраты инвестора также снижаются. Приобрести драгоценные металлы сейчас довольно просто. Операции по открытию ОМС, покупке слитков и монет проводятся в банках, требуют личного присутствия и занимают немного времени. Лицензии ЦБ на проведение операций с драгоценными металлами имеют не более 200 коммерческих банков. Из них активно работают на рынке около 20.

Еще одним достоинством обезличенных металлических счетов является их высокая ликвидность, позволяющая инвестору в любое время отзывать вложенные средства. Курсы покупки-продажи обезличенного металла устанавливаются банком в жесткой зависимости от мировых цен на металл, таким образом, у клиента появляется реальная возможность участвовать в мировой торговле вечными ценностями. Доход клиента складывается исходя из разницы между курсами покупки металла у банка и его продажи. В прошедшем году спрос на обезличенные металлы в 15 раз превысил спрос на металлы в форме мерных и стандартных слитков, сообщил директор управления валютных и неторговых операций Сбербанка России Владимир Таранков.

Главное достоинство мерного слитка — его конвертируемость. «Купив слиток, вы становитесь обладателем самой конвертируемой валюты и, попав в любую точку земного шара, всегда сможете этот слиток продать и вернуть свои деньги. Также вы можете использовать слитки для оформления всевозможных залогов, страховок и так далее, что зачастую очень удобно», — рассказал Андрей Захаров. Однако такой способ инвестирования не лишен недостатков. Во-первых, сразу возникает вопрос о хранении слитков: дома рискованно, а аренда ячейки в банке обернется дополнительными затра-

тами. Во-вторых, при обращении драгоценного металла согласно российскому законодательству уплачивается НДС в 18%, не считая разницы между покупкой и продажей.

«Сделки с памятными монетами очень интересны с точки зрения долгосрочных вложений, несмотря на то что они облагаются НДС», — считает Алексей Васильев, заместитель директора департамента операций с драгоценными металлами НОМОС-банка». В год цены на памятные монеты растут в среднем на 10%. Главное — не испортить монету при хранении.

Все большую популярность у частных инвесторов приобретают инвестиционные монеты. Дизайном и качеством чеканки они уступают памятным, их цены впрямую привязаны к цене металла, от тиража они не зависят. Операции с инвестиционными монетами не облагаются НДС. Поэтому вложения в монеты из золота — это вложение в чистый металл.

Специалисты рекомендуют вкладываться в драгоценные металлы, в частности в золото, на срок не менее года, при этом оптимальная доля вложений в драгоценные металлы в общей структуре инвестиций составляет около 10–20%. «Для инвестиций в размере от 5 тыс. руб. лучше всего подходит инвестиционные монеты, от \$5 тыс. наиболее ликвидными представляются обезличенные металлы», — говорит Дмитрий Потапов, замначальника управления драгоценных металлов Промсвязьбанка.

Вложения в золото более предсказуемы, так как этот металл выполняет монетарные функции на протяжении нескольких тысячелетий. Серебро, платина и палладий нередко приносят больший доход, однако инвестиции в них более рискованны. «Если говорить в общем, то драгоценные металлы подвержены сезонным циклам. Поэтому покупки, как правило, лучше делать в период между 20 декабря и серединой марта, а также в июне-августе. Продавать, соответственно, обычно лучше в ноябре-начале декабря и в апреле-мае», — отметил Алексей Васильев.

Тиражи отечественных монет из драгоценных металлов ограничены, поэтому растущий спрос на монеты банки стараются удовлетворять за счет импорта. Недавно на ежегодном монетном берлинском форуме World Money Fair — 08 Сбербанк согласовал с зарубежными партнерами программу закупок монет на текущий год — австралийских «Наггетт», австрийских «Фишармония», китайских «Панда», канадских «Кленовый лист», американских «Орел».

«В текущем году драгметаллы продолжают дорожать», — сказал начальник отдела операции с драгметаллами Банка Москвы Вячеслав Васильев. — Так что, вполне вероятно, темпы роста количества ОМС по крайней мере сохранятся. «Не исключено, что уже весной этого года мы увидим цены в районе \$1 тыс. за унцию золота, а до 2010 года — \$1,5 тыс. за унцию», — добавил Алексей Васильев. Владимир Таранков также прогнозирует дальнейший рост интереса физиче-

ских и юридических лиц к операциям с драгоценными металлами, чему в немалой степени способствует повышение цены на золото, наблюдаемое с седьмой дои подра.

Повышенный доход

Весной Ситибанк запускает новый для России продукт, рассчитанный в первую очередь на массового клиента. Клиент заключает с банком соглашение, по которому оговоренная часть зарплаты (минимум 3 тыс. руб., \$100 или €100) ежемесячно перечисляется на специальный сберегательный счет, открытый в банке. На накопленный клиентом банк начисляет 2% годовых в рублях или 1% в долларах и евро. Программа на первых порах будет продвигаться среди корпоративных клиентов банка. Всем работникам, имеющим зарплатные карты Ситибанка, будет предложено написать заявление и определить сумму и дату ежемесячного перевода на специальный сберегательный счет. Впоследствии воспользоваться этой программой сможет каждый желающий.

«Это очень гибкая программа. От классического депозита она отличается тем, что если клиенту вдруг понадобятся деньги, то он может их снять в любое время без каких-ли-

бо штрафов и комиссий. По дебетовой или кредитной карте человек осмысленно или импульсивно может снять деньги в любом банке, а здесь есть психологический барьер — деньги откладываются на конкретную цель, плюс к тому, продержав деньги полгода, то есть выполнив шесть регулярных переводов, клиент получит страхование для выезжающих за рубеж бесплатно на целый год», — говорит вице-президент Ситибанка по развитию инвестиционных продуктов господин Джаганнадхан.

В Индии и Китае сберегательные счета суперпопулярны, причём и у среднего класса, и у людей, не имеющих постоянного источника дохода. «Мы провели опрос накануне запуска этого продукта и считаем, что он будет популярен в России. Вот, например, в Гонконге он никого не заинтересует, потому что там люди опытнее и давно поняли концепцию сбережений: копить, чтобы инвестировать. А в России этот подход пока не получил такого распространения», — пояснил господин Джаганнадхан. По его мнению, людям с невысоким заработком трудно аккумулировать сбережения. Поэтому к продукту бесплатно прилагается обучающая программа, которая приучает людей к финансовой дисциплине, к независимости.

Продукт обладает массой достоинств: прогнозируемая доходность, удобство использования — не надо помнить о том, что необходимо сделать переводы, доступность (минимальный месячный взнос) и дополни-

тельные бонусы — страхование для выезжающих за рубеж через полгода, а также скидки от туристических фирм — партнеров Ситибанка. Возможны скидки и по другим направлениям банковской деятельности.

В Ситибанке надеются, что продукт «Накопительная программа для путешественников» будет востребован теми, кто хочет накопить денег на турпоездку, на первый взнос по ипотеке, автокредиту, на другие крупные покупки и инвестиции — все зависит от выбранной суммы перевода.

По мнению госпожи Джаганнадхан, появление новых продуктов на российском рынке депозитов препятствуют недоработки в законодательстве, инфляция и высокие ставки. «Пока такие звонкие ставки, ни банкам, ни клиентам не будут нужны никакие новшества. А вот когда рынок станет сложным и ставки упадут, тогда банки будут предлагать новые продукты. Кроме того, нужно изменить и правила игры. Например, появление в России «премиальных» депозитов (инвестиционные продукты, привязанные к биржевым индексам, по ним частный инвестор рискует всем депозитом. — «Ъ-Банк») запрещено законодательством», — отметил господин Джаганнадхан. Как стало известно «Ъ-Банку», уже в апреле несколько крупных розничных банков готовит к запуску совершенно новые для российского розничного банковского рынка программы, предназначенные для частных вкладчиков.

Сергей Артемов

на правах рекламы

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879

АВАНГАРД
ЛИЗИНГ
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

7% СТОИМОСТЬ
ЛИЗИНГА В ГОД*

7 ЛЕТ СРОК
ФИНАНСИРОВАНИЯ*

АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ
БАНК АВАНГАРД

«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ В 53 РЕГИОНАХ РОССИИ

31,2 млрд руб.

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ
ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»
(на 01.01.2008 г.)

*условия финансирования по каждому проекту определяются индивидуально

115035, Москва, ул. Садовническая, д. 24, стр. 6; тел.: (495) 232-16-59; факс: (495) 510-15-34; www.avangard-leasing.ru

банк

Государственный приход

кредитование

2007 год отмечен сенсационным уровнем оттока корпоративной клиентуры на обслуживание в крупнейшие государственные российские банки, что в итоге привело к существенным структурным изменениям всей банковской системы. На начало текущего года на долю госбанков приходится уже более 50% активов банковского сектора страны. В этой ситуации небольшие банки становятся интересным объектом для поглощения.

Корпоративный сектор
Несмотря на активный рост банковской розницы в России, обслуживание корпоративного сектора для большинства отечественных банков имеет приоритетное значение. По данным ЦБ на 1 января 2008 года более половины всех активов банковской системы приходится на кредиты корпоративному сектору.

Так впервые за последние пять лет в 2007 году начался активный отток крупной корпоративной клиентуры из средних и мелких частных банков на обслуживание в крупные (прежде всего государственные) банки.

Всего за ноябрь 2007 года кредитный портфель Сбербанка увеличился с 3573 млрд до 3912 млрд руб. Этот рекордный рост был обеспечен прежде всего портфелем кредитов юридическим лицам, который увеличился на 312 млрд руб. (на 12%).

За 2007 год портфель кредитов другого крупнейшего госбанка, ВТБ, вырос на 107% до 789 млрд руб. Причем этому даже не помешало ошутимое повышение банком процентных ставок кредитования в августе прошлого года. Так, если в первом квартале 2007 года банк кредитовал крупных корпоративных клиентов под 6–7%, то в августе стоимость кредитов началась с 10%.

Данная тенденция весьма значима для понимания общего

состояния банковской системы в целом, так как именно крупные корпоративные клиенты определяют бизнес многих банков, а значит, происходящие в клиентской базе банков изменения способны существенно отразиться на их финансовом состоянии, надежности и определить перспективы дальнейшего развития. Все это требует детального изучения.

Так, по данным «Интерфакс-ЦЭА» в 2007 году кредитные портфели крупным клиентам в банках из TOP20 в среднем выросли на 50%, тогда как в банках, выходящих за пределы TOP100, рост, в среднем составил 27%.

В чем же кроются причины перехода крупной корпоративной клиентуры на обслуживание в крупнейшие российские банки?

Неудовлетворенный спрос

В начале нынешнего десятилетия каждая крупная промышленная группа считала необходимым иметь в своем распоряжении собственный карманный банк.

Постепенно такая модель бизнеса стала терять актуальность. Финансовые аппетиты в плане кредитования предприятий заметно выросли, при этом возможности фондирования кредитов у карманных бан-



Монополизация на капиталистическом рынке банковских услуг происходит не по приказу, а по зову денег. ФОТО ГРИГОРИЯ ТАМБЛОВА

ков оставались относительно скромными. Одновременно рост и развитие корпоративного сектора в России стали настолько ощутимыми, что начали привлекать внимание иностранных банков.

В итоге крупные компании стали все чаще кредитоваться у иностранных банков или же осуществлять прямые заимствования с открытого рынка путем выпуска собственных облигаций. При этом расчетные функции промышленных групп стали также постепенно переходить в иностранные банки, позволяя им получить комиссионные доходы.

Этому также способствовала еще одна особенность российской банковской системы, в которой спрос на банковские продукты (в том числе кредиты) существенно превышает предложение со стороны банков. Действительно, по итогам 2007 года отношение российских банковских активов к национальному ВВП составило 61,4%, что заметно ниже не только аналогичных показателей для развитых стран Европы и США, но и стран Восточной Европы и СНГ. Напри-

мер, в Казахстане отношение суммарных активов банков к ВВП равнялось 88,7%.

Существенные коррективы в ситуацию внес мировой финансовый кризис 2007 года, приведший к тому, что заимствования российских корпораций на Западе стали или слишком дорогими или вовсе невозможны в силу закрытия на них кредитных лимитов со стороны банков-нерезидентов. В такой ситуации компании, особенно крупные, с госучастием в капитале, нашли логичный выход из затруднительного положения — они обратились за кредитами в госбанки.

С другой стороны, мировой кризис ликвидности отразился и на платежеспособности российских банков. Но по статистическому стечению обстоятельств именно крупнейшие госбанки — Сбербанк и ВТБ — в начале 2007 года провели IPO, обеспечив хороший запас фондирования, который не так-то просто раздать в виде кредитов. Именно этим объясняются высокие остатки средств госбанков на счетах в ЦБ и вложений в облигации Банка России, которые,

например, у Сбербанка по состоянию на 1 февраля 2008 года составляли 86 млрд руб.

Именно IPO госбанков существенно скорректировало общую статистику с достаточностью капитала российской банковской системы в целом. Так, если на начало 2007 года (по данным ЦБ) на долю банков с достаточностью капитала менее 14% приходилось 70% суммарных активов банковской системы, то по итогам прошедшего года данный показатель снизился до 39%, что объясняется лишь тем, что на долю госбанков приходится теперь более 50% активов банковского сектора. Однако даже для многих крупных и средних банков достаточность капитала близка к нормативному минимальному уровню и продолжает сокращаться.

В итоге многие относительно небольшие кредитные организации из-за проблем с выполнением регуляторных требований не способны удержать существующую клиентуру, прежде всего крупную, которая вынуждена переходить на обслуживание в госбанки.

Инновационные решения

Такая ситуация не является новой, но особенно 2007 года стало то, что очень многие российские банки (преимущественно из группы крупных и средних) столкнулись с проблемой одновременного обеспечения высоких темпов роста и требований банковского регулятора в лице ЦБ по величине достаточности капитала.

Поскольку невыполнение регуляторных требований грозит банкам в конечном итоге отзывом лицензии, они предпочитают сократить объемы кредитования, что сдерживает их развитие и стимулирует потере крупную корпоративную клиентуру.

Часто бывает, что в банк приходит кредитоваться небольшая компания, которая при удачном развитии бизнеса начинает перерастать банк и вынуждена переходить на обслуживание в бо-

лее крупные кредитные организации. В лучшем случае — оставив во «взрастившем» ее банке часть своих счетов.

Уход крупного корпоративного бизнеса из средних и малых банков, вообще говоря, не является особенно для них критичным. Дело в том, что вслед за ушедшими клиентами приходят новые, развитие бизнеса которых может опережать рост самого банка, в итоге предприятия среднего бизнеса постепенно реклассифицируются в крупную корпоративную клиентуру банка. Работа со средним бизнесом может быть существенно более выгодной для среднего и малого банка по сравнению с обслуживанием крупной клиентуры, в частности это может объясняться более высокими ставками кредитования.

Средний банк решает вопрос кредитования в более короткие сроки, конечно, не в ущерб собственной рентабельности. При этом средние банки не принимают в полном объеме кредитные риски крупной клиентуры на себя, а делят их с партнерами по банковскому цеху. Одновременно средние банки в силу большей гибкости способны удовлетворить запросы клиентов, которые не вызывают интереса в крупных банках, тем самым дополняя их на операционном уровне.

Диверсификация банковского сектора должна позитивно отразиться на финансовом положении и на уровне кредитных рейтингов средних и малых банков. Рост же кредитных рейтингов может означать рост возможности прямых заимствований с финансовых рынков, что будет компенсировать сокращение расчетных счетов и депозитов корпоративной клиентуры.

Средние и малые банки даже в условиях исхода крупной клиентуры не теряют своей рыночной ниши и продолжают по отдельным сегментам конкурировать с госбанками, что создает условия для роста качества и доступности банковских услуг.

Малые банки ориентируются на работу с клиентурой, кото-

рая из-за недостаточной масштабируемости бизнеса или финансовой прозрачности неинтересна и непойтна крупным банкам. Но такая клиентура способна генерировать существенный спрос на банковские продукты, который удовлетворяется малыми банками. Зачастую успешные проекты получают возможность реализоваться именно благодаря кредитной помощи со стороны малых банков, после чего на них начинают обращать внимание и более крупные кредитные организации, но до этого еще надо дорасти. Все это оправдывает существование в банковской системе большого количества различных по величине кредитных организаций.

Изменения в структуре рынка банковских услуг, безусловно, ограничивают рост малых и средних банков, и, чтобы продолжать расти, они вынуждены конкурировать с крупными банками в сегменте розничного бизнеса.

В результате рост конкуренции в банковском ритейле будет вынуждать малые банки искать инновационные пути увеличения своей доли присутствия на рынке. Такие примеры уже есть, в частности, прогрессивным выглядит монопродуктовая стратегия продвижения кредитных карт через отделения почты без открытия собственных точек продаж, избранная банком «Тинькофф Кредитные Системы».

Малые банки, особенно региональные, имеют все шансы успешно завоевывать розничную клиентуру. Так, существующая система страхования вкладов во многом нивелирует риски крупных и малых банков в глазах вкладчиков, а ограниченность спроса на банковские продукты в небольших населенных пунктах фактически исключает возможность параллельной безубыточной работы там нескольких банков.

Рост диверсификации бизнеса малых и средних банков делает эти банки интересными объектами для поглощения.

При этом в роли поглотителей будут зачастую выступать иностранные банки, желающие развить собственный бизнес в России. Наглядным примером тому служит недавняя покупка Экспобанка крупнейшим международным банком Barclays PLC. Примечательно, что эта сделка осуществлена не только с целью экспансии в российский ритейл, но и для использования удачного опыта и получения клиентской франшизы в области кредитования малого и среднего бизнеса в регионах.

Последний рубец

Переход крупной корпоративной клиентуры в крупные банки во многом будет означать консолидацию государственного корпоративного и банковского секторов экономики.

Получив новых корпоративных клиентов, госбанки обрели дополнительные источники фондирования. Этот процесс хорошо вписывается в общую тенденцию государствления российской экономики.

При этом основными их конкурентами становятся банки с иностранным участием в капитале, охотно скупающие частные российские банки, чья инвестиционная привлекательность будет расти.

Госбанки становятся последним оплотом национальной банковской системы, способным выдержать агрессию со стороны международного капитала и обеспечить независимость денежно-кредитной политики государства. Хотя остается открытым вопрос, насколько такой государственный слав банков и предпринятый способ эффективнее функционировать и к каким результатам это может привести в долгосрочной перспективе. Безусловно, сохраняя независимость и выживут многие малые региональные банки, но их роль в экономике будет весьма ограниченной.

Алексей Буздалин, главный эксперт «Интерфакс — ЦЭА», кандидат экономических наук

АКЦИЯ! ВЫИГРАЙ АВТОМОБИЛЬ!



ТОУОТА Avensis КАЖДЫЕ 2 МЕСЯЦА *

Условия акции — на сайте и в отделениях Банка.
* Срок проведения акции:
с 01 февраля 2008 г. по 12 января 2009 г.
Выплачивается 1 200 000 руб. на оплату автомобиля с удержанием суммы налога на доходы физ. лиц.

среди владельцев
фирменных вкладов
«СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ»



Реклама. ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК». Генеральная лицензия Банка России №1942

Телефон справочной службы:
(495) 514-0-514
WWW.GLOBEXBANK.RU

Гармония интересов — финансовый успех*



ОАО «АК БАРС» БАНК — 15 ЛЕТ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРСТВА И УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ

- * Корпоративный бизнес
- * Кредитование
- * Торговое финансирование
- * Операции на рынках капитала
- * Проектное финансирование
- * Розничный бизнес
- * Международное структурное финансирование
- * Операции с драгоценными металлами
- * Выпуск и обслуживание пластиковых карт
- * Расчетно-кассовое обслуживание
- * Более 120 видов банковских услуг

Репутация нашего Банка — это успешный бизнес клиентов. Гармония интересов — вот что определяет наш подход к работе. Сегодня Банку доверяют более 34 тысяч компаний по всей стране. Наше партнерство укрепляет единство принципов. Взаимное уважение и финансово-банковские услуги международного уровня делают наше сотрудничество взаимовыгодным.

ОАО «АК БАРС» БАНК, 420066, г. Казань, ул. Декабристов, 1
Единая справочная служба (843) 2-303-303
8-800-2005-303 (бесплатный звонок по России)

<http://www.akbars.ru>

17 филиалов по всей России: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Барнаул, Екатеринбург, Ижевск, Красноярск, Йошкар-Ола, Новосибирск, Пермь, Омск, Самара, Тюльяти, Тюмень, Ульяновск, Чебоксары, Челябинск

Реклама. Генеральная лицензия ЦБ РФ №2590 от 02.09.2002



ГАРМОНИЯ ИНТЕРЕСОВ

Ротация списка

рейтинг

За полгода, прошедшие с момента опубликования предыдущего анализа банковской системы России, состав лидеров почти не изменился. Тем не менее, кризис на мировых финансовых рынках и, как следствие, закрытие традиционных долговых рынков во второй половине прошлого года стали для отечественных кредитных организаций настоящим испытанием на прочность. Даже для тех, кто имеет надежную пассивную базу и не зависит от заемного капитала.

Великолепная десятка

Неодинаковая степень зависимости от внешних долговых рынков привела к различным последствиям для разных групп банков. В меньшей степени нестабильность, вызванная ипотечным кризисом в США, коснулась небольших региональных банков, которые не имеют внешних источни-

ков финансирования и не стремятся к быстрой экспансии. Немного хуже чувствовали российские «дочки» иностранных банков — «родители» всегда могли им помочь если не сами, то организационной недорогой кредитом. Но в наилучшей ситуации оказались крупные государственные банки — в первую очередь Сбербанк и ВТБ.

Положение первых двух банков стало заведомо выигрышным после того, как они провели размещение своих акций, увеличив капитал соответственно на 230 млрд руб и 200 млрд руб. Еще летом казалось, что основная проблема для Сбербанка и ВТБ — быстро освоить привлеченные средства. Сбербанк торопиться не стал, зато ВТБ сразу после IPO объявил о международной экспансии, начал скупать банки в странах СНГ и расширять филиальную сеть. К кризису он немало «поиздержался», что стало причиной множественных отказов в кредитовании средним клиентам в сентябре-октябре. Но, похоже, это только укрепило госбанки, которые на волне нестабильности смогли не только конвертировать свободные средства в кредитные портфели, но и улучшить качество последних, получив возможность выбирать наиболее надежных и выгодных из них (совершенно при этом не стесняясь гневных окриков из правительства). Как следствие — Сбербанк за год увеличил активы на 41%, а ВТБ — на целых 94%.

Газпромбанк, который по состоянию на 1 июля 2007 года смог занять второе место по активам за счет временного размещения средств от продажи активов ЮКОСа, обеспечить такой рывок к 1 января 2008 года не смог. Вместо этого он начал играть первую скрипку на рынке межбанковского кредитования. Но серьезным подспорьем для роста активов это не стало, и Газпромбанк вернулся на свое «законное» третье место.

Следует отметить, что первая «тройка» госбанков очень скоро может стать «четверкой». Темпы развития Россельхозбанка, активно финансируемого правительством в рамках развития сельхозкредитования, не оставляют шансов Банку Москвы и Альфа-банку удержаться на своих позициях. После появления отчетности банков за первый квартал 2008 года можно ожидать, что РСХБ займет четвертую строчку по активам.

Остальные банки из первой десятки, которые смогли улучшить свои позиции по активным операциям, сделали это

во многом благодаря не собственным усилиям, а слабости соперников. Владелец «Уралсиба» Николай Цветков не только был вынужден выкупать акции у своего давнего партнера Вагита Алекперова, но и отошел от оперативного руководства. Банк начал показывать прибыль только в самые последние месяцы 2007 года и не смог быстро наверстать упущенное. Итог — отрицательный прирост капитала и очень низкий (22%) рост активов. По последнему показателю банк опустился сразу на три позиции в рейтинге — с 7-го на 10-е место, пропустив вперед Райффайзенбанк, Росбанк и Юникредит Банк, переименованный из Международного Московского Банка. Росбанк при этом тоже выиграл три позиции в списке по величине активов, сумев после долгого перерыва нарастить капитал и избежать риска выйти за норматив достаточности капитала при росте активных операций. Всего за полгода банк увеличил активы почти на 40% (в первом полугодии этот показатель уменьшился на 16%).

Другие банки

Из тех банков, которые не вошли в первую десятку по величине активов, в ближайшее время все шансы сделать это имеет «ВТБ 24». Розничная «дочка» ВТБ показывает темпы роста, более чем вдвое превышающие средние 44% банковской системы. Выше среднего, но все же не так сильно, как у «ВТБ 24», растут активы у Промсвязьбанка, «ВТБ Северозапад» и Номос-банка. Все они улучшили свои позиции в рейтинге. Зато МДМ-банк так и не смог оправиться от кадровых перестановок (за последний год его покинули сразу несколько руководителей ключевых направлений). Во втором полугодии банк лишился места в «десятке» и занимает теперь 13-е место. Не повезло также «Русскому Стандарту», который в середине года испытал на себе всю силу социального внимания государства. Дополнительную «ложку дегтя» в баланс лидера рынка потребительского кредитования внес кризис и острая необходимость распланироваться по своим облигациям. В итоге банк занял скромное

16-е место по активам, показав отрицательную динамику за год.

Понесли потери и другие, главным образом розничные банки, не имеющие государственного участия в капитале — «Зенит», Транскредитбанк, «Возрождение», Межпромбанк, «Кит-финанс», «Союз», Бинбанк, Еврофинанс-Моснарбанк, НБ «Траст». Лучшие других себя чувствуют банки с иностранным капиталом — так, Оргрэсбанк взлетел сразу на 31-ю позицию — до 35-го места, «Хоум Кредит энд Финанс Банк» смог подняться по объему активов с 44-го на 37-е место, «Сосьете Женераль Восток» — с 35-го на 29-е место, «Абсолют» — с 28-го на 23-е. Однако и из этого правила нашлись исключения. Российский Ситибанк спустился с 16-го на 21-е место, Москоммерцбанк — с 48-го сразу на 67-е место. Ухудшили свои позиции также БНП «Париж» и Дрезднер-банк. Основная причина заключается в том, что проблемы испытывали материнские организации. Citigroup в ходе ипотечного кризиса понесла не только крупные финансовые, но и кадровые потери, а

Казкоммерцбанк из-за проблем в финансовом секторе Казахстана оказался не в силах поддерживать прежние объемы ипотечной экспансии своей российской «дочки».

Выбывающие средние банки освобождают строчки для более удачливых конкурентов из конца списка. Если прежде банк, не занимающий на западе, считался безнадежным аутсайдером, то сейчас это стало конкурентным преимуществом, так как такая организация не обременена долгами и готова работать в условиях закрытых рынков. За время кризиса по несколько десятков позиций прибавили банки ВЕФК (с 71-го на 45-е место), Газэнергопромбанк (с 74-го на 42-е место), «Восточный экспресс» (со 111-го на 88-е место). Они тем быстрее и выше поднимаются, чем больше проблем испытывали старые заслуженные бойцы банковского бизнеса. А продолжающийся финансовый кризис только подстегивает этот процесс. Поэтому можно предсказать, что ротация списка будет идти ускоренными темпами.

Георгий Мантулин

1000 банков России по итогам 2007 года

№	Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	Прирост капитала (%)	Депозиты частных лиц	Изм. (%)	Кредиты физическим лицам	Изм. (%)	№	Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	Прирост капитала (%)	Депозиты частных лиц	Изм. (%)	Кредиты физическим лицам	Изм. (%)
1	Сбербанк России	Москва	4920096.6	41.6	657927.7	97.9	2642553.0	-0.8	94722.9	36.4	110	Банк «Номос»	Москва	14827.2	62.9	1583.9	11.1	0.0	-	0.0	-100.0
2	Банк ВТБ	Санкт-Петербург	1496952.0	94.4	330794.1	174.2	33743.2	30.8	3725.1	-83.7	111	Кредит Урал банк	Магнитогорск	17407.0	19.5	2586.0	19.8	8488.0	52.0	2934.1	-
3	Газпромбанк	Москва	785753.1	9.7	90489.9	21.2	86030.0	29.0	3338.7	59.2	112	Далькомбанк	Хабаровск	17605.5	37.5	1060.5	28.5	9869.5	19.3	4941.6	1983.2
4	Банк Москвы	Москва	505794.7	40.0	43586.8	49.2	12139.5	43.1	69249.0	108.4	113	«Нардэриксбанк»	Москва	16834.7	-	79.0	-	0.0	-	0.0	-100.0
5	Альфа-банк	Москва	471863.5	37.2	49296.1	27.9	64571.8	36.8	47706.4	124.2	114	«Электроника»	Москва	15480.0	28.6	2683.9	20.2	2055.7	21.6	219.6	-74.5
6	Россельхозбанк	Москва	475475.5	101.2	29394.0	52.9	25660.4	15.4	44249.6	112.9	115	Настробанк	Тольятти	15812.2	86.4	1000.4	86.4	7220.7	64.3	2832.9	1143.7
7	Райффайзенбанк	Москва	43229.4	84.8	38953.8	128.4	99624.1	10.2	65198.4	137.5	116	Импэробанк	Москва	16481.9	1.9	1889.0	21.9	1245.6	57.4	3133.0	203.6
8	Росбанк	Санкт-Петербург	38769.2	38.4	33846.6	44.5	70076.4	90.9	9744.2	25.2	117	СМП	Москва	16032.5	8.9	1600.0	8.2	1492.6	78.0	640.4	-39.2
9	Юниградбанк	Москва	35559.5	47.0	34523.8	67.4	28973.7	37.6	47035.5	110.6	118	Томельнегробанк	Томь	15931.2	29.2	1628.7	86.4	7523.0	39.8	1094.3	-48.2
10	Банк «Уралсиб»	Москва	35254.5	22.3	3747.4	-1.7	61905.1	15.9	61947.1	73.0	119	«Центроинвест»	Москва	15881.0	16.2	5513.7	18.2	1006.3	25.9	1548.6	66.2
11	ВТБ 24	Москва	321298.3	93.7	41835.4	140.0	174205.0	142.5	143522.8	246.0	120	Свердловбанк	Волгодонск	15794.0	28.2	1299.4	45.4	8070.6	30.4	2273.6	26.3
12	Промсвязьбанк	Москва	283531.1	62.3	21593.2	66.7	34705.3	57.1	31995.0	153.0	121	Липецкомбанк	Липецк	15375.0	18.8	880.7	-5.2	5327.3	50.7	1271.6	160.1
13	МДМ-банк	Москва	275668.7	36.6	26269.9	56.5	19060.5	74.4	30439.0	95.1	122	Челябинскбанк	Челябинск	15208.8	29.6	1609.9	25.2	6453.8	30.1	2303.6	189.5
14	Банк «ВТБ Северо-Запад»	Санкт-Петербург	212255.9	47.2	22351.2	51.9	39431.1	3.2	12874.0	58.3	123	СДМ-банк	Москва	14099.0	35.5	1029.0	44.5	5376.4	39.2	721.0	319.4
15	Иномс-банк	Москва	180487.3	88.1	19981.7	112.9	22051.0	25.5	8171.6	274.6	124	ТРАСТ	Москва	14918.7	-29.9	5432.2	-4.8	102.1	-8.5	105.8	-83.9
16	«Русель стандарт»	Москва	178322.9	-0.9	25673.2	55.0	15585.9	44.9	133972.6	-16.6	125	Столичный торговый банк	Москва	14529.5	103.3	804.9	-3.2	15.3	-24.4	83.2	591.3
17	УРСА Банк	Новосибирск	17558.3	71.6	20954.2	149.5	35526.1	37.4	61019.5	126.7	126	«Совинвестбанк»	Самара	14452.2	-26.3	2320.0	57.7	2374.3	-35.4	1635.7	-
18	«Петрокоммерц»	Москва	167402.2	29.4	14796.4	6.9	35522.2	35.3	7396.0	72.3	127	Ковчегбанк	Москва	14309.5	-3.9	1880.0	8.2	39.5	-36.7	171.6	-96.7
19	«Ик-Банк»	Казань	155532.9	52.3	22258.0	5.8	24908.7	27.5	19458.3	98.4	128	Дрезднер банк	Санкт-Петербург	14246.5	-9.4	2898.7	-0.7	1140.3	0.8	0.0	-100.0
20	Связь-банк	Москва	153085.3	176.1	10079.1	126.1	9293.2	218.9	2845.4	243.9	129	Дайм Банк Банк	Москва	1464.4	158.5	2846.8	169.6	520.6	179.9	14326.2	852.8
21	Ситибанк	Москва	144359.1	13.7	13493.5	28.7	33249.7	22.3	22109.9	40.7	130	Совкомбанк	Кострома	13925.5	199.3	1223.5	206.2	6321.0	213.8	5897.6	-
22	«Зенит»	Москва	134011.4	45.8	12787.0	43.3	14440.8	58.3	7694.8	181.2	131	АвтоАВЗбанк	Тольятти	13733.6	32.7	2390.0	34.6	7066.4	34.4	1843.6	1.5
23	«Абсолют банк»	Москва	129995.3	96.4	7195.6	44.6	14637.4	15.1	23732.0	191.5	132	«Кредит Систем»	Москва	13700.6	1.8	7006.8	28.9	4063.1	1482.9	0.0	-100.0
24	Банк «ВТБ Северо-Запад»	Санкт-Петербург	124894.3	106.4	14120.4	209.5	23674.6	93.4	10070.0	216.2	133	МТМОбанк	Камени-Уральский	13528.1	68.5	1382.7	149.8	4891.8	54.8	3216.3	537.8
25	Транскариббанк	Москва	119895.9	64.7	6530.5	32.8	18178.4	54.2	34977.8	103.0	134	«ПБ-Ипотечный»	Москва	1380.2	44.3	240.0	180.2	0.9	2.4	38.6	-90.6
26	МПС	Москва	113495.0	33.8	27522.7	1.6	1108.6	-52.9	208.4	1.3	135	Ситибанк	Милутич	13492.7	101.5	1201.5	118.4	4685.0	79.8	1333.7	110.5
27	«Воронежбанк»	Москва	118651.0	52.1	11605.1	110.5	48756.4	31.8	16791.1	85.6	136	Нижнегородпромбанк	Нижний Новгород	13025.5	22.0	2011.7	4.4	5024.3	23.4	419.5	-36.0
28	«ИТФ Финанс»	Санкт-Петербург	114455.0	128.3	14207.8	66.0	5454.6	390.8	34486.2	318.0	137	МТМОбанк	Черновцы	12835.0	-10.1	1386.9	3.6	481.7	63.0	191.9	-91.7
29	«Сосьете Женераль Восток»	Москва	104396.3	108.2	5880.9	125.1	14542.9	34.0	18881.7	49.8	138	Мирфин Стэйн Банк	Москва	12745.6	128.1	569.1	84.0	0.0	-	0.0	-
30	«Глобал»	Москва	89867.4	33.7	13261.1	18.5	23707.7	96.7	16078.0	307.0	139	СГБ	Балтийский	12633.6	39.8	933.6	16.3	5274.2	85.8	1080.5	-21.5
31	Банк «Минский банк»	Калужь-Минский	84028.0	31.0	8367.6	75.6	22652.7	90.5	20357.3	186.2	140	Уралтинбанк	Балтийский	12619.8	43.6	1950.0	68.1	6620.6	48.5	3329.3	94.2
32	МБРР	Москва	82921.1	90.3	6397.8	17.2	12745.5	55.5	19625.5	108.2	141	«ВестБ Восток»	Москва	12575.7	-5.1	2495.0	103.7	191.3	73.2	3.0	-99.0
33	ИИГ Банк (Евразия)	Москва	77940.0	74.0	6792.7	92.5	4912.9	28.1	31.1	-1.4	142	Стандарт Банк	Москва	12254.7	-9.5	1664.2	8.8	6.0	-	0.0	-100.0
34	«Сосис»	Москва	76505.6	46.7	8091.1	36.4	11415.1	47.7	14113.8	421.8	143	Альпик	Ильинский/Челябы	12149.1	34.4	1837.6	64.9	1021.9	41.2	1719.2	-40.7
35	Дорфинбанк	Москва	71551.1	21.4	4483.3	72.7	2387.4	82.5	3089.5	381.6	144	«Ипотечный финансовый центр»	Псков	12062.1	57.3	2200.7	89.8	5979.3	77.9	3240.1	516.6
36	Сибфинбанк	Москва	62660.6	25.3	5834.1	9.2	24201.8	51.0	11044.4	22.2	145	МПС	Москва	11857.8	2.4	1125.5	11.0	1067.7	9.6	636.4	51.6
37	УЮБ Банк	Москва	62688.3	64.2	10078.7	22.2	4425.7	59.5	53125.8	67.5	146	Москвитинбанк	Москва	11851.1	60.9	1066.4	116.8	3884.3	47.8	4641.7	174.2
38	МНБ»	Москва	60991.1	60.9	7026.5	107.4	20678.0	60.6	1539.3	23.7	147	ПБ»	Москва	11769.7	262.9	1352.1	24.6	296.5	188.5	934.3	-
39	Рур-банк	Москва	60446.9	17.0	5438.8	114.2	8264.7	19.9	5117.1	50.7	148	«Варшавский»	Санкт-Петербург	11760.0	19.4	1157.2	16.0	3407.7	24.6	1184.9	-64.5
40	Бинбанк	Москва	60276.5	34.4	6557.0	8.5	25943.9	33.4	17720.0	132.2	149	«Трасти банк-Москва»	Москва	11578.2	18.8	1448.5	21.9	574.9	25.3	2.0	-99.1
41	Ивестинвестбанк	Москва	59309.4	0.7	4225.3	19.6	22315.5	-3.3	28882.4	71.9	150	Москвитинбанк	Москва	11426.9	-4.6	1329.2	9.2	10302.3	34.7	776.5	506.6
42	Газэнергопромбанк	пос. Газопром	58510.0	147.2	2968.8	103.0	8271.2	32.7	2655.6	70.4	151	СВА	Москва	11282.9	15.0	6097.3	7.1	1.8	-37.9	101.5	-88.2
43	«Россиа»	Санкт-Петербург	57184.9	50.9	5479.4	52.2	35463.9	59.3	554.2	49.9	152	«Экспресс-Волга»	Саратов	11272.0							



1000 банков России по итогам 2007 года (продолжение)

№	Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	Прирост капитала (%)	Депозиты частные лиц	Изм. (%)	Кредиты физическим лицам	Изм. (%)	№	Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	Прирост капитала (%)	Депозиты частные лица	Изм. (%)	Кредиты физическим лицам	Изм. (%)
328	ФДБ	Москва	3628,0	25,9	650,9	10,3	43,1	-94,2	128,7	-55,6	488	Форуз Банк	Нижний Новгород	1872,1	21,3	402,9	1,6	0,0	-	776,7	-
329	«Образование»	Москва	3618,7	2,7	252,2	8,3	641,8	22,0	295,5	-25,6	489	РНБ	Москва	1866,9	40,5	683,3	3,1	332,5	53,3	0,8	-99,4
330	Новый ижевский банк	Москва	3594,2	84,6	290,0	53,0	755,7	43,8	268,8	93,2	490	Борский коммерческий банк	Бор	1851,0	66,9	134,6	17,0	410,9	24,0	17,8	-67,4
331	Аргонбанк	Москва	3585,5	49,8	399,0	0,0	804,4	61,2	194,2	-80,5	491	«Собрано»	Москва	1845,3	30,3	370,7	8,4	262,4	86,1	50,3	-68,8
332	Северный народный банк	Сыктывкар	3542,7	39,1	344,2	31,7	1044,8	24,9	347,3	821,6	492	«Аспект»	Москва	1843,3	13,1	659,1	6,2	240,8	132,4	5,7	-97,4
333	Промсвязьбанк	Брикет-18	3536,8	1,1	332,7	17,4	1341,3	15,1	434,8	460,7	493	Земский банк	Сызрань	1843,0	9,7	180,5	8,7	1256,8	7,7	256,2	18,9
334	Ивестбанк	Калининград	3465,0	30,1	394,4	7,9	2068,3	42,9	520,7	1137,8	494	«Москва-Сити»	Москва	1835,7	62,8	188,7	6,3	138,2	46,0	58,0	-46,4
335	«Унифин»	Москва	3464,1	34,2	485,2	209,8	733,6	3,9	1374,9	199,9	495	ФНММ	Москва	1824,3	108,3	208,5	-0,1	641,5	131,8	768,7	266,6
336	СКА-банк	Симонети	3421,4	40,4	443,0	29,9	820,4	40,5	74,5	-18,8	496	Донбассбанк	Ростов-на-Дону	1822,4	17,1	191,2	11,9	1002,1	3,7	340,4	10,9
337	Макрегионалбанк	Москва	3396,7	30,6	257,7	11,1	1191,5	17,6	81,3	-90,4	497	Новобанк	Великий Новгород	1820,8	32,5	425,8	27,3	779,8	24,9	308,6	46,9
338	Лесбанк	Москва	3391,2	55,6	301,5	-0,1	803,3	-4,4	136,8	65,2	498	Уральский трастовый банк	Ижевск	1815,6	42,7	385,4	10,4	863,7	27,9	111,8	-
339	Веза-банк	Москва	3382,2	40,9	190,7	3,7	922,3	10,2	562,5	61,2	499	Уральтрайбанк	Екатеринбург	1809,8	25,7	175,7	19,3	597,5	34,2	243,4	198,1
340	«Кредит-Москва»	Москва	3383,1	8,7	330,3	4,2	693,0	4,1	93,3	-91,2	500	Волжский социальный банк	Самара	1798,3	67,1	130,0	74,2	521,8	69,4	57,6	429,6
341	Челябинсктрансбанк	Челя	3356,3	87,2	280,5	23,4	804,9	18,2	2342,8	4660,6	501	«Юнифин»	Москва	1796,7	6,9	228,2	5,5	466,3	26,3	273,1	-14,0
342	Эксп-банк	Санкт-Петербург	3320,0	59,1	262,6	127,3	406,4	42,7	717,5	-	502	«Централ-Европейский»	Москва	1794,7	-	305,1	-	163,3	-	144,3	67,5
343	Энергофинбанк	Санкт-Петербург	3284,0	84,5	292,5	69,8	1101,0	17,4	796,4	175,4	503	«Идеальный»	Москва	1792,9	5,1	222,0	10,5	221,1	-0,7	94,1	114,4
344	«Сбербанк-Областной»	Кировоград	3282,8	-21,4	207,7	6,2	1329,4	26,3	107,3	1048,3	504	ИФБ	Москва	1789,9	160,8	289,1	31,9	363,4	269,7	1256,5	160,0
345	Белгородоблбанк	Белгород	3269,8	51,7	271,0	32,1	1402,4	40,1	73,8	-	505	«Юнифин»	Москва	1781,5	-11,4	175,4	18,8	89,7	8,3	291,5	13,6
346	Bank Kapital («Зенит»)	Москва	3278,8	96,4	499,6	2,0	311,3	-34,2	1,1	-99,6	506	Трансфинбанк	Казань	1784,4	31,2	164,2	21,2	547,8	61,0	98,9	106,9
347	Bank Kapital («Зенит»)	Екатеринбург	3258,0	74,7	471,3	24,6	1709,9	93,8	549,6	286,7	507	МСО Оутбанк	Москва	1758,9	47,0	306,5	12,8	1018,2	20,0	23,0	-88,9
348	«Сочи»	Сочи	3253,2	79,5	271,6	111,9	1948,3	38,5	54,5	-91,9	508	Алтайкалпбанк	Бирюль	1727,1	36,2	354,7	20,8	539,4	42,3	711,5	105,7
349	Стройбанк	Новосибирск	3248,9	-	1383,7	-	839,4	-	146,1	10,8	509	«Винницкий капитал»	Санкт-Петербург	1726,8	45,5	197,1	8,9	700,6	42,9	41,4	1228,1
350	«Восток»	Москва	3242,1	66,3	182,4	1,0	558,6	40,1	640,1	210,1	510	АФ Банк	Уфа	1723,1	184,7	409,4	3,9	128,8	135,4	394,1	87,5
351	Красбанк	Москва	3237,7	-49,6	1624,5	1,6	49,5	-7,1	41,7	-52,5	511	Фортбанк	Бирюль	1722,0	10,7	170,7	43,0	56,7	41,2	230,0	-
352	Волга-Камский банк	Самара	3195,5	63,0	248,1	105,2	1826,2	19,9	867,5	2406,4	512	Молоканов-парковский банк	Москва	1718,3	21,8	888,3	4,6	296,0	69,8	100,4	-10,1
353	«Проминвестбанк»	Москва	3162,9	46,0	536,8	90,2	1299,7	62,0	1359,4	5160,4	513	Икарбанк	Москва	1706,6	43,2	282,3	12,5	468,3	33,7	36,7	-76,1
354	«Трансстройбанк»	Москва	3149,4	24,8	917,9	-4,5	573,8	11,7	128,8	-32,5	514	Уральскбанк	Челябинск	1694,9	33,5	409,6	31,6	713,4	54,9	334,9	998,8
355	Камчатсктрансбанк	Петропавловск-Камчатский	3140,3	25,1	322,0	15,9	2387,7	21,8	603,9	543,7	515	«Юнифин»	Москва	1679,8	-	381,6	-	0,0	-	29,2	-58,9
356	Банк Казани	Казань	3102,2	53,5	325,2	3,9	301,6	68,0	175,8	7,7	516	Евробанк	Москва	1679,4	57,8	183,2	9,1	0,7	-86,1	15,8	-57,2
357	Балтийский банк развития	Москва	3118,0	44,7	1188,3	5,2	892,2	29,0	228,2	5379,2	517	Промсвязьбанк	Томск	1669,9	26,9	219,7	0,0	892,3	18,3	222,8	5379,2
358	Сибинвестбанк	Сургут	3114,6	30,0	170,4	58,1	1563,4	55,8	370,5	401,1	518	Бурь Капитал Банк	Москва	1665,3	137,6	234,3	18,5	26,4	-46,2	12,1	-82,5
359	Дин-банк	Москва	3089,7	35,5	721,1	4,1	1,1	5,7	118,6	9,8	519	«Мастер-Капитал»	Москва	1661,5	41,8	290,0	2,9	427,0	37,8	107,2	-66,2
360	МНБС	Москва	3083,7	23,3	359,6	12,3	815,0	32,1	99,6	-82,4	520	«Система»	Москва	1658,8	-55,5	563,3	5,0	331,6	26,4	232,6	4664,5
361	«Ипотека-инвест»	Казань	3074,0	14,0	322,9	24,5	780,9	0,8	246,6	288,2	521	ВЕТБ	Москва	1657,6	15,8	157,3	3,0	96,1	13,0	18,4	65,1
362	Русобанк	Вологодск	3066,8	-4,8	342,3	29,0	1548,5	5,3	223,7	-81,8	522	Экономбанк	Москва	1651,3	-1,6	278,8	2,7	409,3	155,6	131,5	3445,8
363	МТБТ-банк	Москва	3055,7	18,0	1049,0	57,3	426,3	-24,3	50,6	-96,2	523	Западный МБ	Абган	1648,4	55,4	169,6	24,9	699,2	64,7	116,8	112,6
364	Ижкомбанк	Ижевск	3038,9	53,3	283,5	32,0	1443,1	51,7	90,5	2,1	524	Дон Банк	Санкт-Петербург	1636,7	179,6	1046,7	97,9	0,4	-53,9	6,2	-91,3
365	«Союзбанк»	Москва	3029,7	4,6	859,1	6,4	18,4	-10,3	19,1	-6,4	525	Аван-Инвест Банк	Москва	1635,1	30,1	347,9	15,3	54,6	15,8	16,2	-91,4
366	Динской коммерческий банк	Гуково	3009,9	32,1	304,2	38,5	282,9	31,0	1593,2	170,1	526	«Риэл Кредит»	Москва	1630,2	35,0	63,4	13,4	0,4	-	10,1	-95,3
367	«Каталпа»	Москва	3009,0	0,3	1447,0	13,5	279,7	-	58,5	172,9	527	«Тулский промышленный»	Тула	1626,0	22,8	257,5	12,3	836,0	10,8	65,8	-9,9
368	УБС	Москва	3003,3	174,4	195,1	473,6	0,0	-	16,4	-94,8	528	«Век»	Москва	1618,7	34,2	271,9	0,0	527,3	44,3	97,7	-34,8
369	«Совестбанк»	Санкт-Петербург	2992,5	-0,9	281,9	8,0	1121,9	132,7	118,4	-84,6	529	Владимир	Владимир	1613,5	38,3	238,2	2,6	936,1	68,9	314,7	267,0
370	Челябинсктрансбанк	Челябинск	2983,6	51,8	313,5	5,4	419,0	74,8	695,3	-33,4	530	Радиобанк	Нижний Новгород	1609,2	27,5	248,8	2,2	688,7	53,7	293,7	246,7
371	Ростовтрансбанк	Ростов-на-Дону	2981,0	30,0	915,7	356,5	781,1	20,0	227,6	306,4	531	НБР	Москва	1608,8	-12,5	902,7	60,9	34,5	51,1	53,3	249,1
372	Акоббанк	Сургут	2936,7	-13,1	403,3	1,3	1169,8	1,5	481,1	25,5	532	РПК	Москва	1595,8	-24,0	327,7	66,7	231,4	-37,7	100,2	1,4
373	«Региональный кредит-Бийск»	Бийск	2934,1	138,8	540,0	86,1	1348,4	169,0	249,6	2313,9	533	Глобал-Банк	Москва	1583,6	-11,2	562,0	311,1	106,4	-42,5	190,3	138,2
374	Восточносибирский банк	Иркутск	2922,7	10,3	460,4	-2,7	1388,6	14,3	1273,1	190,7	534	Криббанк	Иваново	1581,9	80,0	267,7	102,9	311,4	90,5	562,0	-21,8
375	«Кремлевский»	Москва	2910,4	122,5	570,6	184,6	423,3	221,1	225,0	1135,8	535	РБА	Ростов Великий	1578,5	192,5	126,6	81,2	81,8	156,8	128,6	264,9
376	Байкалбанк	Улан-Удэ	2905,1	22,2	383,3	14,9	1482,5	59,5	675,4	302,6	536	Выборг	Выборг	1565,7	58,1	301,1	179,1	822,4	30,6	139,3	1,2
377	Динвест	Ростов-на-Дону	2904,3	59,7	387,9	58,1	1062,8	58,1	152,6	-69,6	537	Констанс-Банк	Санкт-Петербург	1560,8	53,3	238,3	3,6	472,6	49,6	197,9	-3,3
378	ИТБ	Новосибирск	2865,5	54,0	610,3	1,1	1072,5	140,7	1359,5	1128,9	538	«Мой Банк. Ипотека»	Санкт-Петербург	1556,6	5,3	345,5	43,0	737,8	3,6	535,2	154,1
379	Алмаз-Инвест-Банк	Москва	2850,7	85,4	264,3	15,6	376,8	29,4	130,2	-81,9	539	«Ирис»	Москва	1551,7	29,2	323,6	64,9	334,7	45,3	38,9	6669,9
380	НПБ	Москва	2844,4	21,5	428,7	2,7	474,2	15,8	183,4	-14,6	540	Донбассбанк	Ростов-на-Дону	1547,1	61,8	191,0	54,5	675,6	69,9	201,8	142,5
381	«Русский банковский дом»	Москва	2833,2	-13,7	182,4	16,6	87,8	-52,3	62,3	246,0	541	Эксп-банк	Самара	1544,3	84,5	163,1	-0,7	566,9	35,2	266,8	702,9
382	МРП	Москва	2829,4	-20,2	1086,4	5,4	148,8	-35,8	128,9	-37,6	542	«Аиротель»	Москва	1519,9	9,7	266,1	3,1	225,2	60,7	98,1	672,2
383	ККР	Москва	2825,4	49,6	1350,7	1,5	117,7	1048,1	1443,1	1605,2	543	АКСФ-Банк	Москва	1512,6	105,0	185,6	-11,0	0,0	-	0,9	-98,7
384	«Экспресс-Тула»	Тула	2793,2	31,3	288,7	4,7	1637,1	22,9	449,1	-	544	«Юнифин»	Пенза	1510,0	62,1	164,6	32,0	696,7	57,8	150,2	88,1
385	«Юсти»	Москва	2782,																		

банк

1000 банков России по итогам 2007 года (окончание)

№	Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	Прирост капитала (%)	Депозиты частных лиц	Изм. (%)	Кредиты физическим лицам	Изм. (%)
808	МТБ	Санкт-Петербург	491,0	2,1	47,4	8,9	9,1	-27,9	96,1	-37,3
809	РТС-Банк	Томск	488,3	30,4	207,6	16,3	0,6	67,1	2,9	-
810	ББР	Москва	488,2	-10,3	185,3	10,1	0,0	-10,0	2,5	-77,7
811	«Стр-Альби»	Москва	488,1	33,8	116,0	18,1	0,0	-	13,4	-84,8
812	Ирбнбанк	Москва	485,7	2,4	295,4	3,2	50,5	-38,4	164,4	133,7
813	«Аксония Траст»	Москва	485,1	-	61,2	-	149,6	-	33,7	60,7
814	«Ярославль»	Ярославль	484,2	17,0	39,1	6,7	143,8	13,6	9,3	-87,9
815	«Сисвет»	Рославль	483,9	35,1	44,5	12,3	156,3	19,0	140,0	358,6
816	«Осей»	Дзержинск	481,2	38,6	77,2	110,9	177,9	34,9	102,0	-
817	ИТ-Банк	Москва	480,0	-7,8	193,9	5,9	98,3	-15,9	15,5	-40,1
818	«Эльби»	Магнитогорск	478,7	97,4	84,3	58,9	106,0	31,8	19,7	430,1
819	Неоэлси-Банк	Москва	474,9	3,7	188,6	3,1	137,9	-2,7	30,1	-
820	Тесбанк	Череповец	471,9	-	311,6	27,3	27,3	132,5	-	-
821	«Северный кредит»	Красноярск	468,4	248,9	122,8	58,3	91,0	329,0	67,8	-
822	«Восток»	Москва	464,8	24,2	82,9	12,5	27,9	26,7	31,1	936,9
823	Кристаллбанк	Элиста	461,1	-	78,7	-	48,2	-	79,5	444,7
824	«Ярния»	Ярн	458,2	17,6	94,0	132,0	162,4	124,0	50,8	-32,1
825	«Кипитал-Москва»	Москва	450,9	70,7	214,5	2,5	2,4	-8,4	3,7	-65,3
826	«Восточный Инвестбанк»	Москва	450,5	-1,2	158,2	2,9	66,0	65,0	5,5	-83,8
827	«Юсти Финанс»	Магнитогорск	450,3	282,4	58,4	132,7	131,4	326,5	11,2	-43,6
828	«Промкомбанк»	Москва	442,6	-3,6	208,7	5,1	0,3	-4,8	68,8	578,5
829	Банк РСМ	Москва	445,5	158,7	181,6	51,5	71,2	122,2	40,6	-
830	Атлантбанк	Москва	443,2	9,5	308,1	1,8	18,3	-	52,5	277,1
831	«Промстройбанк»	Москва	434,6	-22,1	94,7	4,9	0,6	-7,5	25,0	448,7
832	«Кредитбанк»	Кисловодск	428,4	165,8	92,6	127,9	99,4	91,0	26,3	-76,9
833	«Агробанк»	Оренбург	428,0	449,7	158,5	116,3	175,9	-	19,6	-
834	ИПТ-Банк	Москва	422,9	-44,2	74,8	20,2	1,2	-47,3	0,4	-
835	ИС-Банк	Москва	414,5	6,5	129,1	2,9	2,2	-15,9	2,1	-96,5
836	«Нарва»	Нарва	409,2	100,0	54,6	59,9	109,2	44,2	247,3	138,7
837	«Энергоинвест»	Москва	407,9	-	120,3	-	71,5	-	17,4	742,5
838	«Ростбанк»	Москва	405,3	-	121,9	-	56,2	-	44,5	-
839	«Камчатка»	Петропавловск-Камчатский	403,7	28,0	73,3	11,3	127,4	19,3	65,6	121,8
840	«Делест»	Магнитогорск	402,2	81,5	53,1	57,6	26,4	27,1	177,3	968,4
841	«Сибирский энергетический»	Горно-Алтайск	401,7	364,2	54,8	113,0	0,0	-31,9	2,4	-71,2
842	«Эпидем»	Белгород	399,6	39,6	144,9	282,0	69,6	882,0	40,5	441,3
843	«Свердловский»	Белгород	392,8	39,6	93,9	83,1	71,8	11,1	92,0	151,7
844	«Амуринвестбанк»	Иркутск	388,5	65,0	42,4	62,0	112,0	17,2	23,0	336,2
845	«Сибурбанк»	Омск	386,9	44,3	64,4	1,8	96,1	111,1	36,1	1367,8
846	«Юнибанк»	Морозовск	381,8	560,7	194,8	886,2	9,3	171,8	23,3	-
847	«Классик Эконом Банк»	Владикавказ	380,4	128,7	45,5	108,2	0,0	-	35,9	-3,8
848	«Ибра»	Москва	379,2	87,5	20,5	31,4	0,0	-	27,8	-52,0
849	«Кубань»	Москва	375,5	-10,7	37,6	234,1	0,4	-68,3	10,4	-79,4
850	«Национальный кредитный»	Элиста	373,8	-	121,9	-	56,2	-	44,5	-
851	«МЛО-Банк»	Москва	367,9	-22,0	129,5	3,0	0,1	-	0,2	-93,9
852	«Майкоп»	Майкоп	367,8	39,7	45,8	54,6	167,6	24,4	94,6	-26,9
853	«Самит Банк»	Большой Камень	367,5	42,6	99,5	7,0	142,4	24,6	75,5	2262,7
854	«Дел-Банк»	Владикавказ	362,1	79,0	75,5	10,1	1,8	-78,8	19,8	-71,8
855	«Питербанк»	Москва	361,9	-8,6	182,7	10,2	1,2	-28,5	3,5	-70,0
856	«РТБ»	Москва	362,0	1,0	65,7	5,8	0,1	-48,8	197,7	694,4
857	«ИЭЛ»	Тверь	361,7	29,6	62,1	0,8	18,6	5,2	2,4	-80,0
858	«Промфинанс Банк»	Москва	349,8	95,4	73,0	42,9	37,9	57,9	76,9	351,7
859	«Русский банк обслуживания»	ст. Ессентуки	345,9	108,3	101,3	125,6	114,1	135,8	13,6	370,5
860	«Кавказский коммерческий»	ст. Кисловодск	342,6	107,5	22,8	82,6	113,0	57,1	27,2	400,5
861	«Эл-Банк»	Горно-Алтайск	341,9	38,3	38,4	9,3	146,5	46,2	180,8	907,5
862	«Кипсовик»	ст. Кисловодск	334,8	39,3	34,0	33,2	76,9	22,3	33,3	655,8
863	«Илам»	Череповец	332,2	43,9	69,2	161,1	64,0	233,7	6,9	-12,6
864	«Витм»	Рязань	328,5	29,4	182,4	3,2	3,2	-3,3	3,6	-15,2
865	«Восток»	Волжские Луки	327,1	47,0	65,4	199,1	102,5	12,9	40,5	-
866	«Глобус»	Москва	325,1	15,8	63,3	5,3	29,1	-35,9	18,1	-63,7
867	«Авангардбанк»	Ардан	323,7	42,0	49,9	18,6	49,0	33,9	26,6	-
868	«Курган»	Курган	323,6	50,9	132,4	358,4	96,5	34,7	14,7	282,2
869	«Восточный инвест»	Санкт-Петербург	321,1	-	51,0	-	57,1	-	18,1	182,8
870	«С-Банк»	Иркутск	320,2	26,3	53,6	4,0	116,0	11,9	64,1	-11,5
871	«Петербург-инвест»	Санкт-Петербург	319,9	-	51,8	-	0,0	-	4,6	121,2

Специально для «Ъ» таблица составлена «Интерфакс-ЦСМ». Поданы на 1 января 2008 года.

Безмолвный исполнитель

банкоматы

Новая тенденция на рынке банковских услуг, обеспечиваемых банкоматами, — мини-офисы, или многофункциональные банкоматы, с помощью которых можно легко погасить кредит, оплатить различные услуги, перечислить денежный перевод и даже вложиться в ПИФы или потратить на благотворительность. Из 46 тыс. банкоматов, установленных к началу 2008 года в России, к мини-офисам относятся около 15%. Еще несколько лет назад этот процент был равен нулю. По данным исследовательской компании Retail Banking Research (RBR), Россия занимает ведущие позиции в мире по разнообразию услуг в банкоматных сетях.

Привычное удовольствие

Первый банкомат по выдаче наличных (cash-out) был установлен в 1967 году в Лондоне банком Barclays. Банкомат тогда работал иначе: пластиковых карточек с магнитной полосой и секретные пин-коды для защиты от несанкционированного доступа к банкоматным счетам. В России в широком пользование банкоматы появились с 30-летним опозданием. И только в 2002 году стали отличаться от cash-out, то есть cash-in — принимать наличность. Пионером cash-in среди банков был Ситибанк с так называемыми конвертными банкоматами, куда нужно было вносить не просто наличные, а наличные ваучеры, которые надо было заранее получить в банке. Несколько лет спустя



Абсолютное преимущество мини-офиса. Банкоматы не хмят
ФОТО РОМАНА ЛЮБИЦЫНА

в США придумали банковские карты с магнитной полосой и секретные пин-коды для защиты от несанкционированного доступа к банкоматным счетам.

В России в широком пользование банкоматы появились с 30-летним опозданием. И только в 2002 году стали отличаться от cash-out, то есть cash-in — принимать наличность.

Пионером cash-in среди банков был Ситибанк с так называемыми конвертными банкоматами, куда нужно было вносить не просто наличные, а наличные ваучеры, которые надо было заранее получить в банке. Несколько лет спустя

к пластиковой карте. Деньги зачислялись на счет в течение 24 часов после внесения в банкомат. Позже к делу подключились Альфа-банк, Инбнбанк, чьи банкоматы позволяли принимать деньги купюрами, одновременно перечисляя их, определяя номинал и проверяя подлинность. В этом случае деньги зачислялись на счет в режиме on-line.

Сначала с помощью таких банкоматов можно было только перечислять деньги на банковский счет, чуть позже — менять валюту. Сейчас уже стало привычным через банкоматы cash-in погашать кредиты, со-

вершать платежи в адрес операторов сотовой связи и интернет-провайдеров, платить за коммунальные услуги, городской телефонной связь, спутниковое телевидение и доступ в интернет. Помимо возможности получить информацию о доступном остатке на карте (отображение на мониторе или печать выписки), в банкоматах некоторых банков можно также узнать о пяти последних операциях по карте (печать выписки: сумма операции отражается в валюте операции, доступный остаток — в валюте карты) и менять ее пин-код.

Любые услуги

По данным RBR, тройка крупнейших производителей банкоматов выглядит так: NCR (США) — 46%, Wincor Nixdorf (Германия) — 25%, Diebold (США) — 23%. Стоимость многофункциональных банкоматов колеблется от \$30 до \$50 тыс., что в среднем вдвое дороже классического банкомата по выдаче наличных.

Чем сложнее устройство в техническом отношении, тем дороже его обслуживание. «В зависимости от комплектации многофункционального банкомата (наличие модуля приема купюр, диспенсера монет, сканера штрих-кода, принтера для

печати выписок), увеличение стоимости обслуживания можно составить от 50 до 100%», — говорит директор по продажам компании Diebold Россия и СНГ Александр Сороко.

«Полнофункциональные банкоматы — более сложные по своему техническому устройству, а, следовательно, банку необходимо держать более грамотных специалистов для обслуживания современной техники и затрачивать больше средств на постгарантийное обслуживание», — соглашается первый вице-президент Собинбанка Сергей Иванов.

Несмотря на то, что универсальные банкоматы дороже обычных, их установка выгодна банку. Сложность и многообразие функций, доступных в таких банкоматах, прививают их к банкоматным офисам. «Мы называем наши многофункциональные банкоматы мини-офисами, потому что им доступны практически все основные банковские операции. Устанавливая такой банкомат, например, на улице или в торговом центре, мы избегаем необходимости аренды помещения под офис, найма персонала, его обучения», — говорит первый заместитель председателя правления Мастер-банка Александр Булочник.

Александр Сороко напоминает, что «процедура согласования установки банкомата значительно проще процедуры открытия банковского отделения, к тому же банкомат может быть легко и быстро перемещен в другое, более выгодное для банка место».

Еще одно достоинство — универсальные банкоматы снижают нагрузку на отделения и более удобны для клиентов. У банка появляется возможность перенести рутинные операции в зону самообслуживания и разгрузить операторов, которые таким образом могут больше внимания уделять индивидуальным консультированию клиентов по новым предложениям и программам банка. «Платежи через банкоматы удобны для клиентов, так как позволяют вносить деньги, не тратя время на визит в отделение банка», — отмечает начальник управления карточно-бизнеса ЮниКредит Банка Александр Вишняков.

Любое удовольствие

«Разумеется, говорить о том, что многофункциональные банкоматы полностью вытеснят банковские отделения, невозможно», — считает начальник управления прямых продаж Промбизнесбанка Гелена Грешнер.

Российское законодательство не позволяет дистанционные банковские продажи. При большом количестве банковских услуг требуется идентификация клиента непосредственно сотрудником банка.

Между тем, самостоятельная идентификация клиента через банкоматы уже реализована в некоторых странах, например, в Эстонии, с введением удостоверений личности, оснащенных чипом. «Такая же система может быть со временем законодательно введена и в России, и тогда банкоматы «смогут оказывать любые банковские услуги», — считает Сергей Иванов из Собинбанка.

А пока производители совместно с банками постоянно модернизируют и развивают технические возможности многофункциональных банкоматов. Банки расширяют парк таких банкоматов. На начало текущего года в России работают для населения 46 тыс. банкоматов, из которых к мини-офисам можно отнести около 15%. Как выясняется, это много. По данным исследовательской компании Retail Banking Research (RBR), Россия занимает ведущие позиции в мире по разнообразию услуг, которые банки предлагают в банкоматных сетях.

● Из нетрадиционных функций для многофункциональных банкоматов можно назвать, например, открытие депозитов. Такую услугу собираются запустить в ближайшем месяце Мастер-банк. В банкоматах того же банка скоро появится возможность в режиме реального времени выводить на рынок биржевых торгов и совершать операции с ценными бумагами.

В Русь-банк думают над тем, как сделать в универсальных банкоматах USB порты, через которые можно будет закачивать аудио и видеоконтент на телефоны, плееры и другие носители.

В Собинбанк разрабатывают программу идентификации клиента по паспорту или любому другому документу через банкомат для возможности принимать любые платежи с использованием банков/форм счетов (банковских, почтовых и других) и с использованием полноформатного сканера.

Банк Москвы недавно ввел услугу вложения в ПИФы через банкомат.

Посредством банкоматов Транскредитбанка и Ханты-Мансийского банка можно совершать благотворительные пожертвования.

Анна Дорощева

АКБ «РосЕвроБанк» (ОАО)

Мы остановили рост цен на недвижимость!

РосЕвроБанк

(495) 777-1111
www.rosevrobank.ru

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ 10,5% на 30 лет

Обязательный первоначальный взнос 20%

реклама

* Полные условия получения ипотечных кредитов размещены на сайте www.rosevrobank.ru

Генеральная лицензия ЦБ РФ №3137