

банк

www.kommersant.ru

Четверг 5 июня 2008 №96 (№3913 с момента возобновления издания)

Банки против людей

кризис

В мае семь крупных российских банков прекратили финансирование ипотеки для физических лиц. Повышение же ставок по депозитам началось еще в марте. Причина в том, что в январе мировой рынок межбанковских кредитов просто встал. Отечественная банковская система лишилась важнейшего источника долгосрочных кредитов.

● В США и Евросоюзе рыночные ставки рынка межбанковского кредитования (МБК) определяются LIBOR, которая определяется в результате биржевых торгов и зависит от ставок рефинансирования. Реальная ставка МБК — это LIBOR + премия, причем величина премии зависит от срока кредитования, кредитного рейтинга заемщика и комиссий банка-кредитора.

Расширение спреда

Кризис ликвидности, поразивший мировые рынки во второй половине 2007-го, не утихает. Если рассмотреть спреды между ставками LIBOR USD и ставкой ФРС за последние 12 месяцев (см. график на стр. 26), то можно заметить, что до кризиса спред не превышал +0,06-0,07%. В августе же 2007-го спред впервые резко расширился — до +0,55%, то есть почти в десять раз.

В конце декабря прошлого года на рынке была отмечена процедура массового списания миллиардных сумм «плохих долгов». Убытки списывали такие крупные игроки, как UBS (\$19 млрд), Citigroup (\$9,8 млрд), Deutsche Bank (\$3,1 млрд), Bear Stearns (\$1,9 млрд), J. P. Morgan (\$1,3 млрд) и многие другие. Положение более мелких игроков оценивалось рынком как еще

худшее. Рынок не обманулся: по окончании первого квартала 2008 года общая сумма списаний превысила \$150 млрд. До Евросоюза кризис добирался только сейчас. Докризисный уровень спреда между LIBOR Euro и ставкой Европейского центрального банка можно определить как 0,05% (июнь 2007-го. См. график на стр. 26). В апреле 2008-го спред составлял уже критические 0,55%. Понятно желание ЕЦБ удержать ставки (инфляция в Евросоюзе рекордная за 16 лет), однако при дальнейшем расширении спреда это вряд ли удастся.

Даже если у кого-то из участников рынка имелись ресурсы, давать их в долг они не хотели до прояснения ситуации. Некоторые банки поднимали величину комиссии в десять раз (до 1%), только бы не продавать ресурсы. Лишь энергичные меры ФРС по снижению ставки, а также прямые вливания ликвидности со стороны ФРС и ЕЦБ смогли запустить рынок вновь.

Сужение спреда

В России с краткосрочными ставками все в порядке. На нашем рынке ситуация зеркальная по сравнению с другими финансовыми рынками: отечественный Mibor RUR в последние пять лет всегда был ниже ставки рефинансирования Центробанка (ЦБ). Поэтому для российской финансовой системы признаком ухудшения ситуации является не расширение, а сужение спреда между биржевым Mibor RUR и ставкой рефинансирования ЦБ.

В сентябре 2007-го произошло резкое сужение этого спреда (см. график на стр. 26). Он уменьшился в пять раз — с докризисных 6,25% до 1,25%. (Окончание на стр. 26)

Отечественный рынок акций не способен удовлетворить большинство частных инвесторов среднего достатка. Специально для таких клиентов на банковском рынке запускается новая услуга international personal banking (IPB), рассчитанная на инвесторов с входным билетом от \$50 тыс. и предполагающая также активную работу на зарубежных площадках.

Народный банкинг

инструменты

Сохранение капитала

В начале года Ситибанк провел масштабное исследование потребительских предпочтений обеспеченных клиентов в отношении сохранения и приумножения их капитала. Один из главных выводов исследования заключается в том, что на первом месте для клиентов в России стоит сохранение, а не приумножение средств. Страх потери накопленных основан на предыдущем опыте банковских кризисов и обесценения денег из-за гиперинфляции в России. В результате средний срок, на который клиенты готовы инвестировать средства, составляет от года до трех. При этом они добиваются диверсификации инвестиций, оперируя только двумя объектами вложений — банковскими депозитами и покупкой недвижимости. Многие обеспеченные клиенты пытаются добиться наибольшей ликвидности средств, храня значительные суммы наличных в сейфах.

Поэтому в апреле банк представил новые инвестиционные решения для клиентов в России. Они впервые позволили инвестировать в международные финансовые инструменты без открытия специального счета за рубежом свободные средства в эквиваленте от \$10 тыс. Однако чтобы получить доступ к этой услуге, нужно быть клиентом Citigold (иметь счет от \$50 тыс.). В банке



считают, что после вступления в силу в январе поправок к законодательству, регулирующему рынок международных инвестиций, клиенты Ситибанка могут добиться диверсификации инвестиционных рисков, вкладывая средства в широкий спектр активов от мировых управляющих компаний. Как сообщил «Ъ-Банку» Грант Карсон, глава департамента IPB Citi Group в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток, Африка), российская доля в регионе EMEA составляет при-

мерно 40%. «Русский портфель является крупнейшим. 85% российских инвесторов в Лондоне — мужчины. Две трети книжки — инвестиции с балансом \$400 тыс., остальные превышают эту сумму. Русские инвесторы по сравнению с европейцами предпочитают более агрессивную стратегию на развивающихся рынках, хотя мы рекомендуем более умеренный стиль. При этом, как правило, их решения обдуман- ны и взвешенны». В первую очередь этих инвесторов ин-

тересуют сектора, которые им знакомы, — нефть, а также продукты, связанные с нефтью. Агрессивная тактика принесла до октября прошлого года неплохой доход — от 30-50%. «Международный финансовый кризис не повлиял на динамику открытия счетов опытными инвесторами. Они понимают, что это один из моментов экономического цикла, и у них длинные инструменты. Но в целом инструменты стали более короткими. Мы наблюдаем переток денег из более риско-

ванных инструментов в более консервативные», — отметил Карсон.

Консервативные инвесторы банка предпочитают структурированные ноты. Они привязаны к паевым фондам развивающихся рынков, таких как Россия, Индия, Китай, Латинская Америка. Например, структурированная нота с привязкой к валютам стран BRIC принесла в минувшем году доход более 40% при полной защите капитала. «В среднем доходность таких вложений на международных рынках за 2007 год составила по общему портфелю 23% годовых, обогнав годовую инфляцию 11,9%», — замечает глава отдела продаж инвестиционных и страховых продуктов управления по работе с частными лицами Ситибанка Станислав Новиков.

Он рассказывает, что «отток клиентов небольшой, но очень стабильный. Клиенты закрывают счет, потому что достигли цели и теперь могут купить домик в Испании, Италии или Англии». Комиссия за каждую покупку выше \$500 тыс. через Лондон составляет в Ситибанке 2%, если фонды инвестируют на фондовом рынке, и 1%, если фонды инвестируют на рынке облигаций. Активнее всего инвестируют в международные активы москвичи, за ними следуют жители Екатеринбурга и Самары. (Окончание на стр. 32)

26 страница

Причины непопулярности земельной ипотеки

28 страница

Борьба за передел рынка микроплатежей переходит в законодательную область

29 страница

Какая из банковских систем стран СНГ оказалась надежнее

30 страница

1000 банков СНГ

32 страница

В борьбе за регионы выигрывают самые умные



Кто победит стихию?

банк

Спорный участок

ипотека

Кредит на покупку земельных участков можно оформить всего в нескольких банках. Это объясняется не только непопулярностью этой услуги у заемщиков, но и высокими рисками, на которые банки пока не готовы идти. Ситуацию усугубляют сложности с оформлением земельных участков и отсутствие оценочных компаний.

Земельные наделы

Кредит на покупку земельных участков сегодня присутствует в продуктовой линейке всего нескольких банков. Но и они стараются максимально подстраховаться, ужесточая условия для заемщиков. Кредит на покупку земельного участка считается высокорискованным продуктом. Он выдается на меньший срок и с большим первоначальным взносом, чем кредиты по стандартным программам на покупку квартир.

Кредит на покупку земельного участка выдают Московский кредитный банк (МКБ) и банк «Зенит». В МКБ кредит можно оформить на 15 лет, при этом из собственных средств заемщик должен внести как минимум 25% стоимости земельного участка. Участок приобретается в Московской (не далее 75 км от МКАД), Тульской и Рязанской областях. В зависимости от формы подтверждения дохода ставки для заемщика составят от 13,5 до 15% в валюте или от 14 до 15,5% в рублях. При этом сумма кредита не может превышать \$800 тыс., а площадь земельного участка должна быть как минимум шесть соток.

В банке «Зенит» максимальная сумма кредита меньше — для Москвы и Московской области не более \$600 тыс. Кредит

может быть оформлен максимум на пять лет, и заемщик должен внести в качестве первоначального взноса 30% стоимости участка. Процентная ставка по этому займу составит для физического лица от 12,5% в долларах и от 14% в рублях.

Впрочем, тем, у кого уже есть в собственности земельный участок, на банковском рынке предлагаются кредиты и под залог участка на строительство загородного дома.

В частности, по условиям кредита Банка Москвы, который выдается как в рублях, так и в иностранной валюте, срок кредитования доходит до 30 лет. В Московском регионе минимальная сумма кредита составит от \$15 тыс. Заемщик может получить максимум 80% от стоимости участка. В зависимости от желаемой суммы и срока кредитования процентные ставки составят 12,9–13,9% в рублях, 10–11,5% в долларах и 10,3–11,45% в евро.

Кредит можно оформить и в экзотической валюте — 8,5–10% в швейцарских франках, 6,95–8,1% в японских иенах. Правда, срок кредитования в японских иенах ограничен: нужно успеть до 15 июля 2008 года.

Банк Москвы принимает в залог даже участки, на которых находятся недостро-

енные дома. Это важно, поскольку в других банках дело обстоит иначе: они требуют, чтобы на земельном участке не было никаких строений. А значит, фактически любая хозяйственная постройка может стать поводом для отказа в кредите.

Земельные фантомы

Оформляя кредит на покупку земельного участка, заемщик сталкивается с тяжелым и долгим оформлением документов. Банки пока готовы кредитовать только земли поселений. Если участок относится к другой категории земель, заемщику придется документально переводить его в категорию поселений.

Фактически банк требует предоставить два основных документа — свидетельство о праве собственности на земельный участок и кадастровый план объекта. Причем в кадастровом плане должны содержаться данные обследования объекта не раньше чем за год до предоставления кредита. Заемщикам также стоит убедиться в том, что данные, фигурирующие в документе, соответствуют реальным параметрам участка. Проверять нужно даже правильность адреса, чтобы не стать владельцем не того участка, на который пал выбор.

По оценке земельного правового центра РУМБ, не менее 50% земельных участков, которые учтены в земельном кадастре и на которые оформлены документы, относятся к другой категории землепользования. Это означает, что любой договор с такими документами может быть признан недействительным.

«Был случай, когда по просьбе банков проводилась проверка документов и выяснилось, что половина из них не просто не соответствует действительности — они поддельные», — рассказывает директор зе-

мельного правового центра РУМБ Денис Владиславлев. «Половина строений на участке была снесена, а новые построены с серьезными нарушениями землепользования. Банкам решить такую проблему практически невозможно. Да и уровень квалификации экспертов оценочных компаний, которые могли бы помочь в разрешении данной проблемы, чаще всего оставляет желать лучшего».

С этим мнением соглашается большинство участников рынка, которые единодушно считают одной из основных проблем земельной ипотеки отсутствие опыта в оценке земельных участков самих землеустроительных оценочных компаний.

«Для оценки земельного участка сначала нужно провести топографическую съемку местности. Дальше данные из государственного земельного кадастра накладываются на съемку для определения соответствия границ земельного участка землепользованию. Затем нужно определить, не входит ли часть земельного участка в охранный режим, нет ли ограничений, накладываемых градостроительной документацией. Необходимо согласовать подземные и наземные коммуникации, проходящие по земельному участку, с эксплуатирующими их службами. Весь процесс растягивается на полтора-два месяца», — говорит Денис Владиславлев.

Однако найти похожий по всем параметрам участок довольно трудно, поэтому стоимость в оценочном альбоме может оказаться как не в пользу банка, так и не в пользу заемщика. «Оценочные компании в большинстве случаев не выезжают на местность, а просто подсчитывают статистику проведенных сделок по району и затем высчитывают среднюю стоимость одной сотки в данной местности и

умножают ее на площадь земельного участка», — объясняет Денис Владиславлев.

Таким образом, и заемщик, и банк получают актив, ликвидность и стоимость которого вызывают сомнения.

Земля крестьянам

Вячеслав Новиков, заместитель генерального директора по развитию группы компаний «Мультиброкер»: «Если немного утрировать ситуацию на рынке ипотеки, то ее краткое описание можно свести к знакомому многим определению Владимира Ленина — «революционная ситуация». Конечно, в этом есть доля шутки, но давайте применим ленинское определение к рынку ипотеки. Итак, «верхи» не хотят предлагать простые и понятные большинству клиентов продукты, говорить с клиентом на его языке. «Низы» не могут понять, в чем разница между предложениями банков, сориентироваться в цепочке ипотечной сделки и даже понять, что вообще такое финансовый продукт (клиенты вообще-то покупают продукты в магазинах)».

Сейчас объемы кредитования земельных участков чрезвычайно малы. По оценкам участников рынка, только 1% покупаемых земельных участков приобретается с помощью ипотеки. Нарастанию темпов кредитования не способствуют даже рост цен на земельные участки и настоятельные советы экспертов активнее вкладывать деньги в покупку земли. В этом есть вина самих кредитных организаций. Если банк заподозрит, что в документации есть какие-то неточности, ему проще отказать клиенту, чем помочь урегулировать правовые проблемы.

Все дело в том, что кредитование земельных участков может нести банку не только выгоду, но и грозить убытками. Как правило, заемщики покупают земельные

участки для строительства дома. Они будут в него вкладывать деньги, и в результате у банка в залоге окажется не только земельный участок, но и построенный дом. Однако, с другой стороны, в зоне приобретения участка может быть построена автомагистраль. В таком случае цена участка упадет и в залоге у банка окажется неликвидный актив.

Развитие земельного кредитования тормозится и ситуацией на ипотечном рынке в целом. В условиях кризиса ликвидности банкам невыгодно не только выводить на рынок программы земельного кредитования, но и развивать даже основное ипотечное направление, которое требует от кредитора существенных и длинных средств. Таким образом, прогнозировать резкий рост предложения кредитов на землю в ближайшей перспективе не приходится.

Ипотека находится на стыке двух рынков — финансового и строительного. Актуальность и острота жилищной проблемы в России сыграли с ипотекой плохую шутку: в результате активной кампании вокруг доступной ипотеки в обществе сложились неоправданно завышенные ожидания. При этом между доступной ипотекой и доступным жильем никак нельзя ставить знак равенства: при нынешнем ограниченном объеме строительства доступность ипотеки увеличивается стресс и, как следствие, цену товара.

С другой стороны, радует, что факторы, сдерживающие развитие ипотеки в России, одновременно оказывают положительное влияние в долгосрочной перспективе — не только спасают рынок от повторения американского кризиса, но и предотвращают от ненужного ажиотажа, что закладывает основы действительно эффективной ипотеки, в том числе земельной.

Юлия Погорелова

Банки против людей

кризис

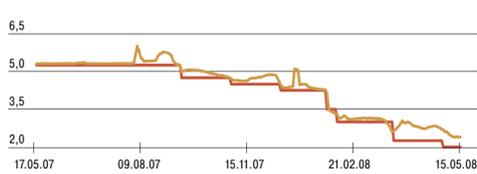
(Окончание. Начало на стр. 25)

Андрей Шалимов, начальник казначейства банка «Возрождение»: «Действия российских финансовых властей по преодолению кризиса ликвидности следует охарактеризовать как оперативные и весьма позитивно влияющие на рынок. Банкиры уверены, что в случае критической ситуации с ликвидностью ЦБ готов их поддержать. В отличие от западных рынков, у нас нет кризиса доверия. Потому и критические ситуации не возникают».

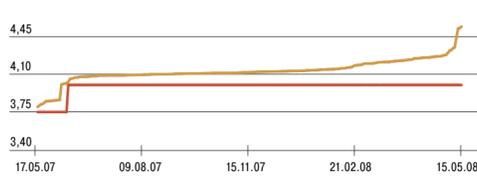
Денис Мухин, аналитик ФГ БКС: «На наш взгляд, помощь со стороны государства и ЦБ оказала серьезную поддержку сектору, однако эта поддержка большей частью пришлась на госбанки и крупные кредитные организации (которые в агрегированных показателях банковского сектора составляют преобладающую долю). В дальнейшем (если ситуация не улучшится) для снижения рисков дефолта небольших кредитных организаций ЦБ может применить дополнительные меры (например дальнейшее снижение нормативов резервирования или расширение списка активов для осуществления рефинансирования). Кроме того, дополнительную поддержку могут осуществлять государственные банки, на которые пришлась большая часть помощи со стороны ЦБ и государства».

Другое дело, что в России вновь обозначился дефицит длинных денег. Отечественные банки и компании обычно по-

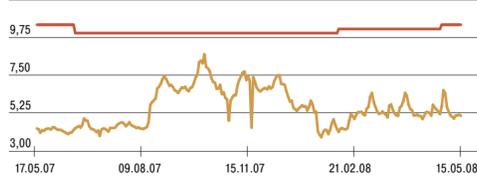
СПРЭД МЕЖДУ LIBOR USD И СТАВКОЙ ФРС (% ГОДОВЫХ)



СПРЭД МЕЖДУ LIBOR EURO И СТАВКОЙ ЕЦБ (% ГОДОВЫХ)



СПРЭД МЕЖДУ MIBOR RUR И СТАВКОЙ ЦБ РФ (% ГОДОВЫХ)



лучали долгосрочную ликвидность с мирового рынка. А она там теперь вместо 3–4% уже 6–8% стоит (если дадут). В России занимать в два раза выгоднее, хотя и на короткий срок. Участники рынка отмечают смену стратегий банков. Андрей Шалимов, начальник казначейства банка «Возрождение»: «Другое дело, что

ликвидность часто нужна на срок от года и больше. И вот такой длинной ликвидности на рынке серьезно не хватает. До лета 2007 года российские банки полагали, что запас длинной ликвидности на мировых рынках не ограничен. Но оказалось, что это далеко не так. Это приводит к тому, что ситуация для многих банков как бы развернулась на 180 градусов: до кризиса ресурсы ими привлекались под проекты, теперь же проекты выбираются исходя из возможностей привлечения ресурсов. Ограничения в длинной ликвидности приводят к тому, что сегодня не всякий выгодный проект идет в работу».

Повышение ставок

И все же проблема дефицита долгосрочной ликвидности у российских банков остается. И здесь Минфин и ЦБ не помогут — банкам придется искать ее самостоятельно. Рецепты известны: привлечение долгосрочных депозитов и выпуск облигаций с дорацей больше года. А также сокращение количества различных (как показал кризис — ненадежных) кредитов и расширение краткосрочного корпоративного кредитного портфеля.

Именно этим банки и занимаются. В опубликованном ЦБ 13 мая «Обзоре банковского сектора РФ» отмечается: «Российские банки выдали отечественным компаниям кредиты на 10,3 трлн руб. За первые три месяца 2008 года портфель корпоративных кредитов российских

финансовых организаций увеличился на 937,4 млрд руб. В годовом исчислении прирост составил 53,9%».

Одновременно российские банки сокращают выдачу розничных кредитов, особенно долгосрочных: в мае 2008-го семь крупных банков прекратили финансирование ипотеки для физических лиц. Повышение же ставок по депозитам началось еще в марте: 17 марта Сбербанк поднял их в среднем на 0,5%. За лидером устремились другие игроки. Причем участники рынка полагают, что эта волна повышения ставок по депозитам не последняя.

Андрей Шалимов: «Большинство российских банков прекрасно понимает, что в условиях кризиса нужно вести себя на рынке осторожно и ответственно. Например, стараться без нужды не обращаться к ломбардному списку и пытаться привлечь ликвидность не из ЦБ, а с рынка. Основной инструмент здесь — повышение процентов по вкладам и депозитам. Причем банки в этом секторе конкурируют не только друг с другом, но и с инфляцией. Считаю, что ставки по депозитам будут и дальше повышаться. Особенно если их повысит Сбербанк, который является якорем этого рынка. Сегодня небольшая премия к Сбербанку позволяет собрать достаточно ликвидности, но в дальнейшем конкуренция может обостриться».

Андрей Тенятов, начальник отдела денежных рынков Первого республиканского банка: «Повышение процентной ставки по депозитам является одним из инструментов в конкурентной борьбе за ликвидность. Но не стоит переоценивать этот показатель. Ведь привлечение свободных денежных средств по более высокой процентной ставке по отношению к рыночным условиям во многих случаях подразумевает более рискованное использование заемных средств. А это может отрицательно сказаться на показателях надежности банка. Предоставление всего спектра банковских услуг, качественное обслуживание и сопроводительные операции клиентов банка, а также взвешенная политика в управлении денежными средствами в значительной мере являются эффективными средствами в борьбе за свободные денежные ресурсы клиентов на рынке».

Конечно, в условиях кредитного кризиса на международном рынке банки стали подходить более взвешенно и консервативно к выдаче кредитов, тем более возможность внешнего финансирования на международных рынках у них также сократилась. Но этот факт не обязательно нужно рассматривать с отрицательной стороны. Впол-

не возможно, что кризис на американском ипотечном рынке послужит своеобразной вакциной от подобной болезни на российском рынке».

А вот в вопросе о дополнительных размещениях банковских облигаций у участников рынка единства нет. Уж очень неблагоприятна для этого нынешняя конъюнктура. Инвесторы наверняка попросят премию к Mibor, а то и к Mosprime.

Андрей Шалимов: «Для качественного эмитента не составляет труда занять необходимый объем на срок до года, однако для банков, у которых объем вкладов растет быстрее, в этом нет необходимости. А банки, у которых база вкладчиков велика, вероятно, будут размещать годовичные облигации. Будем надеяться, что к осени дорадия новых выпусков может увеличиться до двух-трех лет».

Денис Мухин: «Все будет зависеть от конъюнктуры на долговых рынках (как внешнем, так и внутреннем) и потребности того или иного банка в ресурсах. Некоторые кредитные организации намеренно откладывают выпуск долговых бумаг, надеясь на улучшение конъюнктуры, так как не нуждаются в дорогих деньгах. В критических ситуациях собственные средства могут идти на капи-

тализацию банка путем покупки акций из депозитов, проводимых, к примеру, по закрытой подписке. Если же говорить о публичных размещениях, то здесь основная цель банка — привлечь как можно больше средств в собственный капитал, то есть разместиться как можно дороже. Опять же на первый план выходит конъюнктура».

Павел Чувиляев

В Риге все стабильно

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

В офисах представительств 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 4846715
 Днепрпетровск: +380 56 2317000
 Минск: +375 172 02 09 60

www.parex.ru

думай+

PRIVATE BANKING

ЧАСТНОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Традиционные банковские услуги
- Специально оборудованная зона обслуживания
- Ваш персональный менеджер
- Консультационные услуги
- Управление инвестициями
- Сопровождение небанковских операций клиента

+7 (495) 777-57-08

БАНК ЗЕНИТ
БАНКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ

WWW.ZENIT.RU

WWW.PB-INVESTRU

банк

За длинным рублем

автокредитование

Приобрести подержанный автомобиль в кредит дороже и сложнее, чем новый, но спрос на такие кредиты не уменьшается. Специальные программы банков позволяют сегодня заемщику купить подержанное авто не только через салон, но и у физическоего лица, однако за каждый шаг банка навстречу заемщику последнему придется заплатить — и не только временем, но и дополнительными деньгами.

Плата за риск

Условия получения кредита на покупку подержанного автомобиля отличаются от условий кредитования новых машин не в лучшую сторону. Причина — повышенные риски банка. При сделке купли-продажи подержанного авто риск мошенничества существенно больше, чем при покупке нового автомобиля, поясняют банкиры. Подержанный автомобиль может быть как в угоне, так и числиться в качестве залога в совершенно другом банке.

Вторым аргументом в пользу более жестких условий кредитования выступает то, что старые автомобили зачастую имеют менее современные средства безопасности, а значит, риск угона и ущерба, а также опасность для здоровья владельца такой машины также существенно выше. В целом нельзя забывать, что старая машина благодаря износу является для банка менее ликвидным активом, чем новая. А субъективное решение оценщика о стоимости подержанного автомобиля, в частности ее завышение, ведет к тому, что кредит банка таким автомобилем обеспечивается не полностью.

Учет банками всех этих факторов приводит к тому, что при кредитовании подержанных автомобилей выдвигаются дополнительные условия по отношению к году выпуска автомобиля, его страховой стоимости, сроку кредита и первоначальному взносу, оплачиваемому заемщиком, что практически не распространяется на новые маши-

ны», — резюмирует начальник управления маркетинга розничного бизнеса МДМ-банка Анатолий Крайников. Таким образом, ставки по кредитам на подержанные автомобили для заемщика оказываются выше на 0,5–2% годовых по сравнению с кредитами на новые автомобили.

Что почем

Условия кредитования на покупку подержанного авто в России таковы. Срок кредитования не превышает пяти лет. Минимальный первоначальный взнос варьируется от 10 до 20%. Ставка кредитования составляет 12–13% в рублях и 10–11% в валюте.

Правда, как отметили в банке «Русский стандарт», с недавних пор некоторые банки стали повышать ставки по долларам и евро. Комиссия за выдачу кредита составляет \$200/6000 руб. Сумма кредита находится в диапазоне от \$2 тыс. до \$200 тыс. С учетом допкомиссий эффективные процентные ставки по кредитам на подержанные авто находятся на уровне 20–30% годовых и варьируются в зависимости от первоначального взноса, срока кредита, марки и возраста машины, ее стоимости, подсчитали в «Русском стандарте».

Заявки потенциальных заемщиков банки обычно рассматривают в течение нескольких рабочих дней. При этом деньги перечисляются в большинстве случаев после предоставления договоров страхования КАСКО/ОСА-

ГО. Требования банков к заемщикам, желающим купить в кредит подержанный автомобиль, не отличаются от набора стандартных условий, которые предъявляют банки к физическим лицам, желающим взять в долг у банка кредит до \$20 тыс.

В частности, заемщику необходимо наличие гражданства РФ, постоянное проживание в регионе по месту предоставления кредита, общий трудовой стаж не менее года, в том числе стаж трудовой деятельности на последнем месте работы не менее четырех месяцев. Большинство банков предоставляет кредиты заемщикам не моложе 21 года. Для получения положительного кредитного решения может потребоваться военный билет или документ, подтверждающий отсрочку от воинской службы. Как указали в «Русском стандарте», при кредите на дорогостоящие автомобили заемщику зачастую необходимо иметь подтвержденный доход либо предоставить дополни-

тельный набор документов, гарантирующих его платежеспособность.

Границы недоверия

Наиболее часто встречающееся ограничение при покупке подержанного автомобиля в кредит — его преклонный возраст. «В Москве не кредитуются подержанные автомобили иностранного производства старше десяти лет на момент погашения кредита, а возраст ответственных машин в среднем не должен превышать пяти лет к моменту погашения займа», — указывает начальник управления анализа рынка и поддержки продаж Русь-банка Марина Баранова. По словам Анны Каминской, «возрастное» ограничение обусловлено тем, что страховые компании в большинстве своем страхуют машины до восьми лет. Не стоит забывать и о том, что с ростом возраста машины дорогостоящая страховка становится в определенный момент для заемщика неоправданной. В этом случае у банка возни-

кает риск неоплаты очередного годового взноса по КАСКО.

Второе серьезное ограничение, которое банки предъявляют при кредитовании подержанных авто, касается продавца. Из-за опасности мошенничества по кредитованию подержанных машин банки предпочитают работать через автосалоны. Как правило, речь идет о крупных салонах, которые принадлежат официальным дилерам. По словам начальника отдела автокредитования Банка Москвы Анны Богваловой, салоны — продавцы подержанных автомобилей в обязательном порядке проходят проверку через службу экономической безопасности банка. Поэтому прежде, чем подавать заявку на кредит, имеет смысл поинтересоваться, работает ли банк с салоном, в котором стоит приглянувшийся автомобиль.

Проще всего получить в банке кредит на автомобиль, поступивший в салон официального дилера по системе трейд-ин. Особенно это касается машин, которые когда-то были куплены новыми в том же салоне. «В этом случае у банка есть гарантии того, что машина ввезена и растаможена официальным дилером», — говорит глава розничного блока Юникредит Банка Андрей Князев. По его словам, из-за бума автокредитования таких автомобилей сейчас предлагается очень много.

Однако из-за того, что салон при оценке занижает стоимость машины, реализуемой по схеме трейд-ин, продавцы часто предпочитают продавать подержанные автомобили через салон по договору комиссии или оформлять сделку купли-продажи напрямую с физическим лицом. Поскольку такие сделки не проводятся через баланс салона, гарантии юридической чистоты автомобиля он не предоставляет, отмечают участники рынка. Это сокращает количество банков, которые соглашаются выдать кредит на подержанную машину, реализуемую салоном по договору комиссии, не говоря уже о банках, готовых кредитовать сделку между гражданами.

Из рук в руки

Купить подержанную машину в кредит напрямую у физического лица сложно, но можно. Как отмечает Марина Баранова из Русь-банка, «на рынке существует ограниченное число банков, которые реализуют программы кредитования подержанных автомобилей у частного лица». В частности, такую возможность предоставляет своим клиентам Росбанк, который выдает кредиты на приобретение подержанных автомобилей у физических лиц на территории авторынков. По словам замдиректора департамента розничного бизнеса Росбанка Дмитрия

Вечканова, особыми условиями таких кредитов являются первоначальный взнос (не менее 30% от стоимости автомобиля), ограничение по сроку кредита до трех лет и более высокие ставки, нежели на подержанные машины, приобретаемые через салоны. Так, если процентная ставка на автомобиль с пробегом, приобретаемый в автосалонах, составляет 12,5% годовых по рублевым кредитам, то за машину, реализуемую на авторынке, заемщик заплатит 13% годовых.

Среди банков, активно кредитующих сделки напрямую между физическими лицами, участники рынка называют Транскредитбанк и МДМ-банк. Первый выдает кредиты на срок до трех лет с первоначальным взносом от 25 до 40% от стоимости машины в зависимости от срока кредита. Ставки здесь составляют от 14 до 17% годовых по рублевым кредитам и варьируются от 10 до 13% годовых в случае, если кредит выдается в валюте. МДМ-банк предлагает кредит на аналогичный срок с минимальным взносом от 20%. Ставки по кредитам у банка составляют 13% годовых в долларах и 14% — в рублях.

Несмотря на то что при сделке купли-продажи подержанного автомобиля у физического лица заемщику предлагаются более дорогостоящие кредиты, главный минус здесь — сложное оформление сделки. От заемщика требуется соблюдение массы формальностей, например присутствие супруга или супруги на заключительном этапе оформления сделки. Это только один нюанс, но их может быть много (см. справку). Для тех же, кто дорожит своим временем, существуют альтернативные варианты.

Альтернативная экономика

Сократить время, которое уходит на оформление кредита, можно, воспользовавшись ус-

лугами кредитного брокера. Он не только поможет в оформлении документов, но и подберет оптимальные условия кредитования нескольких банков. По словам директора по маркетингу кредитного брокера «Фосборн Хоум» Юрия Белова, посреднические услуги его компании по подбору и оформлению кредита на покупку подержанного авто обойдутся клиенту в 9900 рублей.

Существует и другой вариант — воспользоваться не целевым автокредитом на подержанный автомобиль, а необеспеченным кредитом на неотложные нужды. «Плюсом в этом случае является простота сделки: нет необходимости проводить оценку автомобиля как предмета залога, есть возможность обойтись без страховки КАСКО, — рассказывает начальник управления маркетинга банка «Уралсиб» Михаил Воронько. — Кроме того, можно совершить покупку автомобиля у частного лица, не прибегая к услугам автосалона. Однако процентная ставка по такому кредиту будет выше традиционных ставок по автокредитам. При этом лимит будет меньше».

Например, в Росбанк кредит на неотложные нужды на сумму до 500 тыс. руб. сроком до пяти лет выдают по ставке 17% годовых. При этом потребуются поручительства физического лица. Кредит на сумму до 200 тыс. руб. можно получить без поручителей, но под 22% годовых. Согласно условиям кредитования на неотложные нужды, предлагаемым на сайте МДМ-банка, без поручителей там можно получить до 750 тыс. руб. на срок до пяти лет под 21% в рублях. При таком подходе к получению кредита на покупку подержанной машины экономия на КАСКО (примерно 10% стоимости автомобиля) может компенсировать более высокие кредитные ставки.

Светлана Деметьева

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

При покупке подержанного автомобиля в кредит через автосалон схема проведения сделки аналогична сделке по выдаче кредита на новый автомобиль. «Всю процедуру оформления, начиная от заявки и заканчивая подписанием пакета документов для сделки, берет на себя салон, получая процент комиссионного вознаграждения», — говорит Анатолий Крайников. Клиент оформляет кредит, платит в кассу автосалона первоначальный взнос, оформляет страховку, после чего сумма кредита зачисляется на счет клиен-

та, специально открытый в банке для этой цели, с которого денежные средства списываются в пользу автосалона. ГПС зачастую хранится у банка до тех пор, пока клиент не погасит кредит.

В случае когда сделка купли-продажи осуществляется между двумя физическими лицами, банк, по словам Дмитрия Вечканова из Росбанка, дополнительно проверяет продавца автомобиля и саму реализуемую машину. Для этого продавец и покупатель автомобиля приезжают в отделение банка для заполнения анкеты и подачи доку-

ментов (дополнительно копии паспорта продавца и ГПС). Для проверки авто банк запрашивает информацию от Федеральной таможенной службы о таможенном оформлении (очистке) приобретаемого авто. Также машину проверяют через МВД на предмет ее возможного нахождения в розыске.

В случае если все в порядке, выносится положительное решение о кредите и покупатель с продавцом повторно приезжают в банк для оформления сделки. При этом, если заемщик состоит в браке, при оформлении тре-

буется обязательное присутствие супруга. «При этом в обязательном порядке должно выполняться требование о снятии автомобиля с учета в ГИБДД, а сам продавец заключает с банком договор, предусматривающий несение им ответственности в случае возникновения проблем при постановке машины на учет в ГИБДД», — добавляет господин Вечканов.

Оценка стоимости автомобиля проводится одним из страховщиков, с которыми работает банк при заключении договора страхования.

Первый полноприводный самолет

Наконец он создан! Новому Saab 9-3 Aero XWD любой каприз погоды нипочем. Новейшая система полного привода XWD, установленная на нем, позволяет не обращать внимания на то, что у вас под колесами. Снег или грязь, дождь или гололедица — ничто не помешает его стремительному и уверенному разгону, потому что крутящий момент его турбодвигателя мощностью 280 л.с. распределяется в ту же микросекунду и к тому колесу, где он нужнее всего. Так что перед поездкой на Saab 9-3 Aero XWD нет нужды интересоваться прогнозом погоды. Подробности на www.saabXWD.ru

Москва: АА Моторс-Авто (495) 737-88-77, Авто United (495) 977-000-97, Армада-Премии (495) 780-900, Гена (495) 775-77-75/4, Gelpack (495) 786-26-25, Кларус Трейдинг (495) 799-665, О-СА Сити (495) 223-52-30, Трейд Инвест (495) 777-555, Санкт-Петербург: Атлант-МБелитка (812) 703-0-703, Атлант-М Лайт (812) 448-33-33, Калита Авто Куларов (812) 60-7777, Лаура (812) 333-333-6, Лаура-Озерки (812) 333-333-6, Екатеринбург: Газурит (343) 333-22-88, Кемерово: Сибинформ (3842) 52-72-72, Краснодар: Юс-Авто (861) 258-50-50, Пермь: Машинный Двор (342) 2-7777-1, Самара: VIP-Авто-Центр (846) 97-97-440, Сочи: Лаура-Сочи (8622) 39-60-39, Ставрополь: Альфа-Кар (8652) 39-00-11, Суриут: Грейт-Моторс (3462) 31-69-69, Тюльятин: Автофон (8482) 76-89-88.

Горячая линия Saab: +7 (800) 100 09 90 www.saab.com

GM ASSISTANCE GM FINANCE A GM INSURANCE

Saab 9-3 XWD

move your mind

банк

Терминалы в законе

микроплатежи

Борьба за рынок микроплатежей с ежегодным оборотом 300 млрд руб. между сторонниками агентской и банковской моделей функционирования платежных терминалов вступила в «законотворческую» фазу. В июне Госдума намерена принять законопроект «О платежах», подготовленный защитниками агентской схемы. В ответ банки во главе с ЦБ готовят другой законопроект — «О национальной платежной системе».

Группа реагирования

На рынке платежных терминалов царит нервозность, вызванная непрекращающимися спорами между сторонниками и противниками агентской схемы ведения бизнеса. Еще летом 2006 года Госдума внесла в закон «О банках и банковской деятельности» поправки, запрещающие владельцам терминалов работать без договоров с банками. Но лишь спустя год Банк России наконец выпустил необходимое указание (№1842-У), разъясняющее порядок работы закона, который должен был вступить в силу в новой редакции в ноябре прошлого года.

В конце прошлого года решение окончательной судьбы агентской схемы на рынке микроплатежей отложили до февраля. Но затем решили не мучиться с поправками к закону «О банках», а подготовить новый закон — «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемых платежными агентами» («О приеме платежей»). Для поиска компромисса в Минфин была создана рабочая группа. Но договориться по-хорошему сторонам вновь не удалось. Поэтому работу над законом вернули под крыло комитета

ГД по кредитным организациям и финансовым рынкам, который возглавил Владислав Резник, сторонник агентской модели функционирования рынка микроплатежей.

В конце апреля рабочая группа должна была внести законопроект в ГД.

Новый закон

«Согласно законопроекту, на всех терминалах и на серверах будут установлены регистраторы с фискальной памятью. Это поможет следить за денежными потоками. Четко определен и перечень платежей: в проекте закона есть отсыл к закону „О противодействии отмыванию средств...“, который разрешает осуществлять только приемы платежей за связь и коммунальные услуги. То есть терминалы, работающие по агентской схеме, не будут принимать платежи по банковским кредитам. В законопроекте есть отсыл к статьям КоАП, которые предусматривают наказание за нарушение кассовой дисциплины и преднамеренное информирование органов власти. Нововведение делает платежи через терминалы более безопасными и комфортными. Учитывая высокий уровень конкуренции, комис-

сии станут дешевле. Мы не собираемся откладывать законопроект в долгий ящик, и я надеюсь, что уже в эту сессию до летних каникул закон будет принят Госдумой», — пояснил «Ъ-Банку» Владислав Резник. Как считает гендиректор Объединенной системы моментальных платежей (ОСМП) Владимир Лопатин, новый закон позволит избежать различий, присутствующих сейчас, когда деятельность участников рынка, работающих по банковской модели приема платежей, регулируется банковским законодательством, а участников, использующих агентскую модель, — Гражданским кодексом РФ.

Сним согласен и гендиректор группы e-порт Александр Покровский: «Новый закон призван не закрепить победу сторонников той или иной модели ведения бизнеса, а обеспечить однозначное правовое регулирование рынка в целом и, как следствие, его дальнейшее успешное развитие».

По мнению сторонников агентской схемы, закон «О приеме платежей» не вводит никаких «новых систем денежных переводов». Во-первых, описываемая система не относится к денежным переводам, а во-вторых,

она не является новой: агентская модель успешно работает на рынке столько же, сколько и банковская модель, — применительно к платежам за сотовую связь — более десяти лет.

Народ всегда прав

Противники ЦБ признают, что денежные переводы (money transfer, remittance) являются банковской деятельностью, в том числе и в России.

«По агентской же модели осуществляется не перевод денег, а оплата счетов (bill payment, top-up service), — говорит председатель совета директоров Qiwi Борис Ким. — Агент выступает при этом не как самостоятельное лицо, а как представитель провайдера, на котором и лежит риск неплатежа».

Платежи при этом могут приниматься в адрес только коммерческих организаций (но не физических лиц) и только тех, с кем у платежщика и агента заключен договор. Такая деятельность не является банковской как в России, так и в большинстве других стран.

Например, банковский закон штата Нью-Йорк прямо исключает агентов, действующих по поручению получателя средств, из числа организаций, подлежащих лицензированию. Крупнейший в Великобритании оператор по приему платежей за услуги сотовой связи e-рау работает в других странах — Австралии, Новой Зеландии, Польше, Ирландии, Малайзии. Таким образом, отсутствие лицензирования и надзора со стороны Центрального банка для агентской модели объясняется просто: у платежщика отсутствуют риски.

«Во всем мире действует разумное правило: степень регу-

лирования должна быть пропорциональна риску. Регулирование — дорогое удовольствие как для государства, так и для участников рынка, но эту цену в конечном счете платят потребители. Рынок выбирает менее обременительную модель, и поэтому в России, как и в целом в мире, в платежах за услуги сотовой связи более 90% приходится на агентскую модель», — утверждает Борис Ким.

По его мнению, отсутствие в законопроекте требования о надзоре со стороны ЦБ не означает отсутствия контроля как такового. Его осуществляют в рамках своих полномочий ФНС, Роспотребнадзор, другие службы. Кроме государственного есть еще и рыночное регулирование. Провайдеры, на которых лежит основная ответственность перед потребителем, предъявляют весьма жесткие требования к своим агентам и проводят постоянный мониторинг их деятельности. За нарушение стандартов качества обслуживания предусмотрены высокие штрафы.

«Сочетание умеренного государственного и жесткого рыночного регулирования доказало свою эффективность: по агентской модели собирается в десять раз больше платежей, чем по банковской. Народ голосует своими деньгами, выбирая наиболее удобную для них модель», — отмечает Борис Ким.

Средний платеж

Неопределенность с регулированием рынка микроплатежей привела к тому, что у некоторых законопослушных игроков падает рентабельность и сдают нервы. Второго месяца подряд по рынку идет волна сделок M&A. Причем уходят не

только мелкие игроки, но и крупные. Например, инвестхолдинг «Финам» приобрел контрольный пакет компании «Дельта Телеком», владеющей платежной системой DeltaPay. РБК за \$5 млн купила электронную платежную систему RUpay. Консолидируют силы, судя по всему, оба лагеря.

«В Москве на многих проходных торговых точках, на которых цена аренды выше сборов, стоят терминалы под новым брендом Qiwi, и можно предположить, что наконец-то все игроки, занимающиеся получением третьей комиссии (подробнее о ней см. ниже. — «Ъ-Банк»), объединились под одним брендом», — говорит заместитель гендиректора НКО «Московский клиринговый центр» Юрий Мальцев.

Пока идут разговоры о правилах игры, сторонники агентской схемы осваивают новые сферы. Рынок мобильной связи на всех не хватает, и терминалы уже в массовом порядке принимают коммунальные платежи, плату за железнодорожные и авиабилеты. Некоторые крупные сети, работающие через доверенных, принимают и платежи в пользу банков. Например, в апреле у Альфа-банка появился новый канал погашения кредитов — терминалы моментальных платежей сети ОСМП, работающей по агентской схеме.

По словам Юрия Мальцева, «есть сети, которые это делают даже без договоров с банками. И ничего это не смущает. Главное, чтобы платежикам было комфортно. Уже есть прецеденты, когда электронные платежные системы на остатках денежных средств начисляют проценты. Семимиллионными шагами идет созда-

ние небанковской системы анонимных вкладов и переводов».

Обналичка, или третья комиссия

По большому счету спор идет не вокруг агентской схемы. Цель и смысл борьбы — обналичка, так называемая третья комиссия.

«Затянувшаяся неурегулированность правил игры на рынке платежных терминалов дает ясный сигнал: или уходи, или начинай работать вчерашнюю. Сейчас прав тот, у кого длиннее зубы. Успешный бизнес может иметь только те, кто нарушает закон. Кто его соблюдает, живет в России плохо. Делается все, чтобы сделать нарушения массовыми. Ведь они, как известно, „лечатся“ по российской традиции только по головной амнистии», — отмечает Юрий Мальцев.

По его словам, в дополнение к легальной прибыли действующие по агентской модели могут получать дополнительный доход в 80% от оборота от незаконной продажи наличных денег. Причем агентская модель не дает возможности

поимать поставщика наличности за руку. Никому точно не известно количество работающих терминалов, поэтому нельзя подсчитать оборот собранных через терминалы денег. Чем длиннее цепочка, тем труднее разобратся в транзитных деньгах. Причем ее звенья зачастую находятся в разных городах и приписаны к разным «налоговым территориям». Субагенты, чаще всего индивидуальные предприниматели или ООО, выступают в роли пешек: ими жертвуют при выявлении первого проверяющего или первого серьезного сбоя в системе перекачки денег.

То есть на сегодняшний день агенты получают три вида доходов — внешняя комиссия, которую платит им принципал, например оператор мобильной связи (1,5% от суммы перевода), внутренняя комиссия от клиента (3–5%) и та самая третья комиссия («за инкассацию») — за обналичку (6%).

Получается, объем агентской составляющей около 11%, а игрока, работающего по банковской комиссии, который не нарушает закона и не обналичивает деньги, — только 4,5%.

Ответный удар

Сторонники банковской схемы во главе с ЦБ не намерены выбрасывать белый флаг.

По оценке экспертов из «Элекснета», объем нелегального оборота обналички на рынке микроплатежей составил в 2007 году от 150 млрд до 250 млрд руб. И он активно растет. «Все эти деньги — недополученные налоги, „серые“ зарплаты, возможно, эти средства идут на взятки и финансирование преступлений», — говорит в компании.

Как стало известно «Ъ-Банку», специалисты из Банка России готовят законопроект под рабочим названием «О национальной платежной системе». В документе определен состав участников рынка микроплатежей, в том числе работающих по банковской и агентской схемам, определен порядок лицензирования, регулирования и надзора. Аналогичный закон вступил в силу в марте на Украине. Правительство РФ планирует внести документ на осеннюю сессию Госдумы. А значит, до окончания спора между противниками и сторонниками ЦБ еще далеко.

Сергей Артемов

Цена цифры

рейтинги

Последние пять лет отечественная банковская система живет в режиме непрерывного повышения кредитных рейтингов. В первом квартале 2008 года позитивная тенденция сохраняется. Но финансовый кризис может ужесточить требования к заемщикам. Для ведущих российских банков это может стать неприятным сюрпризом.

Позитивные тенденции

Первые международные рейтинги российские коммерческие банки начали получать еще в 1994 году, и, разумеется, рейтинги были весьма низкими. Впрочем, консервативная позиция рейтинговых агентств подтвердилась во время дефолта 1998 года. Однако доступ к международным рынкам капитала для российских банков был все же открыт. У тех отечественных банков, кто сумел выйти после 1998 года, международный рейтинг сохранился. С 2000 года рейтинги крупных российских банков начали повышаться вслед за повышением странового рейтинга России. С 2003 года случаев понижения международного рейтинга в российской банковской системе не наблюдалось, хотя предупреждения о возможности таких мер из уст представителей рейтинговых агентств раздаются с завидной регулярностью. Тем не менее можно констатировать, что уже пять лет отечественная банковская система в целом живет в режиме непрерывного повышения кредитных рейтингов, а значит, улучшения кредитного качества.

Не стал исключением и кризисный 2007 год, и в первом квартале 2008 года позитивная тенденция пока сохраняется. Максим Тумилович, начальник управления риск-менеджмента УК «ВТБ Управление активами»: «В 2007 году практически все крупнейшие российские банки (Альфа-банк, ММБ, Газпромбанк, МДМ-банк, Росбанк, «Русский стандарт», УРСА Банк, банк «Санкт-Петербург», Транскредитбанк, ХКФ-Банк и т. д.) сумели добиться от рейтинговых агентств более высоких кредитных рейтингов. Повышали рейтинг, как правило, на одну ступень, и даже кри-

зис ликвидности, за исключением негативных прогнозов по отдельным банкам, не отразился на общей картине. Сразу на две ступени в 2007 году был повышен рейтинг „Абсолют банка“ после его приобретения бельгийской KBC Group — с Ваа3 по Moody's. Кроме того, Газпромбанк добился от S&P повышения рейтинга со спекулятивного ВВ+ до инвестиционного ВВВ—. В первом квартале 2008 года рейтинг инвестиционного банка „КИТ Финанс“ был подтвержден S&P на уровне ССС+ и отозван по просьбе банка, видимо не согласного с консервативностью оценки».

«Большая тройка»

Рынок межбанковского кредитования (МБК) не может существовать без доверия его участников друг к другу. Сделки МБК, как правило, краткосрочны, проходящие по ним суммы значительны, а маржа кредиторов в абсолютном выражении невелика. Провести комплексную проверку заемщиков в этих условиях физически невозможно, поскольку кредиторы вынуждены оценивать платежеспособность участников рынка МБК в реальном времени. Фундамент доверия являются кредитные рейтинги.

ИСТОРИЯ РЕЙТИНГА

В 1941 году произошло слияние Standard Statistics и Poor's Publishing Company, в результате чего и возникло S&P. В 1966 году S&P было приобретено корпорацией McGraw-Hill, Inc., которой она принадлежит и сейчас. Еще в 1916 году Standard Statistics стало присваивать кредитные рейтинги корпоративным облигациям, затем последовали рейтинги суверенных долговых обязательств. В 1940 году появились первые рейтинги муниципальных облигаций. В настоящее время агентство S&P рейтингует более 2 тыс. банков и более 2,5 тыс. корпораций в 120 странах.

Издательство Fitch Ratings Ltd основано в 1913 году Джозефом Холлдемом Фитчем. В 1924 году Fitch впервые представило систему рейтингов, которая сохранилась до настоящего времени. В 1975 году Fitch Ratings получила официальное признание Комиссией ценных бумаг США в качестве Национальной статистической организации оценки. В 1989 году, после смерти последнего представителя рода Фитчей, в Fitch прошла реорганизация. В 1997 году произошло слияние Fitch Ratings

Для оценки платежеспособности заемщиков на мировом рынке капитала пока не придумано лучшего инструмента, чем рейтинги международных агентств Standard & Poor's, Fitch и Moody's — так называемой «большой тройки». То, что этот инструмент надежен, говорит и тот факт, что еще пару лет назад рейтинговые агентства фактически предсказывали нестабильность на рынке рискованных облигаций. Несмотря на сбывшийся прогноз, репутация международных агентств из-за кризиса существенно пострадала, что, возможно, приведет к пересмотру методик оценки.

До сих пор международным рейтингованием занимаются, например, Reuters и Ernst & Yang. Кроме того, на этом рынке существует множество национальных игроков, пытающихся выйти на международный уровень (например, довольно известные рейтинги Чикагского университета). Однако при всем уважении к этим участникам рынка «большую тройку» они пока не входят. Что, однако, не исключает возможности смены лидеров или расширения состава участников «тройки», поскольку к такому развитию событий

может привести финансовый кризис 2007–2008 годов.

Продуктовый набор

Максим Тумилович: «Для компаний и банков любой страны, активно прибегающих к заимствованиям на международном рынке капитала, кредитные рейтинги актуальны, причем как собственные, так и суверенные. Суверенные рейтинги являются верхней планкой кредитоспособности. Международный рейтинг невозможно получить без отчетности МСФО, раскрытия информации о конечных бенефициарах, раскрытия деталей о качестве кредитного и инвестиционного портфелей, адекватных процедур внутреннего контроля и управления рисками и т. д. Хотя в отдельных случаях отсутствие рейтинга более благоприятно для стоимости привлекаемого финансирования, нежели наличие низкого кредитного рейтинга, сигнализирующего инвесторам о „мусорном“ качестве долговых обязательств».

Петр Тарасов, и. о. президента — председателя правления Первого республиканского банка: «Присвоение банку рейтинга является необходимым условием для успешной работы. Это и одно из условий для участия в размещении средств федерального бюджета на банковские депозиты, и индикатор прозрачности для инвесторов, в том числе иностранных, и независимая шкала для ранжирования банков. Международные рейтинги позволяют сравнить качество российских банков с банками по всему миру. Все российские банки прилагают огромные усилия для получения рейтинга от международных рейтинговых агентств».

Александр Фетисов, начальник управления аналитических исследований ИГ «Ист Коммерц»: «Присвоение международного рейтинга — это не только возможность снижения стоимости заимствований. Это прежде всего доступ к широкому спектру продуктов западных банков — торговое кредитование, кредитование под залог ценных бумаг, возможность размещения различных краткосрочных инструментов, возможность секьюритизации ипотечных и автокредитов».

Стоимость открытия

Стоит отметить, что для самих банков присвоение рейтингов является дорогостоящей процедурой. Цена вопроса колеблется от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов долларов. Кроме того, оценка банка представляет собой, по сути дела, дополнительную аудиторскую проверку и требует соответствующих затрат от руководства и персонала банков. Тем не менее результат в большинстве случаев окупает затраты, особенно если попытаться сэкономить и получить рейтинг не у всей «большой тройки», а лишь в одном из агентств.

Для самих агентств рейтинг — это бизнес. Присвоение рейтинга коммерческим банкам делается по заказу. Получению рейтинга предшествует довольно длительная и кропотливая работа, причем проведение проверки банка невозможно без участия самого банка. Известно о пересмотре рейтинга в сторону понижения весьма существенно сказывается на стоимости заимствования на международных площадках. Более того, возможно даже закрытие кредитных линий на банк со стороны иностранных контрагентов. Стоимость отк-

рытия новой кредитной линии, как правило, превышает стоимость старой на 1,5–3%».

Антон Старский, начальник аналитического отдела ИГ «Универ»: «Получение рейтинга и регулярный его пересмотр обходятся банкам достаточно дорого. В связи с чем некоторые банки и компании отказались от наличия рейтингов сразу в двух или тем более трех ведущих агентствах, а некоторые и вовсе не считают нужным получать подобные рейтинги. Как правило, изменение кредитного рейтинга в большей степени влияет на котировки облигаций эмитентов, нежели на котировки акций. Изменение рейтинга на одну ступень может снизить доходность по облигациям до 0,5%. Причем понижение рейтинга зачастую влияет сильнее, чем повышение, так как закрытие лимитов на эмитента происходит быстрее, чем открытие или пересмотр лимита в сторону повышения. На котировки же акций эмитентов изменение кредитного рейтинга влияет не столь существенно».

Конфликт интересов

Финансовый кризис 2007–2008 годов стал в первую оче-

редь кризисом доверия на международном рынке капитала. Еще недавно ставки были ниже, а комиссии по привлечению не выходили за рамки 0,5%. Кстати, репутация самих международных рейтинговых агентств финансовый кризис повредил весьма серьезно. И это несмотря на то, что именно агентствами кризис был фактически предсказан.

Известно, что в результате кризиса достаточно большое количество рейтингов было пересмотрено и снижено (к счастью, не в России). Со стороны агентств последовали также заявления о пересмотре и ужесточении методики рейтингования с 2009 года. Но было поздно — как говорится, осадок остался.

Антон Старский: «Довольно скептически отношусь к рейтингам, так как рейтинговые агентства постоянно находятся в конфликте интересов. С одной стороны, доверие к ним напрямую зависит от объективности выставления разных рейтингов, с другой стороны, платят за присвоение рейтинга эмитент, а значит, рейтинговое агентство напрямую зависит от денежных по-

ступлений эмитентов. Однако я думаю, что влияние рейтингов в ближайшем будущем вряд ли будет сильно ослабевать ввиду отсутствия альтернативных ориентиров кредитной надежности эмитентов ценных бумаг».

Сергей Зайцев, председатель правления Московского банка реконструкции и развития: «Сейчас у всех на слуху ситуация с банковским рынком Казахстана. По причине того, что казахские банки имели большие объемы заимствований на рынке США, риск ликвидности в США послужил причиной снижения их рейтингов. В настоящее время рынок ипотеки в Казахстане находится в стадии стагнации, а казахские банки до сих пор не могут справиться с последствиями».

Александр Фетисов: «Кризис на рынке ипотечных облигаций, который имеет столь разрушительные последствия для мировой банковской системы, безусловно, снизил доверие к системе выставления рейтингов. Однако на сегодняшний момент альтернативы существующей рейтинговой системе нет и не предвидится».

Павел Чувиляев

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

32,2 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

Модельный кризис

банки СНГ

Мировой финансовый кризис оказался своеобразной проверкой устойчивости национальных финансовых систем стран СНГ. Реальной устойчивостью к финансовым потрясениям обладают банковские системы, где главную роль играют частные банки с иностранным капиталом.

Трое в лодке

Национальные финансовые системы стран СНГ можно условно классифицировать по форме собственности банков, определяющих «ядро» банковских систем.

В России такое ядро формируют банки с госучастием в капитале, совокупная доля которых превышает 47%. Среди них лидирует крупнейший банк СНГ Сбербанк, контрольный пакет акций которого принадлежит Центральному банку, который формально по законодательству не является государственной организацией, что не умаляет государственности Сбербанка. Также государственными, по сути, являются Газпромбанк, контролируемый крупнейшей госмонополией «Газпром», а также Транскредитбанк, принадлежащий государственной компании ОАО РЖД. Есть еще муниципальные банки — Банк Москвы и Ханты-Мансийский банк. Пожалуй, только акции ВТБ и Россельхозбанка открыто принадлежат государству, находясь на балансе Федерального агентства по управлению федеральным имуществом. А еще существует Внешэкономбанк, который неподотчетен ЦБ и поэтому традиционно выпадает из данных банковской статистики.

Высокие доли госбанков наблюдаются в банковских системах Белоруссии (71,7%), Азербайджана (54,5%), Узбекистана и Туркмении (более 90%). Банковские системы этих стран вместе с российской банковской системой образуют первую модель банковских систем — систем с высокой долей госкапитала.

Альтернативную модель развития национальных банковских систем представляют банковские системы с высокой долей присутствия банков с иностранным участием в капитале (инвесторов из стран дальнего зарубежья).

Иностранные банки доминируют в банковской системе Армении, велика доля иностранных банков в банковских системах Грузии (21%) и Украины (27%). Очень бурно процесс прихода иностранного банковского капитала протекает на Украине, где за последние годы большинство крупнейших банков было куплено транснациональными финансовыми группами. Так, французский BNP Paribas купил Укрсиббанк, австрийская группа Raiffeisen купила второй по величине активов украинский банк «Аваль», а итальянская UniCredit Group купила четвертый по величине Укрсоцбанк, а ее дочерний банк «Уникредит»

слился с «ХБФ Банком Украина», став 23-м по величине украинским банком. Кроме того, французский Credit Agricole приобрел достаточно крупный Индэкс-банк.

Парадоксальным исключением из правила выглядит судьба банковской системы Киргизии, где все крупнейшие банки были куплены казахстанскими — собственными, иностранными — банками, превратив ее в автономный придаток к банковской системе Казахстана. Выиграла или проиграла от этого банковская система Киргизии, является весьма спорным вопросом. С одной стороны, получить опеку со стороны одной из самых развитых систем на просторах СНГ, безусловно, позитивный момент. Но в кризисной ситуации, в которой сейчас пребывают казахстанские банки, ждать хороших темпов роста банковского сектора Киргизии не приходится, хотя и обвала также не следует ожидать.

Пожалуй, только в Казахстане и Молдавии крупнейшие банки контролируются национальным частным капиталом. Теоретические споры о том, какая из трех моделей банковских систем СНГ наиболее удачна, можно было бы продолжать долго и, главное, без особого успеха.

Точку в данном вопросе ставит мировой финансовый кризис, который существенно затронул фактически все банковские системы СНГ. Для простоты анализа достаточно ограничиться сравнением проявления кризисных тенденций на примере трех различных банковских систем трех наиболее крупных государств СНГ — России, Казахстана и Украины. Банковские системы этих стран в совокупности формируют подавляющую часть активов СНГ.

И каждой из этих трех банковских систем свойственен особый путь развития.

Рейтинг надежности

Банковская система Казахстана наиболее полно прочувствовала на себе последствия мирового финансового кризиса. Причиной чему стала сильная зависимость казахстанских банков от международного финансирования, в результате чего после прекращения притока новых инвестиций казахстанский банковский сектор потерял возможность рефинансировать ранее полученные займы и резко начали расти риски ликвидности банков, которые в том числе выразились в снижении их кредитных рейтингов.

Причина сложившейся ситуации кроется в том, что, в отличие от России, корпоративный сектор Казахстана предпочел получать международные инвестиции не напрямую, а опосредованно через банковскую систему республики, кредитуюсь в банках за счет привлечения последними средств с мирового долгового рынка. В результате вся сила удара мирового финансового кризиса сконцентрировалась на банковском секторе. Статистика неумолима: если в предыдущие годы банковская система Казахстана росла темпами, существенно опережающими темпы роста банковских систем других стран СНГ, то по итогам 2007 года темпы роста ощутили упади, а такой показатель, как доля активов банковского сектора к ВВП, сократился за 2007 год с рекордных 101,7% до 93%.

Впрочем, власти Казахстана нашли рычаги для поддержки отечественных банков. В Казахстане на конец 2007 года действовало всего 35 коммерческих банков,

а значит, организовать их эффективную поддержку в кризисной ситуации существенно проще, чем в России и на Украине. В результате риски банковского сектора Казахстана так и остались рисками ликвидности, которыми можно управлять и с которыми казахстанские банки вполне успешно справляются.

На российской банковской системе финансовые катализмы отразились существенно более мягко. Во многом это объясняется тем, что российские банки существенно в меньшей степени по сравнению с казахстанскими банками зависят в своем развитии от иностранных инвесторов. Но говорит ли это о большей финансовой стабильности банковской системы России? Представляется, что нет.

В нынешней ситуации российские банки оказались менее чувствительны к проблемам рефинансирования международных обязательств, но это скорее случайность, чем закономерность. Если бы кризис случился не в 2007 году, а отложился на один-два года, то, вероятно, российские банки могли бы попасть в ситуацию казахстанских, и в этом случае их устойчивость оказалась бы под вопросом.

Потому что российский ЦБ не имеет достаточных рычагов в контроле за ситуацией, так как те инструменты ликвидности, которыми он пользуется, предоставляют ликвидность прежде всего крупнейшим госбанкам, которые существенно оторваны от остального банковского сектора в силу неразвитости межбанковских связей.

Механизмы перераспределения ликвидности на более мелкие банки не действуют. Более того, у госбанков собственные

интересы, как участников рынка банковских услуг, которые вовсе не предполагают необходимость поддержки своих более мелких конкурентов.

При этом ЦБ одну из своих главных функций — «кредитора последней инстанции» — не реализует и не предоставляет необеспеченных кредитов коммерческим банкам. Поэтому уверенность в финансовой стабильности российской банковской системы прежде всего относится лишь к его госкомпоненте, но это не вся банковская система. Также стоит учесть, что госбанки не самое эффективное звено банковской системы, чему свидетельствуют падающие рыночные котировки их акций, и это при том, что даже при неблагоприятном внешнеэкономическом фоне акции частных российских банков могут расти — пример тому акции банка «Возрождение».

Банковская система Украины меньше всего пострадала от мировых финансовых потрясений: за 2007 год отношение национальных банковских активов к ВВП уверенно выросло с 63,5% до 84,1%. Причина в том, что обязательства перед международными инвесторами в банковской системе Украины приходится преимущественно на группу крупнейших частных банков, которые принадлежат нерезидентам, следовательно, их финансовая устойчивость прежде всего определяется кредитными рейтингами материнских финансовых групп, уровень которых превышает суверенный рейтинг Украины, и не дает повода для беспоконья.

Алексей Буздалин,
главный эксперт
«Интерфакс-ЦЭА», к.э.н.

1000 банков СНГ (окончание на стр. 30-31)

№	Банк	Страна	Активы			Собственный капитал		
			\$ млн	Изм. (%)	Место*	\$ млн	Изм. (%)	Место*
1	Сбербанк России	Россия	200442,3	51,8	26779,6	112,3	1	22
2	Банк ВТБ	Россия	60952,5	108,5	14287,9	194,1	2	2
3	Газпромбанк	Россия	32011,2	11,7	3684,9	30,0	3	3
4	Казкоммерцбанк	Казахстан	22569,5	26,3	2233,1	27,0	5	5
5	БТА Банк	Казахстан	22016,7	53,2	3360,6	154,9	4	4
6	Банк Москвы	Россия	20605,8	50,1	1775,7	60,1	7	7
7	Альфа-банк	Россия	19451,6	47,2	2006,7	37,2	6	6
8	Россельхозбанк	Россия	19270,7	115,8	1975,5	64,0	15	15
9	Райффайзенбанк	Россия	16835,2	98,3	1505,5	145,0	10	10
10	Росбанк	Россия	15781,2	48,4	1370,8	55,0	12	12
11	Юникредит Банк	Россия	14483,7	57,7	1410,6	79,6	11	11
12	Банк «Уралсиб»	Россия	14381,7	31,2	1524,4	5,4	9	9
13	Банк ВТБ 24	Россия	13089,5	107,8	1704,4	157,5	8	8
14	Народный банк Казахстана	Казахстан	13027,8	69,3	1074,5	31,4	16	16
15	Промсвязьбанк	Россия	11550,9	74,1	879,7	78,8	25	25
16	МДМ-банк	Россия	11230,6	46,5	1330,5	67,9	13	13
17	Приватбанк	Украина	11131,0	66,4	1067,1	63,9	19	19
18	Альянс Банк	Казахстан	9910,8	36,1	1294,3	97,1	14	14
19	«Райффайзенбанк Аваль»	Украина	8803,6	60,1	1034,3	62,7	22	22
20	Банк «ВТБ Северо-Запад»	Россия	8647,2	57,9	910,6	62,9	23	23
21	АТФБанк	Казахстан	8250,4	0,1	655,4	29,2	30	30
22	Беларусбанк	Белоруссия	7924,0	32,1	1070,9	21,8	18	18
23	Укрсиббанк	Украина	7458,3	68,4	600,7	51,7	32	32
24	НОМОС-банк	Россия	7352,1	101,7	814,0	128,4	27	27
25	Банк «Центрикредит»	Казахстан	7321,5	62,9	581,8	85,8	33	33
26	«Русский стандарт»	Россия	7305,5	6,4	1045,9	66,2	21	21
27	УРСА Банк	Россия	7274,5	84,1	853,7	167,6	26	26
28	«Петрокоммерц»	Россия	6819,9	38,8	578,4	14,7	35	35
29	«Ас Барс»	Россия	6336,3	63,4	906,8	13,5	24	24
30	Связь-банк	Россия	6236,6	196,2	410,6	142,6	47	47
31	Укроблбанк	Украина	6183,5	78,1	632,4	68,8	31	31
32	Силпбанк	Россия	5881,1	21,9	549,7	38,0	37	37
33	Укрэксимбанк	Украина	5665,3	53,4	507,5	39,3	40	40
34	«Зенит»	Россия	5459,6	56,4	704,3	53,7	29	29
35	«Абсолют банк»	Россия	5295,9	110,7	233,1	55,1	59	59
36	Проминвестбанк	Украина	5166,4	48,3	531,3	70,6	39	39
37	Банк «Санкт-Петербург»	Россия	5088,5	121,4	575,3	232,0	36	36
38	Транскредитбанк	Россия	4902,9	76,6	266,0	42,5	72	72
39	МТБ	Россия	4823,7	43,5	1121,3	9,0	17	17
40	«Возрождение»	Россия	4548,6	63,2	472,8	133,4	41	41
41	«ИПТ-Финанс»	Россия	4540,6	144,9	578,8	78,0	34	34
42	«Сосьете Женераль Восток»	Россия	4253,1	123,4	238,8	141,4	81	81
43	«Надра»	Украина	4209,2	106,5	347,6	32,5	52	52
44	Ощадбанк	Украина	3820,0	66,4	435,3	22,7	44	44
45	Беларусбанк	Белоруссия	3771,5	41,5	1050,2	21,2	20	20
46	ОТП Банк	Украина	3546,6	60,3	260,3	38,4	74	74
47	«Глобэкс»	Россия	3502,3	43,4	534,5	27,1	38	38
48	Ханты-Мансийский банк	Россия	3423,3	40,5	340,9	26,2	54	54
49	МБРР	Россия	3365,9	61,3	259,9	87,9	75	75
50	Нацбанк ВЭД	Узбекистан	3262,0	9,2	415,0	3,6	46	46
51	ИНГ Банк (Евразия)	Россия	3256,7	86,7	276,7	20,6	65	65
52	«Сюно»	Россия	3198,7	57,4	365,7	39,8	50	50
53	ИВА	Азербайджан	3076,2	50,7	290,4	72,3	60	60
54	Альфа-банк	Украина	2985,7	139,9	308,7	215,8	57	57
55	Олгрэсбанк	Россия	2923,2	234,0	182,0	85,2	102	102
56	«Финансы и кредит»	Украина	2897,9	99,4	353,5	155,8	51	51
57	«Фору»	Украина	2855,2	95,4	286,8	75,7	71	71
58	ПТМБ	Украина	2791,8	128,5	434,3	123,7	45	45
59	Темирбанк	Казахстан	2709,3	72,6	452,5	106,4	43	43
60	Собинбанк	Россия	2560,9	34,4	237,7	17,1	82	82
61	ХФФ Банк	Россия	2553,9	76,1	410,6	31,1	48	48
62	МинБ	Украина	2484,7	72,7	286,7	133,3	62	62
63	Кредитпромбанк	Украина	2476,1	75,7	221,6	71,5	92	92
64	Рус-банк	Россия	2463,4	100,6	221,5	129,8	93	93
65	Бинбанк	Россия	2449,5	7,6	267,1	16,4	70	70
66	Инвестсбербанк	Россия	2419,7	44,5	172,1	28,3	105	105
67	Газпромсбербанк	Россия	2384,5	165,1	96,5	117,8	165	165
68	Брокбизнесбанк	Украина	2372,2	83,4	454,5	104,0	42	42
69	«Россия»	Россия	2327,0	61,9	223,2	63,2	90	90
70	Банк ВТБ (Украина)	Украина	2293,3	312,6	156,3	198,7	121	121
71	НБ «Траст»	Россия	2286,2	37,9	234,4	89,6	83	83
72	Банк ВЕБК	Россия	2260,1	206,1	254,9	282,4	77	77

НОВАЯ ЛИНЕЙКА ВКЛАДОВ «СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ»



СЛАДКОЕ ПОЛЕЗНО!

КАРАМЕЛЬ

краткосрочный вклад – регулярный доход

ЗЕФИР

среднесрочный вклад – приумножаемый доход

ГРИЛЬЯЖ

долгосрочный вклад – инвестиционный доход

ШОКОЛАД

для тех, кто на вершине успеха

узнайте подробности:

(495) 514-0-514

на сайте WWW.GLOBEXBANK.RU
и в отделениях Банка.

БАНК ГЛОБЭКС

РЕКЛАМА

ХВАТИТ МЫСЛИТЬ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ БАНКА ПОРА ИСХОДИТЬ ИЗ ИНТЕРЕСОВ КЛИЕНТА

IBM помогает банкам сократить период открытия счетов, чтобы на это уходило несколько минут, а не часов или даже дней. Теперь любому отделу банка будет доступна полная информация по работе с тем или иным клиентом. Это повысит скорость обслуживания, упростит его процедуру и сделает ее гораздо удобнее. Хотите превосходить ожидания клиентов? Начните с ibm.com/doing/ru/banking. ОТ СЛОВ – К ДЕЛУ. ВРЕМЯ ПРИШЛО

1000 банков СНГ (продолжение)

№	Банк	Страна	Активы			Собственный капитал			№	Банк	Страна	Активы			Собственный капитал			№	Банк	Страна	Активы			Собственный капитал							
			\$ млн	Изм. (%)	Место*	\$ млн	Изм. (%)	Место*				\$ млн	Изм. (%)	Место*	\$ млн	Изм. (%)	Место*				\$ млн	Изм. (%)	Место*	\$ млн	Изм. (%)	Место*					
73	Упробанк	Украина	224,3	72,9	270,8	45,7	67	224	Белвнешэкономбанк	Белоруссия	464,1	22,2	51,4	19,3	276	374	«Ям Край Москва»	Россия	221,8	7,9	52,3	20,9	271	524	Воло-Камский банк	Россия	120,2	74,9	10,1	120,1	816
74	АВН АМРО Банк	Россия	218,8	49,4	304,9	23,0	58	225	СВА	Россия	463,7	23,4	272,6	14,9	66	375	«Сазали-Вест»	Россия	221,8	32,2	21,8	48,2	498	525	Лидонбанк	Украина	130,2	47,7	25,1	72,4	453
75	Банк «Каспийский»	Казахстан	219,8	38,4	247,5	46,3	79	226	Unibank	Азербайджан	460,9	184,8	58,5	188,6	247	376	Народный банк	Узбекистан	221,1	70,1	20,3	37,3	518	526	«Национальный стандарт»	Украина	129,8	318,6	11,4	8,9	761
76	Кредит Европа Банк	Россия	208,5	99,0	269,9	212,2	68	227	«Экспресс-Волга»	Россия	459,2	51,3	37,5	93,4	354	377	«Нефтяной Альянс»	Россия	221,0	45,2	14,1	40,8	650	527	Траст Банк	Узбекистан	129,4	94,0	8,5	66,7	873
77	Киевстар банк	Россия	206,9	81,9	212,8	100,2	94	228	«Кировский дом»	Украина	458,0	483,2	89,2	459,4	173	378	АВН АМРО Банк (Узбекистан)	Узбекистан	218,1	104,2	12,2	27,6	735	528	«Проминвестбанк»	Россия	128,4	56,6	21,9	104,1	496
78	Росроботбанк	Россия	204,3	78,1	203,9	90,4	95	229	ПРБ	Россия	452,6	74,8	42,6	3,3	323	379	Энергобанк	Украина	217,3	120,6	39,3	127,9	340	529	«Трансстройбанк»	Россия	128,3	33,9	37,4	2,5	355
79	Укрзалбанк	Украина	204,3	131,2	184,0	95,0	100	230	Белгэробанк	Белоруссия	449,3	85,6	41,5	90,7	327	380	«Кованский»	Россия	216,9	50,4	39,6	138,3	338	530	Камкарпробанк	Россия	127,9	34,2	13,1	24,4	693
80	Комербанк (Евразия)	Россия	198,0	40,7	254,8	29,8	76	231	«Кубань Кредит»	Россия	448,6	81,5	77,1	229,6	193	381	Евразиябанк	Россия	216,9	24,8	17,9	33,8	554	531	Валса Солемейя Романа	Молдавия	127,7	102,2	20,6	103,0	515
81	Родовый Банк	Украина	197,0	170,8	226,0	153,6	86	232	Италбанк	Россия	446,8	59,1	63,7	57,9	233	382	«Терс»	Россия	216,7	38,7	57,2	14,9	291	532	Банк Казим	Россия	127,5	64,6	12,7	11,4	714
82	Промобанк	Белоруссия	195,0	4,7	196,1	12,9	96	233	Италбанк	Россия	442,3	106,3	67,9	138,5	215	383	Интрастбанк	Россия	214,9	14,7	35,2	18,9	374	533	Балтийский банк развития	Россия	127,0	55,2	48,4	12,9	292
83	Дойче банк	Россия	193,1	31,1	287,4	43,9	61	234	Азисбанк	Россия	426,2	4,4	53,4	15,3	262	384	Камбач	Россия	214,5	32,6	30,4	33,3	401	534	Сиббизнесбанк	Россия	126,9	39,5	6,9	69,6	931
84	Русфинанс Банк	Россия	192,9	4,2	263,4	24,0	73	235	Физ-банк	Россия	424,0	48,0	37,9	77,0	349	385	Русский ипотечный банк	Россия	214,0	90,6	19,8	-8,0	526	535	Дин-Банк	Россия	125,9	45,3	29,4	11,6	408
85	Еврофинанс-Минорбанк	Россия	191,7	-3,1	318,9	34,2	56	236	Русобанк	Россия	420,1	42,7	30,9	33,3	398	386	Агр-Банк	Россия	213,9	20,6	28,4	13,6	417	536	МНФБ	Россия	125,6	32,3	14,6	20,5	634
86	Запсибкомбанк	Россия	187,6	34,1	150,4	24,5	125	237	Тинькофф банк	Россия	420,1	98,5	37,9	147,8	350	387	Итимабанк	Россия	213,1	71,2	32,1	34,4	393	537	«АТФ-Банк Киргизия»	Киргизия	125,2	89,7	21,6	32,6	499
87	Банк Групп	Грузия	185,7	156,1	312,1	58,1	53	238	Тинькофф банк	Азербайджан	419,3	169,9	43,6	102,3	315	388	Газпромбанк	Россия	212,8	59,6	17,6	27,7	562	538	«Ипотечный инвест»	Россия	125,2	22,3	13,2	33,6	691
88	Средбанк	Украина	180,3	121,2	165,9	46,4	111	239	Крайфинбанк	Россия	418,2	63,9	48,0	18,4	296	389	Альфа-банк	Казахстан	210,9	16,4	56,5	37,7	253	539	«Национальный кредит»	Украина	125,2	51,6	13,1	10,1	696
89	Трансфинбанк	Россия	180,3	73,2	171,3	50,9	106	240	Крайфинбанк	Россия	416,2	38,1	57,5	17,2	160	390	PHB	Россия	210,6	10,4	46,7	31,5	303	540	Русобанк	Россия	124,9	2,1	13,9	38,4	655
90	Балтийский банк	Россия	177,9	52,5	159,9	84,7	116	241	Рейгобанк	Россия	414,0	63,3	59,8	122,3	240	391	«Александровский»	Россия	209,9	32,3	25,0	38,9	455	541	МБТС-банк	Россия	124,5	21,3	42,7	68,7	318
91	«Ренессанс Капитал»	Россия	174,4	249,8	223,9	246,6	89	242	Росроботбанк	Россия	408,4	-3,7	59,4	95,4	243	392	Икитбанк	Россия	208,1	81,8	14,3	81,8	644	542	Икомбанк	Россия	123,8	64,4	11,5	41,6	753
92	Татфондбанк	Россия	173,8	52,4	224,5	68,5	88	243	Петро-Агро банк	Россия	406,2	3,9	35,6	29,1	369	393	«Капитал Кредит»	Россия	208,1	83,0	20,9	9,5	508	543	«Союзный»	Россия	123,4	12,2	35,0	14,1	375
93	Сургутнефтегазбанк	Россия	171,8	33,5	184,2	118,0	98	244	Саровнефтебанк	Россия	404,6	39,0	79,7	21,9	188	394	«София»	Россия	207,2	54,5	18,2	40,2	547	544	Украинский Бизнес Банк	Украина	122,9	48,7	14,4	16,9	642
94	Нурбанк	Казахстан	169,1	4,8	321,6	67,7	55	245	Ипотечный банк	Узбекистан	401,5	12,4	46,3	53,8	304	395	«Диалект»	Украина	206,5	51,2	27,4	99,5	429	545	Донский ипотечный банк	Россия	122,6	41,7	12,4	48,6	750
95	«Авангард»	Россия	169,0	33,4	184,1	19,0	99	246	Мегабанк	Украина	398,0	79,3	63,7	71,4	231	396	«Восток-Кредит»	Россия	205,7	0,5	19,7	28,4	528	546	«Капитал»	Россия	122,3	7,6	59,0	21,8	246
96	Белгосстройбанк	Белоруссия	164,1	46,7	183,4	34,0	101	247	«НРБ-Украина»	Украина	397,4	66,4	50,9	114,4	280	397	«Демарс»	Украина	205,5	94,6	34,0	37,3	380	547	УСБ	Россия	122,2	194,4	8,0	515,3	893
97	Московский кредитный банк	Россия	160,5	54,8	187,0	40,3	97	248	Азиатско-Тихоокеанский банк	Россия	396,9	126,4	49,9	155,8	284	398	«Развитие-Столица»	Россия	205,1	-15,0	90,9	25,6	172	548	Микроградбанк	Узбекистан	122,2	6,1	59,7	89,6	241
98	КМБ-банк	Россия	164,4	74,9	178,8	58,4	103	249	«Алекар»	Россия	396,4	102,9	38,1	81,5	347	399	Мурь-Банк	Россия	205,1	14,2	12,9	48,7	707	549	«Советский»	Россия	121,9	63,3	10,7	15,9	787
99	«Пилданий»	Украина	162,1	103,1	156,4	73,2	120	250	Железнодорожный банк	Россия	394,7	48,1	53,3	0,0	264	400	Пром-Востокбанк	Россия	201,0	37,0	20,6	62,7	513	550	Демир Казакстан Банк	Казахстан	121,8	17,3	40,2	194,3	336
100	Русский банк развития	Россия	162,0	73,6	111,9	28,9	145	251	Финкомбанк	Россия	392,6	8,9	36,2	43,3	361	401	Поволжский немецкий банк	Россия	197,5	60,5	31,0	176,6	397	551	Чувашкредитпромбанк	Россия	121,6	62,8	12,8	13,1	711
101	НРБ	Россия	162,2	34,6	171,2	15,3	28	252	НС-банк	Россия	383,3	124,2	26,7	55,9	415	402	«Альба Альянс»	Россия	196,9	17,8	52,0	18,8	272	552	Ростпромбанк	Россия	121,4	64,1	37,3	389,7	356
102	«НПТ Парима»	Россия	158,9	87,5	138,3	33,5	129	253	«Приморье»	Россия	380,8	25,1	66,4	52,2	220	403	«Олион»	Россия	196,8	94,8	27,3	135,1	432	553	ARMA	Украина	120,8	102,5	17,0	8,2	572
103	УБРР	Россия	154,9	54,9	100,6	20,5	157	254	«Волгарь»	Россия	380,1	41,9	42,6	8,7	324	404	Сибнефтебанк	Россия	196,4	30,9	21,4	41,0	504	554	Партнер Банк	Украина	120,1	230,0	13,1	23,5	697
104	«Центр-Инвест»	Россия	154,9	77,0	160,4	17,6	115	255	«Соларист»	Россия	379,4	14,2	25,6	16,3	448	405	Агростройбанк	Таджикистан	195,9	96,1	27,7	62,7	427	555	ТАС-Бизнесбанк	Украина	119,7	222,2	19,0	23,8	537
105	Евразийский банк	Казахстан	153,5	28,0	165,9	15,5	110	256	ВУЗ-банк	Россия	376,3	74,6	24,1	125,3	467	406	Трансинвестбанк	Россия	193,9	н.д.	63,7	н.д.	232	556	Аювак	Россия	119,6	-6,8	16,4	8,7	583
106	Московский банк	Россия	153,3	41,2	128,4	15,7	133	257	Совинвестбанк	Россия	376,0	22,8	41,3	16,2	330	407	Терранурибанк	Россия	193,1	61,9	18,9	39,2	529	557	«Региональный кредит»	Украина	119,5	156,1	22,0	99,6	491
107	Проминвестбанк	Россия	150,9	4,7	170,1	-7,3	108	258	Алата-банк	Россия	375,1	72,3	44,6	10,0	306	408	Коварс Банк	Армения	192,9	97,3	36,0	36,5	364	558	«Металург»	Украина	119,1	37,5	19,5	3,4	530
108	Белвнешэкономбанк	Белоруссия	150,2	48,9	153,3	29,4	124	259	«Каспийский»	Россия	371,5	43,8	46,3	10,8	305	409	«Финсервис»	Украина	191,6	360,6	41,3	2,9	329	559	Восточныйирибанк	Россия	119,1	87,8	18,8	4,4	540
109	«Северная казна»	Россия	148,9	50,3	120,4	31,1	139	260	НБД-банк	Украина	371,4	55,7	44,6	33,9	307	410	«Бизнес-Система»	Украина	191,5	43,5	18,1	12,9	549	560	«Кремлевский»	Россия	118,6	138,7	21,9	205,3	493
110	Средбанк	Россия	147,8	124,4	123,8	5,8	137	261	Актив-банк	Украина	370,3	17,4	76,1	6,7	199	411	Первый инвестиционный банк	Украина	191,5	22,4	42,7	49,7	521	561	Ури Среп Банк	Азербайджан	118,4	74,4	15,1	49,7	620
111	Мастер-банк	Россия	142,9	38,8	258,6	36,7	76	262	«Спут»	Россия	369,9	36,5	51,5	22,1	275	412	Импбанк	Украина	190,9	380,9	41,3	4,1	328	562	Балкабанк	Россия	118,4	31,1	15,5	23,2	611
112	МСПК	Россия	142,7	40,0	91,8	69,2	171	263	Русинвестбанк	Россия	367,1	48,9	124,7	15,9	136	413	МББ	Россия	189,8	28,1	46,9	106,8	300	563	Донинвест	Россия	118,3	71,3	15,8	47,4	603
113	Судостроительный банк	Россия	138,2	22,0	120,3	0,2	140	264	Victoriabank	Молдавия	362,8	77,7	44,8	69,7	290	414	«Рус»	Россия	189,1	65,0	23,3	18,9	475	564	ИНЕКОБАНК	Армения	117,5	90,3			

банк

1000 банков СНГ (окончание)

№	Банк	Страна	Активы			Собственный капитал			№	Банк	Страна	Активы			Собственный капитал			№	Банк	Страна	Активы			Собственный капитал		
			\$ млн	Изм. (%)	Место*	\$ млн	Изм. (%)	Место*				\$ млн	Изм. (%)	Место*	\$ млн	Изм. (%)	Место*				\$ млн	Изм. (%)	Место*	\$ млн	Изм. (%)	Место*
674	КИЖБ	Киргизия	86,3	86,6	16,0	81,1	597	757	Арсимбанк	Армения	68,4	82,2	11,6	32,5	751	840	«Соколовский»	Россия	53,0	2,1	7,1	6,9	927			
675	Камчаткомпромпотбанк	Россия	86,2	52,2	19,4	11,8	532	758	Еврокомбанк	Россия	68,4	69,3	7,5	10,7	916	841	Тенер-банк	Россия	52,9	-17,9	6,2	11,7	951			
676	«Метрополис»	Россия	86,1	31,8	9,9	19,0	821	759	Промрегионбанк	Россия	68,0	36,1	8,9	7,3	859	842	Синео-банк	Россия	52,9	78,9	8,4	15,2	878			
677	«Итуруп»	Россия	86,1	25,6	13,3	35,2	678	760	Бур Капитал банк	Россия	67,8	154,9	9,7	27,2	822	843	«Соларвест»	Россия	52,9	50,1	8,3	14,5	882			
678	Али-банк	Россия	86,1	38,1	18,2	16,0	546	761	Коллективбанк	Украина	67,8	49,7	15,5	5,6	612	844	Европейский банк рационального финансирования	Украина	52,7	14,6	37,2	4,7	357			
679	«Мюлетат»	Россия	85,9	15,3	15,8	19,3	602	762	«Мастер-Капитал»	Россия	67,7	52,1	9,5	10,4	833	845	«Тандем»	Россия	52,7	14,5	8,7	16,9	864			
680	Олеван Банк	Россия	85,6	142,5	21,3	9,1	505	763	«Система»	Россия	67,6	-52,3	22,9	12,7	477	846	«Крыловский»	Россия	52,5	68,9	5,3	103,1	961			
681	Турон Банк*	Узбекистан	85,5	54,9	н.д.	н.д.	—	764	ВЕТБ	Россия	67,5	24,2	6,4	10,5	943	847	Межбанкомбанк	Россия	52,3	-52,2	51,9	9,3	273			
682	«Регион»	Россия	85,0	100,5	9,1	15,9	851	765	Экономикс-банк	Россия	67,3	5,6	11,4	10,1	762	848	Полюсбанк	Украина	52,2	25,5	16,0	23,1	995			
683	«Сенатор»	Россия	84,8	н.д.	28,8	н.д.	412	766	Хасакский МБ	Россия	67,2	66,7	6,9	34,0	932	849	Банк БОТ	Россия	52,0	57,5	4,7	143,8	972			
684	Милениум Банк	Россия	84,8	69,9	7,5	17,3	915	767	Данко Банк	Россия	66,7	200,0	42,6	11,2	322	850	РРБ-Банк	Белоруссия	51,9	8,6	16,4	18,8	588			
685	Ноксбанк	Россия	83,8	29,1	49,7	23,7	285	768	Аван-Инвест банк	Россия	66,6	39,6	14,2	23,7	648	851	Спиритбанк	Россия	51,6	32,4	4,1	35,6	976			
686	Стомбанк	Россия	83,4	81,2	9,5	21,6	838	769	Royal Bank of Baku	Азербайджан	66,5	253,6	18,6	15,9	543	852	Данэбанк	Казахстан	51,6	-12,7	19,4	10,5	531			
687	Татисбанк	Россия	83,0	7,6	6,3	24,0	950	770	«Реал Кредит»	Россия	66,4	44,8	2,8	21,7	983	853	Дэм-банк	Россия	51,5	52,7	7,7	123,4	904			
688	«Контракт»	Украина	82,4	55,4	13,2	15,8	684	771	«Турский промышленник»	Россия	66,2	31,8	10,5	20,5	798	854	Домактивбанк	Россия	51,4	51,4	9,6	15,2	831			
689	Солд Банк	Россия	82,3	155,7	9,4	49,0	842	772	«Вен»	Россия	65,9	44,0	11,1	7,3	771	855	«Маскиал»	Россия	51,3	34,1	4,7	19,2	971			
690	Трансприоббанк	Россия	82,2	50,1	36,2	0,8	362	773	Видарбанк	Россия	65,7	48,4	9,6	10,0	830	856	Рвал банк	Украина	51,1	24,8	15,8	3,2	601			
691	ZamirBank	Азербайджан	82,0	93,2	14,5	11,8	637	774	Радотбанк	Россия	65,6	36,7	10,2	9,6	813	857	Сельмасбанк	Россия	51,1	85,9	7,6	167,2	909			
692	ИТБ	Россия	82,0	22,8	14,5	21,1	636	775	НБР	Россия	65,5	-6,1	36,8	72,6	358	858	«Уралфинанс»	Россия	51,0	58,5	5,2	52,6	962			
693	БайкалИнвестбанк	Россия	81,9	24,3	10,3	34,4	808	776	РИК	Россия	65,5	-18,5	13,3	78,8	682	859	«Бизнес-Сервис-Траст»	Россия	50,7	13,8	13,2	22,6	667			
694	Севастопольский банк	Россия	81,8	41,9	17,8	13,0	558	777	«Киргизия»	Киргизия	64,7	27,9	7,6	37,6	910	860	Али Жамол банк	Узбекистан	50,4	74,8	6,1	64,9	952			
695	Колыма-банк	Россия	81,6	27,3	22,0	87,3	492	778	Базисбанк	Грузия	64,7	45,4	11,1	26,2	769	861	«Волокитин»	Россия	50,2	43,6	10,9	49,8	776			
696	Москомбанк	Россия	81,7	23,3	12,3	36,8	729	779	Градо-банк	Россия	64,5	-4,7	22,9	34,0	478	862	«Синергия»	Россия	50,0	12,0	13,3	6,9	676			
697	«Веста»	Россия	81,7	12,7	14,9	33,2	602	780	Кран-банк	Россия	64,4	112,4	11,0	128,4	774	863	ЕвроСиббанк	Россия	49,9	57,8	7,2	16,7	921			
698	Дагдизбанк	Россия	81,1	94,8	16,7	48,6	579	781	РБА	Россия	64,4	213,8	11,5	100,8	758	864	«Кор»	Россия	49,7	3,7	26,7	1,8	440			
699	«Украинский капитал»	Украина	80,8	51,2	19,1	50,0	536	782	«ТК Кредит»	Украина	64,0	42,6	8,5	4,0	811	865	«Первомайский»	Россия	49,7	32,8	19,3	27,0	534			
700	БДК	Россия	80,5	193,9	7,4	24,8	918	783	Финростбанк	Украина	64,0	43,9	10,4	11,1	802	866	«Ириб»	Украина	49,7	25,0	8,4	16,0	675			
701	НВКБ	Россия	80,4	50,2	15,9	22,5	599	784	Дельта Каргиз Инт. Банк	Киргизия	64,0	56,1	11,1	38,3	768	867	«Морской»	Украина	49,4	56,1	12,9	29,9	706			
702	«Структура»	Россия	80,2	157,0	8,7	5,4	866	785	Восток-банк	Россия	63,8	69,6	12,3	199,4	731	868	«Арсенал»	Россия	49,4	56,1	12,9	29,9	706			
703	Одесса-банк	Украина	80,0	56,1	18,7	64,5	541	786	Констанс-банк	Россия	63,6	64,5	9,7	11,1	829	869	«Присоединение»	Россия	49,4	19,3	9,6	38,8	832			
704	«Финчел»	Россия	79,9	72,1	8,8	19,5	863	787	«Мой Банк. Ипотека»	Россия	63,4	13,0	14,2	53,4	647	870	Жестройбанк	Россия	49,1	-32,3	5,0	19,2	966			
705	ОПМ-банк	Россия	79,4	49,5	5,5	16,8	955	788	«Ирис»	Россия	63,2	38,6	13,2	7,9	688	871	«Юнстрим»	Россия	49,1	257,7	17,9	172,6	557			
706	Алоха Банк	Узбекистан	79,1	100,0	10,3	60,0	806	789	Дэмобанк	Россия	63,0	73,6	7,8	65,8	899	872	Ратбанк	Азербайджан	49,1	68,9	14,6	44,3	635			
707	РРБ	Россия	78,2	53,1	7,6	227,8	911	790	Энакбанк	Россия	62,9	97,9	6,6	6,6	938	873	Ивестсвобанк	Россия	48,8	-4,1	26,9	11,4	437			
708	Специальный банк	Россия	78,0	24,5	7,1	25,1	928	791	«Арколь»	Россия	61,8	17,7	10,8	10,6	777	874	Одессбанк	Россия	48,7	2,4	2,4	-67,3	984			
709	Банк развития региона	Россия	77,9	31,0	8,9	5,0	861	792	АКЭФ-банк	Россия	61,6	119,9	7,6	-4,6	914	875	Дюков Инвестбанк	Россия	48,7	31,4	5,5	38,0	956			
710	«Халык Банк Киргизия»	Киргизия	77,7	113,7	16,4	143,0	587	793	«Премьер»	Украина	61,5	н.д.	13,9	н.д.	656	876	Ист Брэдхед Банк	Россия	48,6	н.д.	14,8	н.д.	632			
711	Сурбанк	Россия	76,8	20,6	22,8	12,1	406	794	«Курский»	Украина	61,5	73,9	6,7	41,7	936	877	«Резервные финансы»	Россия	48,5	14,8	9,2	17,9	848			
712	Промискомбанк	Украина	76,8	26,1	11,5	0,8	754	795	Каматинбанк	Россия	61,5	33,6	11,3	18,1	766	878	«Казкоммерцбанк Киргизия»	Киргизия	48,5	30,8	10,4	80,2	800			
713	«Новый»	Украина	76,7	-15,4	12,4	4,9	728	796	Легисфинансбанк	Россия	61,4	-24,0	14,2	28,6	646	879	Белорусский народный банк	Белоруссия	48,5	47,0	24,2	56,7	464			
714	БРТ	Россия	76,5	37,4	10,6	9,4	790	797	Старофинанс банк	Украина	61,0	39,1	10,6	24,7	791	880	Эртбанк	Россия	48,4	67,0	7,7	16,3	905			
715	«Бизнес»	Россия	76,4	54,0	10,3	21,4	810	798	ЕвроСиббанк	Украина	60,8	н.д.	14,9	н.д.	630	881	«Бизнес-Гарант»	Украина	48,2	508,6	24,9	214,3	457			
716	Финкесбанк	Украина	76,3	115,8	12,7	45,3	715	799	«Арсенал»	Россия	60,7	99,0	7,1	40,2	926	882	Межрегионбанк	Россия	48,2	31,8	10,0	45,2	818			
717	Регионинвестбанк	Россия	76,3	56,1	11,0	220,6	773	800	«Пренерсмерис»	Россия	60,5	19,1	22,7	13,1	484	883	Ташкентбанк	Таджикистан	48,2	81,1	н.д.	н.д.	—			
718	Форуз Банк	Россия	76,3	30,2	16,4	8,9	585	801	Банк Китая в Казахстане	Казахстан	60,3	-11,1	28,3	18,2	419	884	«Татата»	Россия	48,2	17,0	8,1	13,7	889			
719	РНКБ	Россия	76,1	50,7	27,9	10,6	423	802	«Парус»	Россия	60,3	34,5	10,6	34,8	793	885	Юнгбанк	Россия	48,2	232,1	8,6	184,4	868			
720	Борский коммерческий банк	Россия	75,4	79,0	5,5	25,5	957	803	«Илтерган»	Россия	60,2	27,8	8,1	8,5	891	886	Балтспарбанк	Россия	47,9	31,5	10,2	12,2	814			
721	«Грант»	Украина	75,4	60,2	15,2	16,7	618	804	Сберинвестбанк	Россия	60,2	47,0	7,2	14,3	923	887	«Единственный»	Россия	47,7	28,3	8,3	19,9	879			
722	«Софинро»	Россия	75,2	39,8	15,1	16,3	622	805	Кроус-банк	Россия	59,7	94,7	6,3	84,4	948	888	«Дельта»	Россия	47,5	49,3	4,7	38,3	973			
723	«Асент»	Россия	75,1	21,3	26,9	13,9	438	806	Сафайдибанк	Россия	59,7	н.д.	4,9	н.д.	969	889	«Москва»	Россия	47,1	125,8	6,3	12,3	947			
724	Земский банк	Россия	75,1	17,7	7,4	16,6	920	807	«Вымпел»	Россия	59,6	80,5	15,0	12,2	623	890	«Саратов»	Россия	47,1	13,8	10,8	8,2	781			
725	КЗИ Банк	Казахстан	74,9	75,8	23,7	13,9	472	808	ТРБ	Россия	59,4	102,6	17,9	288,5	556	891	Бритский АНБС	Россия	46,8	8,8	10,2	9,4	812			
726	«Москва-Сити»	Россия	74,8	74,7	7,7	14,1	906	809	Алпатайбанк	Азербайджан	59,1	72,7	13,2	36,2	685	892	Милбанк	Молдавия	46,8	52,6	6,8	17,6	934			
727	«Финанс»	Россия	74,3	123,4	8,5	7,2	874	810	«Еврокредит»	Россия	59,0	38,5	7,8	14,3	903	893	Unibank	Молдавия	46,6	-0,1	16,4	24,3	582			
728	Долебанк	Россия	74,2	25,7	7,8	20,1	898	811	ВСК Банк	Россия	59,0	75,8	9,0	16,3	854	894	«Владимирский»	Украина	46,5	23,8	10,8	3,9	780			
729	Новобанк	Россия	74,2	42,2	17,3	36,6	567	812	«Уральский капитал»	Россия	58,7	99,3	9,7	71,3	828	895	Союзстройбанк	Казахстан	46,4	113,8	7,8	16,5	901			
730	Аманатбанк	Таджикистан	74,1	99,3	10,0	32,6	853	813</																		

банк

Со своим рублем

сети

Для эффективной работы в масштабах всей России банку достаточно филиальной сети, состоящей из 200 отделений. Причем в некоторых регионах концентрация банков настолько велика, что выигрывает не тот, кто делает ставку на количество филиалов, а тот, кто быстрее реагирует на специфику спроса в регионе.

Ориентиры на местность

Расширение региональных сетей является абсолютно логичным развитием бизнеса любого крупного банка. Сегодня этой стратегии придерживаются все большее количество банков, а наибольшее присутствие федеральных банков наблюдается в трех регионах — Тюменской, Свердловской и Самарской областях.

Сейчас в регионах банки занимаются главным образом обслуживанием физических лиц и кредитованием малого и среднего бизнеса. Все услуги, предлагаемые московским заемщикам, через некоторое время реализуются и в других городах, но с учетом региональных особенностей. Население в регионах пока предпочитает тратить, нежели класть деньги на депозит или использовать другие инвестиционные продукты.

«Сейчас, пожалуй, кроме private banking, нет услуги, еще не дошедшей до регионов. Любый появившийся продукт или банковская услуга предлагается по всей региональной сети. Почему? Не предлагаем мы — предлагаем другие. А спрос клиентов надо не только удовлетворять, но и формировать», — полагает член правления банка ГЛОБЭКС Сергей Снежков.

В регионах наиболее востребовано кредитование — кредиты наличными, кредиты на покупку машин, жилья. Менее активно развиваются продукты, связанные со сбережением денежных средств, например вклады. «Основная причина: благосостояние населения в регионах еще не очень высоко, у людей нет таких денег, которые можно было бы откладывать и инвестировать. При этом идет активная экспансия торговых сетей, ритейлеров, то есть появляется предложение товаров и услуг, для приобретения которых нужны заемные средства. В Москве бум потребительского кредитования уже позади, наступает бум сбережений — востребованы не только банковские вклады, но и более сложные инструменты, например ПИФы. В регионах время для их продвижения, на мой взгляд, пока не пришло», — объясняет содиректор коммерческой дирекции по развитию бизнеса и банковской сети BSGV Иван Анисимов.

Выходя в регион, банки стараются понять, на какую услугу им делать ставку. Это зависит от специфики региона. Например, динамичное развитие Новосибирска, большие масштабы жилищного строительства сформировали здесь устойчивый спрос на ипотечные кредиты. В Ростове-на-Дону с учетом интенсивного развития малого и среднего бизнеса больше спрос на кредитование этого сектора. Каждый банк разрабатывает собственную стратегию завоевания регионов. Например, Ситибанк ориентируется в основном на города-миллионники с активным развитием экономики и строительства. Этим же стратегии придерживается и Росевробанк. Но многие участники рынка отмечают, что такая тактика постепенно уходит в прошлое из-за большой насыщенности рынка в этих городах. Теперь все чаще используется комплексный подход.

Помимо численности населения учитывается уровень жизни, доходы населения, коэффициент промышленного производства, объем строительства жилых домов и т. д. Для расширения сети банк может открывать как собственные отделения, так и скрупулезно мелких региональных игроков. Второй вариант более рискованный, поскольку для банка важнее всего репутация, а выяснить историю нового приобретения во всех подробностях не всегда возможно. Когда банк выходит в новый регион, он обычно подвергается атаке со стороны недобросовестных заемщиков, которым остальные банки уже отказали в кредите. Банки учитывают это и уделяют повышенное внимание проверке платежеспособности клиентов.

Почем километр?

Выход в регион обходится банкам в кругленькую сумму, поскольку они, как правило, стараются создавать полноценные офисы, а не просто точки продаж в торговых центрах. Самая дорогостоящая услуга — подведение современных скоростных телекоммуникаций. Чем дальше находится регион, тем это дороже: каждая тысяча километров обходится банкам в несколько миллионов долларов. Перед выходом в регионы банки составляют подробный бизнес-план, включающий и план клиентской работы. По оценкам участников рынка, открытие точки продаж площадью 100 кв. м в провинциальном городе обойдется, как минимум, в 3 млн руб. Текущие расходы будут составлять примерно 1 млн в квартал.

Например, объем инвестиций Национального резервного банка в финансирование проекта развития сети региональных точек продаж оценивается в 3,4 млрд руб. на пять лет и включает как затраты на запуск региональных точек, так и все необходимые централизованные расходы головной организации. При этом банк планирует выйти на текущую окупае-

мость филиалов в течение одного года, а в течение трех лет достичь полной окупаемости. По оценкам банка «Сосьете Жереналь Восток» сейчас срок окупаемости одного отделения банка в Москве составляет от года до трех, тогда как в регионах этот процесс может растянуться и на пять лет. Но банк идет на это: всю прибыль, получаемую в России, он тратит именно на развитие региональной сети.

В ближнем зарубежье

Несмотря на то что российские регионы представляют собой широкое поле для расширения бизнеса, крупнейшие банки не собираются этим ограничиваться. Недавно о намерении выйти на международный рынок заявил Сбербанк. Банк планирует сначала завоевать рынки СНГ, а затем выйти на международную арену.

Напомним, что в 2006 году Сбербанк основал «дочку» в Казахстане. Дочерний банк будет открыт и на Украине на базе банка НРБ. В конце декабря 2007 года Сбербанк России приобрел 100% этого банка. Другим игроком банковского сектора такое пока не под силу.

«Выход на зарубежные рынки для предоставления услуг зарубежным клиентам на данном этапе не привлекательно не столько в силу неготовности российских банков, сколько по причине динамичности роста отечественного рынка, представляющего для участников не меньшие возможности. При этом открытие зарубежных подразделений может быть весьма привлекательно с точки зрения обслуживания отечественного бизнеса, активно развивающегося отношения с иностранными партнерами», — считает начальник управления регионального бизнеса Национального резервного банка Роман Смагин.

Юлия Погорелова

Народный банкинг

инструменты

(Окончание. Начало на стр. 25)

Входной билет

До недавнего времени частные лица в России имели возможность инвестировать средства на международных площадках тремя способами. Наиболее состоятельные поступили просто: для этих целей создали в офшорах свои управляющие компании. Другие пользуются услугой family office (семейный офис). Это набор высококачественных финансовых и банковских услуг, позволяющий контролировать не только доходы, но и личные расходы. В family office также входит увесистый пакет консалтинговых услуг по всему миру, в том числе юридических и риэлтерских. Первоклассные советы по роскошному образу жизни и уходу от налогов в разных странах солидные клиенты могут получить не только в мировых банках, но и в российских. Например, в рамках международного проекта Collection Prive («Частная коллекция») такие услуги оказывают в Юниаструм Банке. Также активно занимаются продвижением этой услуги в РФ в банке «Любэкс», K&S Capital Management.

В последние два года в РФ большую популярность у частных инвесторов, интересующихся зарубежными рынками, завоевал private banking. В этом случае инвестпродукт разрабатывается для определенного клиента. Входной билет (средства, которые передаются в управление) в private banking стоит от \$1 млн. Среди зарубежных компаний наиболее многочисленной клиентурой обзавелись Ситибанк, Дойче Банк, Райффайзенбанк, Morgan Stanley, UBS, Credit Suisse, HSBC. Среди отечественных тон задают банки «Уралсиб», «Любэкс», «Зенит», Росбанк, МДМ-банк, а также УК «Альфа-Капитал», «Ренессанс Управление Инвестициями», «Тройка Диалог».

Банкиры считают главным достоинством инвестиций за рубежом страновую диверсификацию рисков. Даже американские финансовые консультанты советуют своим соотечественникам 15–20% вложений делать за рубежом. Инвестировать в международные бумаги можно и со счета в РФ, и со счета в Лондоне. Чтобы открыть счет за границей, не надо лететь в Великобританию — достаточно прийти к своему менеджеру, который берет на себя все хлопоты и организует телефонные переговоры с русскоговорящим коллегой в Лондоне. Вся корреспонденция, в том числе по электронной почте, приходит также на русском языке. При этом банк не занимается спекуляцией, его задача — сбалансировать риски, чтобы решить финансовые задачи клиента.

Среди российских банков одним из первых, кто создал и предложил структурированные продукты и доступ к западным рынкам, является Юниаструм Банк. Три года назад он запустил на рынок для состоятельных клиентов инвестиционный коктейль «Фьюжн» —

на нефть, золото и евро/доллар. Продукт был юридически оформлен в виде дисконтного векселя, доходность которого привязана к доходности базового актива. Он получился сложным для продаж, поскольку опыта использования таких решений у клиентов не было, концепция была абсолютно новой и требовала каждый раз подробного разъяснения. «За это время было продано векселей «Фьюжн» на \$60 млн. Минимальная стоимость векселя составляла \$100 тыс.», — поясняет директор департамента доверительного управления Юниаструм Банка Евгения Лазарева.

С 2005 года банк сформировал линейку из 77 инвестиционных фондов, обеспечивающих доступ к получению дополнительного дохода по всему миру, в том числе за счет роста экономики таких стран, как Россия, США, Китай, Япония, Индия, Бразилия и др. Помимо этого фонды помогли заработать за счет роста ведущих отраслей мирового хозяйства — компьютерной индустрии, нефтегазовой и угольной промышленности, мировых финансов, а также за счет роста товарных рынков нефти, золота и серебра. В начале этого года Юниаструм Банк запустил «Премьер» фонд БРИКС — «Удивительный», который пользуется большой популярностью среди состоятельных клиентов, они с удовольствием дополняют им свой инвестиционный портфель. По словам Евгения Лазарева, фонд предназначен для получения на длительных интервалах времени доходности, близкой к доходности синтетического индекса, имитирующего ежегодное удвоение динамики индекса BRICS.

Создал продукт, используемый для инвестиций в валюте за пределами РФ, и банк «Зенит». ОФБУ «Валютный» специализируется на операциях с акциями и облигациями, торгуемыми на иностранных биржах. «Если потенциальный инвестор не устраивает инвестиционная стратегия фонда (а она тяготеет к операциям с акциями), мы предложим ему брокерское обслуживание на западных рынках с возможностью сформировать индивидуальный инвестиционный портфель», — сообщает замначальника инвестиционного департамента банка «Зенит» Сергей Матюшин.

Новая ниша

В последнее время некоторые участники рынка выпустили несколько новых проектов с более демократичными условиями. По сути, создается новая ниша — для частных инвесторов с входным билетом от \$50 тыс. до \$1 млн. Некоторые специалисты называют услуги для этой целевой аудитории IPB. Ее развитию способствовало ступенчатое вступление в силу с 1 февраля положения ФСО о квалификации иностранных финансовых инструментов в качестве ценных бумаг. Документ разрешил управляющим компаниям инвестировать средства НПФ и ПИФов в иностранные ценные бумаги.

IPB, как и private banking, предполагает индивидуальный подход. Эти продукты различаются не только лимитами капиталовложений, но и содержанием. IPB не создается под определенного клиента, частично инвестору предлагается стандартный продукт, чаще всего структурированная нота с разными стратегиями риска (консервативная, агрессивная и сбалансированная). Инвестиции размещаются на разных международных площадках, в разные активы, что позволяет снизить риски вложений и увеличить общую доходность портфеля. Недостатком этой услуги является то, что консультанты банка советуют купить в первую очередь фонды и продукты своего банка, что не всегда оправданно.

Для покупки зарубежных активов российскому инвестору, скорее всего, понадобится обратиться в «дочку» западного банка или специализированную юридическую компанию. Эксперты рекомендуют при открытии счета за рубежом в первую очередь обратить внимание на процедуру управления. Некоторые банки Швейцарии, Германии, Латвии, Кипра предоставляют для нерезидентов широкие возможности доступа к счету через интернет. В таком случае поручения по счету принимаются с индивидуальной цифровой или кодовой подписью клиента. Как правило, банк не взимает плату за удаленное управление счетом, комиссия взимается только за проведение операций. Но прежде чем завести счет в стране, не участвующей в ОЭСР или FATF, придется предварительно зарегистрировать его в местной налоговой инспекции.

Минимальный порог

Специалисты считают, что инвестиции за рубеж с минимальным входным билетом от \$50 тыс. будут востребованы на российском рынке. Как стало известно «Ъ-Банку», несколько крупных банков сейчас работают над комплексом услуг для клиентов, готовых платить за качество сервиса. По словам руководителя розничного направления Райффайзенбанка Романа Воробьева, к концу года таким клиентам помимо персонального менеджмента будет предложен целый комплекс нематериальных услуг и продуктов, например, структурированные депозиты, пластиковые карты Visa Platinum и спецзоны по обслуживанию. Подобные предложения имеются и в новой стратегической программе развития, которую готовит Сбербанк.

«Чтобы достичь успеха, компании, которые будут продвигать услуги IPB, должны соответствовать трем параметрам. Во-первых, они должны иметь хорошую репутацию на финансовом рынке. Во-вторых, зарубежные фонды, в которых аккумулируются активы, должны размещаться в странах с либеральным налоговым режимом. Экономия на налогах является важным стимулом для частных инвесторов. И, в-третьих, компа-

нии должны иметь квалифицированные кадры и эффективные разработки», — говорит начальник казначейства банка «Возрождение» Андрей Шалимов. По его мнению, привлекать деньги у россиян в этот бизнес будут два вида игроков — глобальные и нишевые. Причем к последним можно отнести не только международные, но и отечественные компании. «Российским нишевым игрокам, особенно в нефтегазовом секторе и металлургии, не составит особого труда по желанию крупных клиентов выйти на зарубежные финансовые рынки и освоить их», — заключает господин Шалимов. Как считают эксперты, сила российских частных банков — в глубоком понимании местной специфики и наличии долгосрочных отношений с клиентами.

Ограниченный круг

Однако далеко не все эксперты уверены в перспективности IPB. «Под personal banking некоторые люди подразумевают просто сильно усеченную версию нормального private banking с низким порогом входа», — отмечает Александр Головцов, руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб». «Для российского рынка минимальная сумма инвестиций через интернет в \$50 тыс. достаточно высокая», — добавляет заместитель председателя правления «Абсолют банка» Олег Скворцов. Он считает, что в подобные инструменты обычно вкладывают свободные деньги, помимо которых инвестор часто имеет вложения в недвижимость, банковские депозиты, а также постоянные источники финансирования, а в России число людей, имеющих такую возможность, невелико. Имеет большое значение и то, что размещение денег на международном фондовом рынке требует длительных сроков — обычно такие инвестиции делают на два-три года и более, что для наших соотечественников часто является слишком большим отрезком времени. «Конечно, спрос на такой продукт будет, но это будет ограниченный круг людей с доходами существенно выше среднего», — полагает Олег Скворцов.

С ним согласен Сергей Матюшин: «Российский рынок по-прежнему высоковолатилен, и диверсифицировать свои инвестиции в РФ очень разумно. С другой стороны, инвестиции в иностранные активы в большинстве случаев носят индексный характер и рассчитаны на длительный срок. Об активном управлении и точечном выборе объектов для инвестирования, как правило, речь не идет. В такой конфигурации подобные продукты теряют привлекательность».

«Подъемы и спады на финансовых рынках были всегда, поэтому важно придерживаться выбранной стратегии. В этом плане очень важны хорошие отношения с банком. Ведь банк — он как доктор: когда вам плохо, он дает важный совет и выписывает рецепт. Но выбор — лечиться или не лечиться — остается за вами», — резюмирует Грант Карсон.

Сергей Артемов



В филиальном соревновании выигрывают банки, которые предлагают специфические услуги, востребованные в конкретном регионе, а не просто полный их набор

той филиальной сетью, этот показатель в несколько раз ниже.

Многие эксперты предсказывают изменение политики банков в области регионального развития. «Как показали проведенные нами исследования, для эффективного функционирования банка в масштабах всей России достаточно примерно 200 отделений. Надо увеличивать не количество, а выработать правильную, эффективно работающую модель регионального представительства, развивать сеть не количественно, а качественно. Полагаю, что постепенно большинство банков к этому придет, но еще года два будет продолжаться активное наращивание сети», — говорит Иван Анисимов.

Выходя в регион, банки стараются понять, на какую услугу им делать ставку. Это зависит от специфики региона. Например, динамичное развитие Новосибирска, большие масштабы жилищного строительства сформировали здесь устойчивый спрос на ипотечные кредиты. В Ростове-на-Дону с учетом интенсивного развития малого и среднего бизнеса больше спрос на кредитование этого сектора. Каждый банк разрабатывает собственную стратегию завоевания регионов. Например, Ситибанк ориентируется в основном на города-миллионники с активным развитием экономики и строительства. Этим же стратегии придерживается и Росевробанк. Но многие участники рынка отмечают, что такая тактика постепенно уходит в прошлое из-за большой насыщенности рынка в этих городах. Теперь все чаще используется комплексный подход.

Помимо численности населения учитывается уровень жизни, доходы населения, коэффициент промышленного производства, объем строительства жилых домов и т. д. Для расширения сети банк может открывать как собственные отделения, так и скрупулезно мелких региональных игроков. Второй вариант более рискованный, поскольку для банка важнее всего репутация, а выяснить историю нового приобретения во всех подробностях не всегда возможно. Когда банк выходит в новый регион, он обычно подвергается атаке со стороны недобросовестных заемщиков, которым остальные банки уже отказали в кредите. Банки учитывают это и уделяют повышенное внимание проверке платежеспособности клиентов.

АКБ «РосЕвроБанк» (ОАО)



РосЕвроБанк

КРЕДИТ "НА РЕМОНТ"

До 1 500 000 рублей сроком до 5 лет.*
Не требуется оформления залога.

реклама

(495) 777-1111
www.rosevrobank.ru

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

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3137

