

БАНКОВСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

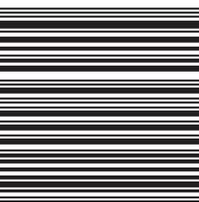
РОССИЙСКИЕ БАНКИ
ИЩУТ НОВЫЕ ПУТИ РОСТА
И НАХОДЯТ ИХ ВО ВНЕДРЕНИИ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ / 26
ДО КОНЦА 2008 ГОДА В ТЕСТОВОМ
РЕЖИМЕ ЗАРАБОТАЕТ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ПЛАТЕЖНАЯ ПЛАТФОРМА
НА ОСНОВЕ СОТОВОГО ТЕЛЕФОНА / 32
КРУПНЕЙШИЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ
ЗАПУСКАЮТ СОБСТВЕННЫЕ
БАНКОВСКИЕ ПРОЕКТЫ / 35
АМЕРИКАНСКИЙ КРИЗИС ЛИКВИДНОСТИ
ПОМОГ СКОРРЕКТИРОВАТЬ
ИПОТЕЧНУЮ ПОЛИТИКУ В РОССИИ / 36
КЛИЕНТЫ PRIVATE BANKING
ДЕЛАЮТ СТАВКУ
НА ВЫСОКОДОХОДНЫЕ СТРАТЕГИИ / 37

Понедельник, 3 марта 2008 №34/П
(№3851 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000219



08 110





ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«БАНКОВСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ»

ВЫЖИВАЕТ УМНЕЙШИЙ

В России все еще много банков, и это несмотря на кризис ликвидности, искусственно сдерживаемый усилиями ЦБ; несмотря на устойчивую тенденцию к укрупнению, поглощению и слиянию; региональную экспансию; увеличение числа людей, которые не хотят быть облапошенными, поэтому несут свои вклады только в те банки, которые хотя бы выглядят надежными и уж точно рейтинговыми. Но банков должно быть меньше, значительно меньше, чем есть сейчас. Остановите на улице несколько человек, спросите про самый известный им банк — можно с уверенностью сказать, что большинство укажут на Сбербанк. Но возникает вопрос: а что делают остальные 1286 банков? В теории, они должны делать то же, что и самый известный населению банк, то есть работать с населением, выдавать кредиты, проводить банковские операции, работать с вкладами физических лиц. Но либо не делают этого, либо делают не так хорошо, либо работают только с юридическими лицами, которые зачастую являются еще и акционерами этих банков, — такое портмоне, имеющее лицензию на банковскую деятельность. И беда в том, что незаметные в мирное время портмоне во времена смутные оказывают негативное влияние на всю банковскую систему. Воздействие не всегда системное — часто это просто беспокойство акционеров, которые тоже люди, которые начинают дергаться, отдавать неверные приказы и выдвигать жесткие требования. Дальше работают слухи, которые по цепочке вводят в состояние паники вкладчиков вполне устойчивых банков, начинается дефицит ликвидности, суды с газетами и прочая ерунда. Но в этом выпуске BG мы как раз и рассказываем о том, что, несмотря на ухудшение динамики российского финансового рынка на начало текущего года по сравнению с предыдущим, несмотря на замедление роста объемов банковского кредитования, катастрофы никакой нет и не предвидится. Дело не только в устойчивости российской банковской системы (вы только вчитайтесь в эти слова!), но и в том, что в банковском сообществе осознали: экстенсивный путь развития заканчивается, начинается новый этап — инновационный. При всех равных прочих выигрывает тот, кто умнее, профессиональнее, быстрее, лояльнее и терпимее к клиенту, а не только тот, у кого больше знакомых во властных структурах и ЦБ. По крайней мере, хочется на это надеяться.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ВНУТРЕННИЕ РЕЗЕРВЫ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОЙ РОЗНИЦЫ В РОССИИ ВПОЛНЕ ОТЧЕТЛИВО ПРОСЛЕЖИВАЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ ЗАМЕДЛЕНИЯ РОСТА ОБЪЕМОВ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ. СУЩЕСТВЕННОГО ПРИРОСТА КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ДОСТИЧЬ УЖЕ НЕВОЗМОЖНО — ПРОИЗОШЛО НАСЫЩЕНИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ. БАНКИ ВЫНУЖДЕНЫ ИСКАТЬ НОВЫЕ ПУТИ РОСТА, ИСПОЛЬЗУЯ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ СОВРЕМЕННЕЙШИЕ БАНКОВСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ.

ЗАМОРСКИЕ ГОСТИ Развитие розничного банковского бизнеса в России происходит весьма стремительно. По данным Банка России, в 2007 году депозиты населения в коммерческих банках выросли на 35,4%, в то время как рост портфелей розничных кредитов еще более внушителен — 57%. И это без учета существующих схем по рефинансированию кредитов, в результате действия которых многие кредиты списываются с балансов банка и перестают фигурировать в официальной статистике (особенно такая практика распространена при выдаче крупных ипотечных кредитов), что ощутимо занижает представления о темпах роста рынка. Такие темпы роста банковского ритейла выглядят весьма внушительно, особенно на фоне динамики банковских систем развитых стран Западной Европы, сопоставимой со значениями инфляции. В результате российский банковский сектор продолжает оставаться крайне привлекательным для экспансии со стороны иностранных банков. (См. таблицы на стр. 29-31, 39 подготовленные специально для BG «Интерфакс-ЦЭА».)

Вместе с тем, если сравнивать нынешние темпы роста банковской розницы на российском финансовом рынке с аналогичными показателями прошлых лет, то они могут показаться не столь впечатляющими. Например, только за позапрошлый год портфели кредитов населению банков выросли на 90,6%, а депозиты на 39,3%. За последний же год налицо тенденция замедления роста розничного банковского бизнеса, связанная с насыщением рынка банковских услуг населению.

Такое насыщение происходит, прежде всего, вследствие географической экспансии розничных сетей банков, стремящихся выйти на новые территории, с новыми банковскими продуктами. Так, если в 2002 году фронт банковской розницы проходил через крупнейшие российские мегаполисы Москву и Санкт-Петербург, а в 2004 году банки сражались за клиентуру крупнейших региональных центров (столиц краев и областей), то в настоящее время банки все активнее включаются в освоение малых городов и сел.

Действительно, численность и доходы населения в малых населенных пунктах, как правило, таковы, что исключают возможность работы подразделений нескольких банков. Приходя в «неосвоенный» населенный пункт, банк открывает дополнительный офис, который должен окупиться за 1,5–2 года за счет активного предложения банковских продуктов потенциальной клиентуре, которая весьма ограничена. «Захватив» таким образом населенный пункт, банк фактически исключает перспективу появления в нем дивизионов конкурентов, так как совместная работа двух конкурирующих дополнительных офисов с соответствующим разделом клиентуры в малом населенном пункте означает их нерентабельность.

Небольшие населенные пункты становятся последним оплотом для малых и средних российских банков, кон-

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Дмитрий Ищенко, первый заместитель Председателя Правления МБРР убежден в том, что развитие розничного сегмента продолжается, причем ускоренными темпами. При этом растут не только объемы, но и перечень банковских инструментов, рассчитанных на физических лиц.

США, привел к издержкам крупнейших американских банков и банков в других странах, которые наиболее активно с ними взаимодействовали. Но в России развитие розничного сегмента продолжается. Мы наблюдаем существенный рост популярности розничных продуктов и услуг среди населения и юридических лиц. Если говорить о тенденциях, то сегодня число продуктов значительно увеличилось, банки на-



«ПЛАСТИКОВОЕ» КРЕДИТОВАНИЕ ПРИ ЛЮБОМ РАСКЛАДЕ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ БАНКОВСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ, УДАЧНО СОЧЕТАЮЩИМ В СЕБЕ ИННОВАЦИОННЫЕ И КОНСЕРВАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ

курующих с крупными национальными и транснациональными банками за розничного клиента. Именно здесь региональные банки могут занять сильные позиции и уйти от прямой конкуренции с ведущими банками, тем самым обеспечив себе стабильное будущее. Для крупных же банков малые населенные пункты становятся неинтересными, и их бизнес будет развиваться в крупных городах, где численность населения вполне позволит еще несколько лет хорошими темпами наращивать клиентскую франшизу.

Особенностью нынешнего этапа географической экспансии является простейшая модель банковской конкуренции, сводящейся к принципу «кто успел, тот и съел». А это экстенсивный тупик и обострение конкуренции. Что, разумеется, вынуждает российские банки искать новые методы работы с клиентами и применять ранее не известные бизнес-модели. В результате это может позволить некоторым банкам существенно расширить как собственную долю присутствия на рынке розничных банковских услуг, так и линейку оригинальных банковских продуктов.

ПОЧТОВАЯ РАССЫЛКА

Заметной инновацией на рынке российского банковского ритейла стала дистанционная розница. В качестве примера можно привести создание розничного банка «Тинькофф Кредитные Системы», развивающегося без создания классической сети

чили создавать индивидуальные условия для удовлетворения потребностей клиентских групп. Кроме того, банки стараются повышать доступность, быстроту и удобство использования услуг, возникают новые каналы продаж и обслуживания, развиваются телефонные продажи, продажи через интернет, а также через организации-посредники. Устойчивую популярность приобретают инновационные услуги, та-

кие как интернет-банкинг и мобильный банкинг, предполагающие круглосуточную возможность проведения операций, расширяется набор функций удаленных устройств. Теперь через банкоматы можно успешно осуществлять любые платежи. Очень актуальны на рынке пакетные предложения продуктов, когда клиент имеет возможность пользоваться разными видами банковских услуг и вносить за них единую

продаж в виде филиалов и дополнительных офисов. Решение базируется исключительно на использовании дистанционных методов работы с клиентами.

Уникальной особенностью такого банковского проекта стала его монопродуктовость, что предполагает развитие исключительно за счет «пластикового» кредитования, игнорируя другие банковские продукты для населения.

Выбор в качестве приоритетного направления имитирования кредитных карт объясняется тем, что данный сегмент рынка банковских услуг является одним из наиболее перспективных. На каждого россиянина приходится 1,5 карты, в то время как аналогичный показатель для жителей Западной Европы составляет 3–4 карты, а США — 6–8 карт.

Вместе с тем, низкая адресность дистанционной розницы, которая предполагает веерные почтовые рассылки потенциальным клиентам, ведет к их низкой эффективности. Так, по имеющимся данным, только на 1,5% от всех разосланных приглашений банк «ТКС» получил ответные согласия на выпуск кредитных карт, и только 0,25% респондентов в итоге активировали кредитные карты.

А вот успех, например, одного из лидеров банковского сообщества СНГ казахстанского «Альянса» основан не только на использовании почты как канала распространения информации и сбора платежей. Прежде всего, с почтой было заключено соглашение, в соответствии с которым в каждом отделении почты выделялся сотрудник для рабо-

абонентскую плату. Развиваются дистанционные каналы обслуживания и самообслуживания клиентов. Такова тенденция на российском розничном рынке. Что касается глобальных моментов, то кризис, безусловно, заставит банки переоценить свою роль в системе кредитования клиентов, улучшить работу риск-менеджмента и заняться диверсификацией ресурсной базы. Сама жизнь заставляет активно

вкладывать финансовые и интеллектуальные ресурсы в развитие операций с населением, а также с предприятиями малого и среднего бизнеса».

ты с клиентами банка. В этом случае работа с клиентами становится адресной, и у последних возникает меньше вопросов по поводу того, что полученное по почте от банка приглашение не является элементарным мошенничеством.

ЗОНТИЧНЫЙ БРЭНД В торговой сети «Мосмарт» появились точки продаж потребительских кредитов. В самом этом событии нет ничего удивительного, так как в большинстве крупных торговых сетей уже давно арендуют площади российские банки, занимающиеся магазинным кредитованием. Уникальность же названного опыта заключается в том, что кредиты выдаются под собственным брендом, тогда как ни «Мосмарт», ни какая другая его «дочка» банковской лицензией не обладают.

Создание собственного банка требует слишком больших затрат, хотя такой путь и выбрали торговые сети «Седьмой континент» и французский «Ашан», создавшие дочерние банки «Финсервис» и «Аккорд». Такой путь привлекателен для торговых сетей, так как позволяет им получить дополнительный доход и диверсифицировать общую структуру бизнеса за счет развития банковского направления, при этом для сторонних банков это означает, что их могут в перспективе вытеснить из сектора магазинного кредитования.

«Мосмарт» предложил более щадящий для банков вариант развития — продавать под собственным брендом кредиты других банков. В настоящее время в качестве такого банка-партнера выбран GE Many Bank. В целом такая система франчайзинга вполне допускает возможность продажи под единым небанковским брендом кредитных продуктов одновременно нескольких банков, что в итоге позитивно скажется на их стоимости с точки зрения заемщиков. Также не исключено, что в перспективе под небанковским брендом могут начать продаваться и другие банковские продукты: автокредиты, ипотека и т. д., не имеющие прямого отношения к стимулированию спроса на товары в торговой сети. В итоге мы получим конфигурацию, при которой под магазинным брендом целый конгломерат не связанных между собой кредитных организаций станет продавать широкий набор банковских продуктов.

Для коммерческих банков такая схема может оказаться также весьма выгодной, особенно в ситуации, когда собственный бренд банка существенно уступает бренду тор-



ИТАР-ТАСС

ПО СУТИ, «МОСМАРТ» ПРЕДЛОЖИЛ БАНКАМ НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ — ПРОДАВАТЬ ПОД СОБСТВЕННЫМ БРЭНДОМ БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ. В ПЕРСПЕКТИВЕ МОГУТ НАЧАТЬ ПРОДАВАТЬ И АВТОКРЕДИТЫ, И ИПОТЕКУ

говой сети. Для малых и средних банков такой путь продаж может позволить им на равных конкурировать с крупнейшими российскими и транснациональными банками.

Вместе с тем объединение банков на основе модели франчайзинга не обязательно должно осуществляться под брендом торговых сетей. Допустимо развитие и иск-



ДИНАМИКА КРЕДИТОВ НЕБАНКОВОМУ СЕКТОРУ И ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ ИСТОЧНИК: ЦБ РФ.

лючительно банковских зонтичных брендов — их создание предполагает соглашение нескольких банков о продаже под единым брендом, в едином корпоративном стиле и в соответствии с общими тарифами собственных банковских продуктов. В результате небольшие банки уступят собственные позиции в конкуренции с крупными банками.

ЗАПАС УСТОЙЧИВОСТИ Таким образом, развитие банковской розницы в России находится на том этапе, когда уже виден предел для простого экстенсивного развития банков. Это подтверждается данными банковской статистики, показывающей снижение темпов роста объемов розничного бизнеса. Вместе с тем ограниченность экспансии не означает приближения стационарного состояния банковского ритейла, предполагающего стабилизацию распределения рынка между кредитными организациями.

Очевидно также, что перенасыщенность российского финансового рынка банковскими предложениями будет вести к обострению конкуренции между банками, которая переходит не только на новый уровень, но и в качественно новую плоскость, когда требуется освоение новых банковских инструментов.

Заместитель председателя правления МБРР Дмитрий Ладиков-Роев отмечает позитивные перспективы рынка: «Ждать каких-либо серьезных потрясений для российской экономики и банковской системы не следует. Хотя темпов роста, которые мы наблюдали в 2007 году (70% рост объемов потребительского кредитования), в этом году ожидать не приходится. Впрочем, отечественная банковская система обладает достаточным запасом устойчивости для того, чтобы пережить развивающийся кризис на западных рынках. Мы не успели повторить ошибки развитых стран и наших соседей по СНГ. Заимствования на внешних рынках с избытком покрываются золотовалютными резервами, объем проблемных долгов в банковской системе не является критичным. В российской экономике существуют внутренние резервы долгосрочной ликвидности. Прежде всего — это средства государственных фондов, а также средства населения. Основная задача государства, на мой взгляд, это обеспечить доступ этих ресурсов на долговой рынок».

МОСКОВСКИЙ БАНК
реконструкции и развития
МБРР

Ипотечное кредитование

Приобретение жилья на вторичном рынке

Покупка квартир в новостройках

Получение кредита под залог имеющегося жилья на любые цели

Тел.: (495) 225-15-12, 225-15-05
www.mbrd.ru

АКБ "МБРР" (ОАО) Генеральная лицензия Банка России №2268 от 12 ноября 2002 г.

«КОНКУРЕНЦИЯ В РЕГИОНАХ РАСТЕТ БЕШЕНЫМИ ТЕМПАМИ»

МИРОВОЙ КРИЗИС ЛИКВИДНОСТИ ЗАСТАВИЛ РОССИЙСКИЕ БАНКИ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ВНУТРЕННИЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И СПОСОБСТВОВАЛ ПОВЫШЕНИЮ ИХ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНАХ. О ПЕРСПЕКТИВАХ СДЕЛОК M&A В ОТЕЧЕСТВЕННОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ВГ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ МОСКОВСКОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ (МБРР) СЕРГЕЙ ЗАЙЦЕВ.



СЕРГЕЙ ЗАЙЦЕВ.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ МОСКОВСКОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ (МБРР)

BUSINESS GUIDE: Самая животрепещущая тема для банковского сектора — мировой кризис ликвидности. Какой удар он нанес российской банковской системе?

СЕРГЕЙ ЗАЙЦЕВ: Российская экономика развивалась в последние несколько лет во многом за счет притока иностранных инвестиций, точнее ресурсов с международных финансовых рынков. Эти ресурсы привлекались как напрямую крупными корпорациями, так и банками, которые направляли их в потребительское и коммерческое кредитование. В результате этот

внешний корпоративный долг превысил \$400 млрд. Сейчас входящий поток денег существенно уменьшился, при этом он требует обслуживания и погашения. В связи с этим возникает необходимость рефинансировать свои долги за счет внутренних финансовых рынков, банки вводят ограниченный режим кредитования, а предприятия урезают свои инвестиции.

ВГ: А конкретно МБРР серьезно пострадал от обвала на финансовых рынках?

С. З.: Поскольку пострадать могли лишь те банки, которые имеют выход на международные финансовые рынки и вовлечены в мировую финансовую систему, нас этот кризис миновать не мог. У нас были программы заимствования на второе полугодие 2007 года, и случившийся кризис заставил их скорректировать. В итоге мы смогли привлечь данные ресурсы другими инструментами на других рынках. В частности мы активизировали нашу деятельность на рынке депозитов физических лиц и корпоративных депозитов, сделали вексельные займы. По некоторым программам кредитования мы пересмотрели ставки в сторону повышения.

ВГ: По каким, например?

С. З.: В программах автокредитования и корпоративных кредитов, в среднем, на 1–1,5% годовых, по ипотеке не существенно — там много тарифных планов, поэтому сложно назвать одну цифру. Надо сказать, что рынок новые ставки принял, и повышение ставок никак не повлияло на качество кредитного портфеля.

ВГ: А какова сейчас структура вашего розничного портфеля?

С. З.: На конец года на ипотеку, автокредиты и потребительские кредиты у нас приходится примерно по 1/3 розничного портфеля. Также структуру портфеля можно условно разделить на московскую и региональную. Сейчас доля регионов увеличивается, и по рознице региональный портфель составляет порядка 75%, а московский — 25%.

«РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ БОЛЕЕ ГИБКИЕ, НО ЕСТЬ РЯД ОБЪЕКТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ, КОТОРЫЕ ЧЕРЕЗ 5–7 ЛЕТ СДЕЛАЮТ ИХ УБЫТОЧНЫМИ — ЭТО И ПРИХОД В РЕГИОНЫ КРУПНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И ЗАПАДНЫХ ИГРОКОВ, И ДЕФИЦИТ КАДРОВ»



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

ВГ: В чем специфика кредитования в регионах в сравнении со столицей?

С. З.: В разных регионах по-разному развивается тот или иной продукт — все зависит от того, какие для этого имеются предпосылки. Например, для ипотечного кредитования необходим высокий уровень доходов населения, определенно высокий уровень жилищного строительства. На сегодняшний день — и тут я не скажу ничего нового — ипотечное кредитование наиболее активно развивается в Московском регионе, на Урале, на юге России (в Краснодарском, Ставропольском краях), в Петербурге и Сибири. Вообще исключительные случаи в банковском деле чреватые ухудшением качества портфеля. Если ты делаешь что-то быстрее или в большем объеме, чем нужно, то рано или поздно качество портфеля снизится.

ВГ: Но приведем пример из опыта работы МБРР. Ипотечные кредиты вы стали выдавать в начале 2006 года, а уже сейчас МБРР входит в топ лучших ипотечных банков России. Что же обеспечило банку такой рост в течение всего двух лет?

С. З.: Мы предприняли целый комплекс мер, которые связаны как с нашими внутренними, так и с внешними процессами. Тут важно и правильно выбрать регион, в котором хочешь развивать тот или иной продукт, и грамотно подобрать кадры, и правильно их мотивировать, и выстроить тарифную политику. Но в качестве основных факторов, позволивших нам так подняться, я бы выделил работу с партнерами (застройщиками, риэлтерами, региональными операторами АИЖК, страховыми компаниями, автодилерами) и особый формат сети ипотечного кредитования.

ВГ: А что эксклюзивного было в этом формате?

С. З.: Обычно для начала ипотечного кредитования открывается специальный офис — ипотечный центр. Его долго ремонтируют, регистрируют в ЦБ, на что уходит много времени и денег. Мы же стали выдавать ипотечные кредиты, не открывая филиалы в регионах, а через кредитно-кассовые офисы. В свое время этот формат стал прорывом для «Русского стандарта», который за год охватил десятки регионов. Мы сделали то же самое для ипотеки и автокредитования. Была разработана технология, по которой можно было без своей кассы совершать сделки по ипотеке и автокредитованию. Открыв порядка 10 кредитно-кассовых офисов в крупных региональных городах, мы получили сетку, которая сразу начала формировать портфель.

ВГ: Сейчас МБРР присутствует в 32 регионах. Планируется ли дальнейшее расширение регионального представительства? Ведутся ли сейчас переговоры о покупке местных банков?

С. З.: Да, покупка региональных банков для нас стратегический шаг. Проанализировав состояние банковской системы и спрогнозировав ее развитие в ближайшие годы, мы поняли, что интересно быть не во всех регионах по чуть-чуть, а в нескольких сильных, динамично развивающихся регионах, но с долей рынка. Скажем, не имеет смысла держать

РЕКОНСТРУКЦИЯ И РАЗВИТИЕ

Акционерный коммерческий банк «Московский банк реконструкции и развития» (ОАО) работает на российском рынке банковских услуг более 15 лет с января 1993 года. Позиционирует себя как универсальный коммерческий банк, гармонично развивающий три основных направления бизнеса — корпоративное, инвестиционное и розничное. Основным акционе-

ром МБРР является крупнейшая в России диверсифицированная корпорация АФК «Система». Банк принят в систему страхования вкладов и включен Государственным таможенным комитетом РФ в реестр банков и иных организаций, которые могут выступать в качестве гаранта перед таможенными органами. В январе 2003 года МБРР вошел в топ-30 крупнейших банков России по размеру активов. В 2007 году включен в

топ-15 лучших ипотечных банков России по версии РА РБК и награжден премией «Финансовая элита России-2007» в номинации «Лучший ипотечный банк года». В декабре прошлого года МБРР завершил сделку по приобретению контрольного пакета акций люксембургского банка East-West United Bank. МБРР активно работает на региональных финансовых рынках, динамично развивая сеть филиалов.

ВГ: Это почему?

С. З.: Рынок там сравнительно неемкий, очень низкая плотность населения. Мы посчитали, что отбирать рынок у местных банков — задача непростая и капиталоемкая, и решили, что на Дальнем Востоке лучше покупать банк. В конце декабря 2006 года мы начали переговоры о покупке Далькомбанка, а уже в мае 2007-го подписали соглашение. Для МБРР эта сделка стала знаковой, поскольку она позволила расширить географию нашего присутствия от самого запада до самого востока. Для потенциальных инвесторов, как европейских, так и азиатских, это интересный актив.

ВГ: А в других регионах планируются подобные сделки?

С. З.: Мы ведем переговоры с рядом банков уральского региона и европейской части. На северо-западе мы пока ни с кем не общались, так как нет хороших предложений, хотя сам по себе регион интересный.

ВГ: Планирует ли МБРР выход на рынки СНГ?

С. З.: Да, мы намерены выходить на развивающиеся рынки. В СНГ рынки различны по уровню зрелости: на одних негосударственная банковская система только начинает развиваться, на других она уже сформировалась, уже определились крупные игроки, и выходить туда нужно с отработанной нишевой стратегией. В Казахстане, например, банки очень сильные, а нормативное регулирование банковского дела гораздо ближе к международным стандартам, чем российское. Так что в универсальном формате освоиться там будет сложно, поэтому нужна нишевая стратегия. Интересен также рынок Украины, но там уже наблюдается некоторое перенасыщение и идет передел между 10 крупнейшими игроками, причем почти все они уже проданы «иностранцам». В качестве возможных вариантов для вхождения мы рассматриваем рынки Белоруссии, Узбекистана, Армении. Там уже ведутся переговоры между рабочими группами, изучаются законодательные базы, анализируются потребительские предпочтения, продуктовые линейки, а также перспективы роста потребительского спроса и благосостояния населения. В идеале во всех этих странах должен быть единый формат нашего присутствия, но в силу специфики каждого региона это сделать непросто. Начинать можно с однородных продуктов, и как раз этот вопрос мы сейчас изучаем.

ВГ: В декабре прошлого года вы завершили сделку по приобретению контрольного пакета акций люксембургского банка East-West United Bank (EWUB). В чем стратегическая ценность этой сделки?

С. З.: Мы проводили ее несколько лет. В декабре, наконец, доукупили 49% акций EWUB (до этого нам совместно с АФК

«Система» принадлежал 51%). Теперь мы владеем 100% акций этого банка — 66% принадлежит МБРР, 34% — АФК «Система». Насколько я знаю, ни у одного российского банка нет «дочки» в Люксембурге, а это, согласитесь, придает определенный шарм. Если же серьезно, мы достаточно давно развиваем VIP-обслуживание клиентов, и банк в Люксембурге хорошо дополняет ту продуктовую линейку, которую мы можем сформировать в России. Во-первых, он регулируется люксембургским законодательством, а это подразумевает гарантированный уровень защиты тайны вклада и данных о клиенте (на сегодняшний день он даже выше уровня швейцарских банков). Во-вторых, он позволяет расширить набор продуктов для богатых российских клиентов.

ВГ: VIP-обслуживание — это то же самое, что private banking?

С. З.: Многие называют эти услуги private banking, но, на мой взгляд, в классическом виде private banking в России не существует. Дело в том, что он всегда развивался в банках, которые принадлежали, условно говоря, каким-либо олигархическим группам. Чаще всего топ-менеджеры или их высокопоставленные друзья обслуживались в таких банках не потому, что там был какой-то необыкновенный сервис, а потому что доверяли владельцам. Сейчас private banking начинает развиваться не только для «своих», но и для стороннего клиента, появляется частный вкладчик с объемом депозита в \$2–3 млн, и у нас таких вкладчиков достаточно много.

ВГ: Какова стратегия работы вашего банка на ближайшие годы? Есть ли у МБРР какие-то глобальные цели?

С. З.: Главная наша задача — попасть к 2010 году в топ-15 крупнейших банков России (сейчас мы занимаем примерно 30-е место, но это без учета Далькомбанка). Безусловно, добиться этого мы сможем только с помощью поглощений. За счет органического роста (а растем мы в среднем на 50–60% в год) сделать это невозможно, поскольку банки премьер-лиги сильные, крупные, профессиональные, и рассчитывать обойти их — несерьезно.

ВГ: Значит ли это, что для повышения M&A активности банка сейчас сложились благоприятные условия?

С. З.: Да, потому что региональные банки на сегодняшний день готовы продаваться. Безусловно, к этому их подтолкнул случившийся финансовый кризис, но и без него они неконкурентоспособны по сравнению с федеральными банками. Возможно, они более гибкие, но есть ряд объективных процессов, которые через 5–7 лет сделают их убыточными — это и приход в регионы крупных федеральных и западных игроков, и дефицит кадров. Сейчас конкуренция в регионах растет бешеными темпами, и местные банки не в состоянии ее выдержать, так что если они не обанкротятся, то точно потеряют рыночные позиции. У местных банков только два выхода — либо продаваться, либо объединяться с банком-единомышленником, а найти его не так просто.

Беседовала ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ

200 САМЫХ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВ РОССИИ

№	БАНК	ГОРОД	КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (МЛН РУБ.)	ПРИРОСТ (СОКРАЩЕНИЕ) С НАЧАЛА ГОДА (%)	СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПО СРОКАМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ (%)							№	БАНК	ГОРОД	КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (МЛН РУБ.)	ПРИРОСТ (СОКРАЩЕНИЕ) С НАЧАЛА ГОДА (%)	СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПО СРОКАМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ (%)						
					КРЕДИТЫ «ОВЕРДРАФТ»	ДО 90 ДНЕЙ	ОТ 91 ДНЯ ДО 180 ДНЕЙ	ОТ 181 ДНЯ ДО 1 ГОДА	ОТ 1 ГОДА ДО 3 ЛЕТ	СВЫШЕ 3 ЛЕТ	ПРОСРОЧЕННЫЕ КРЕДИТЫ						КРЕДИТЫ «ОВЕРДРАФТ»	ДО 90 ДНЕЙ	ОТ 91 ДНЯ ДО 180 ДНЕЙ	ОТ 181 ДНЯ ДО 1 ГОДА	ОТ 1 ГОДА ДО 3 ЛЕТ	СВЫШЕ 3 ЛЕТ	ПРОСРОЧЕННЫЕ КРЕДИТЫ
1	СБЕРБАНК РОССИИ	МОСКВА	947 522,9	36,4	0,1	0,0	0,0	1,1	10,6	87,3	0,9	73	«РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	МОСКВА	4 008,2	365,1	0,7	0,7	5,0	34,5	16,7	40,2	2,2
2	ВТБ 24	МОСКВА	143 522,8	246,0	2,5	0,0	0,0	0,7	8,0	88,2	0,6	74	РУССКИЙ ИПОТЕЧНЫЙ БАНК	МОСКВА	3 810,9	2 751,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	99,9	0,1
3	«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	МОСКВА	133 972,6	-16,6	0,0	47,9	0,3	13,8	7,3	11,0	19,7	75	ОРГРЭСБАНК	МОСКВА	3 809,5	381,6	0,1	1,5	0,0	1,7	6,7	89,6	0,3
4	РОСБАНК	МОСКВА	97 144,2	26,2	3,0	0,0	0,2	3,8	26,4	61,7	4,9	76	«АГРОИМПУЛЬС»	ВОРОНЕЖ	3 759,9	81,6	0,1	0,0	0,0	3,5	33,1	61,1	2,2
5	БАНК МОСКВЫ	МОСКВА	69 249,0	108,4	0,0	5,0	0,0	1,6	16,3	73,4	3,6	77	ИНВЕСТИТОРБАНК	МОСКВА	3 721,3	163,7	0,1	4,6	8,4	18,6	54,2	13,5	0,5
6	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	МОСКВА	65 198,4	137,5	0,1	1,5	0,0	0,7	27,5	67,3	3,0	78	ПРИМСОЦБАНК	ВЛАДИВОСТОК	3 713,8	603,5	0,0	0,0	1,3	10,2	38,3	46,7	3,4
7	БАНК «УРАЛСИБ»	МОСКВА	61 941,7	73,0	0,0	1,8	0,0	1,6	14,3	78,9	3,5	79	ЛОКО-БАНК	МОСКВА	3 496,3	56,0	0,0	0,1	0,3	21,2	35,2	42,4	0,8
8	УРСА БАНК	НОВОСИБИРСК	61 019,5	126,7	6,7	0,1	0,1	5,3	33,5	49,3	5,0	80	СКТ	МОСКВА	3 450,7	3 510,4	0,0	0,0	0,0	0,0	42,9	55,2	1,9
9	ХКФ БАНК	МОСКВА	51 325,8	67,5	13,0	0,0	9,0	33,9	15,6	10,6	18,0	81	«ЕВРОТРАСТ»	МОСКВА	3 393,6	892,6	0,4	0,0	0,0	1,1	3,7	94,6	0,2
10	АЛЬФА-БАНК	МОСКВА	47 706,4	124,2	5,4	5,8	0,6	7,7	15,5	54,9	10,1	82	БАЛТИНВЕСТБАНК	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	3 332,4	-29,7	0,7	0,0	0,0	4,0	13,9	80,8	0,6
11	ЮНИКРЕДИТ БАНК	МОСКВА	47 030,5	110,6	1,0	0,0	0,0	0,6	25,0	71,8	1,6	83	УРАЛТРАНСБАНК	ЕКАТЕРИНБУРГ	3 329,3	-	1,6	0,1	0,1	6,0	62,3	26,6	3,4
12	РОССЕЛЬХОЗБАНК	МОСКВА	44 286,9	112,9	0,0	0,0	0,0	0,2	21,3	78,0	0,6	84	«СТРОЙКРЕДИТ»	МОСКВА	3 319,8	128,1	1,2	0,3	0,0	1,6	73,9	22,5	0,5
13	РУСФИНАНС БАНК	САМАРА	43 932,8	169,4	0,5	0,1	2,1	13,6	22,8	58,5	2,5	85	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	МОСКВА	3 259,1	59,0	0,4	0,1	0,1	6,1	30,3	61,9	1,2
14	«РЕНЕСАНС КАПИТАЛ»	МОСКВА	39 380,5	210,2	0,0	6,9	0,4	21,7	38,5	25,0	7,6	86	«УРАЛЬСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ДОМ»	ПЕРЬ	3 249,1	964,8	0,3	0,3	0,2	2,0	7,5	89,0	0,7
15	ТРАНСКРЕДИТБАНК	МОСКВА	34 977,8	103,0	0,0	0,0	0,0	1,1	19,0	79,4	0,5	87	МЕТКОМБАНК	КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ	3 216,3	-	3,5	0,0	0,0	2,0	21,1	72,5	0,9
16	МДМ-БАНК	МОСКВА	34 049,0	95,1	3,5	0,1	0,5	1,3	22,2	67,9	4,4	88	ИНТЕРПРОМБАНК	МОСКВА	3 133,0	1 275,5	0,0	1,0	2,0	60,6	36,1	0,3	0,0
17	ГАЗПРОМБАНК	МОСКВА	33 158,7	59,2	0,0	1,6	0,4	7,3	16,5	74,1	0,1	89	СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНК	СУРГУТ	3 108,5	-12,7	1,4	0,0	0,0	3,8	18,7	73,3	2,9
18	ПРОМСВЯЗЬБАНК	МОСКВА	31 995,0	159,3	1,4	0,5	0,2	1,4	28,2	67,2	1,1	90	ФИА-БАНК	ТОЛЬЯТТИ	2 980,9	125,6	0,1	0,2	0,0	2,7	9,6	84,2	3,1
19	«КИТ ФИНАНС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	31 486,2	318,0	0,0	0,0	0,3	2,3	0,5	96,4	0,5	91	КАМАБАНК	ПЕРЬ	2 972,1	21,3	0,3	0,0	0,0	0,5	22,7	75,3	1,1
20	ИНВЕСТСБЕРБАНК	МОСКВА	28 882,4	91,1	17,3	0,0	3,2	35,7	17,9	16,0	10,0	92	КРЕДИТ УРАЛ БАНК	МАГНИТОГОРСК	2 934,1	-18,1	0,0	0,0	0,1	13,6	18,2	67,8	0,2
21	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	МОСКВА	25 581,1	89,1	1,1	4,1	1,1	13,0	22,8	49,8	8,1	93	СВЯЗЬ-БАНК	МОСКВА	2 854,5	243,9	0,1	0,0	10,9	27,9	29,0	30,8	1,2
22	«АБСОЛЮТ БАНК»	МОСКВА	23 732,0	191,5	1,6	2,3	0,0	0,6	6,9	88,2	0,3	94	«МОСКОВСКИЙ КАПИТАЛ»	МОСКВА	2 844,4	60,6	0,0	1,3	4,4	34,3	23,7	35,4	0,8
23	СИТИБАНК	МОСКВА	22 101,9	40,7	0,1	30,9	0,0	0,0	16,2	48,3	4,4	95	НАЦТОРГБАНК	ТОЛЬЯТТИ	2 832,9	238,7	0,1	1,8	1,1	8,1	13,4	74,0	1,6
24	ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК	ХАНТЫ-МАНСИЙСК	20 351,3	81,6	1,3	0,0	0,0	0,4	9,9	87,9	0,6	96	«ДРАГОЦЕННОСТИ УРАЛА»	ЕКАТЕРИНБУРГ	2 814,5	474,6	0,4	0,0	0,2	10,9	33,2	49,6	5,7
25	ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК	БЛАГОВЕЩЕНСК	20 029,4	504,6	0,1	0,0	0,3	15,0	44,5	33,0	7,1	97	«КЕДР»	КРАСНОЯРСК	2 812,3	408,5	1,9	0,4	1,7	4,9	51,3	38,7	1,1
26	МБРР	МОСКВА	19 625,5	108,2	7,6	0,0	2,4	1,6	17,0	68,8	2,6	98	ВУЗ-БАНК	ЕКАТЕРИНБУРГ	2 808,6	912,5	0,2	0,5	0,1	7,5	31,5	57,6	2,7
27	НБ ТРАСТ	МОСКВА	19 617,7	33,5	0,0	5,3	0,2	0,6	45,6	40,0	8,3	99	ЭКСТРОБАНК	МОСКВА	2 634,4	4 078,4	5,6	0,0	0,0	0,0	6,6	84,1	3,5
28	«АК БАРС»	КАЗАНЬ	19 458,3	98,4	0,1	0,0	0,5	0,5	10,4	86,8	1,6	100	НБД-БАНК	НИЖНИЙ НОВГОРОД	2 613,8	235,3	0,6	0,2	0,8	5,8	37,7	53,3	1,7
29	«СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК»	МОСКВА	18 881,7	49,8	0,0	0,0	0,0	0,2	19,5	79,2	1,1	101	ГАЗЭНЕРГОПРОМБАНК	ПГАЗПРОВОД	2 605,6	70,4	1,5	0,0	0,1	6,5	46,0	45,4	0,3
30	МОСКОММЕРЦБАНК	МОСКВА	18 552,3	22,5	0,0	0,0	0,0	0,8	34,0	64,4	0,8	102	МИА	МОСКВА	2 604,0	152,8	0,0	0,0	0,0	0,0	3,4	96,6	0,0
31	ЗАПСИБКОМБАНК	ТЮМЕНЬ	16 947,7	66,0	0,0	0,1	0,1	0,8	9,3	89,7	0,1	103	«РЕГИОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТ»	БИЙСК	2 479,6	137,7	0,0	0,1	0,9	12,8	70,4	14,8	1,0
32	«ВОЗРОЖДЕНИЕ»	МОСКВА	16 731,1	85,6	16,1	0,1	0,0	1,1	26,9	54,8	1,0	104	ПЕРВОБАНК	САМАРА	2 424,4	203,1	0,1	22,2	4,9	38,2	26,6	8,0	0,0
33	ЮНИАСТРУМ БАНК	МОСКВА	14 720,6	37,7	1,7	0,1	1,3	3,3	24,2	67,2	2,2	105	РУССЛАВБАНК	МОСКВА	2 376,9	0,1	0,1	0,0	0,4	10,7	62,6	23,2	2,9
34	«ДЕЛЬТАКРЕДИТ»	МОСКВА	14 477,5	146,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	99,9	0,0	106	МЕЧЕЛ-БАНК	ЧЕЛЯБИНСК	2 343,6	3 439,1	45,6	0,0	0,5	7,6	15,5	24,2	6,6
35	ДЖИИ МАНИ БАНК	МОСКВА	14 326,2	2 264,0	0,0	36,5	0,2	6,0	46,7	5,3	5,3	107	ЧИТАПРОМСТРОЙБАНК	ЧИТА	2 342,8	2 730,4	0,0	0,0	0,0	1,3	22,3	76,2	0,2
36	«СОЮЗ»	МОСКВА	14 113,8	67,9	0,3	0,0	0,0	3,1	19,3	75,5	1,8	108	ВБРР	МОСКВА	2 313,2	112,1	0,2	0,0	0,0	4,5	33,8	60,9	0,6
37	БАНК «ВТБ СЕВЕРО-ЗАПАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	12 837,4	58,3	0,2	0,8	0,0	2,3	30,3	64,9	1,6	109	ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК	ЧЕЛЯБИНСК	2 303,6	431,3	0,0	0,1	0,1	4,2	49,4	45,1	1,0
38	СОБИНБАНК	МОСКВА	11 744,4	22,2	1,8	0,5	0,5	3,9	19,1	68,7	5,6	110	СЕВЕРГАЗБАНК	ВОЛОГДА	2 273,6	144,0	2,6	0,4	0,8	26,0	42,0	27,5	0,7
39	ВИНБАНК	МОСКВА	11 720,0	132,2	1,0	0,1	0,6	2,3	26,9	66,6	2,4	111	МАСТЕР-БАНК	МОСКВА	2 265,4	112,3	1,5	3,3	7,6	33,2	44,6	6,9	2,9
40	БАЛТИЙСКИЙ БАНК	МОСКВА	11 505,0	130,6	0,0	0,0	0,1	13,6	38,7	45,3	2,3	112	БТА-КАЗАНЬ	КАЗАНЬ	2 228,6	92,4	0,2	0,0	0,0	0,4	5,8	93,2	0,4
41	КМБ-БАНК	МОСКВА	10 772,7	55,1	0,0	0,0	0,1	4,3	69,8	23,0	2,9	113	ЭКСПОБАНК	МОСКВА	2 013,8	-27,8	10,1	0,7	0,1	14,5	44,1	27,1	3,4
42	СКБ-БАНК	ЕКАТЕРИНБУРГ	10 613,1	110,9	0,0	0,0	0,1	4,1	32,8	60,7	2,2	114	АВТОВАЗБАНК	ТОЛЬЯТТИ	1 843,6	-	0,0	0,1	0,0	1,8	34,6	61,9	1,6
43	БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	10 097,0	216,2	0,3	0,3	1,9	20,3	17,9	59,3	0,1	115	«ЛЕВООБЕРЕЖНЫЙ»	НОВОСИБИРСК	1 833,8	55,8	0,8	0,1	1,7	31,3	39,8	24,1	2,2
44	ПРОБИЗНЕСБАНК	МОСКВА	9 990,7	211,1	0,4	0,8	0,2	6,2	36,2	51,1	5,2	116	«ФИНСЕРВИС»	МОСКВА	1 789,5	4 925,9	4,9	0,0	0,0	9,8	41,9	33,9	9,6
45	«СЕВЕРНАЯ КАЗНА»	ЕКАТЕРИНБУРГ	9 971,7	52,9	3,7	0,0	0,0	2,4	23,0	70,2	0,7	117	БАНК24.RU	ЕКАТЕРИНБУРГ	1 738,9	99,7	3,9	0,0	0,1	1,6	18,1	74,0	2,4
46	УБРР	ЕКАТЕРИНБУРГ	9 386,7	128,6	1,3	0,3	0,3	9,9	41,7	42,1	4,5	118	ФОРА-БАНК	МОСКВА	1 728,5	794,0	0,5	0,0	0,3	6,4	15,1	75,1	2,8
47	«ЦЕНТР-ИНВЕСТ»	РОСТОВ-НА-ДОНУ	9 344,4	87,4	0,6	0,0	0,2	4,2	45,2	48,8	1,0	119	СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	МОСКВА	1 728,3	74,3	0,7	4,2	0,0	8,3	23,0	63,8	0,2
48	ГИБ	МОСКВА	9 244,3	1 640,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	99,7	0,1	120	НОВОКУЗНЕЦКИЙ МБ	НОВОКУЗНЕЦК	1 726,6	-	1,1	0,0	0,0	4,5	58,5	35,6	0,2
49	ГАЗБАНК	САМАРА	8 985,4	13,4	1,5	1,4	27,2	14,1	28,5	26,8	0,7	121	БАНК ВЕФК	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1 718,4	396,4	1,4	6,1	0,0	3,4	8,7	80,2	0,2
50	НОМОС-БАНК	МОСКВА	8 171,6	274,6	0,2	0,0	0,3	3,9	23,7	71,4	0,6	122	«СНЕЖИНСКИЙ»	СНЕЖИНСК	1 703,1	678,2	0,3	0,8	0,3	5,2	10,1	82,8	0,5
51	«ПЕТРОКОММЕРЦ»	МОСКВА	7 906,0	72,3	1,2	0,0	0,0	7,0	29,7	61,1	1,0	123	ТЭМЕР-БАНК	МОСКВА	1 681,4	4 099,1	0,0	0,2	4,9	36,8	34,8	23,0	0,4
52	«ЗЕНИТ»	МОСКВА	7 694,8	181,2	0,6	0,0	16,8	15,2	18,7	48,1	0,7	124	МОСКОВСКИЙ ЗАЛОГОВЫЙ БАНК	МОСКВА	1 674,8	54,2	0,1	0,0	0,0	1,1	4,6	94,1	0,1
53	«АВАНГАРД»	МОСКВА	7 622,8																				

200 САМЫХ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВ РОССИИ (ОКОНЧАНИЕ)

№	БАНК	ГОРОД	КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (МЛН РУБ.)	ПРИРОСТ (СОКРАЩЕНИЕ) С НАЧАЛА ГОДА (%)	СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПО СРОКАМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ (%)						№	БАНК	ГОРОД	КРЕДИТЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ (МЛН РУБ.)	ПРИРОСТ (СОКРАЩЕНИЕ) С НАЧАЛА ГОДА (%)	СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПО СРОКАМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ (%)							
					КРЕДИТЫ «ОВЕРДРАФТ»	ДО 90 ДНЕЙ	ОТ 91 ДНЯ ДО 180 ДНЕЙ	ОТ 181 ДНЯ ДО 1 ГОДА	ОТ 1 ГОДА ДО 3 ЛЕТ	СВЫШЕ 3 ЛЕТ						ПРОСРОЧЕННЫЕ КРЕДИТЫ	КРЕДИТЫ «ОВЕРДРАФТ»	ДО 90 ДНЕЙ	ОТ 91 ДНЯ ДО 180 ДНЕЙ	ОТ 181 ДНЯ ДО 1 ГОДА	ОТ 1 ГОДА ДО 3 ЛЕТ	СВЫШЕ 3 ЛЕТ	ПРОСРОЧЕННЫЕ КРЕДИТЫ
144	ИГБ	НОВОСИБИРСК	1 359,5	6 610,4	0,0	0,1	0,1	5,7	66,3	23,6	4,1	172	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК	ВЛАДИВОСТОК	1 073,2	—	0,5	0,0	0,0	2,1	27,7	69,2	0,6
145	«ПРОМИНВЕСТРАСЧЕТ»	МОСКВА	1 359,4	4 594,0	0,2	1,0	0,3	62,0	32,7	2,4	1,5	173	«ЕНИСЕЙСКИЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ»	КРАСНОЯРСК	1 072,3	2 079,0	1,8	0,0	0,1	4,3	59,9	27,9	6,1
146	УХТАБАНК	УХТА	1 355,3	46,7	0,0	0,0	0,2	4,9	10,6	83,9	0,5	174	РУССТРОЙБАНК	МОСКВА	1 059,5	410,1	0,1	0,7	2,1	34,4	54,5	7,0	1,2
147	КРАЙИНВЕСТБАНК	КРАСНОДАР	1 345,2	223,2	1,1	0,0	0,0	0,5	13,0	85,0	0,5	175	ПРОМТОРГБАНК	МОСКВА	1 024,6	482,3	0,1	0,5	8,0	10,8	55,5	22,1	3,1
148	СОЦГОРБАНК	МЬТИЩИ	1 333,7	222,8	0,8	8,7	0,6	47,9	32,9	8,6	0,5	176	РЕГИОБАНК	ХАБАРОВСК	989,9	1 404,7	0,0	2,9	0,1	5,1	21,8	69,4	0,7
149	АЛЬТА-БАНК	МОСКВА	1 317,3	210,1	0,0	0,7	2,1	20,6	67,0	8,9	0,6	177	«ЕКАТЕРИНБУРГ»	ЕКАТЕРИНБУРГ	977,5	2 221,8	0,1	0,0	0,1	2,3	26,6	68,6	2,3
150	ЕВРОФИНАНС-МОСНАРБАНК	МОСКВА	1 300,3	12,7	0,2	0,0	0,0	30,8	19,1	49,8	0,1	178	«НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ»	МОСКВА	943,8	44,2	1,6	0,2	0,6	19,8	50,5	27,3	0,0
151	ВОСТОСИБТРАНСКОМБАНК	ИРКУТСК	1 273,1	2 173,1	0,0	0,0	0,0	11,6	68,6	18,1	1,6	179	«ЕНИСЕЙ»	КРАСНОЯРСК	939,9	756,1	1,4	0,0	0,0	6,0	37,1	50,7	4,7
152	СВЕДБАНК	МОСКВА	1 267,3	234,8	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1	95,8	0,0	180	«ФОРШТАДТ»	ОРЕНБУРГ	921,6	531,1	0,0	0,0	0,1	6,1	40,3	52,2	1,2
153	МОБ	МОСКВА	1 266,5	299,0	0,0	0,0	1,3	75,6	18,9	3,9	0,4	181	ИЖКОМБАНК	ИЖЕВСК	905,2	1 360,5	0,6	0,0	0,5	1,9	9,4	87,3	0,3
154	ЭНЕРГОБАНК	КАЗАНЬ	1 260,8	1 138,6	0,1	0,2	0,0	0,5	22,4	74,7	2,0	182	«ПОТЕНЦИАЛ»	ЖИГУЛЕВСК	895,5	658,8	0,0	7,4	6,6	42,5	24,4	18,7	0,4
155	КУРСКПРОМБАНК	КУРСК	1 239,5	399,9	0,0	0,1	0,2	0,6	21,0	75,8	2,4	183	СТРОЙВЕСТБАНК	КАЛИНИНГРАД	891,6	112,8	0,0	4,8	0,0	0,1	14,8	75,8	4,5
156	КУЗНЕЦБИЗНЕСБАНК	НОВОКУЗНЕЦК	1 233,1	—	0,1	0,1	1,8	13,8	34,6	49,4	0,3	184	ПРОМТРАНСБАНК	УФА	875,5	2 074,0	0,0	0,6	3,6	31,3	41,1	20,9	2,5
157	АКИБАНК	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	1 217,2	-29,0	2,2	0,2	1,4	11,6	60,8	21,0	2,8	185	БАНК ХАКАСИИ	АБАКАН	873,2	630,8	9,5	0,0	0,0	0,6	20,1	69,5	0,4
158	БАРЕНЦБАНК	МУРМАНСК	1 200,9	—	0,0	0,8	0,1	6,9	37,1	51,7	3,4	186	ВОЛГО-КАМСКИЙ БАНК	САМАРА	867,5	24,7	0,1	3,3	0,1	61,1	32,4	3,0	0,1
159	ТОМСКПРОМСТРОЙБАНК	ТОМСК	1 188,0	339,5	1,4	0,4	0,7	12,0	48,1	37,3	0,2	187	ГАЗЭНЕРГОБАНК	КАЛУГА	862,3	2 023,4	3,1	2,3	0,8	10,8	50,3	32,3	0,4
160	«ТАВРИЧЕСКИЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1 184,9	—	1,0	0,7	6,4	14,8	69,1	6,2	1,8	188	«СТАВРОПОЛЬ»	СТАВРОПОЛЬ	860,0	1 043,4	0,1	0,0	0,0	1,2	87,0	8,0	3,6
161	«НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОСМИЧЕСКИЙ»	МОСКВА	1 184,2	9 220,6	0,1	1,7	5,2	30,8	41,5	19,1	1,7	189	АВТОГРАДБАНК	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	850,4	194,3	0,0	0,5	0,1	6,9	7,6	84,0	0,9
162	КАМСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	1 182,7	—	0,1	0,0	0,3	1,7	30,0	67,4	0,5	190	СИБИРЬГАЗБАНК	СУРГУТ	844,3	18,4	0,9	0,0	0,0	16,1	42,4	28,5	12,1
163	ЭТАЛОНБАНК	МОСКВА	1 134,3	753,6	5,5	0,0	0,1	3,6	28,2	58,5	4,0	191	ТВЕРЬ УНИВЕРСАЛБАНК	ТВЕРЬ	836,9	89,4	0,8	0,0	0,4	2,2	10,5	85,4	0,8
164	ЛИПЕЦКОМБАНК	ЛИПЕЦК	1 127,4	-37,4	11,2	0,0	0,1	2,4	18,4	66,7	1,2	192	«ЭКСПРЕСС»	МАХАЧКАЛА	835,2	4 561,2	0,4	0,0	0,0	1,2	36,4	60,7	1,3
165	САРОВБИЗНЕСБАНК	САРОВ	1 102,2	-64,0	0,8	0,0	0,3	4,9	31,3	61,3	1,4	193	«БИЗНЕС-СЕРВИС-ТРАСТ»	НОВОКУЗНЕЦК	833,4	417,9	0,0	0,0	0,2	27,6	36,8	33,3	2,0
166	«ПЕРЕСВЕТ»	МОСКВА	1 098,3	-67,7	0,0	0,1	27,0	15,7	51,6	4,1	1,5	194	СТОЛИЧНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	МОСКВА	830,2	-52,5	0,0	0,0	0,9	39,1	39,5	19,0	1,5
167	ТЮМЕНЬЭНЕРГОБАНК	ТЮМЕНЬ	1 094,3	3,9	0,0	0,5	0,1	5,9	30,3	57,7	5,5	195	ВЯТКА-БАНК	КИРОВ	826,6	131,1	0,4	0,1	0,4	10,7	40,0	47,6	0,8
168	ЯРОСЦБАНК	ЯРОСЛАВЛЬ	1 091,5	304,8	0,1	1,2	0,2	37,0	44,6	15,8	1,2	196	«ДЗЕМГИ»	КОМСОМОЛЬСК-НА-АМУРЕ	809,4	3 040,8	0,0	0,0	0,1	9,9	55,9	31,8	2,4
169	ПЧРБ	МОСКВА	1 090,2	—	0,2	0,0	0,0	2,8	12,3	83,8	0,9	197	АЛМАЭЗРГИЗБАНК	ЯКУТСК	803,9	-13,9	0,7	0,0	0,5	13,0	12,8	67,1	5,8
170	«АЛЕКСАНДРОВСКИЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1 090,2	-48,5	0,1	1,1	0,3	17,7	12,5	66,8	1,5	198	ЭНЕРГОМАШБАНК	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	796,4	-25,1	0,4	3,6	6,4	57,7	21,8	10,1	0,0
171	СГБ	ЕКАТЕРИНБУРГ	1 080,5	-53,0	0,1	0,0	0,0	2,0	17,3	77,8	2,8	199	МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК	МОСКВА	792,8	-52,4	0,8	0,0	1,8	10,5	60,6	24,4	1,9
172	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК	ВЛАДИВОСТОК	1 073,2	—	0,5	0,0	0,0	2,1	27,7	69,2	0,6	200	КС-БАНК	САРАНСК	785,0	190,5	4,5	0,0	0,0	6,6	41,4	47,1	0,4

ТАБЛИЦА СОСТАВЛЕНА «ИНТЕРФАКС-ЦЗА», ПО ДАННЫМ НА 1 ЯНВАРЯ 2008 ГОДА.

200 САМЫХ КРУПНЫХ БАНКОВ РОССИИ ПО КРЕДИТОВАНИЮ НЕФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

БАНК	ГОРОД	КРЕДИТЫ НЕФИНАНСОВОМУ СЕКТОРУ (МЛН РУБ.)	В ТОМ ЧИСЛЕ						ПРОСРОЧ. КРЕДИТЫ (МЛН РУБ.)	БАНК	ГОРОД	КРЕДИТЫ НЕФИНАНСОВОМУ СЕКТОРУ (МЛН РУБ.)	В ТОМ ЧИСЛЕ						ПРОСРОЧ. КРЕДИТЫ (МЛН РУБ.)		
			ВСЕГО	КРЕДИТЫ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД		КРЕДИТЫ СУБЪЕКТАМ РФ (МЛН РУБ.)	КРЕДИТЫ ФИЗ. ЛИЦАМ (МЛН РУБ.)	РЕЗЕРВЫ ПОД КРЕДИТЫ И ВКСЕЛЯ НФС (МЛН РУБ.)					ВСЕГО	КРЕДИТЫ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД		КРЕДИТЫ СУБЪЕКТАМ РФ (МЛН РУБ.)	КРЕДИТЫ ФИЗ. ЛИЦАМ (МЛН РУБ.)	РЕЗЕРВЫ ПОД КРЕДИТЫ И ВКСЕЛЯ НФС (МЛН РУБ.)			
				ПРИРОСТ (СОКРАЩЕНИЕ) ПО КРЕДИТАМ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД	МЕСТО БАНКА ПО КРЕДИТАМ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД									ПРИРОСТ (СОКРАЩЕНИЕ) ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД ЗА ГОД (%)	ПРИРОСТ (СОКРАЩЕНИЕ) ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД ЗА ГОД (%)						
1	СБЕРБАНК РОССИИ	МОСКВА	3 962 199,4	2 989 401,8	1	56,3	25 274,7	947 522,9	115 132,2	39 552,5	35	РУСЬ-БАНК	МОСКВА	39 359,1	34 247,4	35	83,7	0,0	5 111,7	3 382,4	472,9
2	БАНК ВТБ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	800 646,6	742 293,1	2	107,5	58 159,3	194,2	11 555,3	12 581,8	36	«СОЮЗ»	МОСКВА	47 623,3	33 449,6	36	61,3	60,0	14 113,8	2 320,8	1 116,2
3	ГАЗПРОМБАНК	МОСКВА	424 576,8	391 418,1	3	34,9	0,0	33 158,7	22 248,6	2 724,5	37	«РОССИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	29 513,7	28 959,5	37	72,0	0,0	554,2	830,7	80,2
4	АЛЬФА-БАНК	МОСКВА	383 281,4	335 176,6	4	38,0	398,4	47 706,4	29 545,2	5 519,4	38	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	МОСКВА	31 055,2	27 756,1	38	85,6	40,0	3 259,1	743,0	255,0
5	БАНК МОСКВЫ	МОСКВА	326 652,5	251 829,2	5	26,2	5 574,3	69 249,0	5 063,4	2 731,1	39	«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	МОСКВА	161 525,6	27 553,0	39	73,9	0,0	133 972,6	34 860,8	27 168,7
6	РОССЕЛЬХОЗБАНК	МОСКВА	292 749,4	248 432,2	6	83,1	30,3	44 286,9	5 606,6	2 342,0	40	«БНП ПАРИСА»	МОСКВА	27 530,2	27 467,0	40	78,4	0,0	63,3	216,7	65,4
7	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	МОСКВА	289 549,5	221 134,4	7	86,9	3 216,7	65 198,4	11 738,6	3 315,9	41	СВЕДБАНК	МОСКВА	28 349,5	27 082,2	41	127,7	0,0	1 267,3	375,2	39,0
8	ЮНИКРЕДИТ БАНК	МОСКВА	246 408,4	199 225,0	8	58,2	152,8	47 030,5	3 588,2	859,5	42	ТАТФОНДБАНК	КАЗАНЬ	31 397,9	26 907,2	42	36,8	10,0	4 480,7	682,6	214,4
9	ПРОМСВЯЗЬБАНК	МОСКВА	209 730,6	177 730,6	9	72,7	5,0	31 995,0	7 171,4	1 033,3	43	СОБИНБАНК	МОСКВА	37 563,7	25 819,3	43	-8,6	0,0	11 744,4	1 495,0	1 097,2
10	БАНК «УРАЛСИБ»	МОСКВА	211 103,3	148 921,6	10	23,2	240,0	61 941,7	11 366,1	6 138,4	44	СИТИБАНК	МОСКВА	47 345,6	25 243,7	44	-22,0	0,0	22 101,9	1 716,7	1 005,3
11	МДМ-БАНК	МОСКВА	167 173,7	133 124,7	11	11,3	0,0	34 049,0	5 836,3	2 659,8	45	БИНБАНК	МОСКВА	36 874,3	25 154,2	45	-32,9	0,0	11 720,0	1 269,4	410,0
12	БАНК «ВТБ СЕВЕР-ЗАПАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	147 707,9	132 880,1	12	50,9	1 990,3	12 837,4	5 091,9	428,2	46	РОСЕВРОБАНК	МОСКВА	29 211,7	24 919,5	46	45,2	0,0	4 292,2	1 418,8	40,7
13	РОСБАНК	МОСКВА	236 458,1	132 147,2	13	65,7	7 166,7	97 144,2	10 622,1	6 232,3	47	ХАНТЫ-МАНСКИЙ БАНК	ХАНТЫ-МАНСКИЙ	44 517,1	24 137,8	47	30,3	28,0	20 351,3	1 044,7	308,1
14	НОМОС-БАНК	МОСКВА	129 680,3	121 508,7	14	67,5	0,0	8 171,6	8 114,0	440,9	48	КМБ-БАНК	МОСКВА	33 385,2	22 612,6	48	71,5	0,0	10 772,7	887,9	494,7
15	ВТБ 24	МОСКВА	249 706,9	104 227,1	15	43,2	1 957,0	143 522,8	5 162,3	1 753,0	49	МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	МОСКВА	27 475,2	22 538,7	49	48,8	0,0	4 936,5	823,4	112,1
16	МПБ	МОСКВА	103 295,3	103 087,0	16	19,3	0,0	208,4	24 486,2	9,1	50	МБСП	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	21 666,4	21 398,8	50	80,1	0,0	267,6	260,1	24,8
17	«ПЕТРОКОММЕРЦ»	МОСКВА	110 094,1	102 165,0	17	16,2	23,0	7 906,0	4 204,8	1 200,6	51	«ЕВРОФИНАНС-МОСНАРБАНК»	МОСКВА	22 594,7	21 294,4	51	-17,8	0,0	1 300,3	679,6	119,4
18	«АК БАРС»	КАЗАНЬ	113 991,6	93 879,5	18	51,6	653,9	19 458,3	4 329,3	1 041,2	52	СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	МОСКВА	22 952,9	21 224,6	52	37,7	0,0	1 728,3	3 148,7	16,0
19	СВЯЗЬ-БАНК	МОСКВА	87 683,3	84 685,8	19	220,7	143,0	2													

200 САМЫХ КРУПНЫХ БАНКОВ РОССИИ ПО КРЕДИТОВАНИЮ НЕФИНАНСОВОГО СЕКТОРА (ОКОНЧАНИЕ)

БАНК	ГОРОД	КРЕДИТЫ НЕФИНАНСОВОМУ СЕКТОРУ (МЛН РУБ.)		В ТОМ ЧИСЛЕ				РЕЗЕРВЫ ПОД КРЕДИТЫ И ВЕКСЕЛЯ НФС (МЛН РУБ.)	ПРОСРОЧ. КРЕДИТЫ (МЛН РУБ.)	БАНК	ГОРОД	КРЕДИТЫ НЕФИНАНСОВОМУ СЕКТОРУ (МЛН РУБ.)		В ТОМ ЧИСЛЕ				РЕЗЕРВЫ ПОД КРЕДИТЫ И ВЕКСЕЛЯ НФС (МЛН РУБ.)	ПРОСРОЧ. КРЕДИТЫ (МЛН РУБ.)		
		ВСЕГО	МЕСТО БАНКА ПО КРЕДИТАМ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД	ПРИРОСТ (СОКРАЩЕНИЕ) ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД ЗА ГОД (%)	КРЕДИТЫ СУБЪЕКТАМ РФ (МЛН РУБ.)	КРЕДИТЫ ФИЗ. ЛИЦАМ (МЛН РУБ.)	КРЕДИТЫ ПОД КРЕДИТЫ И ВЕКСЕЛЯ НФС (МЛН РУБ.)					ВСЕГО	МЕСТО БАНКА ПО КРЕДИТАМ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД	ПРИРОСТ (СОКРАЩЕНИЕ) ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД ЗА ГОД (%)	КРЕДИТЫ СУБЪЕКТАМ РФ (МЛН РУБ.)	КРЕДИТЫ ФИЗ. ЛИЦАМ (МЛН РУБ.)	КРЕДИТЫ ПОД КРЕДИТЫ И ВЕКСЕЛЯ НФС (МЛН РУБ.)				
																				КРЕДИТЫ ПРЕДПРИЯТИЯМ И ИТД	КРЕДИТЫ СУБЪЕКТАМ РФ (МЛН РУБ.)
68	НФК	МОСКВА	15 058,0	15 033,8	68	17,0	0,0	24,2	284,3	280,7	134	МЕТКОМБАНК	КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ	8 942,6	5 726,3	134	55,3	0,0	3 216,3	181,3	39,7
69	УБРР	ЕКАТЕРИНБУРГ	24 127,7	14 741,0	69	28,7	0,0	9 386,7	787,3	510,0	135	ПРОМТОРГБАНК	МОСКВА	6 653,3	5 628,8	135	4,7	0,0	1 024,6	1 926,7	231,2
70	СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНК	СУРГУТ	17 714,9	14 606,4	70	47,1	0,0	3 108,5	409,5	133,0	136	УРАЛТРАНСБАНК	ЕКАТЕРИНБУРГ	8 925,4	5 596,1	136	49,6	0,0	3 329,3	331,7	220,6
71	«МОСКОВСКИЙ КАПИТАЛ»	МОСКВА	17 212,1	14 337,7	71	119,1	30,0	2 844,4	1 098,1	68,4	137	ДОЙЧЕ БАНК	МОСКВА	5 531,5	5 531,5	137	-2,2	0,0	0,0	0,0	0,0
72	«РУССКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ»	МОСКВА	14 418,4	13 684,2	72	13,2	0,0	734,2	1 951,9	0,7	138	БАНК «БНП ПАРИБА ВОСТОК»	МОСКВА	5 517,2	5 469,3	138	957,4	0,0	47,9	4,3	1,2
73	ИНВЕСТСБЕРБАНК	МОСКВА	42 358,5	13 219,7	73	14,0	256,4	28 882,4	4 226,0	3 027,4	139	ФИА-БАНК	ТОЛЬЯТТИ	8 439,7	5 458,8	139	41,6	0,0	2 980,9	316,5	125,0
74	«СЕВЕРНАЯ КАЗНА»	ЕКАТЕРИНБУРГ	22 721,2	12 749,5	74	34,7	0,0	9 971,7	382,3	132,1	140	ЭНЕРГОБАНК	КАЗАНЬ	6 716,8	5 456,0	140	83,2	0,0	1 260,8	575,5	40,5
75	«ПЕРЕВЕТ»	МОСКВА	13 827,1	12 728,8	75	-16,0	0,0	1 098,3	559,0	137,7	141	МОССТРОЙЭКОНОМБАНК	МОСКВА	6 200,9	5 424,4	141	-41,6	0,0	776,5	833,7	61,4
76	ЭКСПОБАНК	МОСКВА	14 603,8	12 589,9	76	46,9	0,0	2 013,8	435,1	241,3	142	РЕГИОБАНК	ХАБАРОВСК	6 426,6	5 421,6	142	18,3	15,0	989,9	281,7	71,2
77	«УРАЛСИБ-ЮГБАНК»	КРАСНОДАР	17 207,9	12 557,2	77	35,3	0,0	4 650,6	254,0	86,4	143	ВУЗ-БАНК	ЕКАТЕРИНБУРГ	8 220,2	5 411,6	143	78,4	0,0	2 808,6	332,7	114,2
78	ПРОБИЗНЕСБАНК	МОСКВА	22 285,9	12 295,2	78	25,4	0,0	9 990,7	1 333,4	834,9	144	ВНЕШПРОМБАНК	МОСКВА	6 828,6	5 353,6	144	41,3	0,0	1 475,0	47,5	38,6
79	ГАЗЭНЕРГОПРОМБАНК	П.ГАЗОПРОВОД	14 880,0	12 266,4	79	42,0	8,0	2 605,6	511,4	240,9	145	ТОЛЬЯТТИХИМБАНК	ТОЛЬЯТТИ	6 057,5	5 352,4	145	19,7	0,0	705,1	1 426,7	11,2
80	ГАЗБАНК	САМАРА	21 234,0	12 208,7	80	40,5	40,0	8 985,4	205,5	103,2	146	МАСТ-БАНК	МОСКВА	6 068,6	5 332,0	146	43,5	0,0	736,6	718,7	45,3
81	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК	ВЛАДИВОСТОК	13 320,9	12 171,2	81	69,9	76,5	1 073,2	606,8	40,1	147	«СПУРТ»	КАЗАНЬ	6 862,1	5 331,1	147	20,2	0,0	1 531,0	77,3	26,4
82	ВБРР	МОСКВА	14 371,9	12 053,9	82	38,2	4,8	2 313,2	642,0	247,1	148	СГБ	ЕКАТЕРИНБУРГ	6 409,9	5 329,3	148	37,6	0,0	1 080,5	248,5	54,9
83	БАЛТИЙСКИЙ БАНК	МОСКВА	23 558,7	11 647,4	83	36,6	406,4	11 505,0	412,5	282,6	149	«АЛЕМАР»	НОВОСИБИРСК	5 881,8	5 303,3	149	104,3	0,0	578,5	170,8	39,1
84	НАЦТОРГБАНК	ТОЛЬЯТТИ	14 349,1	11 516,2	84	111,2	0,0	2 832,9	442,3	187,4	150	НИПБ	МОСКВА	5 246,1	5 077,4	150	67,3	0,0	168,7	102,9	0,0
85	ТЮМЕНЬЭНЕРГОБАНК	ТЮМЕНЬ	12 315,8	11 221,5	85	41,8	0,0	1 094,3	191,4	149,0	151	РУСЬУНИВЕРСАЛБАНК	МОСКВА	5 097,6	5 069,0	151	23,3	0,0	28,6	105,1	0,0
86	МОСКОВСКИЙ ЗАЛОГОВЫЙ БАНК	МОСКВА	12 845,2	11 029,4	86	42,8	141,0	1 674,8	463,3	33,3	152	«КУБАНЬ КРЕДИТ»	КРАСНОДАР	5 318,8	5 061,5	152	59,3	0,0	257,3	53,7	0,5
87	МОСКОММЕРЦБАНК	МОСКВА	29 511,9	10 959,6	87	41,7	0,0	18 552,3	1 475,2	217,6	153	«РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ»	МОСКВА	5 031,8	5 024,3	153	153,9	0,0	7,6	377,6	60,9
88	«ГПБ-ИПОТЕКА»	МОСКВА	10 964,8	10 926,1	88	62,5	0,0	38,8	95,8	9,6	154	КУРСКОПРОМБАНК	КУРСК	6 279,2	5 023,6	154	49,3	16,0	1 239,5	502,9	57,5
89	РОСБР	МОСКВА	10 542,1	10 542,1	89	35,4	0,0	0,0	248,1	26,2	155	ФОРА-БАНК	МОСКВА	6 750,9	5 022,4	155	32,8	0,0	1 728,5	1 065,6	58,8
90	«ЭЛЕКТРОНИКА»	МОСКВА	10 722,9	10 509,3	90	27,7	0,0	213,6	442,1	253,3	156	«СТРОЙКРЕДИТ»	МОСКВА	8 334,4	5 009,5	156	65,0	5,0	3 319,8	342,6	39,7
91	БАНК «НАТИКСИС»	МОСКВА	10 497,7	10 497,7	91	81,5	0,0	0,0	0,0	0,0	157	«ДЕЛЬТАКРЕДИТ»	МОСКВА	19 481,4	5 003,9	157	261,2	0,0	14 477,5	134,0	3,1
92	ПЧРБ	МОСКВА	11 569,7	10 479,5	92	57,3	0,0	1 090,2	187,6	21,9	158	ХФБ БАНК	МОСКВА	56 248,1	4 922,3	158	241,6	0,0	51 325,8	9 117,2	9 215,1
93	«РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	МОСКВА	14 425,9	10 417,7	93	22,6	0,0	4 008,2	1 569,4	263,3	159	СТАНДАРТ БАНК	МОСКВА	4 961,1	4 856,8	159	6,9	104,3	0,0	25,1	0,0
94	«ДЕВОН-КРЕДИТ»	АЛЬМЕТЬЕВСК	11 738,0	10 283,1	94	18,6	0,0	1 454,9	143,0	107,1	160	РУССЛАВБАНК	МОСКВА	7 181,1	4 804,2	160	16,0	0,0	2 376,9	859,0	137,4
95	МИБ	МОСКВА	10 723,8	10 197,4	95	9,3	0,0	526,4	614,4	105,2	161	ЕВРАЗБАНК	ПОС.НЕМЧИНОВКА-1	5 004,9	4 743,7	161	3,5	0,0	261,2	813,1	0,0
96	СМП	МОСКВА	10 763,1	10 122,8	96	124,2	0,0	640,4	971,0	142,9	162	МЕХТОПЭНЕРГОБАНК	МОСКВА	5 450,8	4 688,0	162	-6,3	0,0	762,8	946,8	245,7
97	СОЛИДАРНОСТЬ	САМАРА	11 835,8	10 107,2	97	-20,6	92,9	1 635,7	200,4	49,3	163	«УРАЛЬСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ДОМ»	ПЕРМЬ	7 924,9	4 675,8	163	18,0	0,0	3 249,1	242,9	113,2
98	БАЛТИНВЕСТБАНК	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	13 338,3	10 001,5	98	114,1	4,4	3 332,4	216,2	69,8	164	«БТА-КАЗАНЬ»	КАЗАНЬ	6 861,9	4 633,3	164	136,2	0,0	2 228,6	156,9	102,6
99	КОНВЕРСБАНК	МОСКВА	9 917,0	9 745,4	99	20,9	0,0	171,6	1 100,5	544,7	165	КРАЙИНВЕСТБАНК	КРАСНОДАР	5 938,2	4 536,0	165	24,8	57,0	1 345,2	259,1	90,0
100	СКБ-БАНК	ЕКАТЕРИНБУРГ	20 137,7	9 524,6	100	61,5	0,0	10 613,1	650,5	275,7	166	ЭТАЛОНБАНК	МОСКВА	5 669,3	4 535,0	166	43,7	0,0	1 134,3	169,9	190,7
101	ЛИПЕЦКОМБАНК	ЛИПЕЦК	10 390,5	9 263,0	101	20,9	0,0	1 127,4	702,8	159,6	167	НОВОКУЗНЕЦКИЙ МБ	НОВОКУЗНЕЦК	6 213,5	4 486,9	167	34,8	0,0	1 726,6	20,1	3,2
102	«КЕДР»	КРАСНОЯРСК	11 920,4	9 108,2	102	44,7	0,0	2 812,3	318,8	83,3	168	«ФОРШТАДТ»	ОРЕНБУРГ	5 392,8	4 471,3	168	55,9	0,0	921,6	209,8	45,5
103	ФОНДСЕРВИСБАНК	МОСКВА	9 734,3	9 079,4	103	22,7	0,0	654,8	390,0	75,1	169	ФИНПРОМБАНК	МОСКВА	4 583,8	4 351,2	169	-14,3	0,0	232,6	731,8	105,8
104	МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК	МОСКВА	9 415,2	8 622,4	104	29,1	0,0	792,8	1 349,3	89,4	170	«ТАРКАНЫ»	ПЕНЗА	4 636,7	4 338,0	170	36,1	1,9	296,8	80,4	15,8
105	ЧЕЛЯБИНСКИЙ БАНК	ЧЕЛЯБИНСК	13 136,6	8 580,6	105	12,6	65,3	4 490,7	963,6	564,8	171	«ЮНИКОР»	МОСКВА	4 775,9	4 303,6	171	4,5	175,0	297,3	226,9	32,9
106	АВТОВАЗБАНК	ТОЛЬЯТТИ	10 382,9	8 539,3	106	45,0	0,0	1 843,6	143,9	49,4	172	«НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОСМИЧЕСКИЙ»	МОСКВА	5 481,1	4 296,9	172	34,2	0,0	1 184,2	490,1	179,3
107	НБ ТРАСТ	МОСКВА	27 982,1	8 364,4	107	-22,0	0,0	19 617,7	2 677,4	1 957,6	173	БПФ	МОСКВА	4 682,1	4 287,8	173	23,9	0,0	394,3	732,4	10,8
108	КРЕДИТ УРАЛ БАНК	МАГНИТОГОРСК	11 195,9	8 261,8	108	21,8	0,0	2 934,1	153,7	48,5	174	СОВКОМБАНК	КОСТРОМА	10 189,8	4 287,1	174	54,5	5,1	5 897,6	199,7	24,7
109	СВА	МОСКВА	8 210,1	8 108,6	109	-3,8	0,0	101,5	2 239,3	160,2	175	«КОЛЬЦО УРАЛА»	ЕКАТЕРИНБУРГ	4 628,2	4 237,5	175	61,0	0,0	390,7	203,7	7,7
110	НИЖЕГОРОДПРОМСТРОЙБАНК	НИЖНИЙ НОВГОРОД	8 529,9	8 066,5	110	29,4	44,0	419,5	65,9	36,0	176	«СИБКОНТАКТ»	НЯГАНЬ	4 756,2	4 208,8	176	12,6	0,0	547,4	106,6	51,5
111	«ТАВРИЧЕСКИЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	8 905,2	7 710,2	111	11,3	10,0	1 184,9	552,7	241,8	177	«АИСАЙСИАЙ БАНК ЕВРАЗИЯ»	БАЛАБАНОВО	5 790,4	4 183,3	177	70,5	59,6	1 547,5	28,2	5,5
112	ЦЕНТРОМБАНК	МОСКВА	7 706,8	7 543,5	112	61,4	0,0	163,4	935,5	10,1	178	РОСДОРБАНК	МОСКВА	4 340,3	4 141,1	178	21,3	0,0	199,2	69,0	63,1
113	АКИБАНК	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	8 584,2	7 367,0	113	32,4	0,0	1 217,2	231,4	35,1	179	АЛЬТА-БАНК	МОСКВА	5 362,1	4 044,9	179	46,4	0,0	1 317,3	990,5	39,2
114	ЧЕЛЯБИНСКИЙ БАНК	ЧЕЛЯБИНСК	9 621,2	7 207,6	114	30,6	110,0	2 303,6	667,1	158,0	180	БВТ	МОСКВА	4 303,1	4 025,7	180	9,0	0,0	277,4	414,0	54,3
115	«ГАРАНТИ БАНК-МОСКВА»	МОСКВА	7 050,7	7 048,7	115	32,6	0,0	2,0	24,0	24,0	181	НБД-БАНК	НИЖНИЙ НОВГОРОД	6 634,7	4 020,9	181	55,2	0,0	2 613,8	143,0	64,9
116	СЕВЕРГАЗБАНК	ВОЛОГДА	9 291,6	7 006,3	116	25,2	11,7	2 273,6	512,0	64,9	182	«МБА-МОСКВА»	МОСКВА	4 697,9	4 012,8	182	62,5	0,0	685,0	146,7	0,0
117	«ЦЕНТРОКРЕДИТ»	МОСКВА	8 531,6	6 983,0	117	43,7	0,0	1 548,5	2 407,3	285,6	183	УГЛЕМЕТБАНК	ЧЕЛЯБИНСК	4 249,7	3 973,5	183	21,4	0,0	276,2	109,0	56,9
118	СДМ-БАНК	МОСКВА	7 701,0	6 979,3	118	23,2	0,0	721,7	193,6	78,3	184	НС-БАНК	МОСКВА	4 654,9	3 939,7	184	95,6	0,0	7		

СОТОВАЯ КОММЕРЦИЯ

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, 2008 ГОД СТАНЕТ РЕШАЮЩИМ В РАЗВИТИИ МОБИЛЬНОГО БАНКИНГА В РОССИИ: ДО КОНЦА ГОДА БУДУТ СОЗДАНЫ ЕДИНЬЕ СТАНДАРТЫ ДЛЯ СИСТЕМ МОБИЛЬНОЙ КОММЕРЦИИ, И В ТЕСТОВОМ РЕЖИМЕ ЗАРАБОТАЕТ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ ПЛАТФОРМА НА ОСНОВЕ СОТОВОГО ТЕЛЕФОНА, КОТОРЫЙ ТЕПЕРЬ ПОЗВОЛЯЕТ НЕ ТОЛЬКО ОБЩАТЬСЯ С ЧЕЛОВЕКОМ, ВЫХОДИТЬ В ИНТЕРНЕТ, УЗНАВАТЬ НОВОСТИ ПО РАДИО, ДЕЛАТЬ ФОТО- И ВИДЕОСЪЕМКУ, НО И СОВЕРШАТЬ ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ, И УПРАВЛЯТЬ БАНКОВСКИМ СЧЕТОМ. СЕРГЕЙ АРТЕМОВ

SMS-КАНАЛ В России дистанционный доступ к банковским услугам начал развиваться в 90-е годы. Тогда активно этот сервис продвигали Инкомбанк, Автобанк и Гута-банк. А услуги через мобильные телефоны появились только четыре года назад. Люди начали ценить свое время. Зачем полчаса толкаться в очереди в офисе банка, чтобы оплатить квитанцию, если ту же операцию можно осуществить за несколько секунд, не вставая с дивана или сиденья автомобиля, застрявшего в очередной столичной пробке? По мнению Дмитрия Агуреева, заместителя председателя правления Московского банка реконструкции и развития (МБРР), основным преимуществом мобильного банкинга является круглосуточная возможность совершения операций по карте вне зависимости от местонахождения клиента.

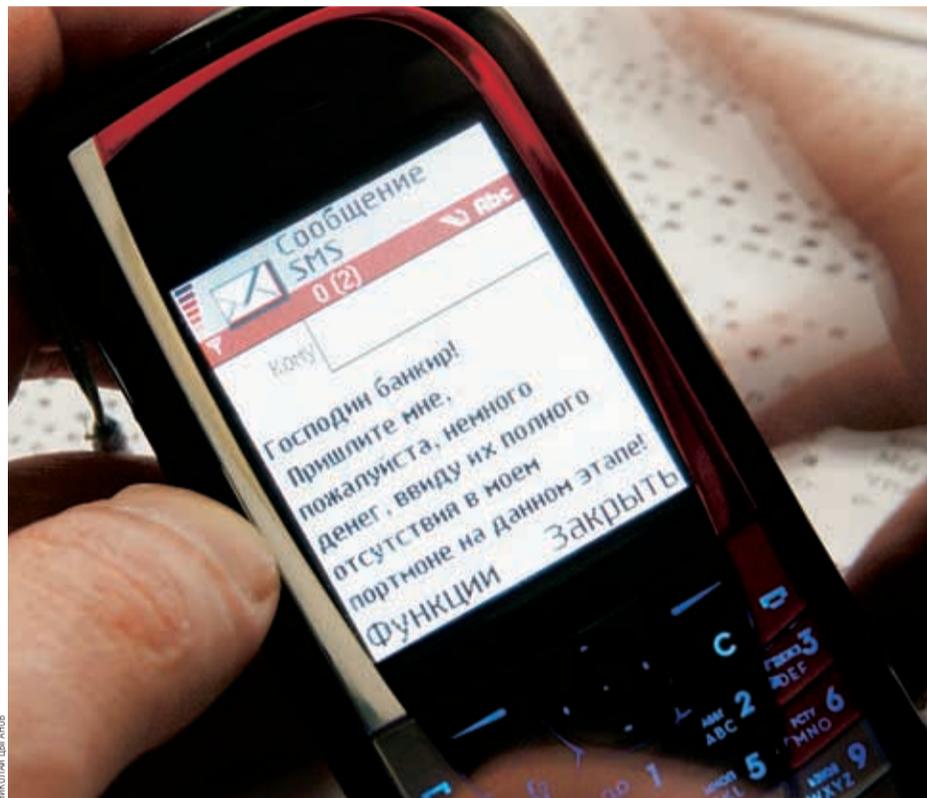
Количество операций, доступных по SMS-каналу, зависит от технологических возможностей банка. Через обычные мобильные телефоны можно получать только SMS-оповещение. По телефонам, имеющим выход в интернет (через WAP), можно узнать остаток на счете и движение денежных средств. Через смартфон можно уже осуществлять платежи, так как в них реализована поддержка электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Количество банков, оказывающих в РФ полноценный мобильный банкинг, постоянно растет. Только мобильные ресурсы Альфа-банка и Райффайзенбанка к концу 2007 года превысили 15 тыс. и 10 тыс. клиентов соответственно. По признанию банкиров, самой популярной операцией является оплата мобильной связи со средней суммой платежа 450–500 рублей.

В настоящее время наибольшее распространение получили виды мобильного банкинга на базе приложений STK, SMS. А самым доступным и удобным сервисом мобильной коммерции является SMS-оповещение. У большинства банков услуги по-прежнему ограничены рассылкой эсэмэсок об операциях по счету и не позволяют дистанционно управлять счетами.

Сегодня редкий банк, активно работающий с пластиковыми картами, не предлагает услугу информирования об операциях по карте с помощью SMS-сообщения. К примеру, клиенты Газэнергопромбанка, МДМ-банка, «Московского капитала» с помощью SMS-оповещения узнают о том, что их карточка авторизована, а также о любом движении по счетам. Держатели пластиковых карт «Петрокоммерца» с помощью SMS-сообщения могут заблокировать свои карты. СДМ-банк электронной депешей на мобильник предупреждает клиента об окончании срока действия пластиковой карты. С помощью SMS можно также направлять в банки запросы. Например, в банке Москвы таким образом можно узнать остаток на счете. Клиент при этом идентифицируется по номеру мобильного телефона. Кроме того, клиенты многих банков могут установить лимиты расходов по карте, и в случае превышения этих лимитов им на мобильный те-

СЕБЕСТОИМОСТЬ ОПЕРАЦИИ ПРИ ДИСТАНЦИОННОМ ОБСЛУЖИВАНИИ ОКАЗЫВАЕТСЯ НА ПОРЯДОК НИЖЕ, ЧЕМ ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТА В ОТДЕЛЕНИИ. ПОЭТОМУ СТОИМОСТЬ УСЛУГ МОБИЛЬНОГО БАНКИНГА НЕВЫСОКА И СОСТАВЛЯЕТ В СРЕДНЕМ 50–80 РУБ. В МЕСЯЦ



САМЫМ ДОСТУПНЫМ И УДОБНЫМ СЕРВИСОМ МОБИЛЬНОЙ КОММЕРЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ SMS-ОПОВЕЩЕНИЕ

лефон приходит SMS-сообщение с предупреждением. При этом, чтобы электронные депеши не раздражали в личное время, можно установить временной порог.

Конкуренция заставляет банки расширять линейку сервисов. Так, на днях Альфа-банк расширил функциональность услуги SMS-оповещения «Альфа-чек». Теперь клиент банка, подключенный к услуге «Альфа-чек», будет получать SMS-уведомление не только при использовании пластиковой карты (снятие наличных, оплата товаров и пр.), но и при осуществлении операций через интернет-банк «Альфа-клик» и мобильный банк «Альфа-мобайл».

На все вышеперечисленные услуги можно подписаться во время оформления карты. Популярность SMS-банкинга среди банкиров объясняется и относительной простотой и дешевой настройкой SMS-канала. Себестоимость операции при дистанционном обслуживании оказывается на порядок ниже, чем при обслуживании клиента в отделении. Поэтому стоимость услуг мобильного банкинга невысока и составляет в среднем 50–80 руб. в месяц. Некоторые банки не только не берут за эту услугу плату с клиентов, но и предлагают им льготы, снижая плату за транзакции. «Развитые каналы

ПРОЕКТ CITIALERT

Два года назад Citigroup запустила новый проект мобильного банкинга в Испании. В этом году проект выходит через Турцию в Азию. Суть проекта заключается в возможности загрузки приложений и данных на карманные персональные компьютеры (ПКП) и получения информации о состоянии счета по SMS (CitiAlert). Этот новый сервис позволяет через ПКП быстро получить данные и пе-

рнативно осуществить обмен заявками и приложениями, что существенно уменьшает бумагооборот. Помимо Турции полный список стран, где доступна услуга SMS-оповещения, включает Грецию, Испанию, Италию, Германию, Польшу, Венгрию, Пакистан, Россию, Великобританию, ОАЭ и Египет. Наиболее полноценные с точки зрения сервиса проекты мобильного банкинга банк реализует

самообслуживания, в том числе мобильный банкинг, являются одним из способов увеличения лояльности клиентов», — добавил начальник отдела управления мобильным банком Альфа-банка Андрей Алексахин. Клиент может осуществлять операции без посещения отделения банка, просто используя свой сотовый телефон. Для пользования мобильным банком ему необходимо знать логин и пароль.

SMS-ДЕПЕШИ Впрочем, как отмечает начальник управления развития технологий пассивных операций Промсвязьбанка Дмитрий Пономарев, мобильный банкинг, как и интернет-банкинг, пока используется только продвинутыми клиентами. Большинство же дистанционному обслуживанию по старинке предпочитает личное общение с сотрудниками банка.

Однако банки стараются переломить существующие стереотипы россиян.

Хотя полноценный интернет-банкинг, предполагающий совершение большинства банковских операций (а не только информационные функции), есть лишь у небольшого числа крупных банков. К примеру, Альфа-банк, ВТБ 24, МБРР, Райффайзенбанк, Сбербанк и Ситибанк не

являясь в Японии, США и Германии. «Клиенты весьма удовлетворены оперативностью и безопасностью ввода информации в ПКП-приложениях и SMS-сервисом. Обе услуги позволяют в режиме реального времени отслеживать свои банковские транзакции», — говорит Карлос Менендес, директор направления кредитных карт в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) Citigroup. По его мнению, для

полноценного мобильного банкинга основную сложность представляет сильная фрагментация рынка телефонных трубок, что затрудняет полномасштабное внедрение этой услуги. В случае с США банк нашел решение — предоставлять клиенту мобильный телефон, заранее сконфигурированный под услугу. В среднесрочной перспективе банк намерен двигаться в том же направлении, что и iPhone, с точ-

стали ограничиваться SMS-банкингом и пошли дальше. Для удобства клиентов они разработали специальные приложения на языке Java. Эта технология помогает клиенту через мобильник или смартфон не только осуществлять платежи за мобильную связь и интернет, но и совершать конвертацию денег, переводы между своими счетами, платежи с помощью шаблонов, созданных в интернет-банке, оплачивать коммунальные услуги, кредиты и даже паи управляющей компании. В случае просрочки по кредиту владельцам кредитных карт рассылаются SMS-депешки. Чтобы воспользоваться услугами этого сервиса, его нужно скачать с сайта банка. Потом необходимо выбрать нужный пункт в меню и ввести сумму платежа. При передаче информация шифруется. Для необходимого перевода надо построить сложную команду из блоков букв и цифр. Сотрудники банков советуют заранее сохранить в телефоне шаблоны таких команд. Стоимость такого SMS-перевода будет соответствовать тарифу мобильного оператора.

Банки стремятся использовать возможности мобильного банкинга как можно шире. Для интеграции различных дистанционных каналов обслуживания некоторые игроки предлагают подключиться к мобильному банкингу через интернет. Так, например, через интернет-банк «Альфа-клик» можно самостоятельно подключить услугу «Альфа-мобайл». Аналогичную услугу предлагает и Ситибанк. SMS-оповещение Citibank Alerting Service можно включить через систему интернет-банкинга Citibank Online или позвонив в колл-центр.

Для обладателей смартфонов и КПК Райффайзенбанк предложил PDA-версию системы дистанционного банковского обслуживания Raiffeisen Connect. С помощью данной программы клиенты быстро и с комфортом смогут ознакомиться с информацией о банковских продуктах с экранов своих мобильных устройств, а также осуществлять финансовые операции в режиме on-line. По словам Романа Воробьева, руководителя дирекции по работе с физическими лицами Райффайзенбанка, данная услуга особо популярна у москвичей и жителей Санкт-Петербурга.

SMS-ФОРМАТ Одной из проблем развития мобильного банкинга являются сложность настроек и неудобство использования. Однако удачные инновации все же есть. Российская компания «Трафиклэнд» создала интерактивное приложение, использующее технологию GPRS. Набор необходимых настроек для телефона генерируется и доставляется абонентам в виде SMS специального формата. Далее клиенту нужно только сохранить это сообщение в телефоне и активировать пришедшие настройки.

Также популярность проведения банковских операций через мобильный телефон тормозят опасения клиентов относительно безопасности передачи информации. Еще на слуху скандалы с кражами паролей к кредитным картам и распространенными на черном рынке базами дан-

ки зрения объединения мобильного телефона и браузера, а также разработать облегченную версию Citibank online для мобильных браузеров. Клиентам «Citi Россия» предоставлен 24-часовой доступ к банковским услугам при помощи телефона, интернет-платформы Citibank online и сети из более 300 банкоматов с функцией мгновенного зачисления денег. Многие клиенты пользуются услугой CitiAlert — он-

лайн-уведомление по SMS и электронной почте обо всех операциях по их счетам. «Эта услуга является одной из наиболее значимых для наших клиентов. Сейчас мобильный банкинг не слишком популярен в России, и мы предпочитаем сфокусироваться на дальнейшем развитии Citibank online, а также на работе с другими каналами удаленного доступа», — отметил Карлос Менендес. СЕРГЕЙ АРТЕМОВ



ных сотовых операторов и самих банков. «Кроме проблем с ограниченной возможностью использования ЭЦП существуют проблемы собственно фактической безопасности. К примеру, некоторые виды телефонного банкинга, когда клиент может получить по факсу выписку по счету, не дает стопроцентной гарантии конфиденциальности, так как воспользоваться чужой телефонной линией, получив PIN-код, не составляет в наше время большого труда. Все-таки при всех преимуществах онлайн-услуг не стоит забывать, что в банковском бизнесе решающую роль играет не только надежность и защищенность средств клиентов, но и информации о них, которой обладают банки», — сообщил начальник управления технического обеспечения банка «Московский капитал» Евгений Охременко.

Банки не жалеют денег на создание надежной безопасности. Например, в НОМОС-банке для защиты платежей используют высокотехнологичный криптокалькулятор «НОМОС-линк», который генерирует одноразовые пароли для каждой проводимой операции и обеспечивает надлежащий уровень защиты информации независимо от устройства, которым пользуется клиент для доступа в «интернет-банк». Безопасность услуги «Альфа-мобайл» обеспечивает технология SSL 3.0 и протокол HTTPS.

SIM-КАРТА С СЕКРЕТОМ Более надежными с точки зрения защиты информации и удобными являются системы со специальными SIM-картами. Такие продукты выдают клиентам Сбербанк (при участии «МегаФона» и Visa) и МБРР (совместно с МТС). Для подключения к приложению требуется замена SIM-карты. Однако если клиент уже является абонентом МТС, то SIM-карту меняют без изменения номера. Достоинством спецкарт является их многоступенчатая система защиты. Каждая финансовая операция подтверждается вводом PIN-кода, который проверяется непосредственно SIM-картой и не передается по каналу связи.

В случае троекратного ввода неправильного PIN-кода банковское приложение на SIM-карте блокируется. При совершении операций формируется электронная подпись клиента. «Мобильный банк дает возможность пользоваться сотовым телефоном как платежным терминалом и даже больше. Через мобильник можно оплачивать кредит, находясь в любой точке мира, где есть сотовая связь, пе-

редавать деньги друзьям и знакомым, оплачивать услуги сотовых операторов, интернет, городской телефон, кабельное телевидение, вносить коммунальные платежи», — говорит Владимир Агуреев.

Для того чтобы оплатить счет, необходимо выбрать в меню пункт «Операции», далее необходимый вид операции — «Выбор оператора связи», «Оплата ЖКУ», «Управление картами» и т. п., указать сумму, которую клиент хочет внести на счет, в случае оплаты коммунальных услуг ввести месяц и дату, когда совершается платеж. Далее вводится PIN-код услуги «М@Банк» и подтверждается совершение операции. Большинство операций происходит в режиме on-line.

Главным недостатком систем со специальными SIM-картами является их привязка к определенному мобильному оператору. Однако есть исключения. Например, сервис «Альфа-мобайл» Альфа-банка не зависит от мобильного оператора и может работать на большинстве современных телефонов среднего класса. Услуга работает на базе GPRS, так что для использования за границей потребуются подключение GPRS-роуминга.

USSD-ПРИЛОЖЕНИЯ По мнению банкиров, популярность мобильного банкинга растет с каждым годом. Причем спрос на эту услугу отмечается не только в Московском регионе, Санкт-Петербурге, но и на Урале, в Норильске, Новосибирске, Красноярске, других сибирских городах. Кроме SMS-сообщений особенно заметно увеличивается оборот различных платежей и переводов. Помимо бесспорного удобства сотовый телефон рассматривается людьми как модный аксессуар. «Расширение функционала телефона за счет мобильного банкинга должно привести к еще большей популяризации как этого вида банковского обслуживания, так и устройств с этой функцией», — считает Роман Воробьев.

2008 год станет определяющим для многих банков в выборе решения по предоставлению услуг мобильного банкинга. «Самым логичным решением для предоставления мобильного банкинга может быть полное использование услуг мобильных сетей, начиная от давно зарекомендовавших себя STK, SMS, WAP и заканчивая не менее перспективными Java- и USSD-приложениями», — добавил Дмитрий Агуреев. Директор департамента разработ-

ки и сопровождения продуктов розничного бизнеса НОМОС-банка Александр Базанов убежден, что будущее мобильного банкинга связано с интернетом. Технологические возможности мобильных устройств и сотовых операторов неуклонно растут, что позволяет, на его взгляд, с большинства телефонов и смартфонов воспользоваться услугой «интернет-банк». При этом функционал, который доступен с персонального компьютера или мобильного устройства, ничем не отличается.

«Сдерживающим фактором мобильного банкинга является скорость передачи данных через GPRS», — считает Евгений Охременко. На его взгляд, с появлением сотовых сетей нового поколения, таких, как 3G, возрастет скорость передачи данных, а значит, появится возможность расширить количество и качество предоставляемых банковских услуг через мобильный телефон. По мнению Андрея Алексахина, «первую скрипку» в развитии мобильного банкинга России будут играть именно банки, ведь именно в банках клиенты держат свои деньги.

ЕДИНЫЙ ФОРМАТ Однако свой интерес к мобильному банкингу имеют и операторы сотовой связи, которые ведут в России затяжную позиционную борьбу с банками за переводы через платежные терминалы.

29 крупнейших операторов сотовой связи, контролирующая половину мирового рынка, уже объединились, чтобы создать единый формат для использования технологии (Near Field Communications; NFC) в мобильных устройствах. Особенно популярны сервисы мобильных платежей, основанные на технологии NFC, в Японии, США и Великобритании.

Для использования сервиса NFC требуется установить в телефон абонента специальный модуль. Благодаря встроенному чипу осуществляется беспроводное соединение между телефоном и терминалом — считывателем информации, установленным у продавца. В результате соединения с виртуального счета владельца мобильного устройства списывается сумма. Абонент может пополнить счет с помощью банковской карты, POS-терминала и сенсорного автомата самообслуживания. Технология NFC обеспечивает солидную надежность идентификации покупателя и высокий уровень безопасности платежей.

Стараются не отставать от мировых тенденций и в России. Мининформсвязи одобрило концепцию создания

универсальной платежной платформы на основе сотового телефона. Поскольку SIM-карта по российским законам выдается на конкретное лицо, ее, по мнению связистов, вполне достаточно для идентификации того, кто производит платеж. С помощью новой платежной платформы можно будет делать не только банковские операции, но и оплачивать проезд в метро, автобусе, электричке, парковку автомобиля, купить чашку кофе или банку пива в торговых автоматах. Достаточно будет приложить мобильник к турникету или автомату. Для осуществления платежей по технологиям SMS и USSD даже не нужны дополнительные устройства. Мобильные операторы российской «большой тройки» уже заявили о своей готовности предложить целую линейку мобильных устройств, которые смогут поддерживать эту платформу.

Сейчас Госдума и Мининформсвязи работают над поправками в действующее законодательство. По словам главы ведомства Леонида Реймана, необходимые изменения будут готовы во втором квартале этого года. Параллельно разрабатываются отечественные стандарты для систем мобильной коммерции. Потом предложенная процедура взаиморасчетов будет согласована с Банком России. После этого платформу в тестовом режиме опробуют в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи. На первых порах предполагается установить верхнюю планку по осуществлению транзакции: 500 руб. для расчета между физическими лицами и 5 тыс. руб. — с юридическим лицом. К 2009 году систему планируют развернуть по всей стране. По оценкам разработчиков, к 2011 году совокупный доход от реализации проекта составит \$3 млрд.

С внедрением системы мобильной коммерции операторы сотовой связи избавятся от правовых рисков, связанных с проведением платежей, получат гарантированный доход от каждой транзакции и дополнительные возможности для расширения спектра предоставляемых услуг. Не останутся внакладе и банки. Ведь благодаря инфраструктуре операторов сотовой связи они смогут развивать дистанционные банковские услуги при проведении различных платежей, снизят себестоимость проведения операций и повысят их безопасность. Кроме того, благодаря перекрестной продаже услуг банки увеличат прибыль, а также повысят узнаваемость и стоимость своего бренда. ■

МОСКОВСКИЙ БАНК
реконструкции и развития
МБРР

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ

**ПРИБРЕТЕНИЕ
НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ
И АВТОМОБИЛЕЙ
С ПРОБЕГОМ**

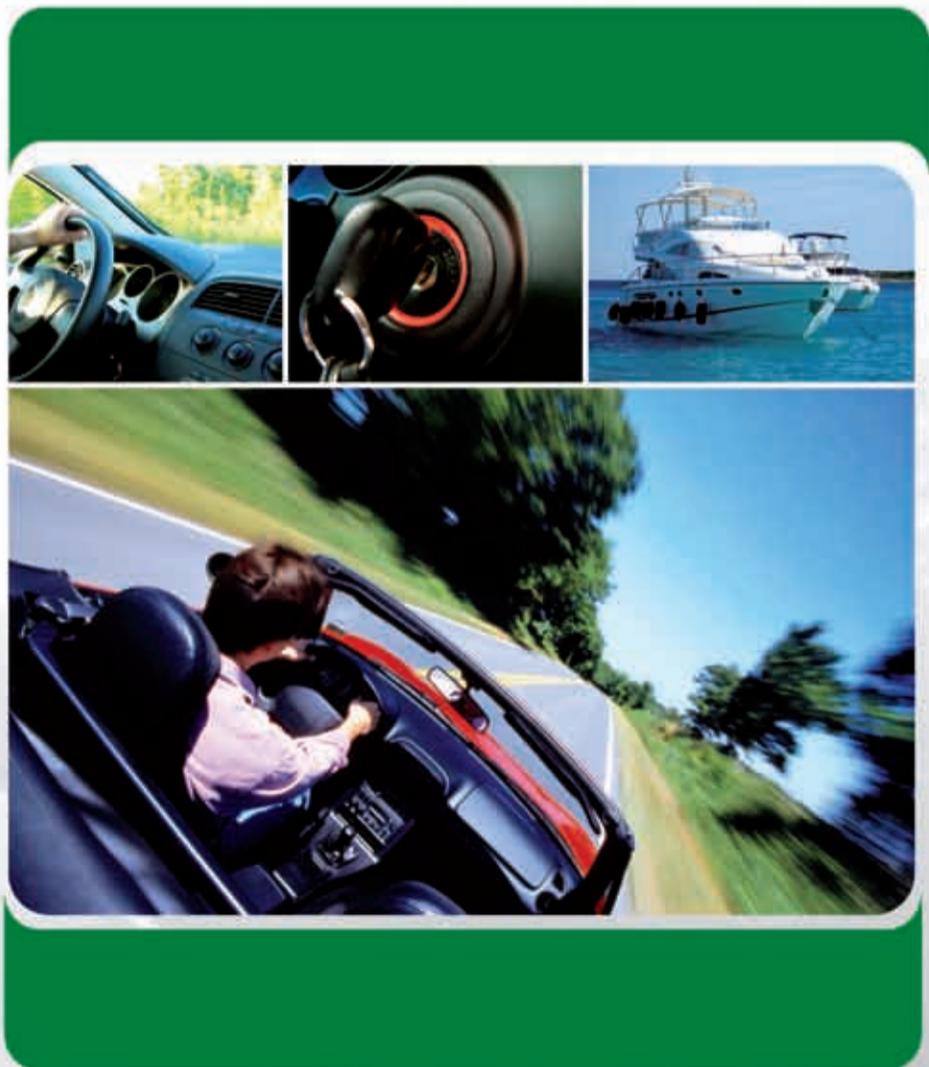
**ПОКУПКА
МОТОТЕХНИКИ И ЯХТ**

**ПОКУПКА АВТОМОБИЛЯ
У ЧАСТНОГО ЛИЦА**

**ЧАСТИЧНАЯ ОТСРОЧКА
ПЛАТЕЖА
ПО ОСНОВНОМУ ДОЛГУ**

Тел.: (495) 225-15-05
www.mbrd.ru

Реклама



АКБ "МБРР" (ОАО) Генеральная лицензия Банка России №2268 от 12 ноября 2002 г.

МАЛ ЗОЛОТНИК, ДА ДОРОГ

по данным НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, НА 1 ИЮЛЯ 2007 ГОДА В РОССИИ БЫЛО ЗАРЕГИСТРИРОВАНО 1133,8 ТЫС. МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОБЕСПЕЧИВАВШИХ РАБОТОЙ ОКОЛО 9 МЛН ЧЕЛОВЕК (18,5% ВСЕГО ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ). НА ИХ ДОЛЮ ПРИХОДИТСЯ ОКОЛО 16% ВВП РОССИИ. ДАННЫЕ ПО КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВЫГЛЯДЯТ НЕ СТОЛЬ ВПЕЧАТЛЯЮЩЕ. ГЕОРГИЙ МАНТУЛИН

ПОРТРЕТ ЗАЕМЩИКА Кредитование малого бизнеса всегда считалось российскими властями одной из первоочередных задач, стоящих перед банковским сектором. Однако до недавнего времени дальше благих пожеланий дело не шло. Если по другим направлениям, объявленным «стратегическими», — ипотечному кредитованию, длинному кредитованию предприятий, даже экспресс-кредитованию — прогресс был налицо, то малому и среднему бизнесу доставались жалкие подаяния. В последнее время, кажется, дело сдвинулось с мертвой точки (и даже хорошо сдвинулось), однако кризис на долговых рынках вновь спугнул предпринимателей все карты.

Та статистика, которую время от времени предоставляет Центробанк (надо признать, крайне нерегулярно), грешит, как правило, неточностями. В лучшем случае ее путают с кредитами среднему бизнесу, что вовсе не одно и то же. Но чаще всего (и именно эта статистика появляется регулярно) все кредиты такого рода проходят под общим названием «кредиты нефинансовым организациям». На 1 января 2008 года это около 8,5 трлн рублей. Между тем большая (а скорее даже подавляющая) часть от этой суммы приходится на крупный бизнес. По разным оценкам, портфель кредитов малому бизнесу к концу 2007 года составил всего около 140–180 млрд рублей, или 1,5–2% от общего объема корпоративных займов. На этом фоне гораздо веселее выглядят данные даже по индивидуальным предпринимателям, объем задолженности которых перед банками составлял на 1 октября 2007 года около 236 млрд руб.

Сейчас, по оценкам Минэкономразвития, потребность малого и среднего бизнеса в кредитах оценивается в 750–800 млрд рублей. Соответственно, в России банки удовлетворяют эту потребность не более чем на 20%. «Безусловно, за рубежом доля данных кредитов выше, чем в России, доля малого и среднего бизнеса в ВВП развитых стран составляет 75–80%, — говорит директор департамента кредитования малого бизнеса Юниаструм Банка Дмитрий Голубков. — Но и в России, по прогнозам, в 2010 году половина работающего населения страны будет занята в секторе малых и средних предприятий, а их доля в ВВП достигнет 40%».

Российское законодательство относит к малым предприятиям те, где работает до 100 человек. На среднем — до 250 человек. Однако для банков такой критерий не является определяющим при кредитовании, поэтому они устанавливали собственные стандарты МСБ. А потому и точной статистики ЦБ не ведет. По словам руководителя дирекции продуктового менеджмента малого бизнеса банка «Уралсиб» Дмитрия Мельникова, только принятый летом 2007 года закон «О развитии малого и среднего предпринимательства» установил такой показатель, как годовая выручка, предельный размер которой для МСП раз в пять лет будет устанавливаться правительством. «Это будет способствовать унификации в стране понятия „малый бизнес“ на уровне коммерческих банков, позволяя постепенно сближать их системы риск-менеджмента и продуктовые линейки, что в целом по стране обязательно выльется в рост прозрачности мало-

ЕЖЕГОДНЫЕ ТЕМПЫ ПРИРОСТА ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ, ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, СОСТАВЯТ ОТ 30 ДО 40%. ЭТО ПОВЛЕЧЕТ УЖЕСТОЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ, И КРЕДИТЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА СТАНУТ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМИ И ДОСТУПНЫМИ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ДИНАМИКА ВВП В РОССИИ источник: ЦБ РФ.

го бизнеса как такового, а соответственно, и в рост его кредитования со стороны банков», — радуется банкир.

О прозрачности банкиры говорят не случайно. Основным критерием для выдачи ссуд юридическим лицам является их отчетность. Вместе с тем многие малые предприятия не слишком сильно «утруждаются» бухгалтерией, не говоря о прохождении аудита. Поэтому неудивительно, что у различных банков совершенно разные подходы к отбору заемщиков, а ставки по кредитам, которые для малого бизнеса являются определяющим фактором, остаются высокими. Так, у запущенной недавно программы кредитования малого и среднего бизнеса банка «КИТ Финанс» базовая ставка — 16%. Примерно такую же стоимость заемных средств декларировали до последнего времени и другие банки. Однако соответствовать банковским требованиям заемщикам очень нелегко, а гибкость кредитных программ подразумевает изменение ставки только в сторону повышения. По словам замначальника управления по работе с корпоративными клиентами Московского кредитного банка Евгения Ельского, «это следствие менее ликвидного залога и более высоких рисков невозврата».

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ И крупным предприятиям, и физическим лицам (если не брать экспресс-кредиты) заемные средства обходятся дешевле. Так, в декабре средневзвешенная ставка по кредитам нефинансовым организациям составляла 11%. Для граждан средний размер ставки по жилищным кредитам — 13%. Именно поэтому многие владельцы предприятий часто предпочитают брать кредиты в качестве физического лица. Кроме того, по словам Дмитрия Мельникова, часто предприниматели в небольших населенных пунктах хотят таким образом сэкономить на открытии расчетного счета и плате за его ведение в последующем.

Часто банки предлагают специальные программы для таких руководителей предприятий, облегчая процесс получения кредита. По словам Дмитрия Голубкова, в их банке собственники субъектов малого бизнеса могут воспользоваться таким продуктом, как нецелевое потребительское кредитование на основании финансового анализа деятельности их организаций. Однако есть в таком подходе и свои

минусы. «Компаниям выгодно иметь хорошую кредитную историю: это помогает в дальнейшем более активно привлекать кредитные ресурсы. Многие банки сегодня предлагают сниженные процентные ставки и более длительные сроки кредитования при наличии положительной кредитной истории», — говорит Евгений Ельский.

Конечно, есть у банков и своя «ложка меда» для небольших предприятий. «Сам подход к анализу предприятий малого бизнеса другой, в отличие от классического кредитования. В основном анализируется управленческая отчетность, используются современные скоринговые методики — как следствие, сроки рассмотрения заявки и принятия решения значительно сокращены, что является неоспоримым плюсом», — отмечает директор департамента кредитования корпоративных клиентов Бинбанка Ринат Шабакеев. Кроме того, государство хоть и не в требуемом объеме, но поддерживает малый бизнес путем создания специализированных фондов поддержки малого предпринимательства. «Государством созданы фонды по поддержке предприятий малого и среднего бизнеса, которые оказывают поддержку в получении кредита, выступают гарантами, в случае нехватки обеспечения компенсируют банкам часть процентной ставки, а также берут на себя часть риска на случай невыплаты кредита», — говорит Евгений Ельский.

Недавно к поддержке кредитования малого и среднего бизнеса подключился и Банк России. В декабре он подготовил документ, упрощающий для банков процедуру выдачи кредита небольшим предприятиям. По словам заместителя директора департамента банковского регулирования и надзора ЦБ Владимира Чистюхина, банки при кредитовании юридических лиц, не имеющих залога необходимого качества, вынуждены создавать под такие займы повышенные резервы. Теперь ЦБ позволит банкам снижать размер расчетного резерва при наличии гарантии или поручительства фондов поддержки малого предпринимательства при субъектах РФ.

ИЗДЕРЖКИ КРИЗИСА Вместе с тем помощи государства на всех вряд ли хватит, особенно в период кризиса. В результате проблем с выплатами по высокориско-

ванной ипотеке в США с августа прошлого года крупнейшие международные банки начали нести миллиардные потери. Это немедленно отразилось на рынках капитала: выпустить облигации или получить заем стало возможно только организациям с высоким рейтингом, и то под повышенный процент. Многие российские банки сразу лишились важных источников привлечения средств, необходимых для выдачи кредитов. Ситуацию усугубило то, что на российский рынок вернулись самые крупные из корпоративных заемщиков: они тоже не могли занять денег за рубежом. Внутренний спрос на кредиты вырос, а фонды банков — уменьшились, что привело к росту процентных ставок.

Поэтому, как это ни парадоксально, больше всего от международного кризиса пострадали заемщики из числа отечественных малых предприятий. В большие банки (в первую очередь Сбербанк и ВТБ) выстроилась очередь из первоклассных клиентов. И несмотря на то что оба монстра в первой половине прошлого года провели размещения своих акций и имели свободные средства, даже средние по размеру предприятия не могли получить у них заем. Почти все банки из первой сотни столкнулись с наплывом заемщиков, которым отказали в госбанках. К осени большинство из них начали испытывать дефицит длинных ресурсов, а кредиты выдавались только крупным проверенным клиентам.

В итоге, если в среднем по банковской системе процентные ставки выросли во втором полугодии 2007 года на 1–1,5%, то для малого и среднего бизнеса стоимость заемных средств увеличилась на 2–3%. При этом ужесточились и требования к надежности заемщиков. Однако банки все равно не прекращают кредитовать. Главное, что удерживает их в этом сегменте МСБ и заставляет развивать его, — высокая доходность. «В настоящее время кредитовать малые и средние предприятия выгодно, и поэтому все большее число крупных банков выходит на этот рынок. Ежегодные темпы прироста портфеля кредитов малому и среднему бизнесу в ближайшие пять лет прогнозируются на уровне от 30 до 40%. Это повлечет ужесточение конкуренции, и в перспективе кредиты для малого бизнеса станут более выгодными и доступными», — успокаивает Дмитрий Голубков.

Кроме того, банкиры понимают, что в дальнейшем с вступлением России в ВТО средние банки не смогут выдерживать конкуренцию за крупных клиентов, и заранее начинают осваивать сегмент кредитов МСБ. «Небольшим банкам очень выгодно данное направление, так как, в отличие от кредитования крупных клиентов, не требуется значительных объемов ресурсов, при этом кредитный портфель будет доходнее и более диверсифицированным», — говорит Ринат Шабакеев. Озоботились этим и крупные банки. Одним из первых шагов Германа Грефа после его прихода в Сбербанк стало создание подразделения по работе с малым и средним бизнесом. «Рынок крупных клиентов уже распределен между банками, и переманить их от конкурентов сложно. Поэтому сейчас большинство банков, ранее ориентированных на крупных корпоративных клиентов, предлагают или разрабатывают программы по кредитованию малого бизнеса», — резюмирует Евгений Ельский из МКБ. ■



ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТОВ МСБ К КОНЦУ 2007 ГОДА СОСТАВИЛ ОКОЛО 140–180 МЛРД РУБЛЕЙ, ИЛИ 1,5–2% ОТ ОБЪЕМА КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЙМОВ. И ЭТО ПРИ ТОМ, ЧТО НА ЕГО ДОЛЮ ПРИХОДИТСЯ ОКОЛО 16% ВВП

КРЕДИТ-ДРАЙВ ЭКСТЕНСИВНЫЙ РОСТ В СЕКТОРЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ЗАВЕРШАЕТСЯ. УВЕЛИЧИВШАЯСЯ СТОИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ВЫНУЖДАЕТ БАНКИ ТЩАТЕЛЬНОЕ ОЦЕНИВАТЬ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ КЛИЕНТУРЫ. ТАКОЙ ПОДХОД ВЕДЕТ К РАСПРОСТРАНЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ БАНКИ БУДУТ КОНКУРИРОВАТЬ ЗА КЛИЕНТОВ. ПО НЕКОТОРЫМ ПРОГНОЗАМ, ПОДОБНАЯ ТАКТИКА ПРИВЕДЕТ К ТОМУ, ЧТО АВТОРЫНОК В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ВРЯД ЛИ ВЫРАСТЕТ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 10%. ПАВЕЛ ЩУР

ПОТЕРИ НА СТАРТЕ Средний годовой рост в сегменте автокредитования в период с 2002 по 2006 год составил 93%. В середине 2007 года эксперты банка «Союз» прогнозировали, что в последующие годы в кредит может продаваться более половины всех машин на рынке. Однако прогнозы эти пока не оправдываются. Автомобильный рынок, по прогнозам аналитиков, в 2008 году вряд ли вырастет более чем на 10%. Тому есть несколько причин.

В 2007 году банкиры стали признавать, что случаи мошенничества с автокредитами в России участились. Казалось бы, кредиты на покупку автомобиля представляют для банков наименьшие риски из всех потребительских кредитов: покупатель оставляет банку в залог паспорт транспортного средства (ПТС). Однако в ГИБДД до сих пор нет системы регистрации машин, находящихся в залоге. Владелец кредитного автомобиля может обратиться в ГИБДД с заявлением о потере ПТС, получить новый паспорт и перепродать машину, после чего уклониться от выплат по кредиту. Открытыми списками неблагонадежных кредиторов банки не располагают, и тот же самый человек может воспользоваться услугами другого банка.

Ипотечный кризис в США увеличил стоимость привлечения денежных ресурсов и для российских банков, и они начали перестраховываться. Большинство банков ужесточило сроки выплат по кредитам: если раньше банки часто позволяли клиентам ежемесячно выплачивать лишь проценты, а основную сумму — в конце квартала, то теперь такая возможность на рынке стала редкостью. Даже транснациональные Raiffeisen и BSGV, не говоря уже о российских частных банках, в конце 2008 года повысили минимальные ставки по кредитам на 0,5–3%.

Увеличив ставки по кредитам, банки одновременно ужесточили требования к заемщикам. Так, на недавней конференции региональных дилеров Subaru отказы в предоставлении кредита называли самой главной проблемой, тормозящей продажи. Другой тренд выявило исследование auto-dealer.ru, в рамках которого сотрудники портала инициировали несколько заявлений на получение кредита в разных банках. Служба безопасности каждого из них позвонила на заявленное в анкете место работы, чтобы проверить достоверность указанных потенциальным клиентом данных. Похожее исследование, проведенное три года назад, показало, что практически все банки верили заемщикам на слово. «Кредиты выдаются аккуратно, — говорит экс-глава Дельтабанка и гендиректор «Ингосстраха» Александр Григорьев. — И самый эффективный банковский инструмент — это отказ от их предоставления».

КОМАНДНАЯ БОРЬБА Ужесточение финансовых условий привело к большей самостоятельности на рынке кредитования автопроизводителей и их дилеров.

В конце 2007 года сразу два автопроизводителя — Toyota и DaimlerChrysler — запустили в России свои соб-

ВОЛЯ К КРЕДИТУ

Центробанк не ведет отдельной статистики по автокредитам, объединяя их с потребительскими, поэтому объективной оценки российского рынка автокредитования нет. По словам Ольги Лазовой из Промсвязьбанка, банкирам ничего не остается делать, кроме как определять свое место на рынке по рейтингу «самых автокредитных банков» РБК. Последняя публикация рейтинга содер-

жит данные по концу первого квартала 2007 года, но с этим тоже приходится мириться. Десять лидеров по объему выданных кредитов в нем выглядят так: Сбербанк (18,8 млрд руб.), «Русский стандарт» (14,2 млрд руб.), Русфинанс Банк (13,4 млрд руб.), ММБ (10,4 млрд руб.), МДМ-банк (9,3 млрд руб.), «Райффайзенбанк Австрия» (7,8 млрд руб.), банк «Уралсиб» (6 млрд руб.), УРСА Банк (5,8 млрд руб.),



В 2008 ГОДУ ВЫДАЧА КРЕДИТОВ НА ПОКУПКУ ПОДЕРЖАННЫХ ИНОМАРОК СТАНЕТ ПРАКТИЧЕСКИ ПОВСЕМОСТНОЙ, ЧТО ПРИВЕДЕТ К ВСПЛЕСКУ ПРОДАЖ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

ственные банковские проекты: Тойота Банк и «ДаймлерКрайслер Банк Рус». Дочерний банк концерна GM General Motors Acceptance Corp. вышел на рынок, заключив стратегическое партнерство с Альфа-банком». В 2008 году собственное финансовое подразделение в России откроет концерн BMW.

Иностранные автоконцерны объясняют свой интерес к России ростом продаж иномарок, вслед за которым развивается и рынок кредитования. На самом же деле дочерние банки автоконцернов вполне смогут не только бороться за расширение рынка, но и спровоцировать передел сложившейся на нем расстановки сил.

Президент Тойота Банка Олаф Найтцш в октябре 2007 года заявил, что процентные ставки, которые предлагает банк, будут «соответствовать рыночным условиям». На практике это означает, что финансовые условия кредитования у «дочек» автоконцернов не ниже средних по рынку: в банковском секторе производители собираются конкурировать на уровне удобства обслуживания. Отделение Тойота Банка и «ДаймлерКрайслер Банка Рус» будут открываться в дилерских центрах, и процедура запроса и рассмотрения заявок на кредит сильно сократится.

Другие автоконцерны — Ford, Nissan, Renault, Audi — не стали открывать собственные банки в России, но каждый из них заключил партнерство с ограниченным кругом российских банков и продает машины по специальным кредитным программам. Производители берут

Альфа-банк (5,7 млрд руб.) и банк Москвы (4,3 млрд руб.). В 2007 году в кредит продавалось порядка 40% автомобилей. По словам руководителя портала auto-dealer.ru Олега Дацкива, давать точные прогнозы на 2008 год пока сложно, поскольку в начале года дилеры распродают скопившиеся на складах непопулярные машины прошлого года выпуска. До конца апреля на некоторые автомобили можно получить до 20%

скидки, поэтому машины часто покупаются спонтанно и без обращения к кредитным схемам. Впрочем, главный тренд 2008 года уже очевиден: рост рынка автокредитования если не приостановится, то уж точно замедлится. Проведенный auto-dealer.ru опрос автодилеров показал, что число проданных в кредит машин в январе 2008 года даже сократилось на 20% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

на себя частичное погашение процентов по кредиту, в результате автомобили Ford, например, можно приобрести по программе «„Форд“ в кредит» с процентной ставкой 1,9% или 4,9% годовых, взяв кредит у одного из шести банков-партнеров. Это выгодно не только банкам, которые через такие программы получают самых надежных заемщиков, но и самим производителям: они выигрывают на росте объемов продаж.

В сложных финансовых условиях мало кто из банков самостоятельно предоставляет кредиты на покупку непосредственно в автоцентрах. Так делают лишь несколько банков — Собинбанк, Мастер-банк, Оргрэсбанк и банк «Агроимпульс», остальные же заручаются поддержкой автодилеров. Дальше всех пошел Альфа-банк, который запустил для них новый на российском рынке корпоративный банковский продукт — floor-plan, или финансирование оптовых поставок машин. Автодилеру предоставляется возобновляемая кредитная линия в размере от 5 млн рублей. В отличие от нецелевого корпоративного кредитования, по программе floor-plan не требуется дополнительного обеспечения кредита — в качестве залога выступают приобретаемые дилером автомобили. Проект реализован совместно с логистической компанией DHL, чтобы как можно быстрее доставить хранящиеся в банке документы на автомобиль, когда дилер продаст его клиенту и сможет погасить кредит.

Перечисленные проекты свидетельствуют о постепенной смене тренда на рынке автокредитования: от экстенсивного роста участники авторынка переходят к инновационным решениям. Потому что все хотят приумножить доходы.

ПОДЕРЖАЛИ И ПРОДАЛИ В 2007 году несколько рыночных ноу-хау появились и в сфере потребительских кредитных программ. Банки, с одной стороны, ужесточали условия предоставления кредитов, с другой — старались не оттолкнуть благонадежных клиентов. Например, банк «Союз» с 1 ноября отменил обязательное требование по предоставлению справки о доходах по форме 2-НДФЛ для кредитов до \$30 тыс. с первоначальным минимальным взносом 10% стоимости автомобиля. Росевробанк запустил специальную программу, «Trade-in в кредит под 0%», в рамках которой автодилеры — партнеры банка предоставляют рассрочку платежа покупателям новых автомобилей по схеме trade-in. В Собинбанке, ПРБ, Росбанке и Экспобанке при рассмотрении заявки начали учитывать совокупный доход семьи.

Все это лишь доработки классических схем, но одновременно с ними на российском рынке появляются новые формы автомобильных кредитов, и банки открывают новые ниши. Одно из нововведений — перекредитование, которое распространено на ипотечном рынке, но почти не применяется в сфере автокредитов. В свое время несколько банков, в частности «Русский стандарт» и Home Credit Bank, инициировали бум экспресс-кредитов. Эта форма кредитования предполагает процентную ставку, иногда превышающую 20% годовых, но

не исключено, что следующий банковский рейтинг покажет непредсказуемые результаты и первая десятка лидеров автокредитования будет выглядеть совсем по-другому. Финансовый кризис предоставил большие шансы на лидерство иностранным и российским государственным банкам, которые располагают наибольшими финансовыми ресурсами. Они могут успешно конкурировать за счет низких процентных ста-

вок. Не менее успешными могут оказаться банки, которые смогут заручиться наиболее тесным партнерством с дилерами и автоконцернами. Третий путь к лидерству — освоение новых ниш в автомобильном кредитовании; несмотря на жесткую конкуренцию, на рынке их остается предостаточно.

Павел Щур

при этом избавляет от необходимости предоставлять справку о доходах. Сейчас среди автовладельцев, уже выплачивающих экспресс-кредит, появилось немало тех, кто может эту справку предъявить и в теории — уменьшить процент по кредиту.

Другая свободная ниша в автокредитовании — обеспечение сделок на вторичном рынке. Три года назад был настоящий бум на рынке новых автомобилей, теперь купленные в то время машины начинают поступать на вторичный рынок, где ожидается такой же всплеск продаж. Однако для покупки автомобилей у физических лиц используются по большей части обыкновенные потребительские кредиты с процентной ставкой значительно выше, чем в автокредитовании. Пока покупателей подержанных машин кредитуют немногие банки, например МДМ-банк, МБРР и УРСА Банк, но в 2008 году выдача кредитов на покупку подержанных машин станет практически повсеместной. Еще один сегмент авторынка, где банки до недавнего времени ограничивались потребкредитами, — мототехника, яхты и катера. До недавнего времени эта техника считалась у банкиров экзотикой, но в 2008 году многие из них заступят программы кредитования и для ее покупателей.

Недооцененным сектором рынка является кредитование покупки машин по схеме buy-back — своеобразного лизинга для физических лиц, когда покупатель автомобиля совершает платежи за пользование им, а по истечении определенного времени дилер выкупает машину обратно. Пока программы кредитования обратного выкупа предлагают немногие: она есть у Райффайзенбанка, «Абсолют банка»; начальник управления автокредитования МБРР Полина Берсенева называет ее одной из наиболее приоритетных.

По словам Полины Берсеневой, в будущем российские частные банки будут делать ставку именно на новые для российского рынка инструменты, например программы кредитования buy-back. Правда, здесь существует препятствие для развития посильнее кризиса ликвидности или консерватизма банкиров. Наиболее привлекательные клиенты российских банков, в отличие от западных заемщиков, не стремятся привыкать к кредитным нововведениям. Неспроста под сделки buy-back на Западе выдается 70% автокредитов, а в России — не более 5%. Перед тем как соревноваться в области новых кредитных программ, банкирам, по их же собственному признанию, предстоит образовывать клиентов, которые в общей массе пока считают банковские ноу-хау сложными и обременительными.

Пока ясно одно, что ужесточение условий выдачи автокредитов неминуемо приведет к повышению процентной ставки, что, в свою очередь, может привести к росту неплатежей. Впрочем, ресурс в этом отношении для российского рынка автокредитования пока не исчерпан. В международной практике уровень неплатежей по автокредитам в 5% считается критичным. В России эта цифра пока колеблется на отметке 2,5%. ■

В ГИБДД ДО СИХ ПОР НЕТ СИСТЕМЫ РЕГИСТРАЦИИ МАШИН, НАХОДЯЩИХСЯ В ЗАЛОГЕ. ВЛАДЕЛЕЦ КРЕДИТНОГО АВТОМОБИЛЯ МОЖЕТ ОБРАТИТЬСЯ В ГИБДД С ЗАЯВЛЕНИЕМ О ПОТЕРЕ ПТС, ПОЛУЧИТЬ НОВЫЙ ПАСПОРТ И ПЕРЕПРОДАТЬ МАШИНУ, ПОСЛЕ ЧЕГО УКЛОНИТЬСЯ ОТ ВЫПЛАТ ПО КРЕДИТУ



ПРИНУДИТЕЛЬНЫЙ ЗАЛОГ

КРАХ РОССИЙСКОЙ ИПОТЕЧНОЙ СИСТЕМЫ, КОТОРЫЙ ПРЕДРЕКАЛИ НЕКОТОРЫЕ АНАЛИТИКИ ПОЛГОДА НАЗАД В СВЯЗИ С ИПОТЕЧНЫМ КРИЗИСОМ В США, НЕ СОСТОЯЛСЯ. НЕ ПРОИЗОШЛО ДАЖЕ СУЩЕСТВЕННОГО УВЕЛИЧЕНИЯ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ. ОДНАКО СТОИТ СДЕЛАТЬ УТОЧНЕНИЕ: НАША ИПОТЕЧНАЯ СИСТЕМА НЕ ПОСТРАДАЛА ИЗ-ЗА АМЕРИКАНСКОГО КРИЗИСА, НО ЭТО НЕ ОТМЕНЯЕТ ИНЫХ УГРОЗ, КОТОРЫЕ ПОЯВЯТСЯ, КОГДА ИПОТЕКА В РОССИИ СТАНЕТ ПО-НАСТОЯЩЕМУ МАССОВОЙ.

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

МАЛОЙ КРОВЬЮ Угроза если не краха, то масштабного кризиса ипотечной системы казалась вполне вероятной прошедшей осенью. Одним из следствий ипотечного кризиса в США стало подорожание кредитов на мировом межбанковском рынке, где перекредитовывались почти все отечественные банки. С конца лета и до декабря 2007 года ряд банков — Москоммерцбанк, Юниаструм-банк, Урса-банк, «КИТ Финанс» — увеличили ставки по ипотечным программам в пределах 1–2%. Последним — в начале февраля — о намерении повысить ставки на 0,5–1% по некоторым из своих ипотечных продуктов объявил «ВТБ 24». Напомним, что на долю «ВТБ 24» приходится до 15% ипотечного рынка. Правда, как заявила пресс-служба банка, повышение коснется не всех ипотечных программ.

Об отказе от ипотечных продуктов заявили прошедшей осенью только один крупный банк — «Русский стандарт», но нет оснований напрямую связывать это с ипотечным кризисом в Америке. Да и в любом случае отказ от ипотеки одного банка погоды на рынке не сделает.

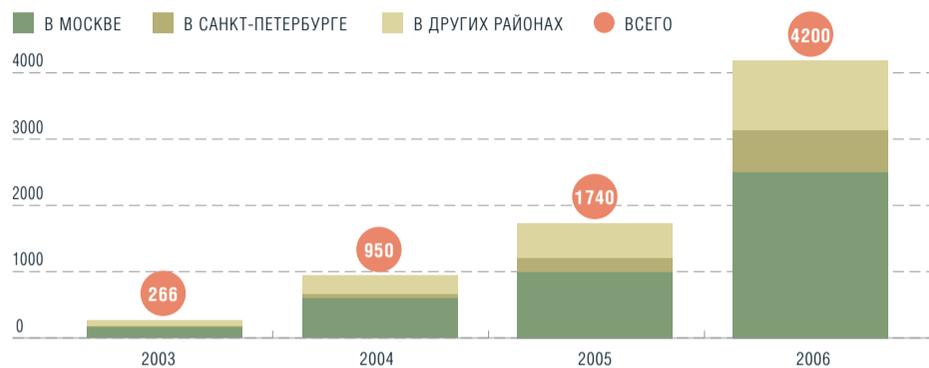
Таким образом, можно констатировать, что отечественные банки отделались «малой кровью» от последствий американского кризиса. Более того, некоторые банкиры говорят даже о его положительном влиянии.

«Мы не испытали на себе негативного влияния кризиса ликвидности, — утверждает Олег Скворцов, заместитель председателя правления Абсолют Банка. Временная стагнация в начале 2007 года, вызванная ожиданиями „обвала“ рынка недвижимости, совпала с сезонным трендом пониженного интереса к ипотеке, поэтому динамика прироста портфеля в нашем банке сохранилась. За последние три года мы наблюдали только положительную динамику по ипотеке в нашем банке. В частности, в прошлом году Абсолют Банк существенно улучшил условия кредитования — были снижены ставки и уровень комиссионного вознаграждения. Кроме того, наш банк расширил линейку продуктов: были запущены программы ипотечного кредитования в рублях на приобретение недвижимости, кредитования на любые цели под залог недвижимости и др. Развитие рублевых программ кредитования в первую очередь связано с активной региональной экспансией банка».

Даже предупреждая о возможных последствиях американского кризиса в будущем, банкиры не забывают упомянуть о том, что кризис помог скорректировать ипотечную политику. Динара Юнусова, вице-президент по развитию бизнеса банка DeltaCredit: «Есть и положительные стороны кризиса — многие участники рынка пересмотрели свои подходы к оценке рисков и стали более ответственно подходить к оценке платежеспособности потенциального клиента. А проблемы с возвратом кредита в первую очередь отражаются на самом заемщике: если для банка принудительный возврат залога — это просто цифры статистики, то для него это настоящая трагедия».

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ В ответ на американский кризис 2007 года, некоторые российские банки внесли изменения в процесс выдачи ипотечных кредитов, хотя, конеч-

ПРОБЛЕМЫ С ВОЗВРАТОМ КРЕДИТА В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОТРАЖАЮТСЯ НА САМОМ ЗАЕМЩИКЕ: ЕСЛИ ДЛЯ БАНКА ПРИНУДИТЕЛЬНЫЙ ВОЗВРАТ ЗАЛОГА ЭТО ПРОСТО ЦИФРЫ СТАТИСТИКИ, ТО ДЛЯ НЕГО ЭТО НАСТОЯЩАЯ ТРАГЕДИЯ



ПРОДАЖА ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ (\$ МЛН) ИСТОЧНИК: DELTACREDIT.

но, ни один банк открыто не говорит об ужесточении условий. Более того, многие крупнейшие банки в течение последних шести месяцев запустили новые ипотечные продукты и значительно либерализовали уже имеющиеся.

Банк DeltaCredit — один из немногих, кто в последнее время не только не поднял, но даже снизил ипотечную ставку на 0,5%. Правда, только по долларовым кредитам.

А МДМ-Банк приступил к предоставлению рублевых ипотечных кредитов. Кредит в рублях можно получить на приобретение как готового, так и строящегося жилья. Ранее банк предоставлял ипотечные кредиты в долларах США и евро. Базовая ипотечная программа предусматривает теперь предоставление кредитов в долларах, евро или рублях на срок от трех до десяти лет с дифференцированной в зависимости от срока процентной ставкой от 11% до 15% годовых в валюте и от 15% до 18% в рублях. Кредит может быть предоставлен в размере до 80% стоимости приобретаемой квартиры. Регулярные платежи по кредиту не должны превышать 35% ежемесячного дохода семьи клиента.

Инвестиционная ипотечная программа отличается от базовой в части финансовых условий повышенной процентной ставкой — 18% годовых (как по валюте, так и по рублям), действующей до момента оформления прав собственности на приобретаемое жилье, после чего происходит возврат к ставкам базовой программы. Прочие отличия — участие клиента собственными средствами повышено с 20% до 30%.

Что касается совместных программ, партнерами МДМ-Банка в реализации программы ипотечного кредитования выступают строительные и риэлтерские компании, а также одна из ведущих страховых компаний России — ОСАО «Ингосстрах».

Альфа-Банк запускает программу кредитования на покупку загородного коттеджа под залог приобретаемого жилья. Данный заем предоставляется на приобретение коттеджа на вторичном рынке загородной недвижимости. Кроме того, по ипотечным программам Альфа-Банка также можно получить кредит на покупку или строительство жилого дома под залог уже имеющейся в собственности квартиры. Кредит на покупку коттеджа предоставляется на срок от 5 до 15 лет. Процентные ставки по кредиту составляют от 10% в долларах США и от 12% в рублях РФ. Сроки рас-

ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

Главной причиной американского кризиса ликвидности стала либерализация ипотечных программ. Банки в течение последних шести лет раздавали кредиты, не считаясь с возможной ненадежностью заемщика, зачастую переоценивая недвижимость и выдавая кредиты, превышающие реальную стоимость залога. Таким образом, банки привлекали клиентов после 11 сентября, когда

всеобщее чувство неуверенности в завтрашнем дне отбивало охоту влезать в долги. И свою задачу выполнили: либеральные кредиты оказались лакомым куском даже тем, кто брал их на грани своих финансовых возможностей. Многие брали кредиты по плавающей ставке (LIBOR + %), тем более что индекс LIBOR в начале десятилетия плавно сокращался. Но игра на понижение индекса, как и любая азартная игра, закончи-

лась проигрышем. Но с января 2004 года ставка LIBOR начала повышаться и к декабрю 2006-го составила 4,29%, а к концу прошлого года — 6%. Ежемесячные платежи соответственно стали больше, и американские заемщики не осилили выплаты по кредиту. При этом цены поползли вниз (только за прошлый год — на 6% в среднем по стране), и залог, переоцененный еще на этапе выдачи кредита (в не-

смотря на то, что у него нет суммы, позволяющей внести первый взнос, обладает понятными для банка активами и заинтересован в обслуживании кредита. Предоставляя ипотечный кредит, мы придерживаемся политики, что дисконт банка на долю взноса заемщика должен быть минимальным, но не нулевым».

А банк Москвы вводит беспрецедентные условия ипотечного кредитования — массовую программу с нулевым начальным взносом. На ипотеку с нулевым первоначальным взносом решил-ся Абсолют Банк. «Кредит, который предлагаем сегодня мы, отличается от рыночных прежде всего тем, что он ориентирован на заемщиков, которые хотят улучшить уже имеющиеся у них жилищные условия и обладают определенными активами, — комментирует Олег Скворцов. — Таким образом, банк выдает заемщику два кредита: один — под залог существующей квартиры на первоначальный взнос, второй — стандартный ипотечный кредит. При этом банк понимает, что заемщик, несмотря на то, что у него нет суммы, позволяющей внести первый взнос, обладает понятными для банка активами и заинтересован в обслуживании кредита. Предоставляя ипотечный кредит, мы придерживаемся политики, что дисконт банка на долю взноса заемщика должен быть минимальным, но не нулевым».

А банк Москвы вводит беспрецедентные условия ипотечного кредитования — массовую программу с нулевым начальным взносом.

ЛИБЕРАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ Объем ипотечных кредитов, выданных россиянам в 2006 году, составил \$4,2 млрд. Что несоизмеримо с американским рынком

которых случаях — до 130%), перестал служить обеспечением кредита. Конечно, падение цен на 6% в год нельзя считать катастрофическим, однако сочетание всех перечисленных условий и привело к кризису ликвидности. Общий объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам в США, по некоторым оценкам, достиг \$1,3 трлн.

АНДРЕЙ ЛЬВОВ

ипотечного кредитования, на котором только общий объем просроченной задолженности достиг \$1,3 трлн.

Однако если в абсолютном выражении российская ипотека выглядит довольно бледно по сравнению с американской, то темпы ее роста впечатляют: с 2003 до 2006 года объем ипотечного кредитования в России увеличился более чем в 15 раз!

Пока еще нет окончательной цифры за 2007 год, но судя по статистике отдельных банков, рост продолжался не меньшими темпами. Так, DeltaCredit увеличил объем ипотечного кредитования более чем в два раза по сравнению с 2006 годом (с \$290,8 млн до \$619,17 млн). В АКБ МБПР объем выданных ипотечных кредитов по сравнению с 2006 годом увеличился в 3,84 раза и составил \$405 млн, а количество выданных кредитов возросло в 2,8 раза (5624 ипотечных кредита). Стоит отметить, что наращивание объемов происходило на фоне остановки цен на жилую недвижимость и, в отдельных секторах рынка, даже небольшого падения.

Эксперты и участники рынка прогнозируют дальнейший рост ипотечного кредитования. «Развитие рынка ипотеки в России имеет ярко выраженный социально значимый аспект, — утверждает старший вице-президент МБПР Андрей Шелковий. — И есть уверенность, что в планы развития экономики в ближайшие несколько десятилетий снижение темпов роста ипотечного кредитования не входит. Ипотечное кредитование будет пользоваться спросом до того момента, пока у людей будет необходимость в улучшении жилищных условий. На сегодняшний день решение квартирного вопроса отдельно взятой российской семьи — наиболее животрепещущая тема».

Действительно, единственный фактор, который может сделать жилье доступнее — это более выгодные условия ипотеки. Либерализация ипотечных кредитов становится фактически частью государственной политики.

Таким образом, кризис ликвидности в США не привел к существенным переменам в ипотечном кредитовании в России, а либерализация и, соответственно, наращивание объемов ипотечного кредитования продолжают. В 2003 году, по данным ЦБ, невозвращенные физическими лицами кредиты составляли 1,2% от общего объема. Одновременно увеличивается и доля невозвратов. На 1 января 2006 года доля невозврата ипотечных кредитов достигала 1,9%, а за первые три месяца 2006 года она подросла до 2,26%. Конечно, этот процент нельзя считать высоким, кроме того, количество невозвратов растет значительно меньшими темпами, чем объем кредитования.

Очевидно, что если прямое влияние американского кризиса на наш ипотечный рынок (повышение ставок) оказалось не слишком сильным, то стоит обратить внимание на косвенное влияние. Иными словами: насколько вероятно повторение механизма американского кризиса в наших условиях?

Но надо учитывать, что прошедшие пять лет были вполне благополучными для страны, росли зарплаты, а объем кредитования все еще относительно невысок. По-видимому, к урокам американского кризиса еще придется вернуться, когда ипотека в России станет по-настоящему массовой. ■



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ВЕСОВАЯ КАТЕГОРИЯ

ЕЖЕГОДНО РЫНОК PRIVATE BANKING В РОССИИ УДВАИВАЕТСЯ. КАЖДЫЙ КРУПНЫЙ БАНК ПРЕДЛАГАЕТ ТАКУЮ УСЛУГУ. ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА PRIVATE BANKING УЖЕ К НАЧАЛУ ПРОШЛОГО ГОДА ОЦЕНИВАЛСЯ ПРИМЕРНО В \$12–15 МЛРД. ВПРОЧЕМ, ЗАРАБОТАННЫЕ НА РОДИНЕ ДЕНЬГИ СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЛИЦА НЕРЕДКО СТАРАЮТСЯ ХРАНИТЬ ЗА РУБЕЖОМ, НАПРИМЕР В ШВЕЙЦАРИИ. А ОСТАВШИЕСЯ ПОМИМО КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ВСЕ НАСТОЙЧИВЕЕ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА ДОХОДНОСТЬ УСЛУГ.

ЕЛЕНА КОВАЛЕВА

ПРОДУКТОВАЯ КОРЗИНА Если посмотреть на услуги, предлагаемые в России клиентам private banking, то в целом набор продуктов у всех примерно одинаков: расчетно-кассовое обслуживание, кредиты, вклады, ОФБУ и т. д. По сути, это те же самые стандартные банковские услуги, доступные и обычным клиентам с улицы, однако на более индивидуальных условиях. Например, кредиты на льготных условиях (более быстрые, без залога), вклады на удобных для клиента условиях независимо от разработанных в банке стандартов по вкладам и т. д. В большинстве случаев VIP-клиент может рассчитывать на общение с главой филиала в отдельном кабинете вдали от посторонних глаз. При этом степень «индивидуальности» в финансовом обслуживании определяется размером приносимых в банк средств: чем больше, тем внимательнее.

Впрочем, основными продуктами private banking в России являются вклады и доверительное управление (ДУ) средствами клиентов. В рамках ДУ банки или управляющие компании зарабатывают деньги для клиентов на фондовом рынке. Как правило, на выбор клиенту предлагается несколько инвестиционных стратегий в зависимости от степени риска и ожидаемой доходности. Однако, как признаются российские банкиры, российские клиенты предпочитают высокодоходные стратегии. «Требования по доходности в ДУ зависят от многих причин, в том числе и от возраста, и от того, является ли клиент собственником бизнеса или топ-менеджером. Но если сравнивать с иностранными клиентами, россияне заметно более агрессивны в своих желаниях», — отмечает начальник управления частного банковского обслуживания Номос-банка Екатерина Колесникова.

Потому что клиенты русского private banking — это, как правило, предприниматели первого поколения, знающие цену деньгам. Отдавать деньги в российские банки они готовы только при условии хорошей доходности. «Нередко клиент хочет заработать не менее 40% годовых. И он готов рисковать, поскольку в ДУ на Западе он, как правило, свои 6–7–8–10% зарабатывает, потом на депозитах он гарантированно получает до 10% годовых. А еще есть свой бизнес. В общем ДУ в российском private banking — это высокорискованные стратегии, способные покрыть доходность от текущего бизнеса», — считает независимый финансовый консультант, главный эксперт Российской академии госслужбы при президенте РФ Алексей Гусев.

Услуги ДУ не из дешевых: ежегодная комиссия за управление (management fee) составляет 1–2% плюс комиссия за успех (success fee) — от 20 до 50% от заработанного.

ВХОДНОЙ БИЛЕТ Если посмотреть на мировую историю, то private banking в мире насчитывает уже более 200 лет, а российскому private banking всего около 10.

«Можно предположить, что объем средств, привлеченных российским private banking, сегодня составляет порядка \$20 млрд. Это примерно 10–15% от общего объема размещаемых русскими людьми средств в зарубежных активах», — считает исполнительный директор «Уралсиб Банк 121» Алексей Борисов. По оценкам господина Бори-

сова, услугами российского private banking сегодня пользуются примерно 15–20 тыс. человек (исключая клиентов, размещающих деньги за рубежом).

По сравнению с Западной Европой предложения российских банков по банковским вкладам являются весьма привлекательными. Ставка по рублевым вкладам на крупные суммы (от 3 млн рублей) доходит до 13–14% годовых в рублях и до 9–10% в валюте, в то время как швейцарские банки, как правило, ограничиваются 6–7% в валюте.

При этом российский private banking имеет ряд заметных отличий по сравнению с аналогичными предложениями западных банков.

Банковское сообщество в России так и не выработало единого стандарта, кого из клиентов относить к категории VIP-клиентуры. У одних банков входной порог составляет \$100 тыс., у других — \$1 млн. Средний же входной билет в мир VIP-клиентуры составляет \$200–500 тыс., если, конечно, вы не государственный деятель, телезвезда или просто известный представитель московской богемы.

Это подтверждает и Наталия Мишина, заместитель директора департамента продаж Московского региона МБРР: «Чтобы попасть в категорию лиц, обслуживающихся по принципу private banking, надо разместить не менее \$300–500 тыс. Но для лиц, занимающих определенное положение в обществе, — политиков, артистов, спортсменов, художников и др. — размер минимальной суммы может быть существенно уменьшен».

По мнению Алексея Гусева в таком подходе кроется одна из особенностей русского private banking. «На Западе услуги private banking предоставляются только состоятельным клиентам. В России же ощущается явный перекося в сторону нерыночных, то есть не приносящих к прямому доходу клиентов: депутатов, корпоративных клиентов. Банки готовы нести такие издержки, чтобы сохранить у себя на обслуживании крупных юридических лиц», — считает Алексей Гусев.

Наиболее дорогим VIP-клиентам российских банков доступны так называемые услуги life-style. К организации, по сути, небанковских услуг life-style в разных банках относятся по-разному. Чаще всего это договоренности с компаниями-партнерами о скидках для клиентов, поздравления с днем рождения, разного рода консультации и т. д.

ОТКРЫТАЯ АРХИТЕКТУРА Но низкая доходность швейцарских банковских вкладов не отпугивает российских клиентов. В условиях высоких политических ри-

сков и фактически отсутствия банковской тайны российские состоятельные граждане просто вынуждены выводить свои кровные за рубеж. Русские же банки нужны состоятельным клиентам в первую очередь для преумножения своих капиталов, а не для сохранения.

Привлекает состоятельных россиян инородный банкинг и большим количеством услуг по сравнению с российским private banking. В частности, «существуют определенные законодательные ограничения возможностей инвестирования средств клиента в зарубежные рынки, что не позволяет нам быть достаточно гибкими в движении капитала», — отмечает Алексей Борисов. Например, сегодня сделать ноту, которая будет привязана к китайскому рынку, торговым площадкам Лондона или Нью-Йорка, в отечественном правовом пространстве очень сложно. «Из-за недостаточной законодательной базы на нашем рынке плохо представлены такие продукты, как деривативы, опционы, конвертируемые облигации, хедж-фонды, другие структурированные продукты, которые в полной мере доступны клиентам только в нерезидентском пространстве», — отмечает Алексей Борисов. — По этой же причине у нас пока нет качественного портфельного управления, которое включает в себя любой класс активов на любом рынке». Слабо представлены в России фонды прямых инвестиций (Private Equity Funds).

Кроме того, недалек тот день, когда в России произойдет первая смена поколений в среде бизнес-элиты. Поскольку международный private banking пережил не одну передачу наследства, во всем мире разработаны специальные инструменты для безопасной передачи наследства — трасты и семейные фонды. В России таких продуктов пока еще нет, хотя банкиры и осознают необходимость их появления. «Российским банкам необходимо совершенствовать сервис, расширять спектр услуг. Например, решать вопросы, связанные с наследованием и защитой семейного капитала, планированием состояния семьи на несколько поколений вперед и так далее», — отмечает управляющий директор «K&S Capital management» Олег Капитонов. «Впрочем, законодательство меняется, российский private banking развивается быстро, и мы надеемся, что в скором времени российские частные банкиры смогут воплощать те же решения и конструкции, которые с успехом применяются за рубежом», — надеется Алексей Борисов.

Именно поэтому серьезные игроки российского рынка private banking стараются предложить своим клиентам и продукты иностранных банков и компаний. Поэтому даже

при первой встрече любой финансовый консультант обязательно упомянет выражение «открытая архитектура». Принцип «открытой архитектуры» в private banking предполагает подбор лучших среди существующих на рынке продуктов для клиента, максимально отвечающих его требованиям. Правда, на практике тяжело себе представить, что банк отдаст какую-то значительную часть портфеля своего клиента другому банку-конкуренту. Как правило, у банка есть партнерские соглашения с одним-двумя банками, чьи продукты теоретически могут быть предложены в дополнение к существующим.

«Сила российских частных банкиров — в глубоком понимании местной специфики и долгосрочных отношениях с клиентами. Основные клиенты private banking — это те, кто делал бизнес последние 15 лет в России и тесно сотрудничал именно с нашими банками», — считает Олег Капитонов. Он уверен: «У многих российских специалистов есть достаточно понимания того, какие именно стандарты приняты в этой области во всем мире, и ничто не мешает, пользуясь принципом открытой архитектуры, привлекать лучших западных консультантов по вопросам, лежащим в сфере их компетенции. У российских банков есть одно очень большое преимущество — знание клиента, и это основной плюс». С ним согласен и Алексей Борисов: «Минусы российского private banking, как было сказано выше, в отсутствии длительного опыта, а плюс — в знании менталитета и российской специфики, умении быть гибкими и быстро учиться лучшей мировой практике». К тому же в западном банке, по природе своей сильно зарегулированном, редко предлагают такой же уровень сервиса, как в российском. «А ведь к тому же в западном банке клиент из России всего лишь один из множества клиентов, тогда как в российском — он значимый клиент», — уверен Алексей Гусев.

«Как правило, классический швейцарский private banking на практике сводится к тому, чтобы деньги принять и хранить, а обслуживающие финансовые функции они готовы делать, но за очень отдельные деньги и только очень крупным клиентам. Приезжать к клиенту лично швейцарские банкиры готовы при суммах около \$20 млн», — рассказывает Екатерина Колесникова. — Я убеждена, что лучше российских банков никто не обеспечит клиентам сервисный пакет».

Еще около года назад банк Merrill Lynch насчитал в Москве 44 «долларовых» миллиардера и 88 тыс. миллионеров. К 2010 году, по прогнозам банка, число миллионеров должно удвоиться. В общем-то такие смелые оптимистичные прогнозы аналитиков не выглядят слишком невероятными. Так, «уже в 2007 году только путем публичного размещения акций (IPO) топ-менеджмент и владельцы компаний получили от продажи принадлежащих им акций более \$3,3 млрд», — отмечает Олег Капитонов. Все это свидетельствует о большом потенциале private banking в России, несмотря на сложность работы с русскими VIP-клиентами, которые еще не превратились в рантье, потому не только хорошо представляют, как устроена вся фондовая кухня, но и ждут от private banking впечатляющих финансовых результатов, то есть доходности, а не только качества и тайны. ■

ЧТОБЫ ПОПАСТЬ В КАТЕГОРИЮ ЛИЦ, ОБСЛУЖИВАЮЩИХСЯ ПО ПРИНЦИПУ PRIVATE BANKING, НАДО РАЗМЕСТИТЬ НЕ МЕНЕЕ \$300–500 ТЫС. НО ДЛЯ КЛИЕНТОВ, ЗАНИМАЮЩИХ ОПРЕДЕЛЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ, РАЗМЕР МИНИМАЛЬНОГО ВКЛАДА МОЖЕТ БЫТЬ СУЩЕСТВЕННО УМЕНЬШЕН



ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ
РОССИЙСКОГО PRIVATE
BANKING — ЭТО ТЕ,
КТО ДЕЛАЛ БИЗНЕС
ПОСЛЕДНИЕ 15 ЛЕТ В РОССИИ



ОРГАНИЗОВАННАЯ ГРУППА

по данным ЦБ, количество банковских групп и холдингов в стране уже перевалило за 200. процесс создания новых банковских групп идет активно, ибо финансовый сектор является одним из лидеров по количеству и сумме сделок по слиянию, поглощению, и приобретению. при этом выясняется, что новым владельцам порой выгоднее иметь несколько юридических лиц, чем тратить силы и деньги на длительный процесс объединения.

СЕРГЕЙ МОСИН

НЕПИСАННЫЕ ПРАВИЛА Необходимость консолидации банковского сектора ставилась во главу угла финансовыми властями еще в середине 90-х годов. Именно тогда количество созданных банков вплотную подошло к отметке в 3 тысячи. Было очевидно, что подавляющее число банков занимаются главным образом кэптивом, то есть обслуживанием денежных потоков своих акционеров.

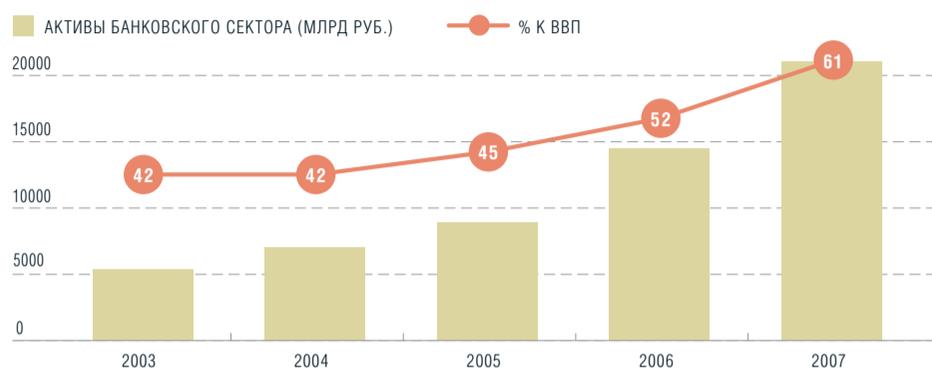
В соответствии с законом «О банках и банковской деятельности» банковской группой признается не являющееся юридическим лицом объединение кредитных организаций, в котором одна (головная) кредитная организация оказывает прямо или косвенно (через третье лицо) существенное влияние на решения, принимаемые органами управления другой (других) кредитной организацией (кредитных организаций) (кредитных организаций). Банковским холдингом признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц с участием кредитной организации (кредитных организаций), в котором юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией (головная организация банковского холдинга), имеет возможность прямо или косвенно (через третье лицо) оказывать существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации (кредитных организаций).

Как признался недавно один из руководителей надзорного блока ЦБ, основная сложность заключается как раз в расширении полномочий ЦБ, чего законодатели делать не хотят. Кроме того, как ни странно, несмотря на присутствие в законодательстве понятия «банковская группа» и «банковский холдинг», ЦБ оказался не в состоянии дать исчерпывающие критерии, по которым можно было отнести группу связанных лиц к таким образованиям. «Мы не можем до конца определиться, кого туда относить. У нас такие дебаты на этот счет идут...», — признался один из сотрудников ЦБ. Поэтому нет и точного количества групп и холдингов, несмотря на то, что они уже должны сдавать в ЦБ в обязательном порядке свою отчетность. «Иногда они пытаются скрыть, что они в группе, но мы все-таки прямо или косвенно видим, что процесс идет — в одной группе два-три или даже четыре банка бывает. Причем теперь это стали практиковать не только наши банки, но и нерезиденты», — сообщил банкир.

Банковская группа представляет собой финансовый конгломерат. Если банк просто покупает другой банк, для того чтобы развиваться органически, это объединение не будет являться банковской группой. Это просто пример того, что кредитная организация активно занимается покупкой новых бизнесов, для того чтобы расти и развиваться. В случае с российскими кредитными организациями банку, который занимается поглощением, совершенно не нужно иметь лицензии отдельных юридических лиц, поскольку это приведет к снижению его капитализации.

Специалисты отмечают, что вопрос о надзоре за группами не является умозрительным. Особенно это стало очевидным в связи с активизацией борьбы против отмывания преступных доходов. Для операций по обналчиванию средств часто покупаются мелкие региональные банки, находящиеся на грани отзыва лицензии, а после краха одно-

ПОСКОЛЬКУ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИИ НЕ МОЖЕТ ДАТЬ ИСЧЕРПЫВАЮЩЕГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ГРУППЫ, РОССИЙСКИЕ И ДАЖЕ ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ ЗАЧАСТУЮ СКРЫВАЮТ СВОЮ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К КАКОМУ-ЛИБО БАНКОВСКОМУ ОБЪЕДИНЕНИЮ



ДИНАМИКА АКТИВОВ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ИСТОЧНИК: ЦБ РФ.

го такого банка его место тотчас занимает другой. При этом «грязным бизнесом» занимаются часто руководители вполне уважаемых кредитных организаций. «Когда мы проводим беседы с банкирами после того, как они приобрели еще одну структуру, то спрашиваем, будут ли они присоединять банки, — говорит представитель ЦБ. — Обычно ответ бывает положительным. Но некоторые после этого все равно тормозят слияние. Делается это потому, что когда у тебя есть несколько банков, тебе проще регулировать многие вещи — обязательные нормативы, проводить сомнительные операции, рисовать себе капитал. Более того, в последнее время этому научились уже и иностранцы, чего за ними никогда не водилось».

Впрочем, банкиры со своей стороны тоже очень часто жалуются на то, что процесс слияния двух кредитных организаций настолько сложен, что иногда легче бывает просто вывести все активы в материнский банк, а «дочку» оставить в качестве пустой оболочки. Так, ВТБ, который приобрел в 2006 году «Промстройбанк СПб» (сейчас — «ВТБ Северо-Запад»), только недавно консолидировал все акции, и уже не заводит речь о присоединении.

«Если банк просто покупает другой банк, для того чтобы развиваться органически, это объединение не будет являться банковской группой. Это просто пример того, что кредитная организация активно занимается покупкой новых бизнесов, для того чтобы расти и развиваться. В случае с российскими кредитными организациями банку, который занимается поглощением, совершенно не нужно иметь лицензии отдельных юридических лиц, поскольку это приведет к снижению его капитализации», — таково мнение председателя правления МБРР Сергея Зайцева.

«В финансовой сфере, чем крупнее организация, тем у нее больше возможностей и по привлечению ресурсов, и по их использованию, — говорит аналитик инвестиционной компании «Ак Барс Финанс» Полина Лазич. — Конечно, если речь идет об обыкновенном кэптивном банке, то ему с кем-то сливаться незачем. Хотя здесь, конечно, все зависит от задач, которые ставит собственник перед банком».

КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ По данным ReDeal Group, проводящей регулярные исследования рынка слияний и

ПРАКТИКА СТРОИТЕЛЬСТВА Банковская группа — объединение нескольких самостоятельных юридических лиц, включающая кредитные организации и некоторые связанные финансовые компании (инвестиционные, лизинговые, факторинговые). Состав может быть разным — в зависимости от профиля работы группы. Обычно формирование банковских групп связано с проведе-

нием сделок M&A. Кроме того, банку может быть выгодно развивать некоторые виды деятельности на основании независимых рыночно-ориентированных компаний. Если говорить о банковском «ядре» группы, то оно может существовать в качестве промежуточной структуры, и затем банки могут сливаться в единое юридическое лицо. Или такое «ядро» будет существовать на постоянной основе, и разные бан-

ки будут действовать независимо друг от друга. Выбор механизма функционирования зависит от ряда параметров: величины банков; продуктовой и клиентской специализации банков; совместимости технологических баз и корпоративных культур; известности брендов на рынке. Более выгодное решение состоит в слиянии всех активов банков в единую кредитную организацию (с одной лицензией). Эта система

поглощений, финансовый сектор является одним из лидеров по количеству и сумме сделок по слиянию и поглощению, и приобретению. Только в 2006 году было проведено 99 приобретений банков. По мнению старшего экономиста Альфа-банка Наталии Орловой, особенно эта тенденция заметна в моменты нестабильности на рынке. Этому критерию как раз отвечает 2006 год, который был весьма напряженным для банковской системы. «Как только на рынке наступает стабильность — сразу же количество групп и холдингов снижается, — отмечает она. — За это говорит и то, что кризис приводит к дефициту кредитных ресурсов, а здесь альтернативы крупным организациям почти нет».

Есть несколько наиболее распространенных причин появления банковской группы. Один из них — когда кредитной организации для региональной экспансии требуется создать филиал. Это дорогостоящий процесс — специалисты говорят, что на открытие филиала требуется от \$100 тыс. до \$1 млн. Иногда гораздо легче и дешевле купить небольшой региональный банк — так можно сэкономить и на наборе персонала, и на помещении, которое еще нужно оборудовать, чтобы соответствовать техническим нормам ЦБ. Но когда банк куплен, то новые собственники не спешат его присоединять к головной структуре. Во-первых, у купленного банка уже есть сложившийся имидж, бренд и свой круг клиентов, терять которых не хотелось бы. К примеру, достаточно долго банк «Уралсиб» имел несколько банков в регионах, не проводя процедуры слияния. Поэтому часто по сути один и тот же банк в различных регионах работает под разными вывесками.

Другой, но тоже очень частый пример — покупка банка в том же регионе (или даже многофилиального банка), который ориентирован на свой сегмент рынка. Например, банк прежде занимался только кредитованием предприятий, а его владелец решил создать розничный бизнес и купил (или создал) банк, работающий с физическими лицами. Особую актуальность такой вид сделок получил после создания системы страхования вкладов, куда попасть без тщательной проверки ЦБ было невозможно. В дальнейшем, несмотря на то, что банки могли работать чуть ли не

будет работать, за исключением тех случаев, когда банки специализируются на разном продукте и не конкурируют между собой, например, когда объединяются универсальный банк и банк-монолайнер, ориентирующийся на одном-двух продуктах. Для отечественного банковского рынка наиболее характерны две модели создания банковской группы. Крупный федеральный банк скупает различные бизнесы, осуществ-

ляет M&A и расширяет свою региональную сеть. Второй вариант предполагает, что небольшой региональный банк за счет сделок по слиянию и поглощению, развитию разносторонних бизнесов превращается в крупного игрока федерального масштаба с географией присутствия практически во всех регионах РФ.

через улицу, они оставались разными структурами, почти не пересекаясь по клиентам и не являясь конкурентами.

Еще один способ появления новой банковской группы (он же наиболее частый в последнее время) — приход на российский рынок иностранных банков. Несмотря на обилие банков (по данным ЦБ, на 1 января в России работало 1136 кредитных организаций), подходящих для иностранцев объектов для поглощения почти не осталось. Все банки, которые устраивают их по отчетности, охвату регионов, видам деятельности, прозрачности отчетности, или уже куплены более расторопными конкурентами, или не продаются. Поэтому в последнее время все чаще иностранные банки собирают банковский актив, скупая несколько банков. Так, французская группа Societe Generale до недавнего совершения крупнейшей на российском рынке сделки по покупке 50% плюс одна акция Росбанка более чем за \$2 ??? имела здесь три более мелких «дочки» — банк «Сосьете Женераль Восток», ипотечный банк «Дельтакредит» и компанию «Русфинанс».

Кроме того, некоторые банковские образования являются наследством прошлого десятилетия, когда в крупные ФПГ обязательно входил банк. «Сейчас промышленные группы уже не стремятся купить какой-то банк, чтобы он их финансировал. Такое если и случается, то редко», — говорит представитель ЦБ.

Однако концентрация нескольких банков в руках одного владельца создает немало проблем регулятору. Так, в соответствии с законом головная кредитная организация банковской группы или банковского холдинга не только обязана уведомить Банк России о создании нового образования, но и регулярно предоставлять консолидированную отчетность. Однако делают это далеко не все, потому что доказать аффилированность банковских структур иногда бывает очень сложно, особенно, если владение осуществляется через цепочку связанных лиц.

Полгода назад ЦБ специально инициировал внесение поправок в законодательство, которые должны были существенно расширить его возможности по консолидированному надзору за группами. В частности, предполагалось, что банковской группой будут считаться банки, подконтрольные одному лицу, а также группа компаний, контролируемых банком. Банковским холдингом по проекту будет считаться не любое объединение, включающее банк (под нынешнее определение можно подвести, например, ОАО «Газпром» и Газпромбанк), а только холдинг, занимающийся в основном банковской деятельностью. При этом ЦБ сможет устанавливать обязательные нормативы для групп и холдингов, то есть фактически требовать с предприятий, не занимающихся банковской деятельностью, их финансовую отчетность.

Но, как считают эксперты, недавно появившееся требование ЦБ по предоставлению консолидированной отчетности почти никак не повлияло на процесс создания групп и холдингов. Общая же тенденция для банковских групп сегодня — это присутствие такой группы на других рынках, а не только на российском. ■

СЕРГЕЙ ЗАЙЦЕВ



200 САМЫХ КРУПНЫХ БАНКОВ РОССИИ

№	БАНК	ГОРОД	АКТИВЫ (МЛН РУБ.)	ТЕМПЫ ПРИРОСТА АКТИВОВ (%)	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ (МЛН РУБ.)	№	ПРИРОСТ КАПИТАЛА (%)	ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ (МЛН РУБ.)	№	№	БАНК	ГОРОД	АКТИВЫ (МЛН РУБ.)	ТЕМПЫ ПРИРОСТА АКТИВОВ (%)	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ (МЛН РУБ.)	№	ПРИРОСТ КАПИТАЛА (%)	ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГОВ (МЛН РУБ.)	№
1	СБЕРБАНК РОССИИ	МОСКВА	4 920 096,6	41,6	657 337,7	1	97,9	160 220,2	1	102	«РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ»	МОСКВА	18 785,8	27,1	9 975,7	30	59,6	3 635,7	22
2	БАНК ВТБ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	1 496 152,0	94,4	350 714,1	2	174,2	25 601,1	3	103	АЙСИАНСКИЙ БАНК ЕВРАЗИЯ	БАЛБААНОВО	18 770,1	123,8	1 674,8	130	54,4	94,3	188
3	ГАЗПРОМБАНК	МОСКВА	785 753,1	9,7	90 449,9	3	21,2	25 776,2	2	104	«ДЕВОН-КРЕДИТ»	АЛЬМЕТЬЕВСК	18 414,5	22,1	2 150,5	113	11,4	787,3	66
4	БАНК МОСКВЫ	МОСКВА	505 794,7	40,0	43 586,8	5	49,2	11 331,3	5	105	ФОНДСЕРВИСБАНК	МОСКВА	17 955,2	29,2	1 162,4	163	4,8	325,7	119
5	АЛЬФА-БАНК	МОСКВА	477 463,5	37,2	49 256,1	4	27,9	6 061,3	15	106	НФК	МОСКВА	17 827,4	31,6	2 159,9	111	6,2	382,9	109
6	РОССЕЛЬХОЗБАНК	МОСКВА	475 477,5	101,2	29 394,0	12	52,9	5 699,5	16	107	«КЕДР»	КРАСНОЯРСК	17 754,4	45,8	1 878,3	122	18,9	471,1	97
7	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	МОСКВА	413 239,4	84,8	36 953,8	8	128,4	8 222,1	10	108	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК	ВЛАДИВОСТОК	17 698,5	76,0	1 288,2	153	33,2	383,8	108
8	РОСБАНК	МОСКВА	387 369,2	38,4	33 648,6	10	44,5	5 627,2	17	109	БАНК «НАТИКСИС»	МОСКВА	17 487,2	62,9	1 583,9	137	11,1	201,7	152
9	ЮНИКРЕДИТ БАНК	МОСКВА	355 519,5	47,0	34 623,8	9	67,4	8 514,3	9	110	КРЕДИТ УРАЛ БАНК	МАГНИТОГОРСК	17 407,0	19,5	2 586,0	97	19,8	788,6	65
10	БАНК «УРАЛСИБ»	МОСКВА	352 524,5	22,3	37 417,4	7	-1,7	4 724,5	18	111	ДАЛЬКОМБАНК	ХАБАРОВСК	17 160,5	37,5	1 060,5	172	28,5	198,3	155
11	ВТБ 24	МОСКВА	321 298,3	93,7	41 835,4	6	140,0	1 200,2	54	112	«НАЦЛИРИНГЦЕНТР»	МОСКВА	16 834,7	-	719,0	191	-	12,0	199
12	ПРОМСВЯЗЬБАНК	МОСКВА	283 531,1	62,3	21 593,2	17	66,7	6 392,0	14	113	«ЭЛЕКТРОНИКА»	МОСКВА	16 418,0	28,6	2 683,9	94	20,2	290,6	128
13	МДМ-БАНК	МОСКВА	275 668,7	36,6	32 659,9	11	56,5	10 154,9	6	114	НАЦТОРГБАНК	ТОЛЬЯТТИ	16 187,2	86,4	1 160,0	164	88,4	330,6	118
14	БАНК «ВТБ СЕВЕРО-ЗАПАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	212 255,9	47,2	22 351,2	15	51,9	7 172,1	11	115	ИНТЕРПРОМБАНК	МОСКВА	16 149,1	9,9	1 889,0	120	21,9	496,3	92
15	НОМОС-БАНК	МОСКВА	180 467,3	88,1	19 981,7	19	112,9	8 960,9	8	116	СМП	МОСКВА	16 032,5	87,9	2 404,1	100	103,4	650,2	75
16	«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	МОСКВА	179 322,9	-0,9	25 673,2	14	55,0	12 017,3	4	117	ТЮМЕНЬЭНЕРГ ОБАНК	ТЮМЕНЬ	15 931,2	29,2	1 628,7	134	86,4	304,1	124
17	УРСА БАНК	НОВОСИБИРСК	178 561,3	71,6	20 954,2	18	149,5	3 504,8	23	118	«ЦЕНТРОКРЕДИТ»	МОСКВА	15 881,0	16,2	5 513,7	53	18,2	1 075,7	59
18	«ПЕТРОКОММЕРЦ»	МОСКВА	167 402,2	29,4	14 198,4	23	6,9	2 564,4	30	119	СЕВЕРГАЗБАНК	ВОЛОГДА	15 794,0	28,2	1 299,4	151	45,4	414,5	103
19	«АК БАРС»	КАЗАНЬ	155 532,9	52,3	22 258,0	16	5,8	2 416,3	32	120	ЛИПЕЦКОМБАНК	ЛИПЕЦК	15 375,0	18,8	880,7	187	-5,2	336,1	116
20	СВЯЗЬ-БАНК	МОСКВА	153 085,3	176,1	10 079,1	28	126,1	6 478,6	13	121	ЧЕЛЯБИНСК	ЧЕЛЯБИНСК	15 205,8	29,6	1 609,9	136	25,2	392,2	106
21	СИТИБАНК	МОСКВА	144 359,1	13,7	13 493,5	25	28,7	3 842,1	21	122	СДМ-БАНК	МОСКВА	15 168,0	35,5	1 209,0	159	44,5	497,5	91
22	«ЗЕНИТ»	МОСКВА	134 011,4	45,8	17 287,0	21	43,3	4 510,6	19	123	ТРАСТ	МОСКВА	14 918,7	-29,9	5 451,2	57	-4,8	79,7	193
23	«АБСОЛЮТ БАНК»	МОСКВА	129 995,3	96,4	7 195,6	34	44,6	1 505,6	43	124	СТОПИЧНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	МОСКВА	14 529,5	101,3	804,9	189	-3,2	116,5	182
24	БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	124 904,3	106,4	14 120,4	24	209,5	3 033,0	27	125	«СОЛИДАРНОСТЬ»	САМАРА	14 452,2	-26,3	2 320,0	107	57,7	693,5	73
25	ТРАНСКРЕДИТБАНК	МОСКВА	117 893,9	64,7	6 530,5	43	32,8	3 404,9	24	126	КОНВЕРСБАНК	МОСКВА	14 309,5	-3,9	1 880,0	121	8,2	210,3	149
26	МПС	МОСКВА	113 495,0	33,8	27 522,7	13	1,6	5 308,8	89	127	ДРЕЗДНЕР БАНК	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	14 246,5	-9,4	2 818,7	89	-0,7	125,6	175
27	«ВОЗРОЖДЕНИЕ»	МОСКВА	111 651,0	52,1	11 605,1	27	117,6	2 738,9	29	128	ДЖИИ МАНИ БАНК	МОСКВА	14 141,4	158,5	2 846,8	88	169,6	2 285,2	33
28	«КИТ ФИНАНС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	111 455,0	128,3	14 207,8	22	66,0	9 642,3	7	129	СОВКОМБАНК	КОСТРОМА	13 912,5	199,3	1 723,5	128	306,2	108,2	187
29	«СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК»	МОСКВА	104 396,3	108,2	5 860,9	49	125,1	1 290,2	50	130	АВТОВАЗБАНК	ТОЛЬЯТТИ	13 713,6	32,7	2 390,0	102	246,6	416,5	102
30	«ГЛОБЭКС»	МОСКВА	85 967,4	33,7	13 120,1	26	18,5	1 946,4	38	131	«КРЕДИТ СВИС»	МОСКВА	13 700,6	1,8	7 006,8	37	28,9	1 996,1	37
31	ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК	ХАНТЫ-МАНСИЙСК	84 028,0	31,0	8 367,6	32	17,6	1 352,9	47	132	МЕТКОМБАНК	КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ	13 628,1	68,5	1 382,7	147	149,8	207,1	150
32	МБРР	МОСКВА	82 621,1	50,3	6 378,8	45	75,2	2 121,1	35	133	«ПБ-ИПОТЕКА»	МОСКВА	13 610,2	44,3	2 410,1	99	180,2	336,0	117
33	ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ)	МОСКВА	79 940,0	74,0	6 792,7	39	12,5	1 365,5	46	134	СОЦГОРБАНК	МЬГИЩИ	13 492,7	101,5	1 201,5	160	118,4	115,9	183
34	«СОЮЗ»	МОСКВА	78 515,6	46,7	8 976,1	31	30,4	2 455,1	31	135	НИЖЕГОРОДПРОМСТРОЙБАНК	НИЖНИЙ НОВГОРОД	13 032,5	22,0	2 011,7	114	4,4	304,0	125
35	ОРТРСБАНК	МОСКВА	71 753,1	21,4	4 468,3	64	72,7	1 759,7	40	136	МЕТКОМБАНК	ЧЕРЕПОВЕЦ	12 835,0	-10,1	1 386,9	146	9,6	201,6	154
36	СОБИНБАНК	МОСКВА	62 860,6	25,3	5 834,1	50	9,2	1 469,0	45	137	СГБ	ЕКАТЕРИНБУРГ	12 653,6	39,8	933,6	180	16,3	215,5	146
37	ХФБ БАНК	МОСКВА	62 688,3	64,2	10 078,7	29	22,2	3 291,0	25	138	УРАЛТРАНСБАНК	ЕКАТЕРИНБУРГ	12 619,8	43,6	1 565,0	138	68,1	488,8	94
38	МИНБ	МОСКВА	60 991,1	60,9	7 036,5	36	117,4	1 176,0	55	139	СТАНДАРТ БАНК	МОСКВА	12 204,7	-9,5	1 664,2	132	8,8	282,2	130
39	РУСЬ-БАНК	МОСКВА	60 466,9	87,0	5 438,8	58	114,2	530,9	88	140	АКИБАНК	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	12 149,1	31,4	1 837,6	125	64,9	264,6	133
40	БИНБАНК	МОСКВА	60 126,5	0,4	6 557,0	42	8,5	1 015,7	61	141	«УРАЛЬСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ДОМ»	ПЕРМЬ	12 062,1	57,3	2 280,7	108	89,8	235,5	137
41	ИНВЕСТСЕРБАНК	МОСКВА	59 393,4	34,7	4 225,3	67	19,6	1 309,0	49	142	МИБ	МОСКВА	11 857,6	2,4	1 753,5	127	11,9	242,7	136
42	ГАЗЭНЕРГОПРОМБАНК	П.ГАЗОПРОВОД	58 531,0	147,2	2 368,8	105	103,0	1 090,3	58	143	МОСКОМПРИВАТБАНК	МОСКВА	11 851,1	60,9	1 066,4	171	140,6	67,9	196
43	«РОССИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	57 118,4	50,9	5 479,4	56	52,2	1 478,1	44	144	ГИБ	МОСКВА	11 799,7	252,9	1 352,1	148	24,6	363,2	113
44	НБ ТРАСТ	МОСКВА	56 116,7	28,6	5 754,6	51	76,7	2 965,5	28	145	«ТАВРИЧЕСКИЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	11 716,0	19,4	1 157,2	165	15,0	286,1	129
45	БАНК ВЕФК	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	55 477,4	185,3	6 257,9	47	256,4	1 213,7	53	146	«ГАРАНТИ БАНК-МОСКВА»	МОСКВА	11 578,2	18,8	1 448,5	145	21,9	355,6	114
46	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	МОСКВА	51 166,8	85,5	6 625,5	41	192,0	839,1	62	147	МОССТРОИЭКОНОМБАНК	МОСКВА	11 426,9	-4,6	1 528,2	141	9,2	222,1	142
47	ЮНИАСТРУМ БАНК	МОСКВА	50 341,8	69,6	5 224,0	59	86,6	395,4	105	148	СВА	МОСКВА	11 382,9	15,0	6 691,3	40	7,1	474,8	96
48	РОСЕВРОБАНК	МОСКВА	50 303,1	66,1	5 004,9	60	77,5	2 065,4	36	149	«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»	САРАТОВ	11 272,0	41,1	920,7	185	80,3	148,0	163
49	КОММЕРЦБАНК (ЕВРАЗИЯ)	МОСКВА	48 605,8	31,1	6 255,0	48	21,0	1 518,0	42	150	ПРБ	МОСКВА	11 110,0	62,9	1 045,2	174	-3,7	218,0	144
50	ДОИЧЕ БАНК	МОСКВА	47 474,0	22,2	7 053,6	35	34,2	3 137,9	26	151	«КУБАНЬ КРЕДИТ»	КРАСНОДАР	11 010,9	69,2	1 891,8	118	207,2	1 315,7	48
51	РУСФИНАНС БАНК	САМАРА	47 358,7	110,6	6 466,6	44	15,6	755,1	67	152	ВНЕШПРОМБАНК	МОСКВА	10 967,6	48,3	1 563,8	139	47,2	221,5	143
52	ЕВРОФИНАНС-МОСНАРБАНК	МОСКВА	47 073,2	-9,7	7 828,3	33	25,1	1 719,1	41	153	ЭТАЛОНБАНК	МОСКВА	10 857,8	92,3	1 667,2	131	122,3	224,1	140
53	ЗАПСИБКОМБАНК	ТЮМЕНЬ	46 087,5	25,0	3 692,9	79	16,0	1 136,2	57	154	ИНКАСБАНК	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	10 460,6	-2,7	1 310,7	149	7,5	217,6	145
54	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	МОСКВА	44 270,1	61,4	4 204,5	68	40,7	1 784,3	39	155	ФИД-БАНК	ТОЛЬЯТТИ	10 407,6	38,0	931,3	181	65,0	368,6	112
55	БАЛТИЙСКИЙ БАНК	МОСКВА	43 670,7	42,1	3 925,4	75	72,2	1 132,1	285	156	РУССЛАВБАНК	МОСКВА	10 361,9	33,0	759,2	190	24,3	253,2	135
56	«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	МОСКВА	42 819,5	226,1	5 495,4	55	223,1	3 991,8	10	157	ПРИМСОЦБАНК	ВЛАДИВОСТОК	10 313,1	85,1	929,7	182	131,0	385,4	107
57	ТАТФОНДБАНК	КАЗАНЬ	42 680,0	42,0	5 509,5	54	57,1	434,4	99	158	КРАЙИНВЕСТБАНК	КРАСНОДАР	10 266,0	52,8	1 177,6	162	10,4	139,3	168
58	СУРГУТНЕОГАЗБАНК	СУРГУТ	42 189,9	24,5	4 521,4	62	103,3	294,9	127	159	ЛЕФКО-БАНК	МОСКВА	10 216,3	28,8	2 393,4	101	-0,1	129,9	173
59	«АВАНГАРД»	МОСКВА	41 488,1	24,4	4 519,3	63	11,0	604,5	78	160	РЕГИБАНК	ХАБАРОВСК	10 162,8	52,2</					

МОСКОВСКИЙ БАНК
реконструкции и развития



**МЫ РАБОТАЕМ,
ВЫ ЗАРАБАТЫВАЕТЕ**



Все виды банковских услуг

Тел.: (495) 225-15-05

www.mbrd.ru