



БАНК

Риск дефолта для российских и европейских банков сохраняется **18** |
Банки России **19** | Зачем нужен скоринг: мнение банкиров и клиентов **21** |
Вслед за ростом личных состояний обостряется борьба за клиента на рынке private banking **22** |

Падение вопреки

рейтинг

Ослабление позиций средних и малых банков становится все более явным. И это на фоне снижения темпов прироста активов даже среди крупнейших банков страны.

Тридцатка уменьшается

В 2011 году сокращение активов показало рекордное количество кредитных организаций — 487 из 939, присутствующих в списке «Интерфакс-ЦЭА». Казалось бы, самый тяжелый период позиди, у многих банков накоплены избыточная ликвидность, есть мотивация к поиску новых источников дохода и расширению операций, но объемы бизнеса все равно сокращаются. Основные причины — по-прежнему ограниченные возможности для наращивания прибыли, растущая конкуренция и посткризисная «осторожность».

За первые три месяца 2011 года банки заработали 214 млрд руб., что почти вдвое превышает результат первого квартала 2010 года. При этом активы банковской системы увеличились лишь на 0,6%. Общие ожидания по результатам года — рост примерно на 15–20%, который по сравнению с докризисными показателями выглядит скорее умеренным, чем амбициозным.

Флагманы банковского рынка — крупнейшие государственные

и квазигосударственные банки — могут вырасти еще больше. ВТБ за три месяца увеличил активы на 9,7%, Россельхозбанк нарастил объем операций на 7,1%, Транскредитбанк — на 5,8%, Ханты-Мансийский банк — на 17,7%.

Впрочем, даже в первой тридцатке банков ситуация выглядит не столь оптимистично: 11 из 30 крупнейших банков страны показали отрицательные темпы прироста активов. При этом лидером по сокращению объемов бизнеса стал МБРР, где снижение составило почти 20%.

Первый фактор сокращения активов — дефицит возможных направлений безопасного и доходного расширения бизнеса. Обозначенный выше двукратный рост финансового результата лишь выглядит позитивным.

Во-первых, почти половина прибыли получена за счет восстановления резервов на возможные потери, что может быть лишь бухгалтерским упражнением, а не показателем реального улучшения ситуации в банковской системе.

Топ-20 банков-лидеров по темпам прироста средств физических лиц в первом квартале 2011 года (указаны банки, в которых сумма средств физлиц превышает 1 млрд руб.)

№	Банк	Город	Рег. №	Средства физлиц (млн руб.)	№	Изм. (%)	Доля средств ФЛ в пассивах (%)	Соотношение кредитов ФЛ к депозитам ФЛ (%)
1	«Развитие»	Черкесск	2729	2 021,5	270	227,9	69,1	3,3
2	«Западный»	Москва	2598	5 563,4	142	203,6	46,8	1,2
3	Межтопэнергобанк	Москва	2956	7 658,7	113	115,4	29,0	26,2
4	Связной банк	Москва	1961	5 704,7	140	98,4	38,5	22,3
5	Маст-банк	Москва	3267	1 988,9	273	94,1	26,9	40,3
6	«Рост»	Москва	2589	1 939,0	277	89,2	39,6	23,9
7	Гута-банк	Москва	256	3 530,0	190	75,7	32,9	1,4
8	НОТА-банк	Москва	2913	1 560,3	309	68,1	4,7	13,3
9	«Охотный ряд»	Москва	3375	1 311,3	339	65,2	69,6	12,9
10	«Держава»	Москва	2738	2 122,2	261	56,5	21,2	31,7
11	Санкт-Петербургский ИАБ	Санкт-Петербург	3245	2 086,6	267	48,8	34,2	11,8
12	«Холдинг-Кредит»	Москва	3030	3 635,8	188	45,1	71,4	26,5
13	Лесбанк	Москва	1598	1 713,5	292	44,8	45,1	11,5
14	Банк сбережений и кредита	Москва	2581	1 551,9	311	43,6	78,3	20,2
15	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	2495	2 364,7	246	43,1	1,7	1,2
16	«Балтика»	Санкт-Петербург	967	1 127,5	363	42,8	40,1	11,7
17	ОБПИ	Москва	2626	1 903,8	280	42,1	33,3	1,7
18	НРБ	Москва	2170	7 674,4	112	40,3	14,7	66,4
19	«Ураллига»	Челябинск	1626	1 005,0	387	37,2	32,9	21,1
20	Транснациональный банк	Москва	2108	1 398,4	330	37,0	42,3	20,5

Источник: расчеты «Ъ».

Еще одно наблюдение относительно «креативной» бухгалтерии — нестабильное количество убыточных банков на внутриквартальные и отчетные даты. Понимая, что контрагенты и банковские аналитики уделяют больше внимания цифрам на конец квартала, банки стремятся пригнать отчетность именно на конец квартала, а не на «месячные» даты.

На 1 декабря 2010 года в системе было 155 убыточных кредитных организаций, на 1 января 2011 года — 81, на 1 марта 2011 года — уже 198, а на 1 апреля 2011 года — 93 (153 банка

— год назад). Впрочем, объективные рыночные тенденции будут способствовать улучшению ситуации с прибылью: отчисления в резервы снижаются, стоимость фондирования падает. Хотя финансовые результаты по системе в целом могут быть нестабильными, а в рамках отдельных кредитных организаций — даже ухудшаться из-за потери конкурентных позиций и продолжающегося передела рынка.

Еще одним подтверждением ограниченных возможностей заработка на российском рынке является выплата инос-

транными банковскими «дочками» щедрых дивидендов в пользу своих акционеров. Так, ХКФ-банк сократил собственные средства на 33,8%, выплаты своим участникам дивиденды, превышающие заработанную прибыль. Юникредитбанк в результате выплаты дивидендов сократил капитал на 6,8%. Конечно, рано делать выводы об исходе «иностранных» из России. Просто иностранные акционеры не видят потенциала для масштабного расширения операций в среднесрочной перспективе, а следовательно, не считают эффек-

тивным держать избыточный капитал в своих российских «дочках».

Пищевая цепочка

С выходом из кризиса также наблюдается усиление банковской конкуренции за «качественных» заемщиков. Но если в теории усиление конкурентной борьбы должно оказывать на систему положительный, оздоравливающий эффект, то на практике наблюдается расширение госбанков и вытеснение остальных игроков в более рискованные рыночные ниши. (Окончание на стр. 19)

Доля системы

тенденция

С начала года возросла активность госбанков в сфере слияний и поглощений. Доминирование госбанков неизбежно, хотя это увеличивает уязвимость банковского сектора. Впрочем, банковской системе нужны крупные игроки. Хотя не обязательно государственные.

Директивное кредитование

В процессе восстановления банковской системы после кризиса государственные и квазигосударственные банки существенно упрочили свое положение. Они были первыми адресатами антикризисной поддержки финансового сектора и «проводниками» экстренной поддержки в низшие эшелоны системы. Уже на протяжении многих кварталов «госы» демонстрируют лучшие результаты с точки зрения роста активов, прибыльности, капитализации.

В 2011 году возросла активность госбанков в сфере слияний и поглощений. Сбербанк решил дополнить свой бизнес инвестиционно-банковским управлением и находится в стадии завершения сделки по приобретению «Тройки Диалог». Банк ВТБ вошел в число акционеров Банка Москвы и Транскредитбанка. Время от времени появляются новости и о международных амбициях госбанков, и о возможном приобретении новых активов за рубежом. Частные кредитные организации испытывают мало энту-

зиазма по поводу усиления «госов» и курса на укрупнение банковской системы. Однако мировой опыт показывает, что банковской системе нужны крупные игроки, хотя и не обязательно государственные.

Сегодня лишь 40 с небольшим банков в России обладают достаточным капиталом для того, чтобы предоставить одному клиенту больше \$100 млн. А порядка 700 кредитных организаций, присутствующих в российской банковской системе, не способны выдать заемщику кредит в размере более \$10 млн из-за своего небольшого размера.

Сейчас минимальный размер капитала составляет 90 млн руб. (27 банков из списка крупнейших не удовлетворяют этому требованию). С 1 января 2012 года он будет увеличен до 180 млн руб. для действующих банков (у 182 на 1 апреля 2011 года капитал не достигал до этого уровня) и до 300 млн руб. — для вновь создаваемых.

В этом контексте последовательное повышение требований к минимальному размеру собственных средств, предпринимаемое ЦБ, выглядит скорее как движение к формированию более мощных финансовых посредников, чем политика по «очищению рынка» от небольших и средних банков.

Действительно, важная функция госбанков в том, чтобы выступать проводниками и исполнителями распоряжений руководства страны, касающихся поддержки приоритетных отраслей экономики. (Окончание на стр. 18)

SONY
make.believe

VAIO

VAIO рекомендует Windows® 7.

VAIO серии S

Движение к успеху

VAIO серии S – идеальное сочетание компактности и высокой производительности.

Предустановленная ОС Windows® 7 Профессиональная обеспечивает все необходимое для работы бизнеса: скорость, надежность, совместимость, подключаемость и безопасность.

Инновационные разработки и высокотехнологичные решения, объединенные в VAIO серии S, позволили значительно увеличить производительность работы этого ноутбука.

Работает так, как нужно.

Windows 7
Профессиональная

Реклама. Товар сертифицирован.

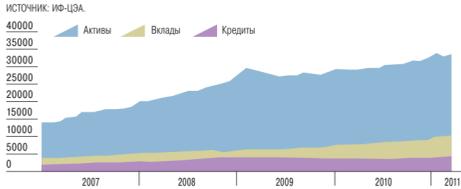
банк ТЕНДЕНЦИИ

Баланс возврата

Вклады

Следствием финансового кризиса стал рост доли вкладов населения в балансах банков и отказ населения от стратегии потребления в пользу стратегии сбережения. Сейчас банковский сектор вновь возвращается к модели, близкой к докризисной. С начала текущего года номинальные приросты кредитов превзошли приросты депозитов.

РОЗНИЧНЫЕ ПРОДУКТЫ БАНКОВ (МЛРД РУБ.)



По итогам первого квартала текущего года вклады населения составили около 30% в сводном балансе российской банковской системы. Данная величина сама по себе весьма значима, но в ситуации мирового финансового кризиса и сложностей заимствования долгового капитала на международных финансовых рынках для российских банков депозиты физических лиц становятся особенно ценным пассивом. Вместе с тем если проследить динамику долей вкладов населения в структуре балансов банков на протяжении четырех лет, то мы увидим, что данная величина претерпевала существенные изменения.

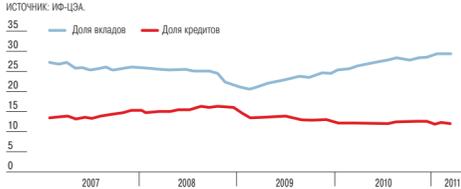
В докризисный период и в самом начале периода доля вкладов физических лиц последовательно сокращалась, достигнув минимума в 21% в начале 2009 года, когда российская экономика в полном объ-

еме ощутила на себе удар мирового финансового кризиса. В последующие месяцы доля депозитов физических лиц стала неуклонно расти, достигнув нынешних рекордных значений. В чем же секрет столь противоречивой на первый взгляд динамики? Почему финансовый кризис привел к росту вкладов, как в номинальном выражении, так и их доли в банковских балансах?

Для того чтобы понять, как это скажется на финансовом состоянии российских банков и перспективах их развития, необходимо более детально разобраться в особенностях взаимозависимости динамики розничных кредитов и депозитов.

Между данными величинами существует жесткая связь. Поскольку до кризиса именно кредитный портфель задавал общие темпы роста активов банков, то это вело к сокращению доли вкладов населе-

ДОЛИ РОЗНИЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ В БАЛАНСАХ БАНКОВ (%)



Вновь начался рост объемов розничного кредитования. А это означает, что после выхода из кризиса население от стратегии сбережения опять перейдет к стратегии потребления. ФОТО ИТАР-ТАСС/ИНТЕРПРЕСС

нию и росту доли розничных кредитов в балансах банков.

С началом кризиса стратегия расходования средств населением претерпела изменения: население отказалось от стратегии потребления в пользу стратегии сбережения. Данный факт выразился в том, что

приросты банковских вкладов граждан примерно на 100 млрд руб. ежемесячно стали превосходить прирост розничных кредитов. Причем такая смена тенденции была связана не столько с желанием населения скопить «на черный день», сколько с отсутствием в достаточном

объеме кредитного предложения со стороны банков. Граждане просто лишились возможности в кризисных реалиях получать в банках новые кредиты, в результате чего их доходы были перенаправлены на банковские депозиты вместо платежей по кредитам.

Причем в новых кризисных реалиях именно рост розничных депозитов стал задавать общие темпы роста банковской системы. Тем самым инфляция и соответствующий рост доходов населения в номинальном выражении стали обеспечивать рост банковской системы.

Но рост доли вкладов населения в балансах банков не может продолжаться бесконечно. Более того, уже сейчас есть основания утверждать, что происходит новый сдвиг тенденций и мы вновь возвращаемся к модели, близкой к докризисной. Так, уже по итогам января текущего года номинальные приросты депозитов, это позволяет ожидать, что в ближайшие месяцы произойдет их уравнивание.

Действительно, ситуация прошлого года не может продолжаться долго, так как она подразумевает свернутое банками кредитование и, как следствие, недополучение прибыли. Ситуация может исправить лишь возобновление кредитования. Причем банкам для этого достаточно лишь проявления воли, депозитных ресурсов у них достаточно. Такой рост кредитования должен начаться особенно бурно именно в секторе розничного кредитования. Именно розница становится единственным доступным для большинства российских банков локомотивом роста и получения прибыли. Хотя и здесь мы видим рынок, достаточно насыщенный банковскими предложениями, но при этом не стоит забывать про существование ипотеки, которая в силу длинных сроков кредитования (длинные по срокам кредиты быстро накапливаются в балансах банков) способна обеспечить опережающие темпы роста всего розничного кредитного портфеля банков.

Что же касается депозитов, то их рост продолжится, но доля в балансах банков вновь начнет сокращаться, уступая место открывающимся перед банками возможностям фондирования на международных рынках долгового капитала. Причем такое фондирование может осуществляться в рублях, избавляя банки от нежелательных валютных рисков.

Вспомним, что в настоящее время около 10% доходов населения используются на небанковские накопления, что является хорошим дополнительным стимулом для увеличения лимитов банковского розничного кредитования и потенциальным банковским ресурсом для фондирования кредитов.

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

Доля системы

Тенденция

(Окончание. Начало на стр. 17)

В России только «госы» обладают достаточным масштабом и финансовой мобильностью для того, чтобы в одиночку обеспечивать реализацию значимых для государства проектов.

Основная роль в этом принадлежит Внешэкономбанку, который имеет особый правовой статус госкорпорации и формально к госбанкам не относится. Но государственные и квазигосударственные банки в той или иной степени также выполняют отдельные локальные государственные задачи.

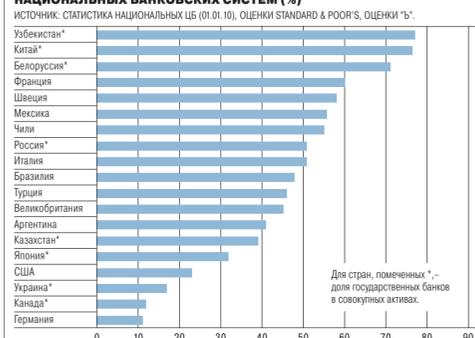
Государственные банки имеют много преимуществ перед частными, но одно из наиболее важных — цена фондирования и размещения ресурсов. Сбербанк, ВТБ и Россельхозбанк могут привлекать средства на гораздо более привлекательных условиях, чем их коллеги из «частного» сектора, причем из любых доступных источников. Госбанк находится в особых отношениях с бюджетными властями всех уровней. Крупным банкам с государственным участием больше доверяет население. Опросы показывают, что в массовом сознании слова «государственный» и «надежный» являются синонимами. К таким банкам испытывают повышенный интерес иностранные инвесторы. Из-за более дешевого фондирования «госы» могут предлагать и более дешевые кредитные продукты.

Кроме того, качество менеджмента госбанка за последние пять-семь лет значительно улучшилось. Если раньше на многих направлениях (кредитование малого бизнеса, розница, ипотека) «госы» были пассивными, то сейчас они начинают быстро осваивать новые рыночные ниши, порождая изменения конкурентного ландшафта до неузнаваемости.

Эффект вытеснения Конечно, нельзя идеализировать роль крупнейших банков в рамках всей системы. Одно из главных негативных последствий доминирования крупных государственных структур в России — так называемый эффект вытеснения.

Частным российским банкам и раньше было сложно конкурировать с «госами», а после кризиса и подавно. Во-первых, сократилось число качественных заемщиков — поле для конкуренции стало более узким. Наиболее интересные клиенты уходят к тому, кто предлагает более выгодные ценовые условия.

ДОЛЯ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ В СОВОКУПНЫХ АКТИВАХ НАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ (%)



Частные банки, с одной стороны, вытесняются в более рискованный сегмент, с другой — вынуждены идти на понижение процентных ставок, чтобы удержать даже более «рисковых» клиентов. Получается, что банкиры покупают риски по заниженным ценам, что уменьшает их общую устойчивость и негативно сказывается на финансовом здоровье системы.

Еще более тяжелая проблема — неуправляемость госбанка. Примерно год назад ее существование публично признал один из зампредов ЦБ, заявив, что, даже вывывая нарушения в деятельности Сбербанка, ЦБ как главный акционер не может ничего предпринять из-за конфликта интересов и что подобный надзор является «неполноценным». Отметим, что за этим заявлением последовали подробные разъяснения и опровержения как со стороны «Сбера», так и со стороны ЦБ. Но факт существования «надзорной» проблемы в отношении не только государственных, но и просто крупных финансовых институтов признается регуляторами многих стран.

Показателем пример Исландии, где проблемы сверхкрупных банков привели к экономической катастрофе в масштабах всей страны. Помимо концепции too big to fail («слишком большой, чтобы упасть») появилась концепция too big to discipline («слишком большой, чтобы регулировать»). Чем крупнее банк, тем сложнее становится им управлять, поскольку при введении каждой санкции в отношении системно значимого финансового института регулятор вынужден взвешивать последствия такого шага для системы в целом.

Наконец, в отношении «госов» возникает и вопрос, касающийся эффективности их деятельности. По рентабельности активов и капитала неэ-

ффективность выявить невозможно, так как эти показатели искажаются из-за сверхприбыли, получаемой за счет «эффекта вытеснения». Особых стимулов контролировать издержки у госбанков нет. Равно как нет и стимулов следить за качеством активов, осторожностью избранной кредитной стратегии и адекватностью риск-менеджмента. Главное — отпортить акционерам о выполнении плана.

Впрочем, Россия не единственная страна в мире, где в банковском секторе доминирует несколько крупных игроков. Вспомним опыт Китая — там система директивного кредитования действует достаточно хорошо и даже помогла банку пережить кризис, действуя в рамках определенных правилительственных задач.

Особенность нашей банковской системы заключается в том, что наши «крупные» банки являются государственными, что усугубляет все перечисленные выше проблемы. Наиболее рациональное в данном случае решение — снижение доли государства в капитале крупнейших государственных финансовых институтов.

Приход новых инвесторов может помочь улучшению практики корпоративного управления, снижению «надзорного» конфликта и появлению новых стимулов для повышения эффективности работы. В этом контексте «Стратегия развития банковского сектора РФ до 2015 года», предполагающая сокращение участия государства в капитале Сбербанка, банка ВТБ и Россельхозбанка в ближайшие три года, выглядит логичным шагом к решению указанных проблем. Жаль, правда, что о мерах по защите и развитию конкуренции на всех уровнях системы в «Стратегии» написано не столь подробно и детально, как о приватизации госбанков.

Ольга Чернышова

В ОЖИДАНИИ ДЕФОЛТА

Даже спустя два года после дефолта Lehman Brothers и пика финансового кризиса начала 2009 года сохраняется высокий риск дефолта для российских и европейских банков.

В последнее время все чаще появляются сообщения о том, что банки Европы восстанавливаются от последствий финансового кризиса и возвращаются к докризисным уровням прибыльности.

В начале мая Deutsche Bank в Германии опубликовал данные о рекордном уровне доходов — €2,1 млрд за первый квартал 2011 года. Его немецкий конкурент Commerzbank также заявил об устойчивом росте в 41% за первый квартал и достижениях прибыли в €1 млрд. Другие европейские банки, такие как Barclays в Великобритании (£1,7 млрд), Banco Santander в Испании (€2,1 млрд) и UBS в Швейцарии (2,2 млрд швейцарских франков), опубликовали похожие обнадеживающие результаты своей деятельности на начало 2011 года.

Эти недавние позитивные новости европейского банковского сектора ставят вопрос о том, действительно ли времена повышенного риска дефолтов среди европейских банков прошли или, несмотря на рост прибыльности, бизнес-модель банковской индустрии недостаточно устойчива.

Moody's Analytics измеряет риск дефолта частных компаний и финансовых организаций по всему миру, опираясь на оценку информации о рынке и применяя количественные технологии. В результате риск наступления дефолта в рамках установленного временного интервала (обычно это один год) выражается не как рейтинговая оценка (например, Ваа или ВВВ), а как объективная ожидаемая вероятность дефолта (EDF, Estimated Default Frequency). Для сравнения: имея дело со 100 заемщиками, годовая вероятность EDF каждого из которых составляет 5%, можно ожидать, что пять из них объявят дефолт в следующем году.

По нашим оценкам анализа 188 западноевропейских банков, зарегистри-

ДИНАМИКА ДЕФОЛТОВ (EDF) ДЛЯ ДВУХ ГРУПП ЕВРОПЕЙСКИХ БАНКОВ (EDF В ТЕЧЕНИЕ 1 ГОДА, %)



рованных на бирже, и 34 восточноевропейских и российских банков, есть основания предположить, что сохраняется высокий риск дефолта среди банков в Европе. Даже спустя два года после дефолта Lehman Brothers и пика финансового кризиса в начале 2009 года средняя величина риска дефолта для российских банков остается повышенной.

В сравнении с докризисным уровнем 2006–2007 годов средняя величина EDF для западноевропейских банков во время кризиса выросла с 0,05% до 1%, а для банков Восточной Европы — с 0,1% до 2% (то есть вероятность дефолта увеличилась в 20 раз).

В 2011 году средняя величина риска дефолта все еще существенно выше докризисного уровня со значениями 0,85% для Западной Европы и 0,45% — для Восточной. Тем не менее величина EDF показывает только половину картины.

Принимая во внимание различия между европейскими банками, индивидуальный EDF для каждого банка варьируется от самого низкого в 0,05% (то есть один из 200 заемщиков объявит дефолт) до более чем 20% (то есть один из 5 заемщиков объявит дефолт в ближайшие 12 месяцев).

Каковы причины того, что банки в большинстве регионов Европы не в состоянии воспользоваться возможностями, появляющимися в связи с оживлением экономики? Чем вызваны сомнения рынка в устойчивости бизнес-модели банков по сравнению с тем состоянием, в котором они находились несколько лет назад?

На европейские банки влияет множество негативных факторов. Назовем несколько из них: продолжающееся уменьшение доли заемных средств (deleveraging), медленный экономический рост в нескольких государственных странах, «периферийные» государственные кризисы в еврозоне, низкий уровень чистого процентного дохода, близкие сроки погашения задолженностей, качество старых активов и повышение требований регуляторов к капиталу препятствуют быстрому восстановлению банковской системы.

Чтобы противостоять этим сложностям, европейским банкам необходимо демонстрировать свои сильные стороны через устойчивую депозитную базу, которая обеспечит стабильное финансирование, или другие конкурентные стратегии фондирования, специализированные продукты и ниши, которые позволят банкам держать конкурентов на расстоянии, высокий уровень доходов, более современные методы управления рисками и культуры рисков для того, чтобы не повторять ошибок, которые привели банковскую систему к предшествующему кризису.

В Европе есть банки, которые успешно преодолели описанные выше трудности. Тем не менее многим банкам предстоит долгий путь к тому, чтобы убедить рынок в том, что их бизнес-модель будет исправно работать вновь.

Кристиан Тун, старший директор Moody's Analytics

ГАЗПРОМБАНК



БРОКЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

www.gazprombank.ru
8-495-913-74-74, 8-800-100-07-01

ГПБ (ОАО), Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.

Банк практика

Наденные вопрски

рейтинг

(Окончание. Начало на стр. 17)
Тосбнки прежде всего используют дененое преимущество, что вынуждает многих частных банков демпинговать и приводит к сокращению маржи в целом по «частному» банковскому сектору.
Особенно страдают от этого средние и небольшие региональные организации, которые находятся в самом низу «пищевой цепочки» и, пожалуй, могут предложить клиенту лишь индивидуальный подход и постоянное локальное присутствие.

Наконец, после кризиса многие финансовые институты переключились с «агрессивной» на «осторожную» модель ведения бизнеса. Если раньше вполне нормальной стратегией на рынке считалось увеличение активов и экспансия по всем направлениям, то сейчас приоритеты сместились в сторону обеспечения устойчивого роста с приемлемой доходностью на капитал. А ради этого приходится жертвовать динамикой развития.
В складывающейся посткризисной конфигурации банковской системы сложно быть небольшим и тем более ре-

гиональным банком. Новые условия предъявляют повышенные требования к финансовым институтам: продвинутый риск-менеджмент, умение лавировать между нарастающим давлением госбанков и необходимостью расширять бизнес и повышать его доходность, необходимость привлекать ресурсы для развития по приемлемой цене. В подобных условиях менеджмент некоторых банков избрал для себя «опportunистическую» линию поведения, которая во многом опирается на существование системы страхования вкладов (ССВ).

Как мы уже писали в прошлых номерах «Ъ-Банка», в период кризиса многие небольшие банки сосредоточились на привлечении розничных депозитов по повышенным ставкам. Банк России был надежден правом ограничивать максимальный размер ставок по вкладам физических лиц, но лишился этого права с 1 января 2011 года, хотя данная мера по-прежнему могла бы быть актуальна в отношении некоторых кредитных организаций.
Высокая доля средств физических лиц в пассивах, привлеченных под очень высокие проценты, может привести к банкрот-

ству по следующему сценарию. Дорогие пассивы банка «отработаны» не в состоянии, следовательно, вынужден нести убытки, которые некоторое (но не слишком долгое) время можно маскировать в отчетности. По мере того как идет время, ситуация осложняется ограниченными возможностями доходного размещения. Иногда, в особо «тяжких» случаях, средства, привлеченные от граждан, направляются на кредитование проектов своих акционеров.
По мере того как убытки накапливаются, банк становится не в состоянии выполнять обязательные нормативы ЦБ и лиша-

ется лицензии. С этого момента погашение обязательств перед вкладчиками становится «головной болью» АСВ, а в акционеров и менеджмента обанкроченного банка. Во многих случаях недобросовестное поведение банкиров усугубляется поведением самих вкладчиков, которым (при условии нормальной работы ССВ) выгодно нести депозиты именно в тот банк, который предлагает наиболее высокие проценты. К сожалению, механизмы защиты от подобных «самобуйственных» стратегий на рынке депозитов у регуляторов пока нет.

Ольга Чернышова

Банки России (окончание на стр. 20)

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нормативная прибыль (млн руб.)	Средства физ. лиц (млн руб.)	НДС (%)	Кредиты к клиентам (%)	Изм. (%)	Кредиты к клиентам (млн руб.)	Изм. (%)
1	Сбербанк России	Москва	8533795.5	0.3	1137099.2	8.4	53863.8	472506.6	0.7	551302.2	2.7	27.1	2.7
2	Ситибанк	Москва	3048270.1	0.1	627093.3	2.2	12771.1	130179.1	30.7	130179.1	6.4	30.7	6.4
3	Газпромбанк	Москва	1875498.6	4.1	138339.9	0.4	13771.1	209300.3	1.5	295127.8	3.6	3.6	3.6
4	Россельхозбанк	Москва	1102433.9	7.1	112885.7	0.2	564.9	125222.1	0.3	712939.4	4.8	4.8	4.8
5	ВТБ 24	Москва	935799.9	4.2	93849.9	5.1	6031.8	657945.0	4.4	492584.2	6.2	6.2	6.2
6	БКС Банк	Москва	888306.0	-1.2	115777.1	0.6	604.3	152201.1	-8.6	575505.4	4.6	4.6	4.6
7	Альфа-банк	Москва	790130.3	-0.8	77638.6	5.9	3995.6	183575.2	0.1	525428.8	1.1	1.1	1.1
8	Юниград-банк	Москва	61848.3	-7.2	62237.3	-6.8	2533.6	40061.4	-0.2	388235.3	-3.8	-3.8	-3.8
9	Райффайзенбанк	Москва	49304.4	3.4	68464.0	3.3	2995.0	163300.3	0.1	298066.5	2.1	2.1	2.1
10	Промсвязьбанк	Москва	46309.0	-1.1	36938.6	0.3	438.5	94500.9	-8.2	29370.6	0.5	0.5	0.5
11	Беневариусбанк	Москва	39892.9	5.8	25992.2	6.5	2238.0	103910.4	0.7	22780.5	16.0	16.0	16.0
12	Росбанк	Москва	39177.3	-9.0	70665.4	-11.4	878.2	114468.0	-5.6	244939.3	-6.1	-6.1	-6.1
13	Уралсиб-банк	Москва	37488.7	-7.7	45039.5	1.7	1736.4	114461.3	-3.1	194212.2	1.1	1.1	1.1
14	Номос-банк	Москва	38919.0	3.9	38016.8	4.3	1678.1	54736.1	4.7	216405.0	0.9	0.9	0.9
15	МДМ-банк	Новосибирск	346389.0	-6.5	58263.6	-1.1	530.3	117875.5	-3.6	197325.8	-3.2	-3.2	-3.2
16	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	280643.0	3.8	27766.7	3.7	1383.6	70352.0	-1.4	190263.5	1.1	1.1	1.1
17	Россельхоз	Санкт-Петербург	258074.3	0.6	21016.9	4.9	718.9	26766.0	-2.2	18273.3	-1.3	-1.3	-1.3
18	Али Барс	Казань	254958.3	7.8	31005.4	-4.0	198.8	49622.9	5.3	143464.6	1.6	1.6	1.6
19	Ситибанк	Москва	231626.1	-5.5	42595.3	3.3	1879.3	42140.1	2.9	17659.6	0.8	0.8	0.8
20	Капитал-Минусинск	Капитал-Минусинск	182374.0	0.0	22328.0	0.0	1020.0	46076.2	0.0	103910.4	12.3	12.3	12.3
21	Норд-банк	Москва	179288.8	-4.6	21555.5	4.7	714.6	46106.6	-2.2	124246.3	-7.1	-7.1	-7.1
22	Сбербанк	Москва	176881.9	10.0	19307.2	0.4	99.9	33239.3	3.3	108407.3	8.9	8.9	8.9
23	ТРАСТ	Москва	176155.0	8.6	10226.6	5.1	1001.5	93399.9	2.9	92201.1	23.3	23.3	23.3
24	Возрождение	Москва	147439.5	1.1	16588.0	2.0	286.5	82920.4	-0.5	114622.8	9.9	9.9	9.9
25	Петровский-банк	Москва	172554.4	-2.1	24692.4	0.1	206.3	56372.6	-2.4	84903.8	-5.2	-5.2	-5.2
26	Московский кредитный банк	Москва	166909.5	2.3	10934.4	-1.0	626.5	57891.4	15.7	115208.9	13.7	13.7	13.7
27	Связь-банк	Москва	162695.8	-6.0	1925.0	0.2	158.7	13404.2	4.9	80884.4	2.8	2.8	2.8
28	Сосисет Жемарь Восток	Москва	148932.0	7.6	23261.1	5.4	7816.6	27880.0	-3.1	14166.8	0.3	0.3	0.3
29	Русский стандарт	Москва	145327.7	9.1	23744.5	4.1	1504.2	17210.0	18.6	78353.2	7.4	7.4	7.4
30	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	139415.9	17.7	24909.0	-8.7	1946.3	2364.7	43.1	23545.3	-0.1	-0.1	-0.1
31	«Открытие»	Москва	130678.3	-1.0	15797.3	1.2	224.5	50311.1	5.3	78992.2	15.1	15.1	15.1
32	МБРР	Москва	125563.6	-19.7	14512.2	-0.3	79.0	42350.9	8.7	47333.1	0.1	0.1	0.1
33	Глобус-банк	Москва	121453.7	12.8	23091.6	0.7	485.4	21213.3	7.5	7317.1	-1.5	-1.5	-1.5
34	МИБС	Москва	120250.1	9.3	12257.9	25.0	230.0	61275.9	7.6	85345.5	18.6	18.6	18.6
35	«Авангард-инвест»	Москва	109738.4	-12.2	6650.0	5.8	371.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
36	«ИТБ Финанс»	Санкт-Петербург	100525.7	-3.8	10386.2	28.6	699.0	4861.1	-3.7	52884.4	-7.3	-7.3	-7.3
37	ИФБ-банк	Москва	100249.7	-0.8	20489.7	0.8	2784.7	20319.0	-1.3	74351.9	-0.7	-0.7	-0.7
38	Сбербанк	Москва	102427.2	4.2	5864.0	2.7	316.6	6270.6	6.7	52979.4	4.6	4.6	4.6
39	Абсолют-банк	Москва	98721.6	-6.2	11861.2	26.0	2590.0	18666.4	-11.3	60989.3	-7.1	-7.1	-7.1
40	Восточный экспресс банк	Благовещенск	97744.5	6.3	10357.1	0.5	306.8	68371.1	9.5	69750.7	14.0	14.0	14.0
41	ОТП-банк	Москва	95474.7	-0.3	104933.8	18.1	2024.5	37762.6	0.6	46784.5	-2.0	-2.0	-2.0
42	Русь-банк	Москва	87615.5	-4.0	7736.6	4.6	491.9	29991.6	1.4	34673.7	2.0	2.0	2.0
43	Юниград-банк	Москва	84707.3	0.6	8378.3	-1.0	204.9	31199.6	11.1	62670.8	10.4	10.4	10.4
44	Росбанк	Москва	84559.6	-3.9	18405.7	0.4	719.9	0.0	-1.0	15650.9	22.9	22.9	22.9
45	Сбербанк	Москва	81452.1	-0.8	24296.3	5.2	1445.1	787.2	25.2	32579.8	-2.2	-2.2	-2.2
46	СКС-банк	Санкт-Петербург	77819.9	7.5	7123.3	3.9	712.7	37323.4	6.3	54542.2	11.7	11.7	11.7
47	Транскапиталбанк	Москва	77800.0	6.0	8035.9	3.2	334.2	16026.0	7.9	59526.1	11.2	11.2	11.2
48	Иленин-банк	Москва	77183.1	-4.4	10247.7	1.8	159.1	42170.3	-6.8	57801.6	-1.9	-1.9	-1.9
49	Инвестторгбанк	Москва	76586.7	8.3	8404.3	-1.5	69.1	30110.4	9.9	49174.1	13.1	13.1	13.1
50	Кредит Европа Банк	Москва	76026.1	-7.8	13816.5	10.0	1541.7	4146.7	13.3	57296.9	9.1	9.1	9.1
51	Глобусбанк	Москва	75405.7	-2.3	7824.2	-5.1	151.5	14719.9	4.6	27527.4	-4.8	-4.8	-4.8
52	УБРР	Екатеринбург	75056.0	2.1	5342.1	0.1	164.8	44388.7	1.9	38432.4	4.7	4.7	4.7
53	Доминион-банк	Москва	73367.8	0.8	10067.7	-6.3	-463.8	24590.0	25.3	54018.8	27.0	27.0	27.0
54	СНТ-Петербург	Санкт-Петербург	72026.1	16.4	4259.5	3.9	117.2	787.2	0.1	72579.8	14.4	14.4	14.4
55	Восточный банк	Москва	71969.7	0.0	29419.3	5.9	421.2	2378.8	11.3	28999.8	6.3	6.3	6.3
56	Балтийский банк	Москва	70369.7	-1.4	5974.0	7.8	414.9	8179.4	4.9	35436.6	13.8	13.8	13.8
57	Сбербанк	Москва	69122.5	-0.7	5010.2	12.2	152.2	53025.4	0.3	24660.2	4.3	4.3	4.3
58	«Сосисет»	Москва	67244.0	0.4	6328.6	8.7	97.9	12404.2	4.4	35500.0	0.4	0.4	0.4
59	Роснефтебанк	Москва	65948.7	-5.3	7549.6	6.4	492.3	13862.9	-3.5	39084.1	14.7	14.7	14.7
60	Новосибирск	Москва	64951.1	5.3	5105.5	-0.2	170.0	12317.7	6.7	28965.8	14.4	14.4	14.4
61	Совкомбанк	Москва	62895.0	-3.0	3139.5	-9.6	5.5	22866.2	-2.8	46535.5	5.7	5.7	5.7
62	Евразия-Московск	Москва	62862.0	75.4	12593.6	2.9	172.3	4838.9	6.2	8330.7	-36.2	-36.2	-36.2
63	Мастер-банк	Москва	61491.3	-6.8	3410.2	-9.5	124.1	32848.0	-1.7	37770.8	-0.8	-0.8	-0.8
64	Сбербанк	Москва	61028.7	0.4	6202.8	0.4	1020.9	14632.0	0.6	10673.8	0.9	0.9	0.9
65	МБРР	Москва	61041.6	1.6	5372.0	1.9	301.7	14531.0	-6.9	19396.4	-27.3	-27.3	-27.3
66	Сбербанк	Москва	59264.4	-13.4	5940.6	5.4	119.7	35681.1	22.4	19408.4	0.2	0.2	0.2
67	«Центроинвест»	Москва	59770.0	-21.1	13661.9	13.7	1184.1	798.3	-2.6	9373.8	18.6	18.6	18.6
68	Запсибкомбанк	Томск	58533.3	-8.7	6403.2	1.8	155.1	24538.5	-3.6	40647.8	0.2	0.2	0.2
69	«Авангард»	Москва	55001.1	-3.2	15723.4	0.1	133.0	110346.2	2.5	45088.1	0.3	0.3	0.3
70	НРБ	Москва	52589.8	-3.0	18586.8	-32.3	445.8	7674.4	40.3	19899.8	-3.6	-3.6	-3.6
71	«Сбербанк»	Москва	52578.8	-11.1	8661.1	6.7	565.2	4717.4	46.8	40076.7	-1.8	-1.8	-1.8
72	«Сбербанк-Уралсиб»	Казань	52023.2	3.0	3786.7	1.8	125.9	8207.8	0.7	28979.8	60.7	60.7	60.7
73	Дон-банк	Москва	51522.2	3.2	4768.6	3.7	255.6	7738.0	7.8	32882.9	1.7	1.7	1.7
74	Корпоративный банк Штандарт	Санкт-Петербург	50119.3	-6.3	11884.2	0.4	-250.0	1594.5	-5.1	7609.9	18.1	18.1	18.1
75	МБСФ	Москва	49999.7	-3.7	4529.7	9.8	178.7	8151.0	-4.8	31849.9	9.4	9.4	9.4
76	Балтийский банк	Санкт-Петербург	48903.5	1.5	2936.7	-1.3	35.8	14309.7	3.1	34550.5	7.5	7.5	7.5
77	«Пересвет»	Москва	48575.4	9.4	3760.5	9.6	301.9	6596.1	15.1	36696.7	14.7	14.7	14.7
78	Фондбанк	Москва	48330.1	0.4	3668.8	17.1	133.7	8664.5	5.1	25306.7	7.0	7.0	7.0
79	Совкомбанк	Кострома	45739.6	5.7	5535.6	13.9	798.5	24707.3	5.4	23848.9	5.7	5.7	5.7
80	«Центроинвест»	Ростов-на-Дону	45733.7	-4.4	4666.2	3.2	221.1	23535.2	3.4	33445.1	10.9	10.9	10.9
81	«Иленин»	Москва											

Банк практика

Банки России (окончание, начало на стр. 19)

№ Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы роста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты ИБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)
427	Москва	2766,9	-17,9	553,8	0,1	4,0	1029,6	-5,9	1047,7	-12,5
428	Аван-Инвест банк	2756,7	-16,7	636,8	12,7	7,0	7,7	-1,0	1879,4	-11,3
429	Руспотбанк	2746,2	29,2	160,7	—	7,3	114,5	3,3	1674,3	34,2
430	Банк-Т	2724,6	-7,9	376,0	0,4	0,6	1880,1	19,0	2008,2	20,1
431	ВБРР	2710,0	-1,8	206,4	1,0	1,8	620,0	-0,3	1635,0	-11,6
432	БЭТ	2705,2	-5,8	180,1	-0,6	-1,8	633,5	12,4	1273,5	-15,7
433	Дель эл Ти Банк	2695,0	0,0	635,0	1,9	12,1	440,0	5,1	247,2	0,7
434	Первый инвестиционный банк	2679,5	-4,0	344,7	1,0	7,8	375,7	-3,5	2023,3	11,6
435	Уралсиббанк	2678,4	-0,1	539,7	3,6	10,2	158,2	-10,1	993,7	1,0
436	РНКБ	2675,5	-0,9	145,6	-1,2	52,0	148,4	-10,6	133,6	-60,7
437	Агроинвест	2673,5	-31,4	483,5	1,4	8,3	1027,6	7,9	268,0	14,3
438	Новосибирский-банк	2658,6	2,3	362,0	-8,8	5,0	353,3	26,9	114,9	26,2
439	Клиентский	2642,7	13,4	408,3	0,2	6,1	1793,1	7,4	2134,4	14,0
440	Паробанк	2632,9	-7,9	598,8	1,1	4,6	447,9	33,9	1974,3	13,0
441	Нефтегазбанк	2630,6	-4,7	938,8	0,8	8,4	633,1	-3,8	1355,1	-7,0
442	Проминвест	2627,4	-14,2	339,5	3,1	7,1	1021,2	7,8	1682,4	5,9
443	Сургутимбанк	2621,8	-4,9	235,4	2,2	3,2	1447,5	-5,8	904,0	11,3
444	МН-Банк	2618,2	-26,3	920,4	1,4	3,3	1280,2	-10,3	815,8	-29,2
445	НПБ	2601,1	1,3	390,6	-10,6	-7,0	1025,4	10,8	1348,8	26,1
446	Камчаткоммерцбанк	2578,2	-15,0	645,7	0,9	7,3	836,6	1,3	1128,3	-0,1
447	«Нейва»	2573,0	3,0	238,0	-0,9	9,6	0,0	-8,1	713,4	7,8
448	«Система»	2574,3	32,3	563,8	1,1	4,5	345,5	-8,5	1060,7	-10,6
449	Алтайкапиталбанк	2573,7	-1,9	545,8	4,0	24,1	711,1	2,1	2155,2	13,1
450	«Империум-банк»	2555,6	-12,7	131,0	0,7	4,4	205,8	2,1	245,2	2,7
451	Транс Капитал Банк	2540,0	9,1	261,9	1,2	2,4	31,0	-0,4	1868,8	3,8
452	РБА	2521,2	-2,0	939,4	2,8	30,0	46,9	1,5	1749,4	-12,4
453	БФК	2499,4	-31,1	578,2	-1,3	4,5	631,8	-6,8	1474,7	-1,3
454	Земский банк	2496,9	2,5	269,2	-0,8	10,9	1838,5	0,5	182,6	3,2
455	Сити Инвест Банк	2496,1	24,4	562,2	0,0	2,1	489,2	89,8	803,7	-8,3
456	«Совкомбанк»	2491,7	7,0	380,3	3,2	4,9	749,9	3,8	337,7	-15,7
457	Дел-Банк	2491,0	-12,8	762,1	4,8	27,9	132,5	-45,8	1936,0	1,0
458	ИПС	2489,4	-9,0	530,4	3,2	3,3	138,9	9,4	554,4	2,1
459	ИМО БКО	2487,0	-1,2	424,8	0,9	7,2	220,2	0,2	294,3	2,4
460	«Аспект»	2471,5	-8,7	852,7	0,0	3,6	602,0	-2,0	39,3	71,9
461	Констрак-банк	2462,3	17,3	265,7	-8,0	-10,8	1153,4	4,5	393,9	-2,5
462	Среднебанк	2461,8	11,7	1189,8	2,2	19,9	197,2	-30,2	425,7	23,5
463	«Горд»	2459,6	-6,2	174,0	0,0	2,1	1380,2	0,2	1766,6	15,9
464	«Интерград»	2444,7	-21,4	505,6	0,5	15,2	1,2	-38,0	1033,7	22,4
465	БФРС	2449,9	21,2	89,1	35,0	13,2	72,1	35,1	168,8	10,8
466	«Империум-инвест»	2449,8	-41,3	371,1	0,8	3,0	955,7	0,7	1664,0	16,8
467	ИКС-Банк	2423,5	13,2	288,3	1,8	4,5	1039,2	5,7	1481,0	-4,0
468	Газпромбанк	2415,9	-7,7	472,2	0,9	4,8	157,5	49,6	699,0	19,3
469	ВКАБ банк	2404,1	-2,2	986,3	0,3	14,9	765,1	1,8	1432,2	28,0
470	«Тулский промышленный»	2385,8	-6,0	405,0	5,8	15,8	1491,0	3,1	1302,4	2,4
471	Специальный банк	2369,7	18,8	208,2	0,9	6,8	1083,7	-10,6	801,3	2,7
472	Совзнакстрайбанк	2363,3	-38,7	468,1	-0,5	1,9	233,9	-14,6	422,4	-18,2
473	Проминвестбанк	2359,7	-6,0	1238,1	0,2	2,9	2,1	-5,5	1688,6	-1,6
474	Механикоптикабанк	2355,6	-14,3	434,9	11,0	47,3	753,1	-13,5	986,7	-3,5
475	Кристаллбанк	2342,0	-21,3	284,4	1,8	5,5	1861,7	0,8	141,0	-0,7
476	Муромбанк	2340,5	21,7	354,5	-6,3	4,0	40,4	4,4	1370,5	22,8
477	Нордэксфинансбанк	2337,0	-11,4	406,4	-3,2	1,3	1539,1	-14,5	464,3	21,3
478	«Универсальный кредит»	2332,0	0,9	386,2	0,1	9,7	331,6	-5,0	1627,7	10,9
479	«Алтур»	2297,1	-9,9	743,9	0,8	6,6	405,9	29,4	312,0	12,9
480	«Юсман»	2296,8	1,2	198,2	10,1	-24,9	1699,6	2,3	1655,4	6,7
481	«Эвни Сохи»	2295,8	-10,9	380,3	22,6	27,0	665,5	-1,8	1447,3	13,1
482	«Ван»	2294,5	11,3	447,5	-6,9	-4,2	85,2	9,5	1702,6	16,2
483	ИПС «С. Жигалов»	2293,4	-1,6	228,3	0,2	11,1	1039,2	5,7	1021,9	12,3
484	Мастер-Капитал	2290,1	-2,2	690,5	0,1	3,0	720,9	8,8	1267,2	-1,9
485	Аван-Инвест банк	2272,6	-40,5	431,2	0,5	1,8	574,2	3,4	870,0	5,7
486	«Финансовый стандарт»	2269,9	5,0	333,1	0,9	6,8	428,4	64,3	1444,1	-3,4
487	Областной банк развития	2235,0	3,7	340,6	0,6	14,3	0,1	3,2	509,1	16,0
488	Тамбовцентрбанк	2233,8	-1,5	273,7	16,7	2,8	1212,1	8,5	1028,0	-12,7
489	Валто-банк	2219,7	24,7	542,4	1,3	10,7	931,1	11,4	1000,3	4,1
490	ИМБ банк	2218,5	3,2	227,5	2,1	3,9	104,1	2,4	2333,3	8,6
491	Андрейев банк	2218,0	-4,9	845,7	0,9	4,8	147,3	-10,8	1471,3	-0,7
492	«Слоанский»	2182,8	8,3	996,4	1,8	17,5	13,2	-3,9	1290,3	2,8
493	«Долвик»	2166,7	-17,3	234,7	4,7	11,8	847,1	-6,6	746,3	22,5
494	«Муравей»	2146,0	0,7	265,4	52,6	30,2	1290,2	-5,6	1639,7	8,8
495	Уралсиббанк	2148,2	-6,0	305,2	3,1	15,8	948,6	6,3	1323,3	8,8
496	«Синей»	2120,6	-4,4	341,4	0,4	4,7	1071,2	2,5	1262,5	13,6
497	Республиканский банк	2119,6	-3,6	640,6	1,5	10,4	753,5	18,3	496,9	-9,0
498	Клиев банк	2097,1	-70,7	341,6	-2,3	45,6	454,2	178,0	45,2	34,6
499	«Андрейев банк»	2095,9	-6,9	263,3	2,8	6,1	1029,1	-1,7	1014,3	1,9
500	Нордбанк	2073,2	-1,7	1498,2	0,1	23,9	342,0	-1,1	835,5	9,1
501	ПИБ	2069,9	-2,1	2088,0	0,9	14,0	21,4	-57,4	257,5	1,7
502	«Ирус»	2054,0	-12,4	466,7	0,9	2,4	544,8	-22,6	1017,2	-12,4
503	Морскаяманба	2048,8	-17,3	305,1	-3,0	0,6	471,5	-37,1	123,1	-10,5
504	Соколовбанк	2036,6	-14,7	276,8	1,6	2,3	1,1	-6,7	838,0	6,2
505	Нор-банк	2037,7	0,7	647,5	-0,6	5,0	0,0	0,0	852,3	1,7
506	«Венца»	2030,5	11,9	32,3	2,2	10,6	638,4	27,0	1501,9	30,6
507	«Империумбанк»	2019,8	14,9	193,3	0,9	4,8	1079,7	21,6	845,2	11,8
508	Братский АНБ	2005,4	15,7	277,4	2,1	9,5	997,2	25,2	1140,0	-1,9
509	«Ладанский»	2001,0	-16,9	271,2	-3,5	-12,0	292,1	-4,2	974,7	11,7
510	Татлиб банк	2000,4	-19,9	393,5	18,2	6,9	1333,8	0,9	684,2	-12,3
511	«Сиб-банк»	1999,1	-5,3	644,4	44,4	2,3	593,5	-17,5	1203,3	4,1
512	«Сибирь»	1999,0	-0,2	75,4	0,2	2,6	554,4	-2,7	1272,1	-1,3
513	«Сибирь-резерв»	1993,5	61,9	359,8	-0,3	-1,2	118,4	-14,1	713,5	5,7
514	СКТ	1985,6	-0,1	193,7	0,2	8,1	31,0	-12,6	46,7	-40,1
515	«Империум-банк»	1985,0	-6,9	263,0	0,9	20,9	426,2	0,6	1014,3	1,8
516	НПС Банк	1983,3	57,0	218,8	0,7	0,6	420,8	2,8	331,7	71,9
517	Банк сбережений и кредита	1981,8	46,9	196,4	-2,5	0,4	155,9	43,6	411,1	40,2
518	Сбербанк России	1896,6	3,4	243,1	17,7	6,1	848,2	7,6	888,2	29,2
519	Котельничский банк	1877,6	13,1	185,9	-0,5	5,8	631,0	29,4	1410,1	4,4
520	«Евразия»	1870,5	-0,7	232,1	3,2	6,5	866,9	8,3	747,3	13,1
521	Банк-Т	1862,8	-3,0	472,3	5,4	16,1	131,3	2,7	1214,9	7,2
522	Рубинбанк	1858,8	-8,6	288,4	1,0	2,0	1000,4	16,4	1100,0	11,4
523	Витбанк	1823,1	4,9	232,5	2,0	3,8	547,9	31,3	903,1	5,8
524	Синво-банк	1809,1	24,1	963,7	16,5	12,2	96,6	17,9	869,7	31,8
525	«Резерв»	1804,1	16,0	190,9	1,0	1,1	116,6	5,6	254,5	25,9
526	«Агроинвест»	1806,6	21,1	517,6	-4,9	-25,4	969,9	31,4	1240,9	18,5
527	Ассобанк	1806,9	5,8	215,6	1,1	2,7	1520,6	7,4	1423,2	3,5
528	Механикоптикабанк	1803,5	12,0	283,3	0,7	1,2	806,2	6,0	698,2	-9,1
529	Дальневосточный банк	1884,1	-0,8	230,9	-6,4	-13,7	1899,8	5,2	1127,6	11,9
530	«Охотный ряд»	1884,0	39,9	229,0	1,0	1,6	1311,3	65,2	822,0	-2,1
531	РПС	1883,9	-2,9	223,2	2,5	12,1	972,6	9,8	575,5	3,7
532	Синво-банк	1877,8	-2,7	2719,4	2,4	7,3	190,9	1,9	180,2	-4,7
533	«Мой банк. Интеко»	1866,4	5,3	356,4	-0,2	5,4	1077,8	8,8	130,5	10,0
534	Инвестбанк	1864,4	8,0	200,2	-2,1	-4,4	1040,5	20,3	309,8	-12,1
535	«Земельный»	1862,6	38,4	533,9	-0,8	4,4	533,1	9,6	560,8	-5,3
536	«Новый символ»	1862,2	-8,6	286,4	-0,7	2,4	426,3	-0,1	516,6	9,6
537	МБФМ	1834,2	27,3	196,0	1,5	0,1	56,0	63,4	545,1	6,8
538	«Северный кредит»	1832,4	3,8	294,0	-0,5	1,6	437,6	11,8	1157,8	15,8
539	НР-Банк	1822,6	-20,9	206,7	5,8	1,4	0,0			

банк практика

Цена обеспечения

кредитование

Специально для „Ъ“ интернет-портал Bank.ru провел исследование «Скоринг и другие составляющие при выдаче розничного кредита». Банкиры и клиенты — об особенностях кредитования физических лиц.

● Скоринг представляет собой автоматизированную аналитическую модель, с помощью которой на основе реальных кредитных историй клиентов банк определяет, насколько велика вероятность того, что потенциальный заемщик вернет кредит в срок. Скоринг используется главным образом при кредитовании физических лиц, особенно в потребительском кредите при необеспеченных ссудах.

Анализ кредита

Исследование показало: 83% из опрошенных банков используют скоринг для принятия кредитного решения, оставшиеся 17% в ближайшее время планируют начать его использовать. Это не удивительно, ведь скоринговые модели позволяют существенно снизить кредитные риски банка, получить наиболее объективную оценку на основании аналитически проверенных закономерностей, а не частного мнения банковского служащего.

Кроме того, системы скоринга позволяют снизить время принятия решения по кредитной заявке (обрабатывается до 200 заявок в секунду), а также уменьшить количество необоснованных отказов в кредите. И минимизировать в будущем долю клиентов, которые по неуважительным причинам не платят вовремя за кредит.

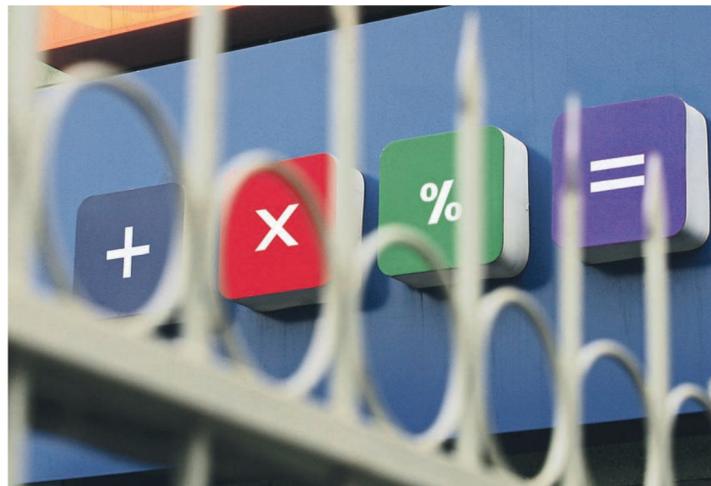
На разных этапах работы с кредитами и информацией банки используют различные виды скоринга. Все опрошенные применяют скоринг на этапе рассмотрения заявки на кредит. 34% банков применяют скоринг

для управления выданными кредитами. 25% банков применяют скоринг для сбора долгов. В МДМ-банке заявка проходит через скоринг мошенничества, который определяет дальнейшую глубину проверки клиента, что может вызвать немедленный отказ либо потребность глубокой верификации с выездом по месту жительства или работы. Для новых клиентов заявка проходит через анкетный скоринг, а для постоянных — через модифицированный скоринг с учетом поведенческих факторов. Для последних также очень хорошо работают модели, целью которых является привлечение к другим продуктам или услугам банка.

Скоринговые модели применяются банками в отношении всех программ розничного кредитования. Потребительские кредиты дружно набрали 100% голосов, и лишь 25% из опрошенных банков используют скоринг для заявок по ипотечным кредитам. Во многом это объясняется тем, что с учетом фиксированной суммы кредита на покупку квартиры и более длинных сроков рассмотрения заявки требуется более детальная оценка плате-

Причины отказов в кредитовании

Отказы клиентов	Место	Отказы банков	Варианты	Варианты
Плохая кредитная история	29	1	Плохая кредитная история	36
Маленькая зарплата	23	2	Многочисленные кредиты	22
Многочисленные кредиты	12	3	Маленькая зарплата	15
«Серая» зарплата заемщика	9	4	Непредставительная внешность заемщика	8
Непредставительная внешность заемщика	7	5	Величина запрашиваемой суммы	7
Возраст заемщика (от 55)	7	6	Возраст заемщика (до 25)	5
Возраст заемщика (до 25)	5	7	Возраст заемщика (от 55)	4
Заемщик имеет на содержании иждивенцев	5	8	«Серая» зарплата заемщика	2
Величина запрашиваемой суммы	3	9	Заемщик имеет на содержании иждивенцев	1



На разных этапах работы с кредитами и информацией клиенты банки используют различные виды скоринга, который позволяет не только снизить время принятия решения по кредитной заявке, но и минимизировать в будущем долю клиентов-должников. Фото: Николай Цыганов

жеспособности клиента. И это все разные виды скоринга.

Половина банков предпочитает использовать в работе собственные модели скорингового анализа. Однако большинство сходится во мнении, что на начальном этапе внедрения скоринговых систем использование наработок сторонних организаций позволяет создать хорошую основу для дальнейшего развития своими силами.

Анализ клиента

Одним из важнейших источников информации о клиенте

является бюро кредитных историй (БКИ). Все банки, принимавшие участие в опросе, используют в своей работе информацию из бюро кредитных историй, причем подавляющее большинство пользуется данными из нескольких БКИ, предпочтительно крупных, таких как Национальное бюро кредитных историй (НБКИ; несомненный лидер голосования), ВБКИ, Equifax, Experian-Intefax и БКИ «Русский стандарт».

«Бюро кредитных историй используют для получения информации о текущих кредитах клиента и учета их при расчете платежеспособности; для определения благонадежности клиента на основании его кредитной истории и сверке информации из бюро с той информацией, которую он указал в заявке на кредит; как один из главных поведенческих скоринг-факторов при расчете скорингового балла», — объяснил начальник управления рознич-

ных кредитных рисков МДМ-банка Алексей Манеркин.

Кстати, НБКИ было успешно запущено расширенный скоринг FICO (Expansion), который позволяет банку принимать решение в отношении потенциального заемщика, еще не имеющего кредитной истории. «Данная мера направлена на повышение доступа клиентов к кредитным ресурсам, а также на помощь средним банкам, которые не в состоянии инвестировать в передовые технологии в том же объеме, что и лидеры рынка», — пояснил Александр Викулин, генеральный директор НБКИ.

Хотя заемщик вправе отказаться от передачи информации в бюро кредитных историй, это может грозить ему потерей доверия со стороны банков. «Отсутствие информации — минус для клиента», — отмечает директор департамента риск-менеджмента Русь-банка Александр Антонов. — Если клиент отказывается передать свои данные

в БКИ, мы засчитываем это как отрицательный балл и, скорее всего, откажем ему».

По мнению большинства опрошенных специалистов, любая просрочка по кредиту увеличивает вероятность негативного решения по заявке. Однако банки понимают, что специфика розничного кредитования заключается в том, что клиенты часто допускают просрочки в несколько дней, хотя это существенно не снижает вероятность возврата долга. Если же у заемщика есть просрочка свыше трех месяцев, то это станет серьезным негативным фактором и существенно уменьшит его шансы на получение кредита.

К причинам просрочки банки прежде всего относят финансовые кризисы (34%), болезни (42%), потерю работы (67%), а также многочисленные кредиты (58%). «Основной причиной просрочки в большинстве случаев является потеря источника доходов», — считает Дмитрий Сергиенко, начальник управления анализа розничных рисков Нордеа-банка. Многие банки отмечают, что зачастую причиной просрочек становится просто забывчивость клиента.

Причинно-следственная связь

Второй частью исследования стал одновременный опрос банков и посетителей сайта Bank.ru с целью выяснения мнения клиентов и банкиров о причинах отказа в выдаче кредитов. Вопрос был сформулирован следующим образом: «Почему заемщик получает отказ в кредите?»

36% опрошенных банкиров и 29% заемщиков, то есть посетителей портала Bank.ru, полагают, что причиной отказа стала плохая кредитная история. По мнению 23% заемщиков, основной причиной отказа стала маленькая зарплата.

22% банкиров отказывают по причине большого числа уже взятых кредитов, а 15% — из-за небольшой зарплаты. Лишь 7% смутили размеры за-

Скоринговые модели

Application Scoring	Скоринг на этапе первичной обработки заявки при выдаче кредита
Behavioral Scoring	Поведенческий скоринг, принятие банком решений в рамках «управления» отдельными кредитными счетами заемщиков и кредитным портфелем
Collection Scoring	Определение приоритетных дел и направлений работы в отношении «плохих» заемщиков
Fraud Scoring	Процессы по выявлению и предотвращению мошеннических действий со стороны потенциальных и уже существующих клиентов-заемщиков

прашиваемой суммы. Банкиры отмечают, что не откажут в кредите, если доходы клиента стабильны и достаточны для погашения всех кредитных обязательств.

Расходятся мнения кредиторов и заемщиков и относительно влияния возраста клиента на принятие решения по кредиту. Клиенты считают, что возраст может стать большой помехой при выдаче кредита.

В банках думают иначе. Впервые, в большинстве скоринговых моделей клиенты в возрасте до 21 года считаются более рискованными, нежели клиенты других возрастных групп. Во-вторых, и после 55 лет кредит получить довольно легко, оформив дополнительно к кредитному договору договор страхования жизни и трудоспособности.

Спорным вопросом является влияние внешнего вида заемщика на принятие положительного решения по заявке на кредит.

«Если под понятием „непредставительная внешность заемщика“ подразумеваются явные признаки того, что заявитель наркоман, алкоголик, не имеет определенного места жительства, то, естественно, это сыграет немаловажную роль в отказе по кредиту», — отмечает Алексей Каликин, директор по роз-

Назначение скоринга

По каким видам кредитных продуктов используется скоринг?

Потребительские кредиты	100%
Кредитные карты	92%
Автокредитование	58%
Ипотека	25%

Какие виды скоринга использует банк?

Скоринг кредитного бюро	50%
Скоринг заявок	92%
Внутренний поведенческий скоринг	42%

ничным рискам Номос-банка. Однако отказ в выдаче кредита лишь из-за того, что внешность потенциального заемщика не вызвала доверия у сотрудника банка, грозит банкам потерей хороших клиентов, которые готовы и имеют возможность платить по обязательствам.

5% банкиров и 1% клиентов считают проблемой наличие у заемщика иждивенцев. То, что человек растит детей один, существенно повлиять на решение банка не сможет. «Наличие иждивенцев не является непреодолимым препятствием для получения кредита», — рассказала начальник управления по связям с общественностью и рекламе банка «Агропромкредит» Юлиана Васильева.

А «серая» зарплата вообще больше страшит клиентов (9%), нежели сотрудников банков (2%). Хотя последние не скрывают того, что в таких случаях требуется более тщательная проверка перспектив погашения задолженности, чем в случаях, когда заемщик предоставил справку НДФЛ.

Сергей Григорян, заместитель начальника аналитического департамента Ассоциации российских банков резюмирует результаты исследования: «В ближайшей перспективе банкам следовало бы использовать скоринговые модели для большей индивидуализации банковских продуктов, предоставления так называемых tailor-made услуг».

На российском рынке должна появиться такая услуга, как продажа взгляда банка на клиента», то есть усредненного скорингового балла клиента.

Екатерина Романова, Анастасия Бажонова, Bank.ru

ЛЕТАЙТЕ ЗА БАНКОВСКИЙ СЧЕТ!

1 БОНУС = 1 МИЛЯ

✈️ ОПЛАЧИВАЙТЕ КАРТОЙ МАСТЕР-БАНКА ТОВАРЫ ИЛИ УСЛУГИ И ПОЛУЧАЙТЕ БОНУСНЫЕ БАЛЛЫ.

✈️ ОБМЕНИВАЙТЕ БАЛЛЫ НА БОНУСНЫЕ МИЛИ АВИАКОМПАНИИ BRITISH AIRWAYS.

✈️ АВИАБИЛЕТЫ НА ВСЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ЛУЧШИМ ЦЕНАМ НА САЙТЕ GOOD.RU

(495)258-4-258

WWW.MASTERBANK.RU/BA

МАСТЕР БАНК

МАСТЕР-БАНК® (ОАО). ГЕНЕРАЛЬНАЯ МИШЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №2176

банк практика

Борьба за состояние

инструменты

Борьба за клиента на рынке private banking обострилась. Основная причина этого — отмеченный рост объемов состояний и числа состоятельных людей в России.

● Private banking (PB) — это индивидуальное обслуживание состоятельных частных лиц и управление личным капиталом клиента и его семьи. Персональный менеджер банка или инвестиционная команда использует как стандартные инвестиционные продукты (ПИФы, ОФЗ, еврооблигации, операции с драгметаллами, инвестиционные фонды, накопительное страхование жизни), так и реализовывает оригинальные стратегии через доверительное управление, структурированные продукты, вложения в хедж-фонды. В рамках PB привлекаются эксперты консультируют по вопросам lifestyle (услуги в сфере недвижимости, искусства и путешествий), налогообложения, валютных операций, оказывают юридические услуги, в том числе открытие офшорных компаний. Каждая услуга формируется индивидуально в соответствии с потребностями того или иного клиента. Стоимость услуг PB зависит от размера передаваемых активов, сроков вложений и видов операций.

Экспертиза целей

По оценке руководителя private banking «Брокериджиталсервиса» (БКС) Станислава Новикова, сейчас в России около 150–200 тыс. состоятельных клиентов, чьи ликвидные активы превышают \$500 тыс. Объем российского рынка PB приблизился к \$300 млрд — не мудрено, что конкуренция обостряется с каждым кварталом.

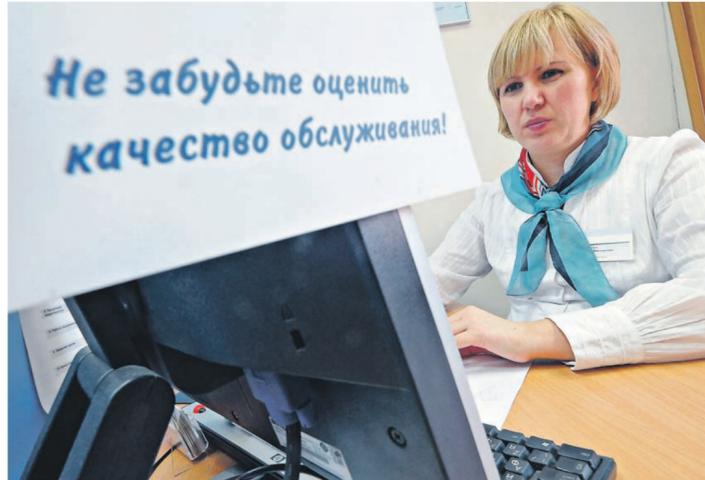
Спрос на услуги private banking в РФ постоянно растет. У бума на VIP-сервис несколько причин. Благодаря высоким ценам на нефть состояния и число состоятельных людей в России выросли. Во-первых, как подсчитали в Mettill Lunch, в прошлом году совокупные активы россиян с состоянием более \$1 млн выросли на 21,3%. Во-вторых, низкая ставка подоходного налога с доходов физических лиц — 13% — удерживает деньги богачей в России. В-третьих, в России самые низкие в Европе требования к прозрачности происхождения капитала клиентов.

«Основной задачей private banking является не продажа наиболее популярных стратегий клиентам, а создание прозрачной и предсказуемой системы управления капиталом клиента и сохранения благосостояния семьи», — отметил начальник департамента частного банковского обслуживания Юнистрем-банка Игорь Рыбов.

По данным PwC, основными клиентами PB в России являются

НЕОБХОДИМЫЙ КАПИТАЛ НА ПОЛУЧЕНИЕ УСЛУГИ PRIVATE BANKING

«Тройка Диалог» — \$1 млн
«Уралсиб» — \$1 млн
Bank of Cyprus — €500 тыс.
ВТБ 24 — \$500 тыс.
УК «Альфа-Капитал» — 10 млн руб.
«Глобэкс» — 2 млн руб.
Русь-банк — \$100 тыс.
По данным «Ариба Капитала».



Стоимость индивидуальных услуг private banking зависит от размера передаваемых активов, сроков вложений и видов операций. ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

ся, кто заработал деньги сам, а не получил их по наследству. Как сообщили опрошенные банкиры, чаще всего это топ-менеджеры компаний, собственники крупного и среднего бизнеса, а также члены их семей. Охотно звонят в банки и просят о VIP-услугах известные спортсмены, звезды шоу-бизнеса, чиновники и представители правоохранительной системы. Две трети клиентов — мужчины. Средний возраст — 40–50 лет.

По мнению банкиров, клиенты предпочитают консервативные стратегии, реже — умеренно рискованные и совсем редко — агрессивные. «Это объяснимо, так как размещая часть своего портфеля в банке, клиент в первую очередь предпочитает сохранить активы, а не получить сверхдоходы. Клиенты, изначально ориентированные в большей степени на агрессивные стратегии инвестирования,

пойдут скорее в инвестиционную компанию», — пояснил вице-президент, начальник управления VIP-продуктов и услуг ВТБ 24 Александр Шевников. «Боле половины обеспеченных людей львиную долю ликвидных активов хранят в наличной форме и на банковских депозитах», — сообщил руководитель департамента розничного бизнеса Ситибанка Сергей Коротков. По его словам, у каждого седьмого локальные инвестиции составляют 70–75% инвестиционного портфеля. Почти треть инвестирует около 75% своих средств в международные (офшорные) инвестиционные инструменты. «Обладатели ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте, чаще используют консервативные стратегии, такие как структурные продукты с защитой капитала и еврооблигации», добавила заместитель председателя правления Юнистрем-банка Валентина Бетанели. «Нестабильная ситуация с долларом и евро заставила часть наших клиентов пересмотреть риски относительно рублевых активов и перевести значительную часть сбережений из валюты в рубль», — отметил Роман Мурашов, вице-президент — начальник управления частного банковского обслуживания банка «Глобэкс».

Все больше банков уходит от традиционного для российского рынка формата «VIP-обслуживание» и переориентируется на полноценный wealth management (управление состоянием). Речь идет о бизнес-модели, при которой персональный менеджер не пытается продать клиенту тот или иной готовый продукт, а полноценно консультирует его, то есть рассказывает о возможностях разнообразных продуктов, потенциальных рисках», — пояснил главный исполнительный директор «Уралсиб Банк 121» Андрей Веклов. По его словам, русские клиенты уже хорошо знакомы с западными стандартами ведения бизнеса. А российским банкам волей-неволей приходится меняться, перестраивать свою работу. В частности, так называемый формат VIP-обслуживания — когда клиенту предлагается повышенная ставка по депозиту в комплексе с традиционными банковскими продуктами — уже не работает.

Будущее — за полноценным wealth management, уверен господин Веклов. Поэтому он ожидает появления новых продуктовых предложений, в том числе включения в линейку глобальных продуктов от западных банков-партнеров.

Как считают эксперты, российские банки более интересны активным клиентам, ориентированным на высокую доходность. Они также подкупают низкой стоимостью обслуживания. Зарубежные банки, в первую очередь швейцарские, наоборот, предлагают активным клиентам высокие тарифы и низкую доходность. Зато они весьма удобны для расчетных операций за границей и славятся надежностью сохранения капитала. «Обыгрывают» пока западные игроки конкурентов из России и по двум ключевым показателям PB — уровню персонализации персонального менеджера и широте продуктовой линейки.

Как признала Наталья Блинова, директор департамента корпоративного бизнеса Русь-банка, «сегодня стандартную модель private banking (управление частным капиталом всей семьи, начиная от лайф-менеджмента до инвестиций на разных финансовых рын-

ский стандарт», «Восточный экспресс» и Номос-банк.

РБ является высокомаржинальным бизнесом, поэтому в РФ растет количество банков, которые специализируются на управлении частными капиталами. К примеру, так позиционируют себя на рынке МФК, М2М Прайвет Банк, Русский международный банк. Сбербанк и ВТБ 24 в текущем году превзошли «гроссмейстерский» для РФ рубеж привлеченных срочных средств VIP-клиентов в 100 млрд руб. Для сравнения: под управлением каждого лидера мирового рынка PB — Bank of America, UBS, Morgan Stanley — находится более \$1,5 трлн.

Высокий спрос на PB и у клиентов инвестиционных компаний. Особо активны в этом направлении «Тройка Диалог», «Ренессанс Капитал», «Альфа Капитал» и «Третий Рим».

Важными участниками российского рынка PB являются «дочки» иностранных банков. В первую очередь это относится к Ситибанку, Росбанку, Райффайзенбанку, Deutsche Bank, Credit Suisse, UBS, а также Lombard Odier. Любопытно, что последний имеет в РФ только представительство. Отдельные банки предоставляют россиянам услуги через «материнский» зарубежный банк. Например, Юнистрем-банк обслуживает клиентов сегмента private banking в Bank of Cyprus. Кроме того, активно работают с российскими состоятельными клиентами и крупнейшие игроки международного рынка PB Pictet & Cie и Julius Baer, которые не имеют на территории нашей страны даже офисов.

По итогам прошлого года отраслево премия Spear's Russia Wealth Management Awards как лучший российский банк в индустрии PB получил ВТБ 24. Лучшим иностранным банком, работающим в стране, признан HSBC, а лучшим зарубежным банком, обслуживающим россиян за пределами страны, — Julius Baer.

Как считают эксперты, российские банки более интересны активным клиентам, ориентированным на высокую доходность. Они также подкупают низкой стоимостью обслуживания.

Зарубежные банки, в первую очередь швейцарские, наоборот, предлагают активным клиентам высокие тарифы и низкую доходность. Зато они весьма удобны для расчетных операций за границей и славятся надежностью сохранения капитала. «Обыгрывают» пока западные игроки конкурентов из России и по двум ключевым показателям PB — уровню персонализации персонального менеджера и широте продуктовой линейки.

Как признала Наталья Блинова, директор департамента корпоративного бизнеса Русь-банка, «сегодня стандартную модель private banking (управление частным капиталом всей семьи, начиная от лайф-менеджмента до инвестиций на разных финансовых рын-

ИНВЕСТИЦИИ КЛИЕНТОВ

Внутренние счета

Более 40% — срочные депозиты
Более 30% — текущие счета
Менее 10% — брокеридж
Менее 5% — облигации и ПИФы
Менее 5% — доверительное управление
Менее 5% — прочие

Офшорные счета

Более 50% — срочные депозиты
Более 30% — облигации
Менее 10% — недвижимость
Менее 10% — инвестиционные фонды
Менее 5% — прочие

По данным «Ариба Капитала».

как) реализуют не более 10% игроков российского рынка. Зачастую услуги, предоставляемые клиентам под соусом PB, не дотягивают до западных моделей».

Оригинальную систему обслуживания Alfa Wealth разработала УК «Альфа-Капитал». Каждый клиент, обслуживающийся по этой программе, получает ряд привилегий: быстрый доступ к результатам управления инвестиционным портфелем, информационную поддержку и доступ ко всем аналитическим продуктам компании. Помимо финансовых клиентов предоставляется широкий спектр юридических услуг, банковские и страховые продукты. Также каждый клиент получает возможность подключения к услуге консалтинга на льготных условиях, то есть получения любых услуг — от аренды самолета до покупки билета в театр. По словам Андрея Бабины, заместителя директора Центра по работе с индивидуальными клиентами УК «Альфа-Капитал», до сих пор ни одна управляющая компания на российском рынке еще не оказывала подобного комплекса услуг своим клиентам. Программа включает в себя три плана обслуживания (Silver — объем инвестиций 10–20 млн руб., Gold — 20–30 млн руб., Platinum — свыше 30 млн руб.), с разным набором сервисов и привилегий, которые предоставляются в зависимости от размера инвестиций.

В апреле объявила о скором запуске бизнеса private banking БКС, известная как крупнейший в России брокерский дом. Как пояснил Станислав Новиков, компания собирается предоставлять состоятельным клиентам инновационные персонализированные программы. Будет открыто 12 офисов нового формата. Первый офис в августе откроется в Москве.

В конце мая представил свой оригинальный проект Single Card на базе Вятка-банка председатель совета директоров этого банка Григорий Гусельников: «Продукт представляет собой расчетный банк, а все остальные функции, которые расширяют возможности наших клиентов, предоставляет наши западные партнеры».

Экспертиза перспектив

Ряд экспертов финансового рынка говорит о том, что развитие private banking в России не имеет перспектив. И приводит

ряд аргументов. Во-первых, это крайне низкий уровень диверсификации российской экономики. Из-за этого государственные фондовые инвесторы, задающие тон на отечественном фондовом рынке, при первом же чихе на Лондонской бирже, торгующей нефтью, лихорадочно покидают нашу страну. Охотно следуют за ними и российские капиталисты. По некоторым оценкам, в течение последних десяти лет утка капитала из России превысила \$800 млрд. Примечательно, что эта тенденция сохраняется и в сезон дорогой нефти. По итогам благополучного первого квартала отток капитала из РФ превысил \$21 млрд.

Во-вторых, частные инвесторы не ощущают надежной защиты со стороны российского государства. Более того, все чаще в роли агрессора выступают государственные чиновники. Зачастую по надуманным причинам они в традиционной силовой манере отбирают или крадут успешный бизнес частных предпринимателей. Разумеется, громкие скандалы очень нервуют клиентов уровня PB. В-третьих, общий профессиональный уровень менеджеров, работающих в российских банках и инвестиционных, недостаточно высок. Как признаются в частных беседах специалисты, во время кризиса уровень финансовой грамотности, требовательности к рискам, к прозрачности продуктов и цен у клиентов значительно повысился.

И все же «в период кризиса рынок услуг private banking не утратил своей популярности и оказался наиболее устойчив к экономическим потрясениям. Сегодня развитию private banking в России способствует, с одной стороны, рост числа состоятельных и «среднесостоятельных» клиентов, с другой — усиление конкуренции между банками. Все это позволяет спрогнозировать развитие данного сегмента и его рост в течение следующих трех лет не менее чем на 15%», отметил и. о. председателя правления Русского международного банка Константин Зырянов. По прогнозу Станислава Новикова, российский рынок PB будет ежегодно расти на 15–25% в год.

Как заметила управляющий директор, руководитель управления по работе с частными клиентами «Тройка Диалог» Катрин Тибо, «в России поворотный пункт для индустрии PB: оставаться VIP-ритейл банком, высокослассным инвестиционным домом или трансформироваться в настоящий PB. Конечно, для этого требуется время и опыт, однако те игроки, которые начнут трансформироваться сегодня, завтра будут лидерами рынка».

По мнению Андрея Бабины, многие управляющие компании будут объединять в себе не только инвестиционные, но и банковские инструменты. Это рыночная потребность. Клиентам удобно вести все свои финансовые дела через одного квалифицированного менеджера.

Сергей Артемов

БАЛЛЫ ДОВЕРИЯ

Скоринг от НБКИ позволит банкам улучшить качество кредитного портфеля

Ежемесячно около 1 миллиона кредитных решений отечественные банки принимают с помощью скоринга FICO, представленного на российском рынке «Национальным бюро кредитных историй» (НБКИ).

В докризисный период эта цифра была почти нулевой, поскольку эффективные оценки скоринга НБКИ были еще не адаптированы для российских банков. До 2009 года в нашей стране данная система применялась, в основном, лишь в случаях выдачи новых кредитов — российские банки начали автоматизировать процесс предоставления займов, главным образом, по причине конкуренции. Все изменилось, когда банки всевозможными способами стремились к росту просроченных или невозвращенных в связи с кризисом кредитов. Именно в этот период крупные кредитные учреждения начали использовать услугу FICO Score как наиболее эффективный способ оценки поведения клиентов и оперативного управления отношениями «заемщик-банк». Тем самым банки существенно скорректировали свою деятельность на российском рынке — теперь в первую очередь они ориентируются не на количество выданных кредитов, а на их качество (при этом отслеживаются кредитные истории не только новых, но и уже имеющихся клиентов). «Сейчас российские банки заинтересованы не только в своей доле на рынке, но и в качестве выданных кредитов, и, как следствие, в качестве кредитного портфеля», — подчеркивают аналитики НБКИ.

На сегодняшний день FICO Score, предоставляемый НБКИ, пожалуй, является самым популярным и широко используемым скоринг-бюро в России — с ним работают более половины крупнейших банков страны, которые в связи с этим отмечают последовательное увеличение объемов кредитования и улучшение качества кредитного портфеля. Сейчас, когда ситуация на банковском рынке заметно стабилизировалась и вновь усилилась конкуренция среди кредитных организаций, эксперты прогнозируют снижение кредитных ставок, и в первую очередь по потребительским займам. Однако с учетом того, что механизмы процедуры выдачи кредита и управленческие процессы в самих банках радикально пересмотрены, заемщики должны быть готовы к более жесткой проверке при получении денег и пристальному вниманию в течение всего кредитного срока.

В феврале 2010 года НБКИ запустил второе поколение FICO Score, предоставляющее более широкий выбор скоринга для банков, более высокий уровень предсказательной силы и, в конечном счете, более точный, по сравнению с предыдущей моделью, кредиторский уровень принятия решений. «На данный момент в нашей базе содержится более 60 миллионов кредитных историй, что позволяет нам считаться лидером среди российских бюро кредитных историй», — отмечают в НБКИ. — Сейчас отечественные банки, интерпретируя информацию о клиентах, сталкиваются с постоянно усложняющимися задачами. Вот здесь им как раз и поможет FICO Score 2».

Напомним, что систему мониторинга состояния кредитных историй, в основе которой лежат определенные математические формулы, позволяющие оценить кредитный рейтинг банковских клиентов и надежность их финансового положения, американская компания FICO изобрела около полувека назад. И уже к концу 1970-х годов этот метод подсчета кредитных баллов заемщика начали использовать практически все крупные западные кредиторы — в процессе принятия решений о предоставлении кредита и, при необходимости, управления кредитным лимитом, а также в отношении просроченных платежей. «Мониторинг состояния кредитной истории позволяет следить за ее изменениями, повышением или понижением количества кредитных оценок, а также практически исключает риски мошенничества в отношении использования личных данных клиентов банка», — подчеркивают в НБКИ, отмечая, что систему FICO используют все три основных кредитных бюро США.

В числе преимуществ FICO Score 2 — более удобный и упрощенный механизм использования, мониторинг больших объемов данных из кредитных историй и ускоренное конвентирование их в скоринговый балл (от 300 до 850), с помощью которого и определяется вероятность платежеспособности или дефолта клиента. Также во второй версии скоринга представлены коды причин, разъясняющие заемщику, почему он имеет ту или иную скоринговую оценку. «Вопреки расхожему мнению, российские заемщики только выигрывают от использования скоринга — более точные измерения банками собственных рисков позволяют снизить общую стоимость кредита», — уверены эксперты НБКИ.

Также новый скоринг примерно на 30% повышает точность принятия решения. В частности, позволяет определить, существуют ли у заемщика кредиты в других банках и, основываясь на его поведении в других кредитных учреждениях страны, принять решение о возможности пролонгации займа в данном банке. Кроме того, FICO Score 2 учитывает не только тот факт, насколько хорошо потребитель погашает задолженность, но также определяет и кредитный лимит заемщика, и общий объем его задолженности в банках.

Еще один плюс FICO Score 2, введенной в НБКИ в мае нынешнего года, — отдельная версия по управлению выданными кредитами (Account Management version), которая позволяет банкам идентифицировать заемщика с высоким риском дефолта. Причем при регулярном использовании системы признаки дефолта клиента можно определить уже на ранних стадиях и, соответственно, минимизировать собственные риски, выработав способы ухода от неплатежей, вследствие чего и заемщику удастся избежать ухудшения кредитной истории. Эта новая версия FICO Score, направленная на раннюю диагностику финансового напряжения клиента, была разработана НБКИ и FICO с учетом потребностей банковского рынка. «Согласно прогнозам, в ближайшие несколько лет число россиян, имеющих кредитные карты, резко увеличится. Соответственно, проблема измерения потребительского поведения для так называемых «автоматически возобновляемых счетов» — то есть тех, баланс которых изменяется ежемесячно, — будет для банков одной из основных. Кредитным учреждениям РФ важно отслеживать и уровень долга заемщика, и его капитал, связанный с долговой и полной задолженностью, — все это должно быть тщательно проверено», — полагают специалисты НБКИ. По их словам, данные тенденции будут стимулировать и желание потребителей улучшить свои кредитные истории.

Помимо более точного FICO Score 2, НБКИ запустило еще один продукт — расширенный скоринг FICO (Expansion), который позволяет банкам принять правильное решение в случае, если и потребителя отсутствует кредитная история. Это позволяет расширить доступ потребителей к кредитам, а также поможет банкам среднего уровня, не имеющим возможности инвестировать в технологии, доступные лидерам рынка. «Использование расширенного скоринга FICO наряду с внутренним скорингом банка позволит ускорить процесс предоставления кредита», — отмечают в НБКИ.

Российские банки сейчас крайне заинтересованы в услугах скоринг-бюро, и нетрудно понять, почему в условиях более жесткого соблюдения законодательных норм, а также с учетом введения ряда новых мер, они должны быть более осторожны в управлении бизнесом. Учитывая, что кредитование является основным видом деятельности банков, необходимо пристально отслеживать каждый этап процессов выдачи займов и управления счетами. В этом плане НБКИ и FICO готовы предложить в помощь кредитным организациям РФ ряд новых решений. «Большая часть крупнейших банков России уже использует вторую версию FICO Score, — комментируют в НБКИ. — Таким образом, перспективы развития российского рынка кредитования просто отличные».

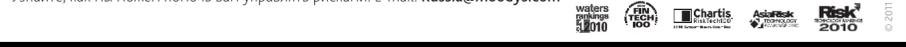


У НЕКОТОРЫХ ИГРОКОВ ЕСТЬ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Самые лучшие инструменты управления рисками и надежный партнер по технологиям

Moody's Analytics предлагает разработанные для российского рынка инструменты и наилучшие практики для измерения рисков и управления ими. По праву заслужив широко распространенную репутацию надежного партнера по технологиям, мы уже в течение долгого времени используем свой опыт и знания кредитного анализа, экономических исследований и управления кредитными рисками при обслуживании коммерческих банков. Сегодня 99 из 100 крупнейших финансовых учреждений мира используют нашу удостоенную различных наград продукцию.

Узнайте, как мы можем помочь вам управлять рисками. E-mail: Russia@moody's.com



Moody's ANALYTICS

Ключевые знания для международных финансовых рынков