

МОНОЛАЙНЕРЫ С ВИДУ

ПЕТЕРБУРГСКИЕ БАНКИ НЕ СПЕШАТ ЗАГОНЯТЬ СЕБЯ В РАМКИ УЗКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ, ПРЕДПОЧИТАЯ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ РАСШИРЕННЫЙ СПЕКТР УСЛУГ. УНИВЕРСАЛЬНЫЕ БАНКИ ПОКА ОСТАЮТСЯ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМИ И ПРИБЫЛЬНЫМИ.

МАРИНА АКАТОВА

Банк, специализирующийся на отдельном сегменте, может оставаться небольшим, но при этом окупаемым. Универсальным учреждениям в силу большего масштаба деятельности сложнее окупить расходы на поддержание полной продуктовой линейки. Специализация позволяет снизить среднесрочные риски, отмечают эксперты, однако повышает их с точки зрения долгосрочного роста. «Специализированный банк принимает повышенные риски, связанные со слабой диверсификацией бизнеса. По этой причине банков, которых можно отнести к „чистым“ монолайнерам, среди крупнейших топ-50 кредитных учреждений по активам не очень много», — утверждает руководитель отдела рейтинговых кредитных институтов «Эксперт РА» Станислав Волков.

Подход к формированию кредитного и депозитного портфеля универсального банка позволяет хеджировать возможные риски в случае колебаний рыночного спроса на тот или иной продукт или направление. В частности, оптимальным считается соотношение долей корпоративных и розничных клиентов 50 на 50. В случае, допустим, снижения спроса корпоративных клиентов на продукты кредитования универсальный банк имеет возможность компенсировать его за счет увеличения доли розничного портфеля. Первый заместитель генерального директора — председателя правления Энергомашбанка Ольга Щербакова также указывает на фактор повышенных рисков. «При развитии монопродуктового банка риски существенно выше. В случае падения спроса со стороны клиентов в силу экономических причин на конкретный продукт банк может потерять устойчивость и уйти с рынка, как это произошло с ипотечными программами в 2008 году. Тогда универсальные банки приостановили работу с ипотекой, компенсируя затраты другими розничными и корпоративными продуктами», — говорит госпожа Щербакова.

В «Эксперт РА» отмечают существующую тенденцию к большей универсализации банковского бизнеса России. Отчасти это связано со стремлением банкиров зарабатывать на розничном кредитовании в условиях, когда маржа в корпоративном бизнесе заметно меньше. «Поэтому группа универсальных банков будет расти быстрее», — уверен Станислав Волков.

Главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин полагает, что, вероятно, банки и хотели бы диверсифицировать бизнес, но не все могут это себе позволить с учетом разной стоимости ресурсов. К примеру, кэптивные банки могут выдерживать конкуренцию в своих отраслевых нишах при поддержке головных корпораций, но выйти на широкий рынок кредитов и депозитов, на котором сейчас доминируют крупнейшие банки с государственным участием, им сложно.

По словам генерального директора компании «Кредитный и финансовый консультант» Александра Гребенко, не позво-



В СТРАНЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШАЯ УНИВЕРСАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА РОССИИ. ОТЧАСТИ ЭТО СВЯЗАНО СО СТРЕМЛЕНИЕМ БАНКИРОВ ЗАРАБОТАТЬ НА РОЗНИЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ В УСЛОВИЯХ, КОГДА МАРЖА В КОРПОРАТИВНОМ БИЗНЕСЕ ЗАМЕТНО МЕНЬШЕ

ляет активно расти специализированным банкам ужесточение банковского законодательства в части требований к собственному капиталу.

ФОРМАЛЬНО ВСЕ РАВНЫ С юридической точки зрения в России нет ни одного специализированного банка, уверен президент Ассоциации банков Северо-Запада Владимир Джикович. «В настоящий момент в полной мере нельзя говорить о том, что в России существуют специализированные банки. Все российские кредитные организации являются универсальными. Безусловно, распространена практика, когда банки определяют собственную позицию и называют себя специализированными, исходя из ограничений, накладываемых лицензиями», — поясняет господин Джикович. Между тем, как правило, банки стремятся получить все виды лицензий, то есть формально являются универсальными. К примеру, Сбербанк считается розничным банком. Однако его портфель кредитов юридическим лицам не меньше по объему, чем физическим. «Сбербанк выполняет весь спектр банковских услуг. Более того, все кредитные организации работают в равнозначных условиях с точки зрения нормативного регулирования», — добавляет Владимир Джикович.

По мнению Владимира Джиковича, пока нет никаких реальных предпосылок для появления в России специализированных банков. Существуют только отдельные разговоры. В частности, поднимался вопрос о создании региональных банков, которые бы имели ограничения на открытие

филиалов в других регионах. «Ни о каких конкретных действиях в этом направлении пока речи не идет», — утверждает он.

АКЦИОНЕРЫ РАССТАВЛЯЮТ ПРИОРИТЕТЫ Хотя с формальной точки зрения все банки практически равнозначны, акционеры с учетом своего видения бизнес-процессов, целей и задач, а также рыночной конъюнктуры определяют приоритетные направления. Один из примеров — DeltaCredit, который позиционирует себя как первый специализированный ипотечный коммерческий банк. Для ипотечных заемщиков, по словам регионального директора DeltaCredit в Северо-Западном федеральном округе Ирины Илясовой, специализированный банк более привлекателен. «Выбирая банк, который выдаст вам ипотечный кредит, вы выбираете себе делового партнера на ближайшие 20 лет. И в этом плане именно специализированный ипотечный банк будет иметь заметную фору перед универсальным, в котором ипотека — всего лишь один из предлагаемых продуктов и далеко не самый главный», — говорит Ирина Илясова.

По оценкам «Эксперт РА», на апрель этого года в Петербурге было зарегистрировано 28 специализированных банков. В данном случае имеются в виду кредитные учреждения, у которых в приоритете либо корпоративное, либо розничное кредитование. По подсчетам, на их долю приходится 97% активов банков Петербурга. «Это неудивительно — с учетом того, что к специализированным корпоративным банкам отнесен ВТБ, — поясняет Станислав Вол-

ков. — Кстати, в 2011–10 годах соотношение было примерно таким же. На первое января 2010 года также 98 процентов приходилось на специализированные банки».

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНТЕРЕСЫ Выбор пути, то есть модели бизнеса во многом определяет размер банка и состав акционеров. Пока бизнес банка не перерос не-банковский бизнес его акционеров, возможности собственников, как правило, остаются одним из ключевых факторов роста. Речь идет не только о работе с компаниями, контролируемые собственниками банка, но и об обслуживании цепочки поставщиков, работающих с собственниками банка. «Если небанковский бизнес собственника активно развивается, банк зачастую начинает активно привлекать депозиты физлиц и размещать полученные средства в проекты связанных компаний. Только потом, когда возможности роста кэптивного бизнеса исчерпаны, подключается второй фактор роста — развитие розничного бизнеса. Как правило, небольшие банки начинают с ипотеки по стандартам АИЖК или крупных банков, которые покупают ипотечные портфели, а также кэш-кредитования», — рассказывает Станислав Волков.

Что касается скорости роста, то у небольших кэптивных банков она традиционно выше в среднесрочном периоде за счет сравнительно низкой базы начальной доли такого банка на рынке. Однако затем рост замедляется при исчерпании активного роста головной структуры в том или ином регионе. ■