

В первой половине 2015 года российские банки сокращали объемы кредитных портфелей и наращивали капитал. Такая политика позволила сгладить последствия прошлогоднего слабого роста капитала относительно активов. Сейчас на первый план выходит проблема «плохих» кредитов. В условиях экономического спада финансовое положение предприятий и граждан ухудшается, доля просроченной задолженности растет. Тем не менее банкиры надеются на возобновление роста кредитования, по крайней мере — юридических лиц.

Долгая дорога в кризис

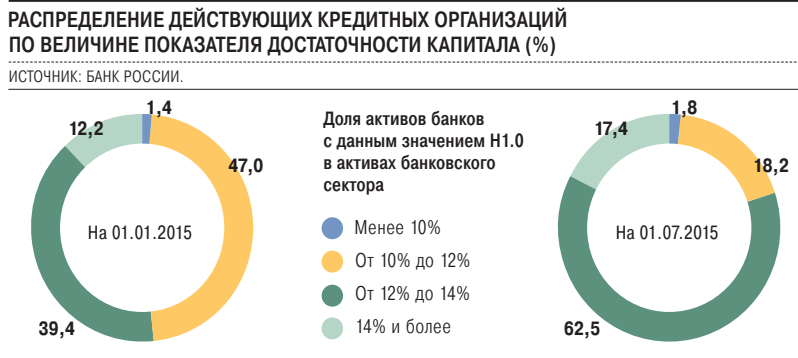
— рейтинг —

Капитальное строительство

После резкой девальвации рубль в конце 2014 года первое полугодие 2015-го выдалось относительно спокойным для финансовых рынков. В первом квартале рубль даже стал укрепляться, причем довольно быстрыми темпами, потом снова пошел вниз, но, в отличие от резких, шоковых, скачков курса российской валюты уже не было. Спад в экономике, правда, продолжался, но это было ожидаемым, и банки, судя по всему, занялись устранением перекосов, возникших у них в период прошлогодней острой фазы кризиса.

Одной из главных проблем при этом был сформировавшийся по итогам 2014 года дисбаланс в темпах прироста активов и капитала: первые за прошлый год выросли, по данным Центробанка, на 35,2%, второй — лишь на 12,2%. Во многом это было вызвано девальвацией: капитал банков был преимущественно «рублевым» (лишь немногие банки привлекали валютные субординированные кредиты), а в активах высокая была доля валютной составляющей.

Статистика рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», который публикует «Ъ-Банк», с точки зрения капитала (по данной методике учитывается фактический капитал первого уровня) выглядела еще более тревожной: активы за 2014 год выросли на 35,2%, а капи-



тал — всего на 3,3%, причем в четвертом квартале наблюдалось снижение капитала на 4,0%.

В результате многие банки стали испытывать сложности с выполнением обязательных нормативов Банка России и в конце года регулятор ввел ряд послаблений в методики расчета нормативов, в частности разрешил пересчитывать валютные активы в рубли по «лыготному» курсу — значительно ниже текущего. По оценкам самого ЦБ, это позволило повысить уровень достаточности капитала банковского сектора примерно на 1,5 процентного пункта.

Во втором квартале текущего года Центробанк начал постепенно сворачивать регулятивные послабления. Банкиры, видимо, были к этому готовы, кроме того, рост уровня рисков в условиях экономического спада объективно требовал перехода к более консервативным моделям кредитования.

«На фоне роста рисков банки предпочитают сокращать кредитование. Рост кредитного портфеля корпоративным клиентам поддерживается по большей части переоценкой валютных кредитов», — говорит главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.

По данным рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», за первое полугодие 2015 года совокупные активы российских банков упали на 6,2%, при этом объем кредитного портфеля физическим лицам снизился на 5,4%, нефинансовым организациям — на 3,0%. Капитал же при этом вырос на 12,2%. Отношение капитала к активам при этом выросло с 8,84% до 9,64% (год назад, по итогам второго квартала 2014 года, было 11,16%).

Статистика Банка России подтверждает эту тенденцию: спад активов — на 5,3%, кредитов физическим лицам — на 5,3%, юридическим лицам — на 0,5%, рост капитала на 3,0% (значи-

тельные расхождения в темпах прироста капитала связаны с тем, что в методику расчета капитала «Интерфакс-ЦФА» не включается ряд компонентов, учитываемых в данных по капиталу, публикуемых ЦБ; подробнее о методике расчета капитала «Интерфакс-ЦФА» см. в «Ъ-Банке» от 25 марта (<http://www.kommersant.ru/doc/2692998>). При этом снижение аппетитов банковской системы к риску сопровождалось их «уходом в ликвидность» — так, отношение высоколиквидных активов банков к обязательствам до востребования выросло в первом полугодии с 67,0% до 86,1% (на начало 2014 года — 57,5%).

«Сокращение активов на 5% с начала года связано как со слабой макроэкономической конъюнктурой, так и с отсутствием инфляции валютных активов на фоне стабильного относительно прошлого года курса национальной валюты», — говорит ведущий аналитик Газпромбанка Андрей Клапко. — При этом увеличение капитального буфера является важной составляющей стратегии большинства банков, что в условиях слабой рентабельности формирует предпосылки к неограниченному росту капитала. В частности, за первое полугодие 2015 года расчетный капитал банковского сектора, согласно статистике ЦБ РФ, вырос на 238 млрд руб., а источником роста стали главным образом субординированные займы, объем которых вырос почти на 400 млрд руб.»

Деньги не переводятся

— выдача —

В последние месяцы рынок денежных переводов переживает неспокойные времена. Уже в прошлом году замедление экономического роста, падение цен на нефть и последующая девальвация рубля привели к сокращению притока трудовых мигрантов. Совокупность всех этих факторов в 2015-м вызвала сокращение объема исходящих денежных переводов и оказала негативное влияние на экономики некоторых стран СНГ.

Хронику недавних проблем российских платежных систем можно вести с начала 2014 года. Тогда система Migom испытывала трудности с выдачей денег из-за проблем с расчетного банка «Евротраст». Отзыв лицензии у банка «Евротраст» повлек за собой приостановку деятельности Migom. В марте 2014 года система Migom полностью прекратила свою деятельность. По оценкам участников рынка, из-за краха этой системы банки могли потерять до \$20 млн.

В апреле 2014 года полтора десятка банков приостановили работу с системой Contact из-за негативной информации о ее расхождении в банке «РусСлавбанк» (в отношении его топ-менеджера возбуждено уголовное дело о незаконной банковской деятельности). Сотрудничество с системой приостановили и ряд банков Узбекистана и Киргизии. В сентябре ряд систем, в частности Western Union и «Юнистрим», повысил тарифы за обслуживание на фоне снижения доходности бизнеса. Из-за нерентабельности прекратила деятельность и система Райффайзенбанка «Быстрая почта».

Оставшимся участникам рынка предстоит вести бизнес в условиях снижения денежных переводов. По статистике Банка России, объем денежных переводов, отправленных из

нашей страны за первые пять месяцев 2015 года, составил \$3,988 млрд. Это почти вдвое меньше, чем годом ранее, — \$7,480 млрд. И наибольшее падение пришлось на сегмент исходящих переводов в СНГ: объем упал с \$6,477 млрд до \$3,326 млрд. А переводы в дальнее зарубежье по итогам пяти месяцев составили \$662 млн, что на 51,5% меньше, чем годом ранее. «Согласно статистике ЦБ за первый квартал 2015 года, наибольший объем денежных переводов был отвлечен из России в Узбекистан, Таджикистан и на Украину. Однако снижение потоков исходящих транзакций по украинскому коридору составило 55,25% в годовом выражении», — отмечает региональный директор Western Union в России Андрей Агеев.

В то же время изменился тренд роста объема входящих транзакций: в марте потоки денежных средств, отправленных в Россию, впервые сократились на 1,2% по сравнению с мартом 2014 года, и уже в мае падение составило 19,9% по сравнению с тем же периодом годом ранее. В целом объем входящих транзакций показал падение в 3,3% — с \$1,607 млрд за январь—май 2014 года до \$1,554 млрд за аналогичный период 2015 года.

Однако эксперты обращают внимание на то, что статистика регулятора в долларах, а в рублях картина не столь мрачная. Падение рынка в рублях по итогам пяти месяцев 2015 года выглядит гораздо менее пессимистично, — отмечает председатель совета директоров платежной системы „Лидер“ Ольга Вилкул. — Если сравнить пять месяцев текущего и прошлого годов, то переводы из России в рублевом эквиваленте сократились всего на 13% (с 262,8 млрд до 228,4 млрд). При этом если импортные переводы в СНГ снизились на 16%, то переводы в дальнее зарубежье, наоборот, выросли на 7,3%.

Реклама.



Лучший банк в мире по версии Euromoney.

Работает в России для Вас.

www.citibank.ru

Euromoney Awards for Excellence 2015. www.euromoney.com. Citi был признан лучшим глобальным банком (Best Global Bank) по версии Euromoney. АО КБ «Ситибанк» входит в состав корпорации Citi. АО КБ «Ситибанк».

банк практика

Равнение на середину

Сверхдоходные вклады и сверхдорогие кредиты уходят в прошлое. Постепенное снижение ставок Центробанка заставляет коммерческие банки понижать процентные ставки как по депозитам, так и по ссудам. А вступившие в силу во втором полугодии текущего года новые правила регулирования делают практически невозможным существование вкладов с доходностью значительно выше среднерыночной. Равно, впрочем, как и сверхдорогих банковских кредитов.

— ставки —

Понижение обязывает

После резкого поднятия ключевой ставки до 17% годовых в середине декабря прошлого года в нынешнем году Банк России приступил к постепенному ее снижению. С начала года ЦБ уже пять раз принимал решение о понижении ключевой ставки; последнее понижение вступило в силу в начале августа: ставка опустилась с 11,5% до 11% годовых.

Действия регулятора вполне объяснимы. Высокие процентные ставки, безусловно, стимулируют процесс сбережения и способствуют укреплению курса рубля, а также замедлению инфляции. Однако при этом под ударом оказывается экономика: для многих отраслей соответствующие кредитные ставки оказываются запретительными. Поэтому, как только наметилась тенденция к снижению инфляции, ЦБ начал снижать ставки.

Вместе с тем банкиры полагают, что этап быстрого снижения ставок либо завершен, либо близок к завершению: все опрошенные, "Ъ" эксперты заявили, что Центробанк до конца года если и продолжит снижать ключевую ставку, то гораздо более медленными темпами.

«Замедление недельных темпов прироста индекса потребительских цен позволяет сделать вывод о том, что пик годовой инфляции — 16,9% г/г по итогам марта — преодолен,— говорит заместитель председателя правления Росбанка Алексис Лакруа.— Вместе с тем в экономике РФ сохраняются существенные инфляционные риски, в частности со стороны тарифных решений относительно естественных монополий и масштабных расходов бюджета. Дополнительное давление на инфляцию может создать новая волна девальвации рубля в последние месяцы. Банк России находится в цикле смягчения денежно-кредитной политики, однако снижать ключевую ставку регулятор вынужден с оглядкой на высокие показатели инфляции и вернувшуюся на российский

валютный рынок волатильность. Базовый прогноз экономистов Росбанка на сегодня предполагает снижение ключевой ставки ЦБ до 10% к концу 2015 года, при этом в сентябре регулятор, вероятно, возьмет паузу и воздержится от очередного снижения ключевой ставки».

«Политика Центробанка по снижению ставки вполне закономерна, так как в нынешних условиях экономика остро нуждается в дешевых кредитных ресурсах. Однако в ближайший квартал мы не ожидаем дальнейшего снижения ключевой ставки. По нашим прогнозам, для поддержания вектора движения ставки возможно ее снижение максимум на 0,25–0,5%,— полагает заместитель директора департамента розничных продуктов Абсолют-банка Антон Павлов.

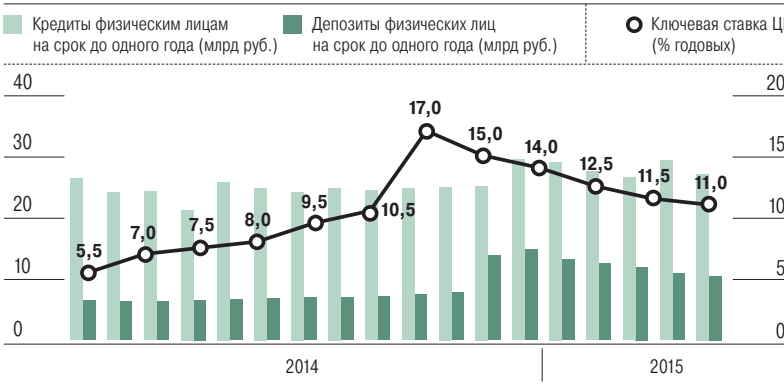
«Тенденция плавного снижения ключевой ставки достаточно устойчива,— считает начальник управления маркетинговой стратегии и исследований ВТБ 24 Дмитрий Лепетиков.— Намерение ЦБ следовать ей видно из его последнего решения: несмотря на то что были некоторые основания сделать паузу и ставку не менять, она была уменьшена на 0,5 п.п. Это приводит к упрощению доступа к кредитным ресурсам и оживлению экономики. В июле, несмотря на сезонный минимум, розничные кредитные портфели банков впервые за этот год не снизились. Мы ожидаем увидеть 10% до конца года».

Снижение ставок Центробанка означало удешевление фондирования для крупнейших банков и, естественно, ретранслировалось на ставки на кредитном и депозитном рынках. «В марте—апреле 2015 года в большинстве сегментов рынка наметилась понижательная динамика ставок. По предварительным оценкам, вклад снижения Банком России ключевой ставки в январе—апреле 2015 года в понижение кредитных ставок составил 1,0–1,5 процентного пункта. При этом потенциал снижения кредитных ставок вслед за произошедшим снижением ключевой

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ* ПО ОПЕРАЦИЯМ В РУБЛЯХ И КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКА РОССИИ (% ГОДОВЫХ)

ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.

*БЕЗ УЧЕТА СБЕРБАНКА РФ.



ставки еще не исчерпан»,— говорится в аналитических материалах ЦБ.

Сыграло, видимо, свою роль также и то, что высокий уровень депозитных ставок в начале года привел к значительному притоку средств частных лиц: за первое полугодие объем их вкладов вырос на 7,2%, или на 1,34 трлн руб. Учитывая, что объемы кредитного портфеля банком при этом сокращались, можно предположить, что банковская система в целом не испытывала особой нужды в деньгах населения, что также способствовало снижению ставок по депозитам.

«Вслед за ключевой ставкой, которая, в отличие от ставки рефинансирования, действительно влияет на стоимость фондирования, снижаются и другие ставки. Сначала по депозитам — так банки уменьшают стоимость фондирования, потом и по кредитам — так банки используют снижение стоимости фондирования в конкурентной борьбе за клиента»,— рассказывает Дмитрий Лепетиков. При этом, по информации пресс-службы ВТБ 24, снижение ставок по депозитам банка в текущем году было весьма значительным. Если в начале года максимальная доходность по рублевым вкладам составляла 15,2% годовых, то к концу августа — 11,05% годовых, максимальная доходность вкладов в долларах упала с 5,5% до 3,3% годовых, в евро — с 5,3% до 2,6%.

В крупнейших негосударственных банках наблюдаются аналогичная тенденция. «По кредитным продуктам наш банк устанавливал ставки кредитования исходя из фактически сложившихся рыночных условий — в первую очередь стоимости фондирования и уровня риска по новым выдачам,— рассказывает директор по продуктам и вторичным продажам Альфа-банка Станислав Исмагилов.— В декабре прошлого года средний уровень ставок был увеличен как реакция на решение ЦБ о резком увеличении ключе-

вой ставки. После нового года банк несколько раз проводил понижение процентных ставок, следуя рыночным тенденциям. В последний раз ставки были понижены по кредитам наличными с 10 августа нынешнего года. Относительно депозитных продуктов по всем банкам ситуация одинаковая: в конце 2014-го было значительное повышение ставок, затем наблюдалось постепенное снижение. Последний раз в Альфа-банке ставки снижались в июне 2015 года».

В банках «второго эшелона» ставки также падали. «Безусловно, значение ключевой ставки ЦБ влияет на цены банковских инструментов,— говорит Антон Павлов.— Ее снижение приводит к уменьшению стоимости ресурсов для банков, снижению депозитных ставок и, как следствие, ставок по активным операциям. Так, по ипотечным кредитам на приобретение строящегося и готового жилья ставки Абсолют-банка в июне снизились на 0,95–2,45 процентного пункта. При этом процесс снижения кредитных и депозитных ставок всегда требует времени: после изменения ключевой ставки ЦБ и до снижения ставок существует переходный период от одного до трех месяцев. Так, по ипотечным кредитам на приобретение строящегося и готового жилья ставки Абсолют-банка в июне снизились на 0,95–2,45 процентного пункта».

Эксперты ожидают дальнейшего снижения ставок по кредитам и депозитам. «Уровень кредитных и депозитных ставок российских банков в обозримой перспективе должен снижаться вслед за ожидаемым снижением ключевой ставки ЦБ,— прогнозирует Алексис Лакруа.— Но не исключено, что темпы снижения ставок в экономике будут «запаздывать» по сравнению с темпами снижения ключевой ставки. Так, банки консервативно оценивают кредитные риски заемщиков в условиях рецессии, что скажется на ставках по кредитам. Одновременно с этим банки, вероятно,

постараются избежать излишнего резкого снижения ставок по депозитам, которое способно спровоцировать отток привлеченных в конце 2014 года по высоким уровням ставок средств. Что касается Росбанка, то ставки Центрального банка имеют ключевое влияние на формирование банком процентной политики по кредитам и депозитам, уровень ставок по которым корректируется на постоянной основе. С начала года Росбанк снизил ставки по розничным кредитам в среднем на 3–5,5 процентного пункта. Снижение ставок по ипотечным кредитам достигло 5,8 процентного пункта, по потребительским — 6 процентных пунктов».

Контрольный замер

Объективный экономический процесс снижения ставок по кредитам и депозитам вслед за снижением ключевой ставки Центробанка будет во второй половине текущего года поддержан и чисто административными методами. С 1 июля вступили в действие новые правила регулирования, предусматривающие значительно более жесткий контроль за кредитными и депозитными ставками банков.

На рынке депозитов ориентиром будет считаться ежемесячно рассчитываемый Банком России базовый уровень доходности вкладов. Отметим, что этот показатель ЦБ рассчитывал и ранее и рекомендовал банкам не превышать уровень базовой доходности более чем на 3,5 процентного пункта. Разумеется, мало кто решался не прислушиваться к рекомендациям регулятора; вместе с тем, по словам банкиров, реально четко прописанного механизма наказания «провинившихся» у денежных властей не было. («С 22 декабря 2014 года объектом специального внимания органа банковского надзора будут случаи отклонения установленной банками ставки по вкладам в российских рублях от расчетной среднерыночной максимальной процентной ставки более чем на 3,5 процентного пункта»,— было обещано в пресс-релизе ЦБ.)

Теперь он появился. При превышении уровня доходности вкладов над базовым на 2–3 процентных пункта хотя бы по одному типу вклада банк начинает перечислять страховые взносы в фонд страхования вкладов по «дополнительной» ставке, которая может превышать обычную ставку до полутора раз. Если же превышение составит более 3 процентных пунктов, начинает применяться «повышенная дополнительная» ставка страховых взносов, которая может составлять до 500% от обычной ставки отчислений. Факти-

чески такой уровень ставки является запретительным. Конкретные значения базовой, дополнительной и повышенной дополнительной ставок страховых взносов устанавливает Агентство по страхованию вкладов.

При этом необходимо отметить, что для расчета базового уровня доходности вкладов ЦБ использует ставки по вкладам в банках, привлечших в совокупности две трети общего объема вкладов населения в российских банках. А две трети вкладов населения как раз приходится на десять крупнейших игроков рынка частных вкладов, среди которых четыре — государственные или квазигосударственные (Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, Россельхозбанк). Поэтому можно практически гарантировать, что на рынке частных вкладов установится жесткая дисциплина и ставки по депозитам будут на том уровне, который денежные власти сочтут наиболее комфортным.

Ставки на рынке розничного кредитования также будут регулироваться. Такое регулирование предусмотрено законом «О потребительском кредите (займе)», вступившим в силу с 1 июля 2014 года. Согласно его нормам, Банк России ежеквартально рассчитывает и публикует среднерыночное значение полной стоимости потребительского кредита по категориям потребительских кредитов и по разным категориям кредиторов (для кредитных организаций, микрофинансовых организаций, кредитных потребительских кооперативов, сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, ломбардов). На момент заключения договора потребительского кредита его полная стоимость не может превышать рассчитанного Банком России среднерыночного значения соответствующей категории займа более чем на одну треть.

Отметим, что первый раз ЦБ опубликовал среднерыночные значения полной стоимости потребительского кредита в ноябре 2014 года — предполагалось, что они начнут применяться с первого квартала 2015 года. Однако позже, в декабре, Банк России выпустил указание, в соответствии с которым применение ограничений на максимальную допустимый размер ставок упряднилось на период с 1 января до 1 июля 2015 года. Поэтому данная практика реально начала применяться только с 1 июля. Так что предельно допустимые ставки по разным типам потребительских кредитов на третий и четвертый кварталы текущего года уже известны. И в целом они, как и ставки по депозитам, также имеют тенденцию к снижению (см. таблицу).

Петр Рупайло

Банки России*											Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для „Ъ“												
Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Средства физлиц (млн руб.)	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Средства физлиц (млн руб.)	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)		
1	Сбербанк России	Москва	20373900,2	–6,1	2157497,3	12,8	8411928,8	1	6,4	14095324	–5,9	58	«Авангард»	Москва	118887,2	2,1	15815,0	4,0	29151,7	62	–0,3	71192	6,0
2	ВТБ	Санкт-Петербург	7638873,5	–7,3	944204,4	2,0	26568,2	67	22,8	4020086	8,2	59	«Ренессанс-Кредит»	Москва	114138,5	–14,1	9798,7	–6,7	77071,4	31	6,4	55431	–15,4
3	Газпромбанк	Москва	4412293,3	–4,1	310068,4	–6,9	482059,9	4	3,1	2907049	–4,7	60	Балтийский банк	Санкт-Петербург	112938,8	–6,0	1820,1	–30,5	47594,6	47	–8,3	22644	–11,2
4	«ФК „Открытие“»	Москва	2655801,6	–1,8	126659,2	9,0	208856,8	9	86,5	1843737	59,7	61	Росгосстрахбанк	Москва	112020,0	3,9	11036,9	–8,7	52580,8	45	22,8	33261	–19,7
5	ВТБ 24	Москва	2513033,6	–7,9	160165,5	–8,4	1617296,1	2	7,1	1424926	–8,7	62	СКБ-банк	Екатеринбург	108469,0	–3,0	10168,4	–2,2	70644,9	32	5,5	67678	–3,7
6	Россельхозбанк	Москва	2174208,2	6,0	199098,2	–1,0	372633,6	5	22,8	1404747	7,0	63	«БНП Парibas»	Москва	107369,3	18,8	6934,3	0,5	58,1	610	–58,7	23865	–37,0
7	Альфа-банк	Москва	1770695,2	–17,0	162137,6	–5,6	531981,0	3	9,6	1193566	–9,6	64	Сургутнефтегазбанк	Сургут	105656,1	41,4	8129,8	3,8	25083,3	69	9,2	41056	–4,6
8	Банк Москвы	Москва	1571401,7	–28,5	119781,9	–25,5	306845,0	6	16,8	926800	–17,1	65	Запсиомбанк	Томь	97003,7	–3,4	11354,4	–1,3	52458,6	46	7,7	64801	–5,8
9	«Нацклирингцентр»	Москва	1448962,8	–6,5	50041,5	32,0	0,0	681	—	116297	99,9	66	Сетелем-банк	Москва	95504,5	–9,8	12302,3	19,8	3414,3	252	–37,4	93041	–4,2
10	Юникредит-банк	Москва	1195767,1	–10,6	132495,1	1,7	124817,5	22	15,3	740180	–4,3	67	Русфинанс-банк	Самара	94163,9	–16,5	20603,1	–0,6	1872,6	338	12,1	84776	–13,7
11	Промсвязьбанк	Москва	995311,4	–5,2	57397,2	15,3	230978,2	8	–0,6	692787	–7,2	68	Дойче-банк	Москва	92933,8	–16,8	14576,8	–16,7	4242,1	229	–46,5	12056	21,9
12	Райффайзенбанк	Москва	808160,4	–6,1	89284,5	–12,3	298515,9	7	–1,4	504554	–11,1	69	«Межфинансгрупп»	Москва	92182,3	–7,4	4778,1	44,1	30593,9	59	–13,7	48942	–8,6
13	Росбанк	Москва	790445,9	–15,5	106591,7	–6,9	165679,1	16	1,2	367029	–16,7	70	ВБРР	Москва	91875,3	–51,7	6379,1	4,8	24912,4	70	6,7	30183	–2,3
14	Московский кредитный банк	Москва	758541,7	33,6	52887,0	23,1	171866,7	13	6,1	498213	36,3	71	«Бинбанк—Кредитные карты»	Москва	91306,8	74,6	616,1	–67,6	45975,4	49	31,8	19850	–7,0
15	ХМБбанк Открытие	Москва	613576,9	–19,0	39419,0	–12,7	198279,3	10	9,4	272579	–14,3	72	Локо-банк	Москва	90747,4	15,1	11293,1	11,9	27586,7	64	10,4	44710	–6,3
16	Бинбанк	Москва	569618,4	40,2	26327,4	15,5	195722,0	11	15,4	96967	–14,4	73	БФА	Санкт-Петербург	86871,6	–7,3	8577,0	–4,6	15111,9	111	–1,8	32511	–13,4
17	«Россия»	Санкт-Петербург	524611,1	3,7	42814,3	6,7	34450,7	56	10,7	263477	–11,0	74	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	86399,8	–4,4	8451,8	–1,8	42596,9	52	14,6	73627	3,1
18	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	510799,5	–3,5	44402,1	–1,8	148513,5	18	5,2	287854	–3,8	75	«Интеркоммерц»	Москва	85683,3	13,2	6521,1	15,4	57147,4	40	45,9	59135	17,4
19	«Ак Барс»	Казань	458637,3	3,4	29293,3	–8,0	89410,3	29	12,7	208606	–9,9	76	НОТА-банк	Москва	85643,2	–14,3	10550,5	6,1	6255,2	179	27,7	53773	10,1
20	«Русский стандарт»	Москва	423812,5	–0,6	27761,9	–17,0	168155,5	14	4,1	161382	–15,8	77	Металлинвестбанк	Москва	81851,4	–31,5	6618,3	–3,8	22999,1	72	16,4	31542	–21,0
21	Ситибанк	Москва	382450,8	–3,3	50959,2	–9,0	95564,3	28	0,1	151187	–0,8	78	«Союз»	Москва	79183,6	–5,6	7844,8	–1,5	20146,6	85	–3,7	45364	–7,8
22	Связь-банк	Москва	369676,5	–1,4	24571,8	–16,9	42818,9	50	13,3	211571	–5,6	79	«ЦентроКредит»	Москва	76211,0	–31,1	26319,9	18,1	3739,2	242	7,4	12136	–33,9
23	«Уралсиб»	Москва	339165,9	–11,8	35213,3	–16,5	166783,8	15	–1,0	171508	–15,6	80	Росинтербанк	Москва	76017,4	17,0	4592,8	0,3	53141,5	44	54,9	39053	28,2
24	ИНБ-банк (Евразия)	Москва	322941,1	1,6	31371,8	–2,1	1657,9	346	–0,9	34444	–13,1	81	Балтинвестбанк	Санкт-Петербург	75790,4	0,4	4953,6	6,4	26628,5	66	–0,9	36329	–8,8
25	Нордлеа-банк	Москва	321566,8	–21,2	33912,2	1,7	8485,7	151	–4,7	240706	–22,7	82	Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	72377,1	–42,9	13049,2	14,2	0,1	669	–21,8	13464	–20,1
26	МДМ-банк	Москва	318954,4	–9,6	45792,2	–15,6	159885,5	17	5,9	136421	–10,3	83	«Интеза»	Москва	69928,1	0,8	11432,3	–1,6	6778,4	173	55,7	47642	–14,8
27	УБРР	Екатеринбург	239166,4	24,5	12925,7	7,9	129663,9	20	31,5	104737	–3,5	84	«Финсервис»	Москва	61304,4	20,1	3482,2	17,1	5342,3	196	7,9	18666	12,5
28	Совкомбанк	Кострома	290132,8	41,9	24653,6	26,4	95574,2	27	–1,9	88889	17,3	85	«Креди Агриколь»	Санкт-Петербург	61007,5	–27,7	6073,8	3,1	0,2	662	–95,5	26009	23,8
29	«Глобэкс»	Москва	273733,6	–2,3	22336,7	18,0	54198,8	42	14,8	175261	0,1	86	ТПБ Китай	Москва	60838,3	1,8	3438,8	9,1	0,0	681	—	11023	–0,5
30	«Зенит»	Москва	269092,5	–9,0	22774,8	–8,1	58534,0	38	2,3	169862	–6,0	87	«Аверс»	Казань	60364,6	28,9	17907,5	5,1	10221,6	134	11,2	20558	54,2
31	Внешпромбанк	Москва	262467,9	11,7	26773,7	6,6	63258,7	36	50,1	149233	18,9	88	ВПС	Москва	61003,7	31,9	529,2	2,4	26194,2	68	69,7	37803	19,4
32	ХКФ-банк	Москва	254372,1	–15,7	32587,4	–22,6	185117,3	12	13,2	177185	–18,9	89	«Таврический»	Санкт-Петербург	58199,2	23,4	1820,4	–56,8	12462,2	122	–23,5	4182	2,5
33	Новикомбанк	Москва	252546,7	6,4	15223,4	55,6	34223,6	57	17,4	129648	4,3	90	Экспобанк	Москва	55499,0	6,8	7958,7	14,2	20294,1	84	10,8	24204	–6,0
34	СМП	Москва	249357,2	–28,3	12724,8	2,9	83292,8	30	21,2	92696	–20,9	91	Росэнергобанк	Москва	55245,6	18,9	6182,7	26,1	29531,6	61	33,3	26980	13,0
35	«Югра»	Мегийон	245813,8	56,7	15015,8	2,4	129212,5	21	93,3	137298	34,2	92	«Кубань Кредит»	Краснодар	54783,6	0,7	7258,1	1,7	36875,8	55	13,9	35489	11,1
36	НБ «Траст»	Москва	243621,8	–28,4	–7234,7	—	102564,4	25	–18,9	181772	–14,2	93	Финпромбанк	Москва	54264,8	–10,0	4629,7	42,9	19215,7	90	–14,3	29463	–19,0
37	РОСТ-банк	Москва	237366,5	103,4	–25845,2	—	28696,0	63	–22,9	112295	77,7	94	«БФГ-Кредит»	Москва	53218,7	11,3	4068,4	4,2	19350,3	89	23,8	43703	23,5
38	МИНБ	Москва	232858,1	–0,6	21222,6	–6,7	134092,4	19	13,8	147407	–3,4	95	Тойота-банк	Москва	52814,6	–7,8	9143,6	3,3	30,3	625	85,0	49836	2,1
39	Абсолют-банк	Москва	222960,6	–2,9	24466,2	–1,8	47177,0	48	8,7	125279	2,5	96	РНКБ	Симферополь	52717,9	74,4	19982,9	670,6	20628,9	79	20,3	9256	115,5
40	«Возрождение»	Москва	212317,9	–6,1	23296,0	–3,2	123948,0	23	1,9	139207	–0,1	97	«Национальный стандарт»	Москва	52641,2	–8,7	5915,2	10,8	7893,5	159	–0,3	26872	–4,4
41	«Российский капитал»	Москва	209671,9	15,1	12378,0	–8,2	101567,5	26	29,7	88907	7,2	98	«Образование»	Москва	52582,7	27,8	4254,7	–4,7	21080,7	78	51,4	26029	7,0
42	Мособлбанк	Москва	205952,4	21,7	–111662,4	—	53765,7	43	–3,2	54516	49,8	99	Меткомбанк	Каменск-Уральский	51973,8	–9,7	7353,0	2,1	11438,3	128	–17,9	21367	16,7
43	Восточный экспресс банк	Благовещенск	171977,6	–7,7	18379,2	–15,0	121675,4	24	0,8	109667	–19,9	100	МСП	Санкт-Петербург	50208,9	–8,2	5134,6	–1,1	6595,8	175	–7,7	16029	–7,7
44	Татфондбанк	Казань	17551,3	8,6	13818,5	–4,4	64398,0	34	11,7	87833	5,6	101	«МБА-Москва»	Москва	48796,8	–5,0	3364,6	–3,3	12657,1	121	14,5	29312	–5,6
45	Транскапиталбанк	Москва	163137,6	–3,5	18866,0	10,1	39760,6	53	0,4	112207	–6,6	102	«Экспресс-Волга»	Саратов	48220,5	–1,6	2982,7	–9,4	39531,8	54	7,5	8541	–9,0
46	«Российский кредит»	Москва	145406,5	3,0	15775,3	8,1	42664,5	51	35,4	91880	37,1	103	Лето-банк	Москва	48184,9	–2,1	6824,9	3,5	1157,5	401	26,0	40835	–1,2
47	Росевробанк	Москва	143149,5	8,0	22487,6	8,5	33470,8	58	8,1	75304	–1,1	104	Мехтольэнергобанк	Москва	47707,5	5,4	4838,4	–1,0	23301,6	71	18,1	31458	1,6
48	Кредит Европа банк	Москва	138869,7	–9,7	15879,1	0,2	10132,2	136	–3,0	94438	–24,1	105	Юниструм-банк	Москва	46942,1	–13,6	5943,3	–4,0	30535,0	60	–2,4	29294	–17,2
49	МСП-банк	Москва	135074,4	2,6	24227,9	2,0	0,0	681	—	12404	–1,7	106	Перовбанк	Самара	46467,6	–29,6	3426,7	–27,4	21444,3	76	15,5	26662	–18,8
50	«Пересвет»	Москва	133230,8	13,2	13033,4	17,2	18092,0	95	6,9	97862	16,8	107	Еврофинанс-Моснарбанк	Москва	44887,0	–4,4	11849,1	17,1	6461,0	176	–5,9	9161	10,5
51	«Дельтакредит»	Москва	130271,4	–1,1	15201,1	3,4	941,2	423	–38,6	114771	–3,7	108	Крайинвестбанк	Краснодар	41935,5	–0,4	5029,4	4,5	21656,2	74	13,0	22352	–17,7
52	МТС-банк	Москва	129962,2	–21,2	15085,1	–28,5	61236,5	37	–8,6	66574	–21,6	109	РН-банк	Москва	41253,6	7,5	5882,4	5,2					

банкпрактика

Долгая дорога в кризис

— рейтинг —

C13

«В этом году на общий капитал сектора повлияло признание Сбербанком выданного ранее субординированного кредита ЦБ в капитале второго уровня, тогда как в активах наличие данного кредита не привело ни к каким изменениям. Кроме того, капитал еще будет пополняться за счет программы господдержки путем внесения в банковский капитал ОФЗ, которые в активах ОФЗ должны учитываться с низким риском», — рассуждает Наталья Березина, аналитик «Уралсиб Капитал».

Ряд экспертов по этому отмечает, что программа господдержки хотя и привела к повышению капитализации банковского сектора в целом, помогла лишь весьма ограниченному кругу кредитных организаций. «Происходило заметное перераспределение структуры банковского сектора, — говорит президент партнерства «Новый экономический рост» Михаил Дмитриев. — Центральный банк и правительство весьма энергично рекапитализировали крупнейшие государственные банки: ВТБ, Сбербанк, Газпромбанк. Благодаря субординированным кредитам от Банка России и ФНБ уровень достаточности капитала в первом квартале у них повысился, и они чувствуют себя в целом достаточно устойчиво. Но это произошло за счет параллельного ухудшения положений многих банков из негосударственного сектора. У многих из них простор капитализации отставал, поскольку они не имели возможности рекапитализации за счет кредитов ЦБ, и я думаю, что трудности негосударственного банковского сектора в России еще далеки от завершения. Этот процесс будет развиваться еще несколько кварталов».

«Об эффективности программы докапитализации банков через ОФЗ судить пока рано, — считает Дмитрий Монастыршин. — Банки только начинают осваивать данные средства. Очевидно, что вливания в капитал повышают финансовую устойчивость банков. В то же время выполнить требования по наращиванию кредитования приоритетных отраслей в соответствии с данной программой банкам будет достаточно сложно. В условиях стагнирующей экономики и волатильности курса национальной валюты у компаний мало стимулов для инвестиций в расширение и модернизацию производств».

НАВЯЗАННЫЙ ВЫБОР

Банки опасаются выдавать кредиты, а потребители опасаются их брать. Таков последний тренд в потребительском кредитовании.

● По данным исследования «РосИндекс», проведенного в мае компанией Synovate Comptec, клиентами банков являются 63% россиян; кредиты, согласно опросам фонда «Общественное мнение», имеет более четверти населения страны. Как показывают исследование, более 46% граждан относятся к банкам настороженно.

Кредит на юриста

Настойчиво предлагая заемщику застраховать его жизнь и здоровье банки стали несколько лет назад. Некоторые просто включали страховку в кредитный договор, несмотря на прямой запрет, который содержится в статье 16 Закона о защите прав потребителей: обуславливать покупку одного товара (услуги) другой нельзя. В такой ситуации юристы успешно отсуживают у банка стоимость страховки, а потребители получают еще и компенсации.

В других случаях клиенту предлагается подписать два договора — о страховке и о получении кредита, при этом менеджер «намекает», что без страховки банк может кредит и не дать (банк не обязан сообщать причины отказа). Юристы советуют договор подписать, кредит взять и сразу написать заявление об отказе от услуги: закон предусматривает такую возможность. Правда, банки и страховщики на такой отказ реагируют не всегда и дело заканчивается в судах, которые могут встать как на сторону клиентов, так и на сторону банков и страховых.

Силы неравны: кредитору противостоит вся мощь юридических подразделений банков и страховщиков. Чтобы просто найти деньги на юриста, гражданину пришлось бы взять новый кредит. Помогают юристы Роспотребнадзора и обществ потребителей, но люди далеко не всегда к ним обращаются. Помимо всего прочего банки используют разные хитрые схемы, включают стоимость страховки в тело кредита и зарабатывают так дополнительные проценты. В результате страховка стала восприниматься как скрытое повышение ставки и дополнительный способ отъема денежных средств.

В дело вмешалась Федеральная антимонопольная служба. В результате банки снизили давление на клиента, подчеркивая, что страхование кредита — дело добровольное. У клиента есть выбор: он может рассчитать, что ему выгоднее в конкретной ситуации.

«Заключая с клиентом договор страхования, банк снижает свои риски неполучения денег», — поясняет Дмитрий Жиздюк, старший вице-президент, директор по развитию бизнеса потребительского кредитования и стратегических партнерств Альфа-банка. Дмитрий напоминает, что банки не занимаются благотворительностью и, если сочтут риски без страховки высокими, могут кредит не дать.

«Работа с заемщиком для банка — это решение задачи по минимизации своих рисков. Ее выполнение обеспечивают скоринговые модели, кредитные специалисты, служба безопасности банка и партнеры по страхованию», — подчеркивает он. Такую политику уже не назовешь навязыванием. «Юникредит-банк выдает кредиты как со страховкой, так и без нее. По итогам прошлого года примерное соотношение составляло 50 на 50, сейчас пропорции в целом сохраняются», — говорит Александр Мартынов, начальник управления по работе с партнерами Юникредит-банка.

Кризис перекредитования

«Получение кредита — ответственный шаг, не менее ответственный, чем, например, поход в ЗАГС. И тот и другой влекут за собой серьезные последствия», — напоминает Павел Тележников, технический директор портала Сравни.ру. Отзывы недовольных клиентов в интернете зачастую не отличаются внятностью формулировок, пониманием устройства банковского и страхового рынков, осознанием

Съеденная прибыль

Одновременно с сокращением кредитования банки хорошими темпами наращивали резервы на потери по ссудам: их доля по отношению к общему объему выданных ссуд выросла с 6,5% до 7,5% (на начало 2014 года — 5,9%). Что, впрочем, неудивительно: просроченная задолженность росла еще быстрее, увеличившись за первое полугодие с 1,98 трлн до 2,59 трлн руб., или с 3,8% до 5,1% от суммы размещенных средств банковского сектора.

«Условия снижения экономической активности доля просроченной задолженности в кредитных портфелях банков продолжала расти. В корпоративном кредитном портфеле малых и средних банков доля просроченной задолженности вплотную приблизилась к пиковым значениям конца 2009 года. Однако у 30 крупнейших банков сохранялся более низкий уровень кредитных рисков, что сдерживало рост просроченной задолженности по банковской системе в целом», — отмечается в материалах Банка России.

Еще одной не самой приятной для банковского сектора тенденцией стала реализация процентных рисков: в последнем квартале прошлого года банкам пришлось привлекать деньги по весьма высоким ставкам — быстро подстроить под эти новые уровни кредитный портфель было просто невозможно.

«Повышение уровня процентных ставок в российской экономике в четвертом квартале 2014 года усилило процентные риски банковского сектора, обусловленные существенной отрицательной разницей между величинами активов и пассивов банков, чувствительных к изменению процентных ставок, на горизонте до 30 дней. Факторы, обуславливающие эту разницу: высокая зависимость банков от краткосрочного финансирования, склонность вкладчиков перекладывать средства на более доходные вклады, низкая доля кредитов с плавающими ставками», — говорится в аналитических материалах Банка России.

В результате всего описанного резко упала прибыль банковского сектора: символические 6,0 млрд руб. по итогам первого квартала и также совсем неубедительные 51,5 млрд по итогам первого полугодия (для сравнения: даже по итогам кризисного 2014 года прибыль составила 589,1 млрд руб., за первое полугодие 2014 года — 451 млрд руб., по итогам 2013-го — 993,6 млрд руб.). Годовая

рентабельность капитала (отношение прибыли за последние 12 месяцев к средней величине капитала за тот же период) при этом упала с 7,9% до 2,4% (на начало 2014 года — 15,2%), что, в частности, делает, мягко говоря, проблематичным привлечение средств инвесторов в условиях двузначной инфляции.

«Основные тенденции первого полугодия — сокращение активов и кредитного портфеля на фоне слабого макрофона и высоких кредитных рисков в экономике, сохранение тренда на ухудшение качества активов, снижение рентабельности на фоне сжатия процентной маржи и стабильно высоких резервов», — полагает Андрей Клапко. — Значительно подорожавшее фондирование и рост отчислений в резервы негативно отражаются на финансовых показателях банковского сектора. Чистая прибыль находится под давлением сразу по нескольким причинам. Основные — это снижение процентного дохода на фоне сокращения кредитного портфеля и роста стоимости фондирования после ужесточения денежно-кредитной политики в декабре 2014 года, а также высокое давление со стороны резервов (700 млрд руб. в первом полугодии 2015 года против 438 млрд руб. в первом полугодии 2014-го). Во втором полугодии мы ожидаем умеренного восстановления процентного дохода, однако давление со стороны резервов, вероятно, останется высоким, что будет удерживать рентабельность капитала сектора на низком уровне до конца года».

«Девальтация рубля и рост необходимых кредитов заставляет банки создавать дополнительные резервы на возможные потери. Значительно подорожавшее фондирование и рост отчислений в резервы негативно отражаются на финансовых показателях банковского сектора. Спад в экономике и ухудшение финансового состояния клиентов будут ограничивать возможности банков по восстановлению прибыльности в 2015 году. Падение мировых цен на нефть в июле — августе и вероятность продолжительного сохранения нефтяных котировок на уровне в два раза ниже, чем в предыдущие три года, может стать причиной более затяжной рецессии в российской экономике, чем ожидалось ранее», — соглашается с коллегой Дмитрий Монастыршин.

«Банковский сектор столкнулся с серьезными проблемами и дополнительными рисками в условиях фактической рецессии российской экономики», — отмечает Михаил Дмит-

риев. — Одна из проблем связана с неравномерным воздействием кризиса на банки разных типов. На мой взгляд, в наибольшей степени пострадали банки-монолайнеры и другие негосударственные коммерческие банки, которые специализировались прежде всего на потребительском кредитовании населения. Если до 2013 года, на стадии потребительского пузыря, прирост новых розничных кредитов существенно превышал расходы населения по обслуживанию долга и его возврату, то уже в первом квартале этого года из-за резкого торможения спроса на кредиты и готовности населения брать новые займы чистый отток потребительских ресурсов на выплату процентов и возврат долга составил 855 млрд руб., что эквивалентно 10% всего потребления российского населения за первый квартал. При этом основное падение кредитования сейчас идет за счет негосударственных банков, в то время как госбанки смогли в начале лета увеличить кредиты населению. Фактически население оказалось в состоянии очень тяжелого стресса в связи с тем, что пузырь на потребительском рынке лопнул. Это ведет к быстрому росту невозвратов, и доля кредитов, которые обслуживаются с задержкой, выросла в два раза по сравнению с 2013 годом. Просрочка в розничном портфеле уже превысила предыдущий максимум, достигнутый в 2010 году. При этом, по неофициальным оценкам, заемщик, который сегодня реально вынужден обслуживать крупный потребительский или ипотечный заем, тратит на это в среднем примерно 35% совокупных доходов семьи. Это довольно высокий уровень».

Кредитная пассивность

Одна из немногих тенденций, которые, безусловно, могут порадовать банкиров по итогам первого полугодия 2015 года, — сохранение стабильности ресурсной базы. Несмотря на то что объем привлеченных средств от небанковских организаций, по данным ЦБ, снизился довольно значительно — на 7,1% (без учета средств клиентов в расчетах — на 1,25 трлн руб., с 17,01 трлн до 15,79 трлн руб.), это было с лихвой компенсировано ростом объема вкладов физических лиц: он вырос на 7,2% (на 1,34 трлн руб., с 18,55 трлн до 19,89 трлн руб.).

КАК ОПЕРАТИВНО УПРАВЛЯТЬ ФИНАНСАМИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

СБЕРБАНК ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СВОИМ КЛИЕНТАМ НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ — ПРОДУКТЫ ЛИНЕЙКИ CASH MANAGEMENT¹:

• ПРОДУКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖАМИ ГРУППЫ • ПРОДУКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ ГРУППЫ.

ПОНИМАЯ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ, СБЕРБАНК В ЭТОМ ГОДУ УПРОСТИЛ ПРОЦЕДУРУ ПОДКЛЮЧЕНИЯ РЯДА ПРОДУКТОВ ЛИНЕЙКИ CASH MANAGEMENT, РАЗМЕСТИВ НА СВОЕМ САЙТЕ ОФЕРТУ ДЛЯ ГРУПП КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ УПРАВЛЯЮТ НЕБОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ РАСЧЕТНЫХ СЧЕТОВ (ДО 30).

Если вы управляете растущей группой компаний, то, скорее всего, сталкивались со сложностями управления финансовыми потоками группы и автоматизации этого процесса. Какие инструменты могут помочь вам навести порядок?

Продукты Cash Management от Сбербанка позволяют оперативно получать информацию по счетам и остаткам и при необходимости осуществлять контроль расчетных операций группы.

Главное — больше никакого ручного сбора информации. Система мониторинга на базе автоматизированной системы обеспечит пользователям доступ к информации по всем вашим расчетным счетам, открытым как в Сбербанке, так и в других банках. Вы сможете оперативно получать информацию об остатках и операциях по счетам всей группы и контролировать платежные поручения — все или только определенную их часть. При этом вы можете регулировать степень контроля от «мягкого» до более «жесткого». Если необходимо, вы можете контролировать платежи на соответствие лимитам, установленным в рамках бюджета в вашей компании.

Вся информация будет доступна вам в системе «Сбербанк Корпорация» как на стационарном компьютере, так и в мобильном приложении для iPad²® — то есть вы сможете проверять состояние счетов в любое время суток из любого места, где есть интернет.

Собираетесь централизовать расчетную функцию в главном офисе?

Сбербанк поможет вам успешно решить эту задачу. Сервис «Прямое управление счетами» позволит вам с единого рабочего места в головной компании готовить платежные

Такое поведение граждан вполне объяснимо: неустойчивая и нервная ситуация в экономике заставляет воздерживаться от лишних трат, а высокие процентные ставки стимулируют сбережения в форме банковских депозитов. Банкиры рассчитывают, что данная тенденция сохранится. «Поддержку банковской системе во втором полугодии 2015 года будут оказывать снижение стоимости фондирования и приток средств населения. В условиях ухудшения ситуации на рынке труда происходит смена потребительской модели поведения. Люди меньше тратят, что отражается в снижении оборота розничной торговли, и больше сберегают», — констатирует Дмитрий Монастыршин.

О стабилизации банковской системы России говорилось и в пресс-релизе МВФ, выпущенном по итогам ежегодных консультаций с фондом, завершившихся в конце июля. «Директора (исполнительного совета МВФ. — „Ъ“) отметили, что принятые меры политики позволили успешно стабилизировать банковскую систему. Они особо отметили необходимость поддержки отдельных банков учетом их конкретных потребностей в капитале наряду с корректировкой параметров программы поддержки капитала с целью усиления стимулов и сведения к минимуму издержек для государственного сектора. Директора рекомендовали официальным органам постепенно отказаться от практики дискриминационного применения норм регулирования и приступить к проведению программы поддержки капитала», — говорилось в пресс-релизе.

Вместе с тем даже относительное ослабление рисков, связанных с падением в кризисный период уровня достаточности капитала, и наличие стабильной ресурсной базы вовсе не означают скорого возобновления кредитования банками экономики и населения. Прежде всего из-за проблемы «плохих» долгов, которая в условиях экономического спада может даже усугубиться.

«Ключевой проблемой для банковского сектора в ближайший год станет реализация кредитных рисков в условиях отрицательной динамики ВВП», — полагают аналитики Банка России. — На фоне спада деловой активности в большинстве отраслей экономики уже наблюдается рост доли «плохих» кредитов. Существенный

рост просроченной задолженности с начала 2015 года отмечается в следующих видах экономической деятельности: строительство, производство машин и оборудования для сельскохозяйств, торговли. В условиях высокой долговой нагрузки корпоративного сектора ухудшение качества портфеля кредитов компаниям продолжится. Ситуация на рынке необеспеченного потребительского кредитования в последние полгода продолжила ухудшаться: в первом квартале 2015 года были отмечены отрицательные темпы роста задолженности (–5,2%), рентабельность капитала банков, специализирующихся на розничном кредитовании, на 1 апреля 2015 года составила –6,8%. Однако анализ кредитного качества различных поколений кредитов (винтажей) показывает, что в 2014 году банки существенно ужесточили стандарты кредитования. Можно ожидать, что в 2015 году — первой половине 2016 года доля плохих кредитов достигнет своего пика (16,5–17,0%), после чего наметится улучшение ситуации. Результатом реализации кредитного риска является значительное сокращение прибыли банковского сектора за счет увеличения резервов на возможные потери по ссудам, что ограничивает возможности наращивания банками собственных средств (капитала)».

«Во втором полугодии 2015 года мы ожидаем продолжения роста просроченной задолженности по кредитам, которые будут съедать прибыль банков. Темпы роста проблемных кредитов, вероятно, останутся на уровне первого полугодия. В значительной мере рост просрочки объясняется особенностями РСБУ, когда в просрочке отражается не все тело долга, а лишь просроченная часть кредита. Если заемщик не платит более трех месяцев, то очевидно, что он утратил платежеспособность. И в ближайшие полгода в условиях падающей экономики ждать улучшения финансового состояния клиентов не приходится», — соглашается с этими оценками Дмитрий Монастыршин.

Проблема просроченной задолженности при этом может стать несколько менее острой в силу того, что расширение кредитного портфеля будет происходить за счет кредитов более высокого качества.

Петр Рушайло

поручения по всем компаниям холдинга и отправлять их в банк через систему «Сбербанк Корпорация».

У вас периодически возникают перебои с ликвидностью?

Вы сможете оперативно перераспределять средства внутри группы. Сервис «Единый остаток» позволяет управлять остатками на счетах, перераспределяя средства между счетами. Алгоритмы и параметры такого перераспределения можно настроить под ваши потребности. Система будет проверять остатки на счетах дочерних компаний и филиалов. Остатки средств, в соответствии с заданным алгоритмом расчета (с учетом минимальной/максимальной суммы и поддерживаемого остатка), будут переводиться на основной счет головной компании. С этого счета можно будет осуществлять финансирование счетов компаний и филиалов для проведения текущих платежей или до поддерживаемого остатка, установленного головной компанией.

Возможно ли выгодное использование остатков по счетам?

Да, при консолидации денежных средств на одном счете вы получаете возможность разместить их на более привлекательных условиях³ и получить дополнительный доход.

Готовы попробовать Cash Management на практике? Для начала Вы можете подключить мониторинг, чтобы видеть остатки по счетам.

А если вам понадобится нестандартный набор сервисов — мы всегда готовы приехать к вам и настроить отвечающую вашим потребностям схему управления финансами вашей группы.

¹ Cash management — управление финансовыми потоками организации. ² iPad является товарным знаком компании Apple Inc., зарегистрированным в США и других странах. ³ По сравнению с неконсолидированным размещением средств.

Линейка продуктов Cash Management от Сбербанка — это комплекс банковских расчетно-информационных услуг для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Подробную информацию о линейке продуктов Cash Management, системе и мобильном приложении «Сбербанк Корпорация», об условиях и документах, необходимых для их оформления, можно узнать на сайте www.sberbank.ru, в отделениях Сбербанка или по телефону 8 (800) 555 57 77. В отношении информационной продукции без ограничения по возрасту. Условия действительны с 01.09.2015 до момента их изменения. Изменение условий производится банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой.

ПАО Сбербанк, Генеральная лицензия на осуществление банковских операций №1481 от 11.08.2015 г. Реклама



Деньги не переводятся

— выдача —

«В 2015 году мы видим сокращение основных объемных и количественных показателей рынка транзграничных переводов из-за комплекса причин: ужесточение миграционного законодательства, замедление экономического роста, сокращение потребности в трудовых ресурсах в России», — говорит руководитель платежной системы BLIZKO Связь-банка Андрей Лайков.

Так, по июльским данным Федеральной миграционной службы, в текущем году в Россию въехали 10,6 млн человек, что на 5,5% меньше, чем в 2014 году. Страной, из которой в Россию приезжает больше всего иностранцев (21%), является Узбекистан, далее следуют Украина, Таджикистан, Казахстан и Азербайджан.

Снижение числа мигрантов происходит в первую очередь из-за нового законодательства, усложняющего условия работы иностранцев на территории России. Теперь иностранным гражданам для работы в РФ необходимо не просто получить разрешение, как было раньше, но и купить патент и сдать экзамен по русскому языку. Следует отметить также, что для большинства иностранных граждан илиц без гражданства, которые ранее въезжали в нашу страну без визы, теперь действует ограничение суммарного срока пребывания на территории России. Наша страна постепенно приближается к правилам Шенгенской зоны, в соответствии с которы-

ми на территории ряда стран можно находиться 90 суток в течение каждого периода в 180 суток. То есть мигранты из стран СНГ без разрешения на трудовую деятельность или патента смогут находиться на территории России до 90 суток, а вернуться в Россию после отъезда не ранее чем через три месяца. В результате этих изменений больше всего сократился поток мигрантов из Узбекистана и Таджикистана. Кроме того, Узбекистан, который, согласно статистике, еще более зависим от денежных переводов мигрантов, чем Киргизия и Таджикистан, пытается вернуть рабочих на родину. В стране развернулась довольно масштабная программа разъяснительных собраний, на которых мигранты выставляются не в лучшем свете. Тем не менее параллельно идут процессы, которые, наоборот, будут способствовать восстановлению рынка денежных переводов. Уровень безработицы в Киргизии, Таджикистане и Узбекистане растет, что приведет к увеличению числа трудовых мигрантов. Возможная интеграция Киргизии и Таджикистана в Евразийский экономический союз также будет способствовать усилению миграции», — уверена управляющий директор Мособлбанка Елена Спирина.

Помимо изменения ситуации с мигрантами, добавляет Андрей Лайков, в мае 2014 года произошло ужесточение законодательства в части идентификации клиентов при отправке денежных переводов. Поэтому многие организации, осуществ-

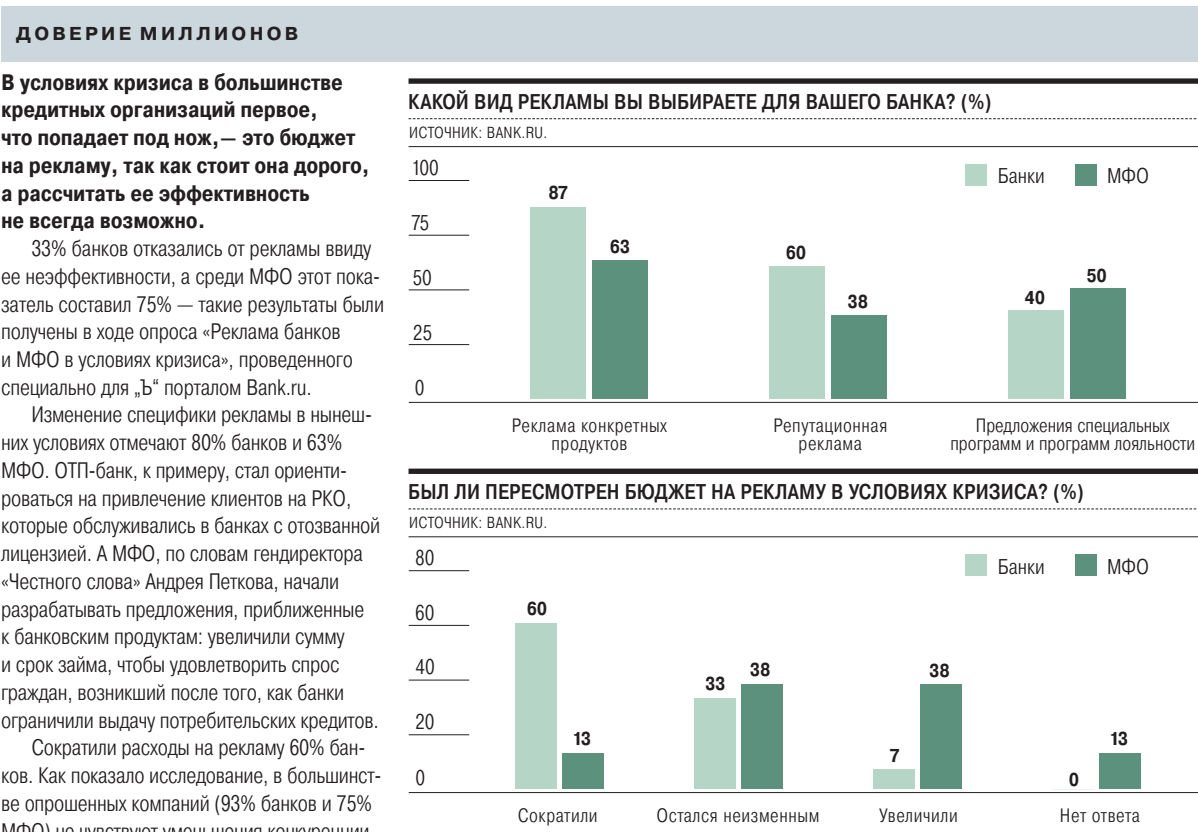
лявшие переводы в СНГ через платежные терминалы, были вынуждены приостанавливать деятельность и дорабатывать свои IT-решения с учетом новых требований законодательства.

Несмотря на трудности, некоторые платежные системы объявляют о довольно хороших результатах, полученных за последние месяцы. Так, за первое полугодие 2015 года объем переводов по «Золотой короне» превысил 269 млрд руб., что больше показателей за тот же период 2014 года на 6%. За первое полугодие 2015 года через эту компанию было совершено более 13 млн транзакций. Одновременно компания зафиксировала снижение переводов на Украину на 17% (в рублях).

У платежной системы «Лидер» в 2015 году темпы роста превысили прошлогодние. За первые шесть месяцев оборот в целом по системе вырос в 1,5 раза по сравнению с предыдущим периодом прошлого года (за первые пять месяцев 2015 года — в 1,6 раза). «В большей степени это связано с подключением новых партнеров. Основной прирост обеспечили следующие направления: Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Грузия», — рассказывает Ольга Вилкул. — Объем денежных переводов в Казахстан увеличился более чем в семь раз. В 2,7 раза вырос объем переводов в Киргизию, в 2,6 раза — на Украину, в 2,5 раза — в Белоруссию». Ольга Вилкул также отмечает существенное изменение — снижение оборота денежных переводов в Грецию: «Пункты наших партнеров в Греции доступны только для осуществления внутренних транзакций. Отправление и получение переводов между Грецией и другими странами пока еще недоступно. Это связано с финансовыми проблемами самой Греции».

В «Юнистриме» снижение объема переводов из России в СНГ в январе — мае составило 29% по сравнению с показателями аналогичного периода прошлого года, в дальнейшем зарубежье — 9%. Также в августе выявилась информация о снижении исходящих переводов по системе Contact. Компания отмечает и общее сокращение числа клиентов на 10%, а в коридоре Россия—СНГ — на 11%.

Елена Рябинина



с прошлым годом. «Но если интернет-реклама подешевела незначительно, то наружку или радио легко можно купить со скидкой 30%, особенно при большом объеме закупки», — отметил специалист.

Если вернуться к прессе, то в МФО «Русский займ» сейчас отказываются от рекламных предложений в печатных СМИ из-за ограниченности жизненного цикла такого рекламного обращения, реклама мало поддается таргетированию, и ее эффективность трудно проследить. «Хотя бывают и исключения», — считают в компании. В Райффайзенбанке печатные СМИ рассматривают как более подходящие для точечных размещений рекламы с целью продвижения того или иного продукта, а также предназначенной для целевого сегмента, например премиальной аудитории или владельцев бизнеса.

Наиболее популярной площадкой для размещения рекламы стал интернет. О том, что доля рекламного бюджета, который направляется на интернет-продвижение, постоянно растет, заявила руководитель направления Альфа-банка Оксана Федорова. «Только интернет позволяет отследить всю цепочку: от заявки до продукта, который клиент не только приобрел, но и начал использовать. И, соответственно, понимать, сколько нам стоит привлечение на каждом этапе и какого качества клиентов мы получаем, используя те или иные рекламные площадки», — добавила эксперт.

Эксперты обращают внимание на то, что за два последних года подходы к продвижению банковских продуктов существенно изменились: потенциальные клиенты все чаще используют дистанционные сервисы, поэтому более активно используется продвижение в интернете и дистанционных каналах (банкоматы, интернет-банк).

Среди интернет-площадок наиболее популярными с точки зрения размещения рекламы являются поисковые системы «Яндекс» и Google: ими пользуются 93% и 87% опрошенных банков соответственно, а также все МФО. Евгения Гинзбург, заместитель директора департамента маркетинга Уральского банка реконструкции и развития, самыми привлекательными каналами рекламы считает телевидение, радио и интернет. Поскольку в ситуации, когда необходимо часто менять условия по продуктам, нужны рекламные носители, которые позволяют максимально быстро внести изменения в коммуникацию. Например, на изменение наружной рекламы нужно от двух недель, а на изготовление и размещение нового анимационного ролика для ТВ — максимум четыре дня.

А вот МФО «Честное слово» делает ставку на сарафанное радио, поскольку люди в кризис более эмоциональны и склонны делиться своим мнением.

Екатерина Романова, Маргарита Гвоздева, Bank.ru

АНТИКРИЗИСНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ВИКТОРИЯ ЕРМАКОВА, руководитель направления центра комиссионных продуктов Бинбанка, рост объема переводов в банке объясняет применением переводовых технологий.

Падение объемов исходящих переводов на российском рынке, в частности в страны ближнего зарубежья, связано, на наш взгляд, с сокращением числа мигрантов. В связи с нестабильной ситуацией на валютном рынке в последние месяцы уменьшилось и количество валютных переводов по всем направлениям. При этом Бинбанк продолжает активно развивать свои технологии по денежным переводам, в том числе в дистанционных каналах обслуживания клиентов, сотрудничать с платежными системами — лидерами на отечественном рынке. Кроме того, поскольку основными клиентами банка являются резиденты, несмотря на сложную текущую экономическую ситуацию, в Бинбанке объемы переводов продолжают расти. Таким образом, общее снижение объемов переводов не оказало негативного влияния на обороты по переводам в Бинбанке. Напротив, данное направление продолжает успешно развиваться.

Одним из факторов, влияющих на объемы переводов, является сезонность: в летний период активность клиентов возрастает, осенью мы прогнозируем незначительное снижение количества операций, к декабрю ожидаем рост.

Инвестиции в доверие

Натаалья Капинос, заместитель председателя правления Абсолют Банка: «Кризис укрепляет долгосрочные связи в private banking»

— Вы заметили, как изменилось поведение клиентов после резких скачков валют? Они действовали примерно так же, как и зимой 2014 года?

— Я не могу сказать, что сейчас повторяется история конца 2014 года. Реакция у людей другая, фактор паники не доминирует, как зимой. И это, пожалуй, главное отличие. Возможно, кому-то покажется странным, но и массовый и состоятельный клиент, ведут себя примерно одинаково — их финансовое поведение стало более спокойным. И этому есть довольно простое объяснение: мы уже больше полугода живем в состоянии кризиса. И многие привыкли к этому состоянию. Когда кризис осознан, то поведение становится более взвешенным, люди реже делают резкие движения, реакция на изменения валют уже не столь острая, клиент подготовлен, предупрежден и тем самым психологически более защищен.

А в конце 2014 года многие действовали в горячке страха, перекладываясь из валюты в валюту или складывая все в банковскую ячейку. Неожиданность и быстрота происходящих перемен на валютных рынках после долгого штиля сбивала с толку. В состоянии стресса сложно не обращать внимания на действия своего окружения и принимать обдуманные решения, поэтому в ту зимнюю бурю попали многие.

— А теперь курсы валют никого уже не волнуют?

— То, что рубль начнет ослабевать, стало очевидно не вчера. Это был вопрос времени и, безусловно, все состоятельные клиенты ждали таких скачков. Паника случается ровно тогда, когда ты боишься потерять что-то, а сейчас паники нет, поскольку все уже диверсифицировали свои активы: кто-то разместился в депозиты в разных банках, кто-то частично в недвижимость и ценные бумаги. Пик размещения как раз и пришелся на конец 2014 и начало 2015 года.

— Есть ощущение, что клиенты стали сами, без подсказок, лучше разбираться, как отразится на них тот или иной экономический фактор?

— Кризис быстрее всего помогает повысить финансовую грамотность, особенно если ты хочешь не только сохранить, но и приумножить, тогда ты волей-неволей научишься разбираться не только в банковских показателях, но и в его продуктах.

Ничто так не учит человека, как его собственные ошибки и потери. Могут сказать, что клиент стал более образован и подкован с точки зрения оценки экономических событий и в стране, и в мире, их влияния на курсы валют. Он подготовлен, он понимает, что резко перекладываться из одной валюты в другую — значит не выиграть, а потерять.

Поменялись приоритеты: если раньше основной целью клиента было приумножить свое состояние, то теперь на первый план вышло желание сохранить свой капитал. И поэтому отчетность банка клиенты смотрят чаще и более внимательно. Более того, наметился и другой важный тренд. Когда первая волна тревожности сошла на нет, клиенты из числа тех, кто хранил деньги в ячейках, приняли решение переложить средства на депозиты. И тут стало очевидно: многие стали более тщательно выбирать банк для размещения. Это было важным шагом — на фоне происходящего люди поняли, что к выбору банка необходимо подходить, опираясь не на условия продукта, не на бренд и ставку. На первый план вышли другие критерии: надежность акционера, финансовые показатели банка, репутация топ-менеджеров банка.

— Что вы говорите клиентам, которые спрашивают сейчас, что им делать со своим капиталом, особенно с учетом внешнеэкономических факторов?

— Бесплезно давать универсальные советы, когда ты возглавляешь подразделение по работе с состоятельными клиентами. Наша приоритетная задача — это индивидуальная работа с клиентом, а не обезличенные рекомендации в целом. Нельзя смоделировать ситуацию под всех сразу, ориентируясь только на базовые вводные, например на размер капитала клиента.

Мы же не просто так решили взять за основу Абсолют Частный Банк слоган «Ваш персональный». И потом надо учитывать, что большая часть клиентов уже определились, где и на какой срок они размещают свои средства. Поэтому вопрос «что делать?» в нашем случае остро не стоит. Метаний сейчас нет, средства диверсифицированы. И клиенты определили для себя: кто его финансовые партнеры. Выбор сделан.

— Но в такие периоды неопределенности, как сейчас, часто возникает кризис доверия, в том числе и к своим финансовым партнерам.

Вы ощутили это по своим клиентам: они стали чаще заходить, звонить?

— Чего-то нового в поведении тех, кто обслуживается у нас, я не заметила в последнее время. Мы же не просто размещаем депозиты и забываем про клиента, когда он уже принес нам деньги, мы с ним на постоянной связи.

В этот кризисный период к нам пришло много клиентов из других банков, что лишний раз убедило нас в том, что нам доверяют и нас рекомендуют. Волнений не было, скорее был приток новых средств.

Если ты за долгие годы не подвел клиента, он не уйдет от тебя в другой банк просто потому, что там ему шире улыбаются и дают более высокую ставку. Связь только крепнет, поэтому я инвестирую свое время и энергию как раз в выстраивание этих связей, чтобы не терять это доверие. И это точно эффективно.

— Что в первую очередь сегодня интересует состоятельных клиентов, какие продукты и услуги?

— Сейчас не время для экспериментов, поэтому клиент выбирает понятные ему инструменты управления. Чаще всего это депозиты в разных валютах на длинные сроки. Также наблюдается возросший интерес к нефинансовым услугам: прежде всего, это налоговое консультирование и, конечно, life-style management. Клиенты стали больше интересоваться своим здоровьем, и, заметив этот тренд, мы активнее помогаем им в выборе всего, что с этим связано: от спортивного клуба до зарубежной клиники, где можно пройти обследование. Такие услуги мы выделили в отдельное направление — health-management — то, что сейчас действительно актуально в private banking. Особенно в периоды внешних стрессов. Как сейчас. И мы стараемся предложить лучшее, что есть на рынке, тщательно выбирая партнеров.

— Расскажите, почему в кризисный год вы решились на экспансию в регионы и открыли восемь новых премиальных офисов в разных городах присутствия Абсолют Банка?

— Это был продуманный шаг, мы видели хорошие финансовые результаты по пилотному проекту в Санкт-Петербурге, и поэтому акционеры приняли решение двигаться дальше, и мы вышли за пределы Москвы и Питера в те экономически развитые регионы, где уже работал Абсолют Банк. Акцент мы сделали на качестве обслуживания и на укрупнении



счета клиента. Если на старте работы средний счет составлял около 8 млн рублей, то сейчас эта цифра порядка 25 млн рублей.

— Абсолют Банк вошел по версии Forbes в топ-10 лучших российских банков по обслуживанию клиентов с капиталом до 20 млн долларов? Как вы добились всего этого за 1,5 года работы нового бренда Абсолют Частный Банк?

— Любой менеджер мечтает оказаться в этом списке, но все же добилась этого не только я, это командный результат, безусловно. В кризис мы двигаемся вперед, потому что у нас нет случайных людей, это очень важно сейчас, когда любая ошибка менеджера может стать фатальной для банка. Нам помогает тот факт, что нам не нужны «переводчики»: мы очень хорошо друг друга чувствуем и слышим, поэтому действуем слаженно.

Самое приятное — это неожиданность такого признания. Лично для меня это означает, что мы движемся в нужном направлении. И главное, что клиенты это видят, поскольку результаты рейтинга на 60% определил опрос клиентов private banking.

— Есть ли будущее у private banking в России?

— Будущее есть до тех пор, пока у клиентов есть потребность в банке как в финансовом консультанте, и мы отвечаем этой потребности. По своему опыту я вижу, что кризис способствует укреплению здоровых связей между банком и клиентом. Как это ни покажется странным кому-то.