

БАЗА ПОД «БАЗЕЛЬ» По мнению участников Банковского форума, еще одна серьезная проблема для банковского сообщества РФ и для региональных банков в особенности — принятие принципов «Базеля III». Основные положения третьей части Базельского соглашения включают в себя введение дополнительных требований к достаточности капитала банков, введение обязательных нормативов, нацеленных на ограничение финансового рычага (соотношения заемного и собственного капитала), введение новых обязательных нормативов ликвидности: показателя краткосрочной ликвидности (Liquidity Coverage Ratio, LCR) и показателя чистого стабильного фондирования на регулярной основе (Net Stable Funding Ratio, NSFR). Проще говоря, это еще одно ужесточение требований к банкам, увеличивающее нагрузку на капитал и для системно значимых банков, и для всей системы в целом.

Базельские требования, которые банковская система РФ начала внедрять после кризиса 2008 года, должны были работать на создание позитивного образа для зарубежных инвесторов, которым будет интересно вкладываться в российскую финансовую систему. Однако сегодня говорить об интересе иностранных инвесторов к отечественной финансовой системе, мягко говоря, неактуально. При этом ЦБ требует от банков создавать все новые и новые «подушки безопасности» в виде накопления резервов. Соответственно, банковская система снижает свой вклад в финансирование экономического роста. «Получается, что мы одной рукой „даем“, осуществляя дополнительную капитализацию банков, а другой рукой „забираем“ в виде дополнительных требований к капиталу», — констатирует Анатолий Аксаков. Эксперт уверен, что прилагать усилия для соблюдения базельских нормативов в текущей ситуации нецелесообразно.

Эксперты KPMG прогнозируют, что комбинация более высоких затрат капитала и дополнительных требований к нему («Базель III») с большой вероятностью окажет негативное влияние на рентабельность собственного капитала финансовых организаций. Некоторые участники рынка опасаются возвращения к режиму ограниченной конкуренции, когда небольшие банки

вытесняются с рынка, а инновации в финансовом секторе существенно сокращаются, отмечают в KPMG.

В настоящий момент ЦБ принял компромиссное решение. Пока сроки реализации «Базеля» будут отодвинуты до 1 января 2016 года, но большинство экспертов считают такую уступку недостаточной. Ассоциация региональных банков России настаивает на продлении сроков до 1 июля 2016 года.

СТОИТ ПРОГИБАТЬСЯ ПОД ИЗМЕНЧИВЫЙ МИР Говоря о перспективах российской банковской системы, эксперты сходятся в том, что игрокам, настроенным сохранить свои позиции, необходимо перестраиваться под требования времени. «Сегодня большинство банков идут по пути универсализации, — комментирует Дмитрий Шияев. — Крупные игроки с развитой филиальной сетью стараются вводить в свои продуктовые линейки предложения для всех типов клиентов — как для корпоративных, так и для розничных. Подобное расширение перечня услуг способствует охвату большей доли рынка и привлечению большего количества клиентов, нежели концентрация на узком сегменте».

Юрий Грибанов, генеральный директор Frank Research Group, считает, что рынок банковских услуг превращается в «рынок покупателя». Около 80% экономически активных россиян уже являются клиентами банков, поэтому заметный рост за счет привлечения новых, еще не охваченных банковскими услугами клиентов сегодня невозможен. «Выигрывают те, кто сможет создать наиболее удобные условия для вкладчиков и заемщиков, приблизит услуги как можно ближе к запросам людей, будет использовать максимально эффективные маркетинговые стратегии, — комментирует Артем Гриневский. — Многие банки вынуждены переходить к снижению издержек за счет сокращения филиальной сети, наращивания возможностей интернет-банкинга, предоставления услуг в сфере микрофинансирования. Крупные банки с государственным участием сохраняют и даже увеличат долю на рынке, но оставшаяся часть будет принадлежать кредитным организациям, способным предложить клиентам наиболее интересные и востребован-



В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ ВЫИГРАЮТ БАНКИ, КОТОРЫЕ СМОГУТ СОЗДАТЬ НАИБОЛЕЕ УДОБНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ВКЛАДЧИКОВ И ЗАЕМЩИКОВ, ПРИБЛИЗИТЬ УСЛУГИ КАК МОЖНО БЛИЖЕ К ЗАПРОСАМ ЛЮДЕЙ

ные продукты». Дмитрий Шахметов согласен с тем, что на рынке останутся сильнеешие, которые смогут предложить населению и компаниям лучший сервис и условия. «Финансовые потоки должны носить прозрачный характер, поэтому консолидация будет продолжаться», — добавляет эксперт.

Игорь Пятигорец уверен, что в основе выигрышной стратегии должны быть грамотно выстроенные взаимоотношения с клиентом, высококачественное обслуживание, способность быстро откликаться на потребности клиентов, предлагая широкий ассортимент банковских продуктов и услуг по привлекательным тарифам, использование передовых банковских технологий. «После „чистки“ организм перестраивается и начинает функционировать на качественно ином уровне. Есть понимание, что в банковской системе этот процесс не закончен, — прогнозирует Александр Фалев. — На фоне ухода части игроков с рынка регулятор ужесточает требования к оставшимся. Добавим к этому

ситуацию в экономике, девальвацию рубля, внешние стрессы. Сектор „лихорадит“, и это будет продолжаться еще некоторое время. Количество банков явно уменьшится: часть — за счет укрупнения (рыночных сделок купли-продажи), часть покинет ставший довольно сложным рынок, часть будут санированы, часть останутся без лицензии». При этом Анатолий Аксаков считает, что регулятор в создавшейся непростой экономической ситуации не должен делать «резких движений». Необходимо уравнивать безопасность финансовой системы и ее возможности инвестировать в реальный сектор экономики. Не последнюю роль в создании необходимого равновесия играет государство. «В процессе очистки очень важно поддержать здоровую часть рынка. Должен быть и кнут, и пряник. Это искусство любого управления, в том числе государственного. Важно поддерживать тех, кто хочет работать на законной основе», — уверен глава Ассоциации региональных банков России. ■

➤ «КРУПНЫМ БАНКАМ ДОВЕРЯЮТ БОЛЬШЕ»

Количество игроков на банковском рынке уменьшается. Причиной этому является как отзыв лицензий и санация банков, так и слияния внутри финансовых групп. Все это способствует укреплению и оздоровлению банковской системы, отметил в интервью „Ъ“ управляющий филиалом банка ВТБ в Ростове-на-Дону Юрий Авдеев.

REVIEW: Какие тенденции развития отечественной банковской системы сегодня можно назвать определяющими?

ЮРИЙ АВДЕЕВ: Банковский рынок меняется. Прежде всего, меняется количественно. По данным Банка России на 1 августа, в России действуют 727 банков. При этом на 1 января текущего года их было 859.

И вместе с этим рынок меняется и качественно. Банк России уже несколько лет ведет целенаправленную политику по оздоровлению российской банковской системы. Он продолжает отзываться лицензии у банков, проводящих сомнительные операции и ведущих рискованную кредитную поли-



тику. Уходят игроки, которые по тем или иным причинам не выдерживают конкуренцию, не вписываются в современный рынок. Еще одна важная тенденция — консолидация банковского капитала, объединение различных финансовых структур в единую группу.

R: С чем связан этот процесс?

Ю.А.: Сейчас Банк России предъявляет более высокие требования к капиталу, затраты кредитных учреждений растут, ситуация в экономике не спо-

собствует активному росту прибыли. Поэтому банкам необходимо оптимизировать свою деятельность, снижать издержки и в то же время повышать качество и доступность услуг. В ряде случаев положительного эффекта можно добиться за счет слияния банковских организаций под единым брендом.

R.: Предстоящее присоединение Банка Москвы к ВТБ подтверждает эту тенденцию?

Ю.А.: Что касается конкретной ситуации, решение об интеграции Банка Москвы в состав ВТБ было принято не вчера, это очередной этап плана, который группа ВТБ реализует уже несколько лет. В нашем случае объединение, исключение дублирующих функций позволит сократить операционные издержки, обеспечит более эффективное управление структурой и повысит качество предоставляемых услуг.

О конкретных цифрах пока говорить рано, так как наши бизнес-линии в рамках новой стратегии пока только выстраиваются. По нашим прогно-

зам, кредитный портфель ВТБ на юге России по корпоративным клиентам в результате интеграции Банка Москвы вырастет на 10–15%.

Процесс перехода для клиентов Банка Москвы будет максимально комфортным. Их обслуживание не прекратится, все гарантии, условия договоров, процентные ставки по заключенным договорам останутся без изменений. А пять офисов Банка Москвы, действующие в Ростовской области, продолжат работать в обычном режиме, но под брендом ВТБ.

R.: Что можно сказать о поведении клиентов на рынке, как оно меняется?

Ю.А.: В целом рынок банковских услуг сегодня все в большей степени становится рынком клиента. В кризис российские компании ищут прежде всего надежных партнеров, способных предложить им услуги высокого качества по конкурентоспособным ценам.

Еще в кризис 2008 года наблюдался повышенный интерес клиентов к крупным банковским структурам, как

правило, с госучастием, сейчас это проявляется особенно ярко. Это понятно, ведь в России страхование на средства юридических лиц не распространяется. Поэтому надежность кредитного учреждения является главным критерием.

По нашей оценке, сегодня в условиях нестабильности на рынке наибольшие перспективы есть у компаний среднего бизнеса. Кроме того, этот сегмент является стратегически важным для экономики страны. Именно поэтому в банке ВТБ средний бизнес выделен в отдельную глобальную бизнес-линию. К среднему бизнесу мы относим клиентов с годовой выручкой от 300 млн до 10 млрд руб. Большинство таких предприятий существуют на рынке уже 10–15 лет. Как показал опыт прошлых лет, средние компании в кризис растут быстрее. У таких компаний больше возможностей для роста, так как в силу масштабов бизнеса и мобильности они быстрее приспосабливаются к изменению экономической среды.

Беседовала Лариса Никитина