

банк

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 намечалась 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% 1/1 по итогам марта — преодолен», — говорит заместитель председателя правления Росбанка Алексей 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 ключе-

вую 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 мидфем, 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 намечалась понижательная динамика ставок. По предварительным оценкам, вклад снижения Банком России

ключевой ставки в январе-апреле 2015 года в понижении кредитных ставок составил 1,0–1,5 процентного пункта. При этом потенциал снижения кредитных ставок вслед за прошедшим снижением ключевой 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 банков 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 исполняют 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 наблюдалась 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 ди-

ректор по продуктам и вторичным продажам Альфа-банка Станислав Исмаилов. — В декабре прошлого года средний уровень ставок был увеличен как реакция на решение ЦБ о резком увеличении ключевой 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.

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 Алексей Лакруа. — Но не исключено, что темпы снижения ставок в экономике будут «запаздывать» по сравнению с темпами снижения ключевой ставки.

БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ «НЕ ВСЕ КРЕДИТЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ»

Об обоснованности и перспективах изменения процентных ставок в федеральных и региональных банках рассуждает управляющий нижегородским филиалом банка «Глобэкс» Николай Русов.



НИКОЛАЙ РУСОВ

— Насколько средние ставки по кредитам и депозитам на рынке адекватны экономической ситуации?

— Процентные ставки всегда адекватны рынку. Есть референсные ставки, которые задают основные условия привлечения депозитов и выдачи кредитов. Основной является ключевая ставка, а также ставка Mosprime. С начала 2015 года до настоящего времени она с 24% годовых снизилась до 13%. Кроме того, есть максимальная ставка по вкладам в крупнейших десяти банках. Она сейчас составляет 10,51%. Таким образом, ставка фондирования близка к ключевой и при этом ниже инфляции, то есть адекватна рынку.

Что касается кредитных ставок, то в маржу банка закладывается и рисковая составляющая. Не все кредиты возвращаются, и надо создать резервы на потери. Если посмотреть на итоги девяти месяцев, чистой процентной маржи банков едва хватает на покрытие убытков. Потому что просроченная задолженность растет и прибыль по банковской системе сейчас примерно равна нулю. Таким образом, кредитная ставка также адекватна текущей ситуации: лучшие заемщики расплачиваются за худших.

— Как отличается уровень кредитных ставок в федеральных и нижегородских региональных банках?

— Отличие ставок в региональных и федеральных банках, на мой взгляд, вызвано прежде всего уровнем ставок фондирования. Региональные банки в большей степени фондированы за счет вкладов частных клиентов, а это не самый дешевый ресурс. Кроме того, региональные банки в основном ориентируются на малый и средний бизнес, а ставки для таких заемщиков всегда несколько выше, чем ставки для крупного бизнеса. В среднем, по нашим оценкам, разница в кредитных ставках у федеральных и региональных банков составляет 1–3% годовых. При этом в ряде случаев ведущие региональные банки кредитуют средних и крупных клиентов по ставкам федеральных.

— Как вы оцениваете доступность кредитных средств для бизнеса с учетом уровня ставок?

— Теоретически, если ставка по кредиту, например, 15% годовых и при этом производитель имеет возможность поднять цену на свою продукцию на 15%, для него кредиты бесплатные. Но зачастую поднимать цены сложно. Возьмите автомобилестроение: спрос и так падает, и поднятие цены приведет к снижению продаж. А вот для торгового предприятия со сроком оборота один месяц и рентабельностью 2% платить 15%

за кредит вполне посылно. Но не у всех такая оборачиваемость и рентабельность. Реальному сектору экономики тяжело справиться с такими процентными ставками. Есть сложности у предприятий, работающих с госзаказом, стоимость которого не индексируется. А для предприятий-экспортеров цена на продукцию поднимается вместе с курсом валют. Поэтому сколько отраслей, столько и историй.

— Как вы оцениваете политику, проводимую Центробанком в период волатильности рынков?

— У ЦБ есть две противоречивые задачи. Одна задача — это устойчивость банковской системы. Отсюда достаточно высокие требования к банкам: заемщикам сейчас тяжело, и надо как можно быстрее востребовать у них кредиты. Но других заемщиков нет, поэтому им нужно помочь в трудный период: пролонгировать кредиты, снизить ставку. И между этими задачами Центробанк лавирует. Я бы, наверное, чуть-чуть сместил вектор в сторону помощи заемщикам. Что касается ключевой ставки, то здесь ЦБ проводит традиционную политику. Сейчас ставка составляет 11% годовых. Никто не ожидает, что ее повьют, а реальный сектор и правительство оказывают давление в сторону ее понижения. Однако высокий уровень инфляции мешает это сделать. Поэтому, по прогнозам экспертов, она останется неизменной или снизится на 0,5–1 п.п.

— Как, по вашим оценкам, изменятся кредитные ставки к концу 2015 года и в 2016 году?

— Я не ожидаю значительных изменений ставок до конца года. А так как на следующий год прогнозируется сохранение текущего ВВП или его снижение на 0,5%, то шоковых сценариев в 2016 году пока тоже не просматривается. Если же говорить о перспективах с точки зрения ставок, то они зависят от того, как будет вести себя инфляция. Если перестать поднимать цены на услуги естественных монополий и по-прежнему не закрывать дефицит бюджета эмиссионным образом, то в следующем году инфляция вполне может снизиться до однозначного числа. Вслед за инфляцией изменится ключевая ставка, за ней — кредитно-депозитные. Думаю, на соответствующее изменение банковских ставок потребуются до полугодия: необходимо установить, что инфляция надежно снижается.

Беседовала Анна Павлова

«Мы ставим амбициозные цели»

В период рыночных и валютных колебаний и банки, и предприятия, и частные лица ищут надежных партнеров, с которыми можно работать, не опасаясь внешней нестабильности. О том, что Сбербанк России может предложить своим корпоративным и частным клиентам, чтобы хеджировать риски, а также об амбициозных целях по росту доли банковского рынка рассказывает управляющий головным отделением по Нижегородской области ПАО Сбербанк Денис БЕДНЯКОВ.

— Сбербанк России недавно был признан российским лидером по объему реализации продукции. Какова позиция Сбербанка по Нижегородской области?

— Сбербанк занимает доминирующее положение по многим направлениям на российском банковском рынке, а нижегородское отделение входит в число крупнейших отделений банка. Причем результаты работы отделения также находятся на высоких позициях.

В Нижегородской области Сбербанк занимает лидирующие позиции по доле на рынке практически во всех сегментах банковской деятельности. По кредитованию корпоративных клиентов наша доля рынка в регионе составляет 35,9% при объеме нашего кредитного портфеля 190 млрд руб. Несмотря на все сложности текущей макроэкономической и банковской ситуации, наша доля уверенно растет: за последние девять месяцев она увеличилась почти на 6%. Для сравнения: в целом по Сбербанку доля рынка составляет 32%. Другое дело, что качество корпоративного кредитного портфеля оставляет желать лучшего, прежде всего, в малом бизнесе: этот сегмент наиболее подвержен кризисным явлениям и очень нестабильно и порой очень эмоционально себя ведет, что отражается на его финансовом состоянии. На рынке привлечения средств юридических лиц наша доля в среднем составляет 47,7% с портфелем 80 млрд руб. Это резкий качественный скачок — 86,5%, и мы достигли исторического максимума в этом сегменте.

На рынке кредитования физических лиц наша доля составляет 42,4%, кредитный портфель населения — 87 млрд руб., в том числе ипотечный — 46 млрд руб. Мы заметно приросли на рынке жилищного кредитования плюс 3,4 млрд с начала этого года. За девять месяцев мы выдали порядка



18 млрд руб. кредитов физическим лицам, из них почти 10 млрд руб. — по ипотечным кредитам. По вкладам населения наш портфель составил 178,8 млрд руб., и хотя доля рынка снизилась чуть более чем на 1,5%, она все же очень велика — около 48,8%.

— Насколько сейчас востребованы валютные банковские инструменты? Какие из них вышли на первый план?

— В начале этого года мы провели большую работу по привлечению валютных вкладов как от населения, так и от корпоративных клиентов. В результате только за девять месяцев этого года объем сделок по финансовым инструментам для юрлиц, связанным с валютной составляющей, у нас вырос в 1,8 раза и составил 630 млн руб. Это связано с тем, что Сбербанк предложил линейку новых инструментов, которые позволяют хеджировать риски, связанные с волатильностью на валютном рынке. Благодаря этим инструментам корпоративные клиенты, которые в силу своей производственной деятельности вынуждены иметь дело с валютой, в непростых условиях могут сохранить более равномерным свой финансовый бюджет. А так как мы предложили хорошие условия, то получили хоро-

шую валютную пассивную базу. Самыми востребованными среди корпоративных клиентов со второго квартала стали такие инструменты, как бивалютные синтетические депозиты, опционные деривативы, форвардные сделки, которые дают хорошую финансовую поддержку со стороны банка.

Если говорить о населении, то актуальность валютных вкладов была ярко выражена в четвертом квартале прошлого года и первом квартале этого года. Тогда население пыталось сохранить свои сбережения через приобретение валюты и перевод вкладов в валюты. Сейчас ситуация изменилась: во-первых, исчерпалась возможность формирования валютных вкладов, во-вторых, текущая доходность по таким вкладам стала чуть меньше. При этом объем валютных кредитов как физическим, так и корпоративным клиентам сводится к минимуму, потому что валютные риски уже ни население, ни корпоративные клиенты брать на себя не хотят, да и банки тоже.

— Какие сложности испытывает сейчас банковская система? Как она работает в существующих условиях?

— Банковской системе в этих условиях приходится непросто, как и другим отраслям экономики. Наши ключевые клиенты испытывают серьезные трудности, которые в первую очередь вызваны макроэкономическими предпосылками. А рост числа невозвратов по кредитам как со стороны населения, так и со стороны корпоративных клиентов серьезно влияет на финансовое состояние банков, потому что приходится резервировать большие суммы под невозврат.

В этой ситуации ключевой вопрос в работе банка связан с формированием достаточной ресурсной базы путем конкурентной борьбы по привлечению средств населения и корпоративных клиентов. Тем более что российская банковская система столкнулась с дефицитом денежной ликвидности, так как западные рынки были закрыты для наших крупнейших корпоративных клиентов, и этот объем ресурсов приходится восполнять за счет внутренней денежной массы. Поэтому нам приходится напряженно конкурировать друг с другом, предлагая разные инструменты, которые были бы интересны для наших вкладчиков.

— Каким образом конкурирует Сбербанк?

— Банк применяет новые, нестандартные подходы. В частности, в этом году особый акцент мы сделали на транзакционный бизнес: повысили качество расчетно-кассового обслуживания, предложили инновационные продукты, которые бы позволили, несмотря на макроэкономические потрясения, гарантировать надежность операций по перечислению денежных средств между клиентами. Сейчас это одно из самых важных условий для бизнеса, потому что нестабильность платежей еще больше усиливает напряжение в корпоративном секторе. Также Сбербанк развивает продукты, связанные с дистанционным обслуживанием: с помощью системы «Сбербанк Бизнес Онлайн» можно направлять платежные поручения, получать выписки по счетам, отправлять в банк зарплатные реестры и пр. Для работы в системе можно использовать любой подключенный к интернету компьютер, обеспечивающий достаточный уровень безопасности (на работе, дома, в отпуске) или установить аналогичное мобильное приложение на планшет или смартфон. Безопасность платежей обеспечивается двумя способами: через sms-информирование либо с применением электронной цифровой подписи. Еще один инновационный сервис от Сбербанка — система межкорпоративного электронного документооборота E-invoicing*. Она позволяет клиентам обмениваться счетами-фактурами со Сбербанком и внешними контрагентами, а также направлять электронную отчетность в федеральные службы (Пенсионный фонд, налоговые органы, Росстат).

Кроме того, мы сейчас предлагаем предпринимателям альтернативу классической инкассации — возможность самостоятельно вносить средства на расчетный счет через банкомат Сбербанка. Плюс мы активно развиваем интернет-эквайринг. Благодаря этому инструменту поставщики ЖКУ получают возможность принимать оплату услуг со стороны населения через интернет. Что касается корпоративных клиентов, то мы предлагаем множество структурированных продуктов, которые пользуются большим спросом со стороны бизнеса.

— Как развивается сегмент страховых услуг? Какие услуги пользуются наибольшим спросом в Сбербанке?

— В Нижегородской области, и в целом по стране Сбербанк сделал колоссальный качественный скачок в этом направлении. Мы вышли на принципиально новый для нас рынок услуг — рынок страхования и уже уверенно вошли в тройку лидеров этого рынка.

В первую очередь мы развиваем рынок страхования жизни, что добровольно страхование жизни, здоровья, имущества. Набирает все большую популярность накопительное страхование жизни граждан. В непростых финансовых условиях эти виды страхования становятся особенно актуальными. Кроме того, мы постепенно формируем у населения новое ментальное поведение, когда страхование себя и своего имущества становится нормой жизни, как это принято в более развитых странах. Тем более что гибкая линейка продуктов позволяет выбрать оптимальную долю каждого ежемесячной суммой платежа и сумму страховки.

— Каковы планы Сбербанка в Нижегородской области до конца 2015 года? Какие задачи вы перед собой ставите?

— Мы поставили амбициозную цель с точки зрения позиционирования в системе Сбербанка России — по итогам 2015 года войти в тройку лучших отделений банка среди всех субъектов РФ. Кроме того, мы ставим задачу по укреплению наших позиций на рынке обслуживания населения, на рынке зарплатных проектов, торгового и интернет-эквайринга, транзакционного бизнеса. Если говорить об обслуживании корпоративных клиентов, то здесь наша стратегическая задача — улучшить качество кредитного портфеля. То есть практически по всем сегментам стоит задача роста нашей доли на рынке. Есть отдельные показатели, по которым мы ставим умеренную задачу сохранить долю рынка — например, по кредитному портфелю юрлиц. Сейчас многие компании принципиально снижают свою кредитную нагрузку, но на рынке есть и качественные заемщики, которых мы рассчитываем привлечь из других банков. Также нам принципиально важно сохранить лидирующие позиции на рынке жилищного кредитования и в части привлечения средств физлиц.