банк практика

Кризис рейтингам не указ

Международные рейтинговые агентства не особенно разочаровались в платежеспособности российских банков. С начала экономического кризиса в России, то есть с начала 2014 года, два из трех международных рейтинговых агентств, Standard & Poor's и Moody's, снизили рейтинги России с инвестиционного уровня до спекулятивных — гораздо более рискованных с точки зрения инвесторов. Поскольку кризис затронул в первую очередь финансовую систему, можно было ожидать и существенного снижения рейтингов платежеспособности российских банков. Однако этого не произошло: исследование „Ъ" показало, что уровень доверия к ним со стороны международных агентств упал не сильно.

— позиция —

Принято считать, что основными пострадавшими от начавшегося в 2014 году кризиса стали российские банки. Во-первых, из-за общеэкономического спада, вызванного прежде всего падением цен на нефть, ухудшилось качество их кредитных портфелей, да и вообще упало число надежных заемщиков. Во-вторых, закрылся доступ на рынки дешевого западного капитала: крупнейшие банки, занимавшие деньги за рубежом и распространявшие их «по системе», были как раз госбанками либо банками, связанными, с точки зрения Запада, с российским властными структурами и, соответственно, подпавшими под санкции. В связи с этим были предприняты очередные героические шаги по спасению отечественной банковской системы: Центробанк ввел регулятивные послабления, правительство выделило около 1 трлн руб. на докапитализацию банков.

Между тем, как показал анализ „Ъ", международные рейтинговые агентства — Fitch, Standard & Poor's и Moody's — отнеслись к происходящему довольно спокойно. Снижения рейтингов российских банков были весьма умеренными и зачастую объяснялись не столько их финансовым положением, сколько некоторыми процедурными вопросами агентств.

Для анализа мы решили взять рейтинги международных агентств на три даты: 1 января 2014 года (когда кризис еще формально не начался), 1 января 2015 года (тогда накануне как раз грянула первая волна обвальной девальвации, но в рейтингах это не успело найти отражения) и, наконец, на 1 января 2016 года. При этом мы исключили из анализа две категории банков: те, у которых не было международных рейтингов на начало 2014 года, и те, которые этих рейтингов лишились к началу 2016-го. Причина проста: лишение рейтинга часто было связано либо с решением самого банка отказаться от услуг рейтинговых агентств в связи с тем, что они в условиях санкций и с учетом общей экономической ситуации уже не помогают выйти на международный рынок капитала, либо с бедственным положением самого банка, когда грозит отзыв лицензии и уже не до рейтингов. Ну а «новички» совсем не дают представления о динамике рейтингов в силу отсутствия соответствующей истории.

В итоге у нас получилось следующее. Всего у международных агентств таких «постоянных» клиентов-банков в 2014–2015 годах среди российских банков было 145: 31 у Standard & Poor's, 66 у Moody's и 48 у Fitch. Иногда эти клиенты пересекались, но не сильно, поэтому последующие выводы можно назвать именно характерными для агентств в целом. Также в целом в результате рейтинговых действий рейтинги данных банков в 2014–2015 годах были понижены на 127 ступеней, то есть в среднем менее чем на 0,6 ступени в год. И это в условиях тяжелейшего кризиса.

Жестче всех действовало агентство Standard & Poor's — по выборке «постоянных» клиентов за два года в результате пересмотра рейтингов его клиенты потеряли в совокупности 33 ступени, то есть более 1 ступени на клиента в среднем. У Moody's на 66 «постоянных» клиентов суммарные потери составили 56 рейтинговых позиций, или 0,85 на клиента. У Fitch — 38 позиций на 48 «постоянных» клиентов (0,79 на клиента).

Стоит отметить, что большая часть снижений рейтингов российских банков пришлась на 2015 год, когда они потеряли 83 ступени против 44 в 2014-м. Представители рейтинговых агентств объясняют это понижением суверенного рейтинга России, что вызвало цепную реакцию в виде автоматического снижения рейтингов ряда банков. Наиболее пострадали при этом банки с государственным участием, в методике расчета рейтингов которых учитывается возможность господдержки, то есть платежеспособности суверена, а также «дочки» иностранных банков, у которых также предусмотрена довольно жесткая привязка рейтинга к рейтингу страны присутствия.

При этом все опрошенные «Ъ-Банком» аналитики Fitch, Standard & Poor's и Moody's считают, что главным драйвером снижения рейтингов российских банков послужили именно экономические, а не политические аспекты. Они указывают, что ухудшение рейтингов платежеспособности в первую очередь связано с падением цен на нефть и последующим общеэкономическим спадом в России, сопровождавшимся еще и бюджетными проблемами. Тогда как санкции, введенные в отношении ряда крупных российских банков и ограничившие их доступ к западным рынкам капитала, принципиального значения не имели: доля соответствующих сделок в общей структуре российского банковского сектора была невелика.

Также аналитики рейтинговых агентств отмечают, что в целом снижение рейтингов российских банков было небольшим; после резкой девальвации рубля в конце 2014 года и последовавшего за этим массового оттока частных вкладчиков из банков ситуация выглядела гораздо более тревожной, чем сейчас. Тогда рейтинги значительного количества российских банков были поставлены на пересмотр с возможностью понижения, однако в дальнейшем ситуация более или менее стабилизировалась и реального снижения рейтингов в большинстве случаев не произошло.

Петр Рушайло

Подробнее о том, как именно менялись рейтинги платежеспособности российских банков и кто из них больше всего потерял в оценках международных рейтинговых агентств,— в сегодняшнем материале на сайте kommersant.ru.

Вид на вложение

— альтернатива —

Александр Гафин, член совета директоров банка Rietumu, демонстрирует на примере одного латвийского банка, как можно использовать западные финансовые рынки даже в условиях тотальных санкций. И не только для бизнеса, но и облегчения передвижения, например программы получения вида на жительство, которой в свое время воспользовался и коренной москвич Александр Гафин.

● *Частный банк Rietumu — один из крупнейших и наиболее эффективных банков Латвии, создан 24 года назад. По итогам 2015 года Rietumu занимает третье место по объему активов и второе — по величине полученной чистой прибыли (всего в стране действуют 23 банка). Rietumu специализируется на обслуживании международного бизнеса и частных состояний. Rietumu предоставляет полный спектр современного финансового сервиса, включая кредитование, финансирование торговых операций, обслуживание электронной коммерции, услуги по управлению свободными средствами и т. д.*

ПРЕДОСТАВЛЕНО RIETUMU

Александр Гафин убежден, что, несмотря на известную политическую риторику и санкции, в экономических отношениях и финансовой сфере между Россией и Латвией всегда доминировал прагматизм

— Как удается в условиях санкций продолжать работать с российскими клиентами?

— Объем средств зарубежных клиентов в банковской системе Латвии превышает сумму вкладов местных клиентов, так что это очень существенная часть экономики. Поэтому неудивительно, что большая часть латвийских банков, в особенности банки с местным капиталом, ориентирована на обслуживание международного бизнеса. Поэтому, несмотря на известную политическую риторику и санкции, в экономических отношениях между Россией и Латвией всегда доминировал прагматизм. Это касается и финансовой сферы — латвийские банки продолжают активно работать в том числе с клиентами, ведущими бизнес в России и других странах СНГ. Мы в Rietumu предоставляем своим международным клиентам полный финансовый сервис, включая кредитование, финансирование торговых операций, обслуживание электронной коммерции и многие другие услуги. Разумеется, время идет и какие-то акценты меняются. Для нас важно быть готовыми всегда ответить на потребности клиентов и их бизнеса, поэтому мы держим руку на пульсе событий и стремимся смотреть в будущее. В следующем году банку Rietumu исполняется 25 лет — для новейшей истории наших стран это серьезный юбилей. Все эти годы мы работаем с российским бизнесом, знаем все нюансы законодательства РФ. И, что не менее важно, в отличие от многих западных банков, хорошо понимаем наших клиентов, нюансы их деятельности, их нужды и потребности. Тут сказываются и наш большой опыт на этом рынке, и общая ментальность, помогает и общий русский язык, ведь на русском у нас в банке можно получить весь сервис и любые консультации.

Безусловно, такая широкая деятельность должна тщательным образом регулироваться. Как известно, с начала 2000-х годов налицо глобальный тренд увеличения контроля за денежными потоками, направленный на борьбу с терроризмом и усиление межгосударственного сотрудничества в финансовой сфере. И латвийские банки, являясь составной частью финансовой системы ЕС, на протяжении уже многих лет работают в соответствии со всеми нормативами европейского законодательства. Эти нормативы постоянно совершенствуются, причем Латвия внедряет их максимально оперативно, часто даже с опережением графика, и в этом значительная заслуга регулятора. Поскольку в результате наша банковская система становится еще более стабильной и устойчивой, а наши клиенты могут чувствовать себя комфортно при работе с зарубежными партнерами. Отмечу, что Rietumu дважды в год проходит международный финансовый аудит, также мы регулярно по своей инициативе проводим и специализированные аудиты. Хочу подчеркнуть, что внедрение всех новейших нормативов важно и для самих банков, и для их клиентов. При этом мы стремимся проводить эту работу так, чтобы для наших клиентов она была максимально понятной и безболезненной.

— Из ваших слов следует, что российский кризис, в частности, должен был бы негативно повлиять на бизнес Rietumu?

— Конечно, мы, как и все участники рынка, ощущаем общую негативную конъюнктуру, но продолжаем зарабатывать, можно сказать, даже вопреки ей. Rietumu — исторически один из самых доходных банков страны. И по результатам аудита 2015 года мы вышли на свой новый рекорд по прибыли.

Это следствие нашей стратегии. Rietumu не только продолжает зарабатывать на «классике банковского дела», но и активно развивает новаторские, перспективные направления бизнеса. В пример могу привести упомянутую ранее электронную коммерцию — по этому направлению мы уже стали лидером в Балтии. Перспективы здесь очень широкие, ведь объемы онлайн-бизнеса во всем мире растут с каждым годом.

В прошлом году мы начали сотрудничество с новейшим процессинговым центром DECTA, который предоставляет самый современный сервис в регионе. Это позволит банку внедрить еще ряд прогрессивных услуг, в том числе авангардные карточные продукты.

Недавно предложили еще одну новую услугу — кредитование недвижимости в Лондоне и других крупных городах Великобритании. Эта программа разработана специально для нерезидентов Великобритании и уже пользуется большим успехом у россиян, желающих вложить средства в британскую недвижимость.

При этом мы продолжаем поддерживать наших клиентов, в том числе в периоды временных трудностей, предоставляем необходимое финансирование. Мы всегда были нацелены на долгосрочное сотрудничество и воспринимаем каждого клиента как нашего партнера, которого ценим и которому готовы подставить свое плечо.

— И все же для российских клиентов Rietumu остается зарубежным банков. Как решаются вопросы работы с банком, находящимся в другой стране, комфортно ли это для клиентов.

— Зарубежные клиенты из России — и физические, и юридические лица — могут открыть счет в банке, во многих случаях в течение 24 часов. Сервис предоставляется круглосуточно на пяти языках, включая русский. К тому же сегодняшний уровень технологий стирает границы. Мы очень технологичный банк и только за последние пару лет запустили несколько важных проектов в этой сфере, которые делают общение с банком максимально удобным из любой точки мира. Сегодня наши клиенты могут управлять своими счетами с iPhone, iPad, устройств на платформе Android, Windows phone, контролировать счета через Apple Watch, общаться со своим персональным менеджером по Skype…

Личный контакт, безусловно, для многих тоже важен. У каждого клиента Rietumu есть свой персональный менеджер. Часто люди приезжают лично познакомиться к нам в Ригу, ведь географически мы находимся очень близко. Так что, пользуясь случаем, хочу пригласить ваших читателей в Латвию. Тем более что впереди новый летний сезон. Приезжайте в Ригу, в Юрмалу, которая летом по-прежнему особенно хороша, приходите в гости к нам в банк — мы открыты для сотрудничества.

— Есть ли в банке государственный капитал?

— Rietumu исторически является банком с частным, преимущественно латвийским капиталом. Большинством акций Rietumu владеют его основатели, которые принимают непосредственное активное участие в руководстве банком и его деятельности. Это позволяет нам быть полностью независимыми при определении своей стратегии, гибкими в меняющихся рыночных обстоятельствах, оперативно принимать решения и использовать открывающиеся новые возможности. У нас нет бюрократии и каких-то установленных «сверху» формализованных ограничений, которые неизбежны в глобальных финансовых структурах. Напротив, мы всегда приветствуем инициативу и новаторские, нестандартные решения, ведь, как известно, именно они часто оказываются самыми успешными. Rietumu известен и своим персональным сервисом, индивидуальным подходом к проектам с учетом особенностей и перспектив каждого из них.

В то же время мы всегда были поразумному консервативны и уделяем большое внимание контролю над рисками. Поэтому Rietumu продолжал работать с прибылью даже в период кризиса 2008–2010 годов в Латвии, и поэтому мы имеем все возможности развивать новые перспективные направления сегодня. И, наконец, такой подход обеспечивает стабильность банка, что очень важно для наших клиентов.

— Предлагает ли банк программы, позволяющие стать резидентом, получить вид на жительство в Латвии?

— В Латвии еще с 2010 года действует иммиграционное законодательство, позволяющее иностранным инвесторам и членам их семей получать вид на жительство в стране. Мы изначально предполагали, что эта возможность будет востребованной: она открывает двери на весь Шенген, по которому можно перемещаться совершенно свободно, без виз.

Поэтому мы с самого начала стали самым активным пропагандистом нового законодательства. Скажу без преувеличения: благодаря нашей широкой кампании об этом узнали не только наши клиенты, но и многие другие жители России, Белоруссии, Казахстана, Украины и еще целого ряда стран.

Мы сразу же предложили нашим клиентам полную поддержку в получении вида на жительство на всех этапах этого процесса вплоть до успешного оформления документов. Эту программу мы продолжаем и сейчас. Для инвесторов тут существует несколько вариантов: вложить в банк субординированный заем или приобрести эмитированные им ценные бумаги, купить недвижимость, в том числе в кредит, начать в стране бизнес или же стать владельцем определенных государственных ценных бумаг.

У Rietumu уже сотни таких клиентов, и хотя в последние пару лет спрос стал более плавным, интерес у инвесторов сохраняется. Я и сам, кстати, коренной москвич, в свое время оформил по этой программе вид на жительство в Латвии. Я много путешествую — благодаря новому статусу это стало гораздо проще, а еще значительную часть года живу в Юрмале, которую очень люблю.

Кстати, жить в Латвии совершенно необязательно, это вопрос предпочтений. При этом многие мои соотечественники, друзья и коллеги не только проводят здесь летний отпуск, но и приезжают на выходные и праздники, тут подолгу отдыхают их семьи.

Записал Олег Трубецкой

ПОПЕЧИТЕЛЬ ПРЕКРАСНОГО

Александр Гафин — известный отечественный специалист по связям с общественностью и маркетингу. Долгие годы был членом совета директоров Альфа-банка. С 2009 года — член совета директоров латвийского Rietumu Banka. Является членом российской комиссии по делам ЮНЕСКО. С 2014 года — председатель исполкома попечительского совета Музея изобразительных искусств им. А. С. Пушкина в Москве.

СТЕСНИТЕЛЬНЫЕ ЗАЕМЩИКИ

Заемщиков МФО традиционно относят к клиентуре с низким уровнем финансовой грамотности. Так ли это, взялся выяснить интернет-портал Zaim.com, проведя в феврале специально для „Ъ" опрос среди 3250 заемщиков микрофинансовых компаний.

В ходе опроса выяснилось, что большая часть заемщиков не умеет определять наиболее выгодную ставку по займу. На вопрос «Как вы считаете, какой заем более выгоден — заем „А" с процентной ставкой 1% в день или заем „Б" с процентной ставкой 70% годовых?» только 22% заемщиков МФО отметили, что наиболее выгодным является заем со ставкой 70% годовых. Тогда как 33% респондентов считают наиболее выгодным заем по ставке 1% в день, около 8% считают, что оба займа являются выгодными. Большинство респондентов (37%) затруднились ответить на этот вопрос.

Несмотря на общепринятое скептическое отношение к уровню финансовой сознательности заемщиков МФО, опрос показал, что большинство заемщиков МФО, или чуть более трети, всегда сравнивают условия предоставления займа в различных организациях. При этом практически четверть респондентов отметили, что только иногда сравнивают условия, а 16% оформляют займы без сравнения условий у других микрофинансовых компаний.

«Клиентов МФО прежде всего волнует то, сколько в конечном счете денег ему предстоит вернуть. Причем практически никого не интересует, какова процентная ставка. Людям важно знать, сколько в итоге они переплатят в рублях. Также клиентов волнуют сроки, в которые они обязаны вернуть долг, и возможность досрочного его погашения»,— заметила заместитель директора по финансам ООО МФО «ПростоДЕНЬГИ» (ТМ «Финтерра») Светлана Евдокушина.

Более 18% заемщиков МФО, принявших участие в опросе, ставят свою подпись, не прочитав договор, полностью полагаясь на информацию, полученную от продавца. Около 23% респондентов подписывают договор сразу после того, как прочитают, даже если им что-то осталось непонятным. Около половины заемщиков отметили, что подписывают договор только после тщательного изучения и выяснения всех неясных моментов. Однако здесь стоит учесть лукавство респондентов: на практике, скорее всего, данный процент намного ниже.

Эксперты отмечают, что заемщики финансовых организаций, в том числе МФО, не любят (стесняются!) задавать вопросы по условиям займа. Помимо этого кредитные менеджеры зачастую также не заинтересованы, чтобы клиент задерживался надолго, так как существуют нормативы по обслуживанию клиентов.

Результаты исследования показывают, что 40% респондентов полностью уверены, что при возникновении конфликтных ситуаций с МФО по поводу оказанных финансовых услуг спор разрешится быстро и справедливо. 27% отметили, что скорее уверены в этом. 16% респондентов, отвечая на данный вопрос, выбрали вариант ответа «50 на 50». Сомневаются в быстром и справедливом разрешении спора около 3,5%. Можно сделать вывод, что заемщики МФО в большинстве своем считают себя защищенными от неправомерных действий со стороны микрофинансовых компаний.

Приятно удивило, что более трети респондентов осведомлены о том, что деятельность МФО регулирует Центробанк. 19% заемщиков МФО отметили, что деятельность МФО никто не регулирует. Около 9% в качестве регулятора микрофинансовой деятельности называли саморегулируемые организации, 5% — правительство, 4,6% — Министерство финансов. Затруднились ответить на этот вопрос 28% респондентов.

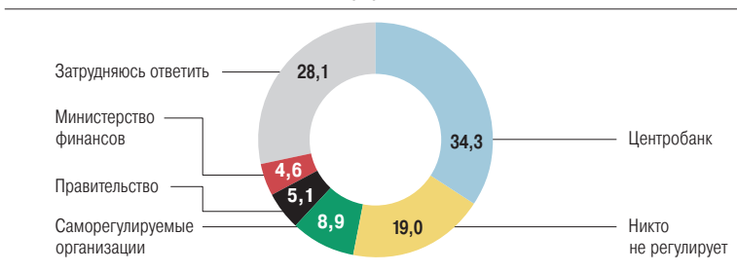
Обобщая результаты опроса, можно сказать, что заемщики МФО преимущественно имеют низкий уровень финансовой грамотности. Что, как выясняется, «для МФО, действующих в рамках законодательства РФ, весьма невыгодно, поскольку финансовая неграмотность клиента влечет за собой просрочки по кредитному договору», отмечает Сергей Седов, генеральный директор сервиса онлайн-займов «Робот Займер».

Этого же мнения придерживается Андрей Паранич, директор СРО МиР, поскольку у финансово неграмотных заемщиков «низкая платежная дисциплина: они не могут адекватно оценить свои финансовые возможности, а значит, они чаще задерживают выплаты или же оказываются в ситуации, когда они вообще не способны вернуть заем».

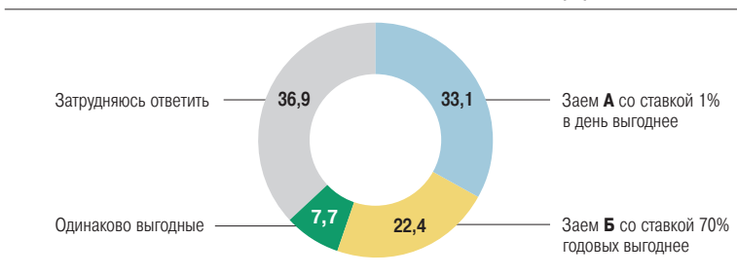
Более деликатен в отношении заемщиков МФО Дмитрий Коршунов, генеральный директор компании «Фаст Финанс»: «Клиенту МФО, как правило, нужна небольшая сумма денег и на короткий срок. На таких условиях банки, как правило, не работают, да и процедура одобрения банковского кредита не происходит за 15 минут. Именно поэтому заемщик приходит в микрофинансовую организацию, а не в банк. И говорить, что такой заемщик не обладает должным уровнем финансовой грамотности, как минимум, некорректно. Тем более законодательство не позволяет МФО скрывать дополнительные платежи: сумма процентов по займу указывается в договоре микрозайма, так что заемщик ни в коем случае не уйдет „обманутым". Другое дело, что, согласившись с условиями выдачи займа, нужно их исполнять. Вот про эту обязанность заемщики, к сожалению, иногда забывают».

Екатерина Романова, Маргарита Гвоздева, Zaim.com

КТО РЕГУЛЯТОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФО (%)?



КАКОЙ ЗАЕМ ВЫГОДНЕЕ ДЛЯ ЗАЕМЩИКА: ЗАЕМ А С ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКОЙ 1% В ДЕНЬ ИЛИ ЗАЕМ Б С ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКОЙ 70% ГОДОВЫХ (%) ?



«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Банк»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | Мария Комарова — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Рекламная служба: Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Владислав Дорофеев — выпускающий редактор | Наталия Дашковская — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Виктор Куликов — фоторедактор | Екатерина Бородулина — корректор | Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301