

Наличные сейфы

Дорогостоящие кредиты и падение доходов населения заставляют компании искать новые решения, позволяющие сократить издержки и оптимизировать рабочие процессы. Одним из эффективных антикризисных инструментов для бизнеса, работающего с наличностью, стала электронная инкассация.

— инновации —

Электронная инкассация, или самоинкассация, позволяющая бизнесменам 24 часа в сутки вносить наличные на свой счет через банкоматы, появилась в России десять лет назад. Первопроходцами в этой области стали Бинбанк, Мастербанк, МКБ, Сбербанк, СДМ-банк и СБ-банк. Позднее к ним присоединились Абсолют-банк, «Авангард», ВТБ, Газпромбанк. К моменту основания новой ниши у большинства игроков уже были прочные позиции на классическом низкодоходном рынке инкассации, развитые сети платежных терминалов, а также лизинговые и страховые «дочки», помогающие снизить финансовую нагрузку и риски как для банков, так и для их клиентов.

«Входной билет» на российский рынок самоинкассации, на котором сейчас активны полтора десятка банков, стоит недешево, и потому предложить этот инновационный сервис могут немногие. Интерес к услуге со стороны бизнеса подстегнул Банк России, который разрешил компаниям зачислять выручку на счет без участия инкассаторов и кассиров банков через автоматические сейфы, депозитарные машины, инфоматично-платежные терминалы, а также банкоматы, применявшиеся только для обслуживания граждан. В последнее время крупные банки обратили внимание на самоинкассацию. Они поняли, что в этой нише еще много свободного места. В результате услуги за обслуживание терминалов под-



ешевели. Если пять лет назад комиссия обычно составляла 0,5% от суммы, то сейчас можно найти тариф до 0,15%, говорят эксперты. Большинство игроков предложили юридическим лицам простое и недорогое решение: перенастроили софт банкоматов Cash-in, обслуживающих граждан, добавив в них опцию «Самоинкассация». Так, например, поступили Сбербанк и группа ВТБ. И лишь несколько игроков, которых можно пересчитать на пальцах одной руки, предложили новинку — электронную инкассацию. Ее главные достоинства — мгновенное зачисление денег на счет, высокая скорость приема купюр, повышенная безопасность, онлайн-контроль за наполнением хранилища денег — обеспечивают автоматические сейфы повышенной вместимости, установленные на территории клиента.

«Электронную инкассацию стоит рассматривать как отличный антикризисный инструмент для всех отраслей бизнеса, работающих с наличностью», — уверена начальник управления развития транзакционного бизнеса МКБ Марина Арищенко. По ее словам, в теку-

щем году заметно вырос интерес крупных российских и международных ритейлеров к данному продукту. «Спрос подталкивает банки к повышению качества услуги и к возможности предлагать индивидуальные доработки в соответствии с запросом ритейлера, а вендоров — к повышению качества оборудования», — отметила госпожа Арищенко.

Как пояснил начальник управления методологии продаж корпоративных продуктов Абсолют-банка Шухрат Хаитматов, в условиях кризиса электронная инкассация также помогает оптимизировать издержки: «Например, раньше в компании пересчет наличности занимали четыре кассира, а после того как у них появились терминалы, требуется всего два. Еще одно преимущество — экономия времени сотрудников. Никакой сопроводительной документации, покупной раскладки, упаковки в инкассаторские сумки и ожидания инкассаторов».

Оригинальное самописание программное обеспечение и качественные итальянские сейфы банка позволяют клиентам распоряжаться средствами уже в течение одной минуты по-

торговлей и предоставлением услуг», — сообщил директор департамента продуктов и управления портфелем Бинбанка Павел Кравченко. По его мнению, появление на рынке электронной инкассации значительно облегчило жизнь компаниям. Во-первых, она существенно экономит время, а во-вторых, она дешевле классической инкассации.

Самоинкассация имеет отличный потенциал развития. В странах Западной Европы и Америке набирает популярность услуга «электронный кассир» — устройство, которое полностью заменяет кассу и позволяет клиентам самостоятельно оплачивать покупки или услуги в точке продаж и в принципе исключает затраты на инкассацию. В России электронная инкассация и «электронный кассир» появились недавно, однако не уступают западным в качестве услуг.

По мнению директора департамента развития сети ТСО СДМ-банка Виталия Самарова, оборот наличных платежей в России будет значительно по крайней мере еще десять лет. А значит, спрос на электронную инкассацию будет высоким. Кроме того, следует ожидать ужесточения контроля над инкассаторами со стороны ЦБ и других регуляторов. «В 2017 году усилили основных игроков будут сфокусированы на двух приоритетах: сервис станет еще удобнее, и клиентам предложат дополнительную информацию. Например, в разы вырастет использование SMS-информирования юридических лиц после пополнения счета», — заключил эксперт.

Электронная инкассация эффективна в любом сегменте ритейла, включая fashion, HoReCa, страховые компании, АЗС и даже онлайн-продажи, полагают эксперты. «Интерес к самоинкассации проявляют компании малого и среднего бизнеса, занимающиеся

Банки, в свою очередь, часто рассматривали лизинг в 2016 году как способ реструктуризации кредита. Это связано с трендом на защиту своих рисков и желанием обезопасить себя от притязаний сторонних кредиторов в случае возникновения проблем у компании-клиента. В этом случае лизинговая компания выкупает у предприятия-кредитора долги предприятия и одновременно приобретает у должника имущество, передавая его в лизинг ему же. Кредитор, таким образом, может избавиться от дебиторской задолженности, должник получает четкий график погашения лизинговых платежей. При этом вложения лизинговой компании защищены правом собственности на имущество предприятия-должника.

За последние несколько месяцев рынок лизинга по факту стал более прозрачным и по стандартам приблизился к банковской сфере. Сейчас, согласно экспертным оценкам, на рынке работает около 250 публичных компаний. При этом в 2016 году не произошло заметного снижения количества игроков, как это было в 2014–2015 годах, когда рынки были заморожены, а фондирование — труднодоступным.

Алина Протасова

ПРАВО ДАЮЩЕГО

В 2016 году высокорисковые операции на рынке лизинга оказались вне законодательного поля. Еще в начале года перед заключением договора Центробанк обязал компании проводить оценку финансового положения своих клиентов, а с 1 октября лизингодатели должны предоставлять информацию о заключенных договорах в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц. Тем не менее объем нового бизнеса продолжает расти, а лизинговые продукты пользуются повышенным спросом, особенно в регионах.

Год, по данным большинства банков, выдался продуктивным и был отмечен увеличением спроса на лизинговые продукты. «Стабилизация в экономике, повышение доступности фондирования, реализация отложенного спроса и поддержка лизинговых программ со стороны государства, например в сфере автолизинга, способствовали заметному оживлению спроса на такие продукты со стороны компаний. Свою роль сыграло также понижение ставок по продуктам, которое стало следствием снижения ключевой ставки в 2015–2016 годах. При этом наиболее активно в текущем

Каналы доступа

— экспертиза —

СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВ, директор инвестиционно-торгового департамента Абсолют-банка, полагает, что прямой допуск крупных компаний к валютному и денежному рынкам приведет к более равному распределению ликвидности в финансовой системе, но не более того.

— Допуск корпораций к денежному рынку на бирже произведет некоторое перераспределение денежных потоков и прибылей внутри финансовой системы. В первую очередь отобранный пул компаний получит больше возможностей для размещения свободной ликвидности в рамках действующей риск-политики компаний. С одной стороны, появится доступ к более высоким ставкам, при этом кредитный риск ввиду обеспеченности сделок уменьшится. С другой стороны, появление прямого доступа к ММВБ серьезно усилит позиции компаний в диалоге с обслуживающими их банками.

Однако это вовсе не означает, что все компании, получив доступ на рынок — а вместе с ним фактически и статус профессионального участника торгов, сразу же отправятся на рынок. «Свободное плавание» предполагает определенные ограничения и жесткие рамки, поэтому большинство банков, вероятно, все же останутся при крупных клиентах или же крупные клиенты будут использовать сразу несколько каналов доступа. Нет объективных причин вовсе отказываться от участия банков в их жизни. Во-первых, комиссия банков за совершение транзакций не так уж велика и при этом ее уровень может устанавливаться индивидуально. Во-вторых, в качестве дополнитель-



ного бонуса компании пользуются консультациями банковских аналитиков и экспертов.

Что касается кредитных организаций, то с их стороны реакция может быть разной в зависимости от структуры пассивов и кредитной базы. Они могут лишиться части «недорогих» депозитов, и это коснется прежде всего тех, кто привлекает денежные средства на рынке репо. Для банков деньги немного подорожают, для участников

рынка репо — подешевеют. В любом случае наконец-то появится серьезный аргумент в пользу пересмотра тарифной политики в банках.

Справедливости ради стоит отметить, что у банков сохраняется столь важное сейчас конкурентное преимущество, как гибкий подход к клиенту. Торговая система биржи — инструмент, жестко регламентированный, не допускающий отклонений от стандартного протокола взаимодействия. Банки же зачастую могут предложить клиенту более комфортный режим работы с учетом специфики бизнеса.

По мере увеличения спроса крупных корпораций на прямой доступ на биржу есть вероятность, что у обслуживающих кредитных организаций увеличится стоимость фондирования и снизится комиссионный доход от валютнообменных операций. Безусловно, здесь речь идет о корпорациях с высокими рейтингами и крупными tickets сделок, иначе поддерживать всю эту инфраструктуру и штат сертифицированных специалистов будет просто экономически нецелесообразно.

На наш взгляд, появление корпораций на площадках валютного, денежного рынков и рынка репо одновременно с профессиональными участниками не окажет качественного влияния на ситуацию с ликвидностью в целом. При этом на рынке появятся новые участники, что, безусловно, можно отнести к плюсам. Вместе с тем общее увеличение количества транзакций, на наш взгляд, на совокупном объеме сделок не отразится. Если нововведение приживется, то это должно привести к более равному распределению ликвидности в финансовой системе.

Записал Олег Трубецкой

«Мы должны определить готовность клиента к риску»

— private banking —

НАТАЛЬЯ КАПИНОС, заместитель председателя правления Абсолют-банка, глава подразделения «Абсолют Частный банк», полагает, что по поведению состоятельных клиентов можно вполне уверенно прогнозировать развитие private banking в 2017 году.

— Какой была реакция клиентов премиального сектора private banking после того, как доходные вклады стала падать? Стали уходить?

— Прошли те времена, когда клиенты уходили в банки, где ставки по депозитам были выше. Опыт двух последних лет четко показал: ставка по вкладу не самый лучший критерий для выбора банка. На ошибках, особенно финансовых, учатся быстрее. И сейчас первым делом статусные клиенты, выбирая банк под себя, смотрят на структуру акционеров, на стратегию развития, на бизнес-модель банка, и, конечно, по-прежнему важную роль играют рекомендации других клиентов. Любой неслестный комментарий может оказаться стоп-фактором. Так или иначе, нервной лихорадки, характерной для конца 2014 года, среди премиальных клиентов сейчас не наблюдается, и не только по нашему банку: все свой выбор уже сделали — диверсифицировали активы, распределили капиталы по нескольким финансовым организациям.

Фактор снижения доходности депозитов из-за недавнего изменения ключевой ставки коснулся абсолютно всех финансовых учреждений, это общая история. И нет особого смысла менять один банк на другой по этой причине. Тем более что даже после снижения ставок вклады в надежных российских банках все равно остаются пока самым востребованным инструментом при больших суммах вложения. Но тут стоит добавить, что в 2017 году, особенно в его первой половине, не стоит ждать процентного роста. Скорее наоборот. И как раз на этом фоне инвестиционные продукты становятся более интересными с точки зрения доходности.

Клиенты, как мы видим, стали к ним относиться с большим вниманием. По этой причине в стратегии — например, нужно ли его задекларировать, доли инвестиционных продуктов.

— Но инвестиционные стратегии всегда были высокорисковым инструментом?

— Здесь я с вами не соглашусь: инвестиционный бизнес дает много возможностей. Все зависит от выбранной стратегии, от того, что вы хотите получить, в какие сроки. Безусловно, большая доходность всегда идет параллельно с более высокой степенью риска. Поэтому, прежде чем подготавливать предложение для клиента, составить ему финансовый план на будущий год, мы должны определить готовность клиента к риску. И только после этого делаем ему предложение по инвестстратегии.

— Это значит, что все ваши клиенты перейдут к более доходной, но рискованной инвестиционной стратегии?

— У нас нет такой задачи. Наша задача заключается в другом: делать все для того, чтобы клиенту было комфортно за его средства, максимально полно соответствовать его интересам по управлению капиталом, предложить тот сценарий, который максимально интересен именно ему, чтобы у него не осталось вопросов. Иными словами, даже в неспокойное время нашему клиенту должно быть комфортно. Комфорт в данном случае подразумевает те продукты и те направления, которые будут соответствовать его внутренним ожиданиям.

У каждого банка своя клиентская база, в основе нашей — консерваторы, которые отдают предпочтение депозитам. Примерно 15–20% из этого числа — те, кто готов попробовать инвестиционные продукты с разной степенью риска, еще процентов 5 готовы к агрессивным инвестиционным стратегиям, часто в силу своего характера.

Но поскольку наши клиенты в основе своей консервативны, мы не делаем им суперагрессивных предложений, мы предлагаем грамотные сбалансированные стратегии, которые при умеренном риске реально могут приносить большую доходность, чем депозит. И результат у нас положительный, иначе бы мы не смогли в два раза с начала года увеличить продажу инвестиционных продуктов.

То, что сегодня 60% наших клиентов отдают предпочтение долгосроч-



ным вкладам, вовсе не означает, что они не смотрят в сторону инвестиционных программ — просто они не готовы сильно рисковать. И поэтому одновременно с депозитами рассматривают, например, облигации или еврооблигации, причем надежных эмитентов, государственные бумаги, доходность по которым выше, чем по вкладам.

— Получается, что в следующем году основу российского private banking составят чуть менее доходные депозиты и набор инвестстратегий?

— На самом деле все не так схематично и односложно, как вам кажется. Я давно работаю в области частного банковского обслуживания, и для нас в «Абсолют Частный банк» открытие новых депозитов или заключение новых договоров по инвестиционным не суть этого бизнеса, который всегда отличался от розничного обслуживания. Мы не поточная линия. Именно точечная работа с действующей базой клиентов, совокупная комплексная работа с клиентскими активами, собственно, и составляет суть настоящего private banking. Клиенты задают нам тон и направление. Вот, например, сейчас для многих из них насущный вопрос — оптимизировать управление активами в разных странах.

Почти у каждого премиального клиента есть счета за рубежом, и практически у каждого из них возникают резонные вопросы, а что дальше с этим счетом будет — например, нужно ли его задекларировать, как правильно заполнить такую декларацию. В связи с амнистией капитала сейчас остро востребованы специализированные консалтинговые услуги, в том числе налоговый и юридический консалтинг. И для этих целей у нас есть несколько серьезных партнеров, которые каждый в своей сфере гибко и конфиденциально помогают решить индивидуальные вопросы клиентов. Это направление развивается и контролируется нами ничуть не меньше, чем направление, связанное с финансовыми услугами.

— Как вы отбираете партнеров для оказания таких эксклюзивных услуг?

— Мы работаем по принципу открытой архитектуры, то есть открыты к сотрудничеству с профессионалами в своей области, поскольку узкопрофильных специалистов здесь не так много. Но в целом в этой работе делаем сейчас акцент на партнерские отношения с дочерними компаниями нашего акционера НПФ «Благосостояние» в части страховых услуг. И это осознанный выбор, поскольку экспертиза таких продуктов достаточно высока.

— Что может убедить ваших клиентов работать в этом направлении, если речь не идет об амнистии капитала?

— Жизнь активно меняется, и поводов успеть за этими переменами действительно много: чтобы просчитать все риски, важно узнавать все нюансы вовремя. В том числе законодательные. Например, с 2017 года налогообложение операций с облигациями и депозитов уравнивают, а необлагаемая налогом сумма на индивидуальных инвестиционных счетах будет увеличена до 1 млн руб. Минимальная сумма средств, размещаемых на индивидуальном инвестиционном счете и не облагаемых налогом, будет увеличена с 400 тыс. руб. до 1 млн руб. И это всего лишь один повод иметь под рукой грамотного консультанта, который, не дожидаясь вступления в силу разных норм по жизненным вопросам, вовремя проанализирует всю разнополярную информацию. Это часть того подводного айсберга услуг современного частного банковского обслуживания, которую многим не видно.

Записал Олег Трубецкой