



Банк

Четверг 6 июля 2017 №120 (6114 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14	Сокращение филиальных банковских сетей как ответ на усиление финтехкомпаний	15	Персонализация банковских услуг — это отдельный продукт для каждого клиента	16	Самые эффективные и самые рентабельные банки страны	16	Все банки. Сокращение числа банков сопровождается ростом прибыли оставшихся
----	---	----	---	----	---	----	---

На фоне сокращения активов и кредитных портфелей банки показывают рекордную прибыль. В первом квартале 2017 года, как и в 2016-м, продолжалось сжатие российской банковской системы, что сопровождалось снижением объемов активов, уменьшением кредитного портфеля, ростом просроченной задолженности. Эксперты считают эти явления сугубо временными и малосущественными, а вот значительный рост прибыли банковской системы — более или менее долгосрочной тенденцией.

Прибыль пошла в рост

— рейтинг —

Дефицит спроса

По данным рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», активы российской банковской системы по итогам первого квартала 2017 года сократились на 1,27%, в годовом выражении спад составил 4,18%. Основной причиной спада стало сокращение кредитования нефинансового сектора экономики (–1,83% за квартал, –4,30% за год).

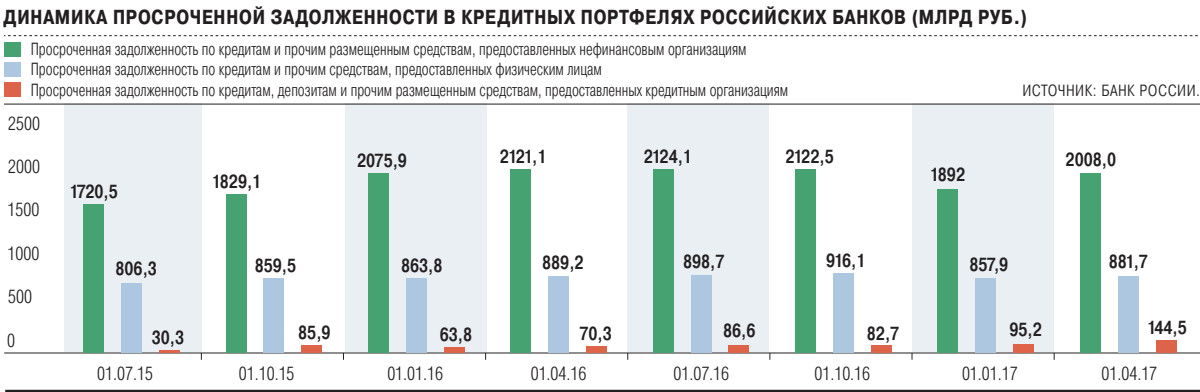
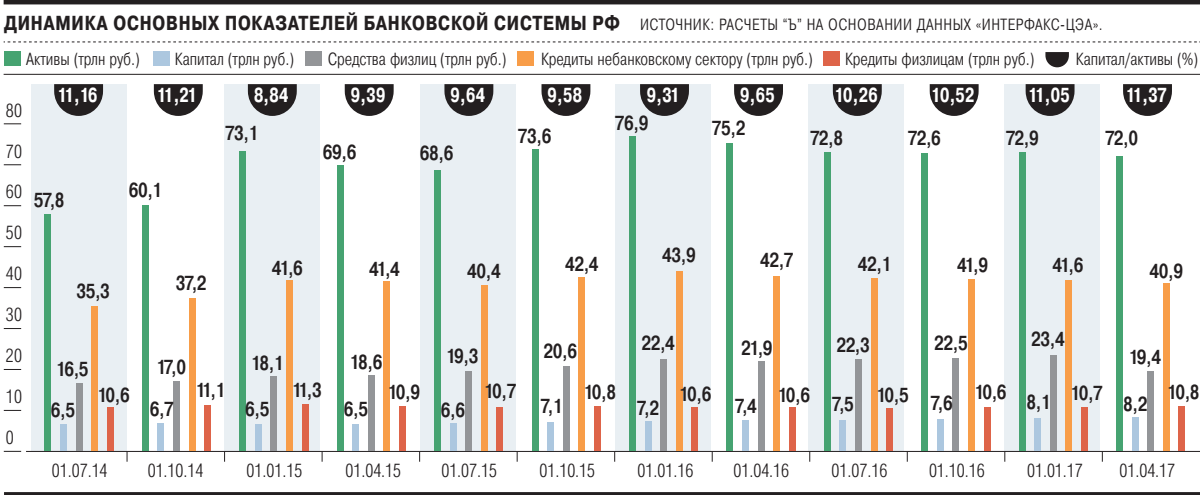
Согласно статистике Банка России, снижение активов по итогам квартала составило 1,1%, за последние 12 месяцев — 2,3%, при этом в аналитических материалах ЦБ отмечается, что, за исключением фактора валютной переоценки, активы банков не падали, а даже подросли — на 1,0%. Но сокращение кредитов нефинансовым организациям все равно было довольно существенным — на 3,1% (–0,9% с учетом валютной переоценки).

«Кредитование пока не восстанавливается», — говорит главный аналитик Нордеа-банка Денис Давыдов. — Сжатие кредитных портфелей закончится только тогда, когда заемщики поверят в устойчивость экономического роста и начнут пересматривать свою инвестиционную политику».

«Корпоративное кредитование сейчас переживает стагнацию: банки жалуются на дефицит спроса со стороны качественных заемщиков», — считает начальник департамента финансового анализа и экономических исследований КБ „Альба Альянс“ Ольга Беленькая. — Спрос же сдерживается неуверенностью в стабильности экономической ситуации, инвестиционными рисками, высокой стоимостью кредитов, особенно с учетом резкого замедления инфляции, и ожиданиями ее снижения в будущем».

«Основную роль в сжатии корпоративного кредитного портфеля российских банков в первом квартале 2017 года сыграла курсовая переоценка: валютные кредиты юрлиц сократились на 4,9% (–\$7,9 млрд), в то время как портфель рублевых кредитов корпоративным клиентам, напротив, вырос на 1,0% (+0,2 трлн руб.), — считает ведущий аналитик Промсвязьбанка Роман Насонов. — Полагаем, что тренд на укрепление курса рубля подходит к концу и в ближайшие полгода можно ожидать его ослабления до 60–62 руб./\$, что благоприятно отразится на динамике активов российских банков в рублях».

Еще один серьезный удар по кредитованию корпоративных заемщиков был обусловлен выходом ведущих российских заемщиков на западные долговые рынки. Как отмечают эксперты, одним из самых заметных трендов первого квартала стало открытие глобальных рынков капитала для российских компаний — до этого в течение трех лет их присутствие там было малозаметным: во-первых, эмитентов отпугивал высокий размер премии за риск, во-вторых, у инвесторов еще оставались значительные объемы купленных в досанкционный период рос-



сийских активов. Но в начале текущего года инвесторы вдруг поняли, что российских долговых активов у них осталось мало, а лимиты на Россию сохранились в прежнем объеме. И возобновили покушки, в результате чего премии за риск на долги российских компаний пошли вниз. По количеству сделок на долговом рынке первый квартал 2017 года стал одним из самых успешных периодов в истории российского бизнеса. На балансах банков, правда, это отразилось не лучшим образом: наблюдалась стагнация корпоративных

портфелей практически всех банков в стране — во многом это произошло именно из-за того, что возможности предоставления денег компаниям оттянул на себя рынок глобального капитала.

«На динамику кредитного портфеля оказывает влияние то, что компания, в первую очередь первого эшелона, используют и рынок долговых займов, как альтернативу кредитным продуктам. Наличие этого конкурента не может не снижать темпы роста кредитных портфелей», — полагает Денис Давыдов.

Ипотека стала дешевле

В сегменте кредитования физических лиц ситуация выглядела более оптимистично. Исходя из данных «Интерфакс-ЦЭА», розничный кредитный портфель российских банков за первый квартал вырос на 0,73%, относительно первого квартала 2016 года рост составил 2,1%. Центробанк приводит схожие цифры: рост портфеля за квартал на 0,6%, а исключая фактор валютной переоценки — на 0,7%. При этом в материалах ЦБ отмечается, что рост розничного портфеля происходил

главным образом за счет роста ипотечного кредитования.

«Колебания находятся в пределах статистической погрешности», — полагает Ольга Беленькая. — После сокращения розничного кредитного портфеля в 2015 году и его стагнации в 2016-м банки скорее предлагают некоторое смягчение условий кредитования и снижение ставок. По необеспеченному потребительскому кредитованию они остаются высокими, а вот по ипотеке снизились до минимума за пять лет. Сейчас банки продолжают объявлять о снижении ставок, что объясняется более дешевым фондированием, а также мерами ЦБ по ограничению полной стоимости кредита за счет более жестких „штрафных“ коэффициентов риска, учитываемых для расчета нормативов достаточности капитала — так ЦБ пытается ограничить выдачу банками наиболее дорогих кредитов, которые обычно предоставляются высокорисковым заемщикам. Тем не менее ставки по потребительским кредитам остаются высокими, при этом стоимость кредита, на мой взгляд, недостаточно диверсифицирована в зависимости от надежности заемщика. Это способствует отсеванию части потенциальных высоконадежных заемщиков, которых не устраивает уровень предлагаемых ставок».

Тяжесть просрочки

При этом наблюдался довольно резкий рост плохих долгов. По данным Банка России, объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю российских банков по итогам 2016 года сократился на 8,9%, а ее удельный вес вырос незначительно — с 6,2% до 6,3%. По итогам же января—марта 2017 года объем просроченной задолженности по

корпоративному кредитному портфелю вырос на 10%, ее удельный вес увеличился с 6,3% до 7,1%.

Динамика показателей просроченной задолженности, приводимой Банком России, а также соответствующие данные за апрель (спад просрочки на 5,2%), с большой вероятностью указывают на то, что имел место точечный крупный невозврат кредитов, которые впоследствии были реструктурированы.

Опрошенные „Ъ“ эксперты подтверждают эту точку зрения. «Заметный рост доли просроченной задолженности связан как с увеличением объемов просроченных кредитов в абсолютном выражении (+10% с начала года), так и с сокращением самого корпоративного портфеля (–3,1%), — говорит Ольга Беленькая. — При этом основная доля прироста просрочки, 141 млрд руб. из 188,4 млрд руб., пришлась на кредиты юридическим лицам-нерезидентам. Возможно, это связано с кредитными проблемами крупной хорватского ритейлера Agrokor, в числе кредиторов которого были Сбербанк и ВТБ. В этом случае можно говорить о том, что рост доли просроченных корпоративных кредитов в банковском секторе в первом квартале связан с разовым фактором. Кредитное качество корпоративного портфеля скорее стабилизируется. Как следует из обзора финансовой стабильности ЦБ, наиболее высокая доля проблемных и безнадежных ссуд остается в строительстве, оптовой и розничной торговле».

Схожих взглядов придерживаются и Денис Давыдов, который отмечает, что в корпоративном сегменте некоторые банки сосредоточены на работе с малым числом крупных заемщиков, так что ухудшение финансового положения нескольких компаний может существенно повлиять на общую картину: «Данные по просрочке могут и в дальнейшем существенно измениться — скажем, если ЦБ реализует свою инициативу требования единой оценки финансового положения заемщика во всех кредитующих его банках. То есть если один банк оценил положение заемщика как среднее, то другой по результатам кросс-проверки не сможет повысить оценку. Кроме того, вероятно, в 2017 году происходит „вызревание“ реструктурированных ранее кредитов и их выход на просрочку. В корпоративном сегменте все еще имеется значительная доля реструктурированных и недорезервированных кредитов, под которые банки будут постепенно формировать резервы в течение текущего года».

«Хотя пик роста просроченной задолженности и создаваемых резервов для большинства российских банков остался позади, в условиях относительно слабого ожидаемого экономического роста показатель просроченной задолженности может оставаться волатильным в течение года, особенно при анализе отчетности по РСБУ, а не МСФО ввиду особенностей учета», — считает директор финансового департамента Московского кредитного банка Елена Швед.

с16

МОШЕННИКИ СРЕДИ ВАС

По мнению экспертов, до 90% мошенничеств в банках совершают сотрудники финансовых структур — самостоятельно или в сговоре с внешними мошенниками. Для решения этой проблемы банку необходимо персонализировать все банковские операции. И это будет новый этап развития финансовой системы страны.

Волатильность нормы

За последние 25 лет российская финансовая система испытала несколько болезненных шоков. После распада СССР миллионы граждан стали жертвами финансовых пирамид. Особенно много людей пострадало от знаменитой MMM Сергея Мавроди. В 1998 году подобный эксперимент поставило и государство: после краха пирамиды ГКО Россия объявила дефолт, у многих граждан и компаний пропали деньги в обанкротившихся частных банках, курс рубля к доллару обвалился в три раза, из-за чего рублевые накопления россиян обесценились, а инфляция взлетела до небывалых высот.

В 2013 году произошел перегрев рынка потребкредитования. Главной угрозой финансовой системе страны стала закредитованность населения.

В 2014 году пришла новая беда: после введения против РФ санкций многие банки, потерявшие доступ к дешевому фондированию, обанкротились, а население испытало очередное макроэкономическое потрясение — падение рубля. При этом панику на финансовых рынках спровоцировала нервозность ЦБ, поднявшего 16 декабря ставку сразу на 6,5% — с 10,5% до 17%.

Волну опасений также вызвали предложения исключить Россию из международной межбанковской системы платежей SWIFT. На этом фоне кажутся значительными недавние проблемы с молодым рынком МФО — регулятор навел здесь порядок.

«У финансовой системы есть три основные проблемы, минимизировать негативное влияние которых сложно из-за отсутствия политической воли», — уверен заместитель гендиректора по инвестиционному анализу ИК «Церих Капитал Менеджмент» Андрей Верников. Во-первых, усиливается роль государства на финансовых рынках, что приводит к застойным явлениям. Экономические проекты финансируются через «фабрики ВЭБа», а не через фондовый рынок. Неплохая идея вырастить из госбанков игроков мирового финансового рынка на практике привела к тому, что госбанки получили нерыночные преимущества и многие здоровые коммерческие банки терпят убытки, объяснил господин Верников.

Во-вторых, неясность с пенсионными накоплениями: «Постоянно меняются правила игры, а без устойчивых правил финансовая система не будет работать нормально. В развитых странах пенсионные накопления широким потоком вливаются на фондовый рынок. В-третьих, неверный путь финансового регулирования. Налицо попытки ЦБ вмешиваться в деловую среду, хотя его задача — делать ее комфортной».

На нестабильность правовой базы обратил внимание и доцент кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга РАНХиГС Сергей Хестанов: «В последнее время ЦБ развил активность: принимает новые нормативные акты, вводит космические штрафы. Но проблема даже не в избыточности нового закона, а в том, насколько он постояен. Почему многие инвесторы предпочитают западные юрисдикции, хотя там налоги выше, чем у нас? Там правила игры не меняются десятилетиями. Все предсказуемо. Например, в Германии налог на прибыль коммерческих организаций был принят в 1873 году и с тех пор не менялся. Это и называется „стабильность нормативной базы“. Постоянные изменения порождают страхи и риски. Поэтому самая большая угроза для нашей финансовой системы, на мой взгляд, не волатильность на рынках, не курс рубля, а волатильность нормативной базы».

С этой точкой зрения согласны и за рубежом. На Санкт-Петербургском экономическом форуме один западный банкир доходчиво объяснил разницу в подходах по регулированию рынков, мол, у нас в Швейцарии эксперты и граждане очень долго и обстоятельно обсуждают законопроект, вносят поправки, но после референдума его выполняют все. У нас в России законы принимают в узком кругу, очень быстро, без обсуждения с гражданами, специалистами, поэтому никто не спешит их выполнять.

Еще одна потенциальная угроза связана с дистанционным обслуживанием. С развитием IT в финансовой сфере растет количество хакерских атак на торговые системы бирж, банков и счета их клиентов.

Внутренний сговор

«Поскольку активно пользоваться услугами банков в России люди стали относительно недавно, уровень финансовой грамотности населения остается невысоким. Это во всю используют мошенники. Например, появляются сайты-сервисы, не являющиеся официальными сайтами банков, где вас просят оставить данные вашей банковской карты для проверки по кредитным базам», — сообщил гендиректор компании VisionLabs Александр Ханнин.

По его мнению, самой распространенной угрозой для банков является утечка персональных данных и их фальсификация, которая приводит к финансовым потерям из-за внешнего и внутреннего мошенничества, бьет по репутации банка и снижает стоимость акций. «Для предотвращения этих рисков банк должен уметь идентифицировать клиентов и сотрудников во всех каналах и на всех этапах обслуживания, как при персональном — в отделениях, так и при удаленном обслуживании — в мобильном приложении и интернет-банке», — полагает господин Ханнин.

Не стоит забывать о человеческом факторе. «По нашему опыту работы с банками до 90% мошенничества совершают сотрудники — самостоятельно или в сговоре с внешними мошенниками. Для решения этой проблемы банку необходимо персонализировать все операции. В этом случае уровень ответственности сотрудников автоматически повышается: исключаются случаи, когда, например, заявка на оформление кредита или закрытие вклада оформляется без участия клиента. Секторы, в которых наиболее очевидно проявляется мошенничество, совершаемое сотрудниками банков: потребительское кредитование, банкоматы и все дистанционное банковское обслуживание.

с16

банк тенденции

«Мы предлагаем решение. Всегда аргументированное»

По мере снижения ключевой ставки вклады теряют былую доходность, а вместе с ней постепенно угасает интерес к ним. В том числе со стороны тех самых состоятельных клиентов, за внимание, а значит, и средства которых банки конкурируют активно. Факт остается фактом: предпосылок для роста ставок по депозитам нет. При этом **Наталья Капинос**, заместитель председателя правления Абсолют-банка, полагает, что новый расклад на рынке ставок не означает, что премиальные держатели вкладов автоматически готовы рискнуть перейти на более доходные, но при этом менее понятные инвестпродукты. Нужен понятный фундамент.

— инвестиции —

— В 2016 году фондовый рынок был на подъеме, демонстрировал прибыль по многим инструментам, а результаты начала 2017-го не столь оптимистичны. Не получится ли так, что клиенты, не увидев доходности по итогам 2017 года, решат, что игра не стоила свеч и они зря поверили рассказам, что ценные бумаги — хороший вариант заработать?

— Период в один год не показательная история для любого инвестора. Возможно, 2017 год и не станет оптимистичным для фондового рынка. Но ничего судьбоносного в этом я не вижу. Нельзя судить о доходности какого-либо продукта вне контекста всех условий, ориентируясь только на короткий промежуток в год или два. Три-пять лет — вот тот средний срок, когда мы можем оценивать реальные результаты, успешно ли вложение, и опять же с учетом цели, которую определил клиент с самого начала. Задача банка — не просто рассказывать по верхам, что депозит — это плохо, а облигация, к примеру, хорошо. Это всегда четкая аналитика рынка, причем с учетом прежде всего аппетитов к риску того или иного клиента: он приходит к нам с задачей — мы предлагаем решение. Всегда аргументированное.

Если мы хотим научить инвестора управлять своими средствами по закону рынка, то мы должны приучить его к мысли, что все инвестпродукты долгосрочны по своей природе, объяснить разницу, например, между депозитом и облигацией. Да, и то и другое — консервативные инструменты с понятной доходностью. Но та же облигация — это история не на год. Важно сейчас приучить инвестора управлять средствами с пониманием азов.

Да, большинство привыкло к депозитам, но в менталитете нашего состоятельного клиента заложено зарабатывать, а не просто сохранить деньги. Поэтому потенциал роста у инвестиционного рынка большой, хотя даже у лидеров процент проникновения инвестпродуктов в активы клиента пока на уровне 15–20%. Но это пока.

— Правительство активно «разогревает» сейчас частных инвесторов, например совсем недавно, в начале июня, поддержало увеличение максимальной суммы первоначального взноса в ИИС с 400 тыс. до 1 млн руб. Но, как известно, для VIP-клиентов это суммы несерьезные. Насколько такие поправки для них существенны?

— VIP-клиенты не целевая аудитория для индивидуальных инвестиционных счетов, а вот для ритейла эти поправки весьма существенны. Сумма экономии на налогах заметно возрастает — с 52 тыс. до 130 тыс., что делает этот инструмент более привлекательным для массового клиента. То есть такой инструмент — хорошая возможность для банка научить массового клиента постепенно начать разбираться в непривычном для него вложении.

— Вы как-то заявили, что состоятельные клиенты в большинстве своем финансово образованные люди. Значит ли это, что таким клиентам проще пред-



Наталья Капинос последовательно приучает инвесторов управлять своими средствами

лагать более сложные инвестпродукты, поскольку они заинтересованы именно заработать, а не просто сохранить свои капиталы?

— Проще или нет — не совсем точные определения, когда речь заходит о премиальных клиентах. Не то чтобы с ними «проще» в плане того, что они быстрее соглашались на альтернативные предложения и у них нет никаких вопросов. Главное отличие премиального частного инвестора от массового клиента — объем средств, которыми располагают состоятельные люди. Плюс их финансовая образованность расширяет возможности для выбора инвестиционных продуктов. Это как раз и позволяет предлагать им сложные решения, которые зачастую доступны только квалифицированным инвесторам, то есть тем, у кого капитал от 6 млн руб.

Например, это могут быть барьерные продукты с автоотзывом, которые можно собирать под запросы клиента как из конструктора, добиваясь высокой доходно-

сти или, наоборот, увеличивая надежность. Или специфические инструменты для участия в новых динамических классах активов, например нота на микрофинансирование в США, дающая привлекательную доходность.

Почему с образованными клиентами проще говорить на одном языке? Потому что они уже на многом обожглись. А значит, получили бесценный опыт инвестирования. Они знают все про депозиты с большими ставками, про недвижимость за рубежом. Эти знания из прошлой жизни. У ритейлового клиента такого нет.

Собственные ошибки дают опыт, позволяют сделать выводы — реально рассчитывать риски и понимать плюсы и минусы без иллюзий. Ошибки часто возникают от неполного понимания специфики — кстати, и в 2008 году были те, кто заработал, а не потерял на инвестпродуктах. Многие действовали по наитию: выходили из продукта раньше времени, а надо было подождать.

— То есть велика роль эмоций?

— Ну, конечно, все мы люди. Бывает, что желание перестраховаться охватывает и людей, казалось бы, опытных и понимающих природу фондового рынка.

— Известно, что премиальные клиенты даже в традиционный вклад размещают средства осторожно, не сразу приносят крупные суммы, присматриваются. В случае с инвестпродуктами этот сценарий повторяется?

— Как правило, клиент, который впервые решает включить в свой портфель что-то из линейки инвестиционки, обычно начинает с облигаций, что вполне логично — это самый консервативный продукт. Сразу на «все» никто не покупает, не имея личного опыта инвестиций.

— Какие инвестиционные продукты, по вашему опыту, интереснее сейчас состоятельным клиентам и почему?

— Повторюсь, все зависит от цели конкретного человека. Состоятельным клиентам всегда нужно диверсифицировать свои активы, поэтому в этом случае неразумно говорить, что какой-то продукт сейчас вообще невыгоден и неинтересен только потому, что в моменте он не генерит доходность и находится на спаде. Всегда речь идет о портфеле. Его структуре.

Во главе угла — цель клиента, что он хочет получить, за какой срок и какой риск готов брать на себя. Эти параметры формируют предложение, которое ему делают. Наиболее близкое к тому, что он хочет. Зачастую портфель включает совершенно разные продукты. Наша задача — дать ему при этом полную информацию о тех, которые он выбрал. Как правило, основной целью сейчас является сохранение капитала клиента в долгосрочной перспективе, поэтому основу портфеля обычно составляют валютные облигации.

— «Долгосрочная перспектива» — это все те же три-пять лет?

— Коридор, конечно же, может быть больше, но надо учитывать еще и психологические пороги: в России люди не привыкли планировать на более долгий срок. Боятся «сюрпризов». Срабатывает менталитет: игра в

долгую — это страшно. А что получается? Получаются упущенные возможности. Часто мы видим такую ситуацию: кладут деньги на депозит на год, потом закрывают, кладут заново, повторяют такую операцию не раз и не два. Если через пять лет они подсчитают, сколько потеряли на таком перекладывании, то сильно удивятся: процентов 20% недозаработали, если сравнивать с вложением в пятилетние облигации надежного эмитента. Когда я показываю клиентам этот нехитрый расчет, то такая иллюстрация очень их впечатляет. И многие задумываются.

— На волне фактического перехода от депозитов к инвестиционной линейке универсальным банкам потребуются создавать внутри себя структуры, которые будут четко специализироваться на этих продуктах, или это будет формат партнерских танцев с различными управляющими компаниями?

— На самом деле всегда существовали три варианта — отдельные управляющие компании, подразделения внутри банка и западники. Поэтому каждый выбирает свой формат. Мы, например, придерживаемся принципа открытой архитектуры. То есть выбираем лучшие предложения на рынке, оцениваем их и после предлагаем нашим клиентам. Но при этом отдаем себе отчет, что несем ответственность за этот выбор, поскольку разделяем риски с клиентом. Поэтому выстраиваем долгосрочные отношения с партнером, отвечаем за него и его решения.

— Как отвечаете?

— Своей репутацией.

— Есть принципиальная разница для клиента, кто именно предлагает тот или иной продукт?

— Это не второстепенный вопрос, конечно. Разница есть: либо веришь своему консультанту, его рекомендациям, либо нет. Причем не суть, какой именно продукт он тебе предлагает.

— Чего сейчас не хватает для развития инвести-правления: подготовленных менеджеров и клиентов, удобства для выбора таких инструментов, законодательной базы, надежной гарантии защиты капитала?

— В принципе важно все, что вы перечислили. Выделить что-то одно нельзя: для того чтобы развивать это направление, должны быть и кадры, и платформа, и законодательство, и гарантия защиты. Все инструменты для этого есть. Нужен понятный фундамент. Нужны и аналитика, продуктовые предложения. Но когда инвести-правление набирает обороты, то сильно возрастает уровень персонального менеджера, равно как и его ответственность.

Очень быстро все меняется, и важно в нужный момент предложить нужный продукт, оперативность и способность идти на шаг впереди того, что уже есть, — это как раз главный козырь. И сама по себе платформа, и количество менеджеров отнюдь не основное конкурентное преимущество.

Записал Олег Трубецкой

Кому достанется онлайн-будущее

— технологии —

В своем последнем отчете (Global Fintech Report) компания PricewaterhouseCoopers (PwC) утверждает, что в ближайшие три-пять лет крупные финансовые учреждения рискуют потерять почти четверть доходов, которые достанутся новым финтехкомпаниям, предлагающим клиентам цифровые сервисы разного рода: от кредитов до страхования. Как следствие, банки готовятся к оптимизации своих затрат, в частности к сокращению филиальных сетей.

На банковском рынке происходят огромные изменения. Во-первых, ускоряются расчеты, платежи и другие финансовые операции. Во-вторых, на рынке появились онлайн-услуги, благодаря чему потребителю уже не надо идти в банк. То есть роль обычного посредника, каким долгое время был банк, перестала устраивать клиента. Для выполнения простых финансовых операций достаточно сайта в интернете или мобильного приложения. И подобные мелкие платежи небольшие мобильные финтехкомпании постепенно отбирают у банков.

● Финтех (FinTech) — это динамично развивающийся сегмент на пересечении секторов финансовых услуг и технологий, в котором применяются инновационные подходы к продуктам и услугам, в настоящее время предоставляемым традиционным сектором финансовых услуг.

При подготовке своего последнего отчета о глобальном финансовом рынке эксперты PwC опросили 1,3 тыс. руководителей крупных финансовых учреждений. Большинство из них (88%) опасаются, что их бизнесу угрожают быстро и массово появляющиеся на рынке компании, которые создают сервисы для денежных переводов, платежей и управления личными финансами. В банковской сфере наибольшую угрозу представляют финтехстартапы, которые предоставляют кредиты. Но



Предположительно в ближайшие три-пять лет банки рискуют потерять до четверти своих доходов в соперничестве с новыми финтехкомпаниями

ДАННЫЕ О ДАННЫХ

В ближайшем будущем банкам придется отстаивать свои позиции на рынке, чтобы не уступить небольшим и мобильным сервисам, предоставляющим финансовые услуги. Федерико Агуггини, консультант по бизнес-инновациям компании SAS, полагает, что у банков еще есть шансы построить обновленный бизнес.

Большая игра развернется в сфере новых цифровых услуг. Дело в том, как обращаться с данными, а не в технологиях, потому что вы можете провести такую-то оплату и со своего устройства — iWatch, который вы носите на руке, iPhone и так далее. Все дело в данных, которые будут использоваться для предоставления той

или иной услуги. Мы говорим о потребителе услуги, о среде, в которой он находится. Вот здесь и может быть наибольшая разница между финтехкомпаниями и большими банками. Банкирам надо помнить, что финтехсервисы намного быстрее банков, мобильнее. Я считаю, что у банков пока есть отличный шанс собрать данные и построить на их основе обновленный бизнес.

У банков, конечно, может быть огромное количество данных, но совсем не факт, что они смогут ими воспользоваться наилучшим образом. Как раз на этом банки могут проиграть конкуренцию.

Я думаю, что, с одной стороны, банки остаются довольно консервативными, не очень расторопны в том, что касается

технологий. С другой — банки немного напуганы происходящим на рынке. Дело в том, что по сравнению с мобильными финтехсервисами они слишком большие. Скорее всего, банкам придется искать точки соприкосновения с финтехсервисами, взаимодействовать или бороться с ними. Но лучше все-таки выбрать первый путь — взаимодействие. Многие банки это понимают. Именно поэтому ряд банков, в Италии, например, «Юникредит», создают новые сервисы, мобильный банкинг. Для совместной деятельности банков с финтехкомпаниями есть сегодня два важных драйвера. Первым я бы назвал создание платформы, аналогичной той, на которой работает известный уже всем сервис Uber. Это нужно для

наибольшему давлению со стороны финансово-технологических компаний подвержены сегменты банковских операций и платежей.

Банки опасаются, что финтехкомпаниями могут поглотить до 28% их доли рынка в течение следующих пяти лет. Две трети (67%) организаций, оказывающих финансовые услуги, считают давление на маржу прибыли основной угрозой со стороны финтехкомпаний.

Именно благодаря внедрению самых современных технологий сегмент FinTech во всем мире стремительно развивается. Стремясь к экспансии на финансовом рынке, финтехсервисы сделали ставку на онлайн-банкинг. И это действительно их сильная сторона, с чем традиционным банкам придется считаться. Уже сегодня, в период активного роста количества (и качества) финансовых услуг, оказываемых онлайн, перевести значительную сумму, оплатить покупки в интернет-магазине или даже открыть депозит можно не выходя из дома.

Сегодня человек может с помощью мобильных приложений следить за своим бизнесом, оставаясь на связи с несколькими коллегами одновременно, и предпочтет получить финансовые услуги онлайн, а не в отделении банка.

Конечно, банкам приходится соответствовать этим запросам, и ряд банков, в числе которых Сбербанк, Тинькофф-банк, стремится обеспечить своим клиентам финансовые онлайн-услуги на высоком уровне. Однако базовые банковские услуги не менялись на протяжении многих лет. Банки продолжали играть роль простого финансового посредника, и это устраивало их клиентов.

Но меняющаяся ситуация на финансовом рынке заставляет банки развивать новые для них IT-направления, оптимизировать свои затраты, искать точки соприкосновения с финтехкомпаниями. Содержание крупной филиальной сети банка становится совершенно неэффективным. И это хорошо видно на примере не только США и Европы, но и России. Например, итальянская группа Unicredit планирует к 2018 году закрыть около 800 отделений, Bank of America начал сокращение еще в 2012 году и на сегодня закрыл около 800 отделений, не менее 400 отделений планирует закрыть к 2020 году и французский банк Societe Generale. По словам Германа Грефа, главы российского Сбербанка, через пять лет от 30% до 50% офисов банка будут закрыты, поскольку в них просто отпадет необходимость.

Константин Анохин

Для таких потребителей банку нужно будет стать «финансовым убером», то есть создать и предложить им платформу, посредством которой они могли бы управлять банковскими расчетами, семейным бюджетом, делать инвестиции, заказывать билеты в театр, ходить на концерты, путешествовать.

Уверен, что в ближайшие лет пять процесс сближения финтеха и банка будет идти именно в этом направлении. Для монетизации своей клиентской базы они должны стать такими же быстрыми и мобильными, как финтех-сервисы. И это нужно в первую очередь для выживания самих банков.

Записал Константин Анохин

Review

Финансовые инструменты



ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

«Предыдущая экономическая парадигма себя исчерпала»

Николай Кашеев, директор по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка, полагает, что сейчас в РФ сложились весьма благоприятные условия, чтобы стране, компаниям, банкам заняться выстраиванием стратегий развития. Потому что нет угрозы резкой девальвации рубля и очередного провала, как в 2014 году. А значит, есть время и силы, чтобы подумать об экономическом росте.

— сценарий —

— Министерство экономического развития подготовило прогноз развития страны до 2020 и 2035 годов. В качестве ориентиров в документе останет- ся повышение экономического роста с –0,2% в 2016 году до 1,5–3,1% в 2018–2020 годах, инфляция на уровне не бо- лее 4% в год и ослабление курса наци- ональной валюты с текущих 56 руб./\$ до 72–73 руб./\$ к 2020 году. А какой сценарий развития экономики вы расма- триваете в своих прогнозах? И на ка- кие еще факторы помимо трех выше- указанных стоит обратить внимание? — Это не факторы, а скорее прогнозы и направление движения. Главное — это ответ на вопрос «Как?». 2020 год — это то время, когда качественные вопросы ста- новятся самыми главными и один из них — «Что мы будем делать?». Очевидно, что наши монетарные власти стремятся к достижению скромного роста и удержа- нию достигнутых значений. Более амби- циозных планов пока нет. Нет жесткого указания значительным образом менять структуру экономики, у нас есть декла- рация игры неких макроэкономических факторов, но, очевидно, инерционных, направленных на поддержание опре- деленного статус-кво. — То есть 1,5–3% — это недостаточно? — Развивающаяся экономика должна расти практически в два раза быстрее запланированного — как минимум на 5%. При этом необходимо учитывать, что резервный фонд не является неис- черпаемым, к тому же у нас есть опре- деленные амбиции, связанные с разви- тием Арктики, другие затратные проекты. И в то же время есть серьезные пробле- мы, связанные с пенсионным обеспе- чением. Это, кстати, общемировая про- блема. У нас снижается жизненный уровень населения. — Какие прогнозы в своей деятельно- сти рассматриваете вы? — В своих планах мы учитываем доста- точно консервативные прогнозы, но не более чем на ближайшие два года. По нашим ожиданиям, вряд ли что-то кар- динально изменится в экономике до тех пор, пока страна не выберет осно- вательный путь развития. Совершенно очевидно, что предыдущая экономиче- ская парадигма себя исчерпала. И даль- ше мы можем пребывать в стагнации — я называю это аргентинским вариантом. Это многолетние метания между цифра- ми –5% и +5% роста ВВП. Этот вариант не вызывает особого энтузиазма, посколь- ку это не тренд, а горизонтальное дви- жение, направленное на поддержание статус-кво. Худший вариант — это вене- суэльский: деградация экономики по причине массы ошибочных системных решений. Мы сейчас находимся в тре-



По мнению Николая Кашеева, страна нуждается в резком оживлении инвестиционных процессов, что позволит поднять производительность труда, модернизировать производство и др.

вожной поворотной точке, когда нам, возможно, придется столкнуться с дву- мя такими перспективами. Цифры, ко- торые озвучивает Минэкономразвития, ближе к аргентинскому варианту. Печа- тание денег, насильственное привлече- ние инвестиций в экономику и т. д. — это те решения, которые могут нас ес- ли не двинуть по венецуэльскому пути, то вернуть в 1990-е. — А что могло бы, на ваш взгляд, стать основной экономической задачей? — У нас проблема номер один — это то, что у нас мертвый инвестиционный про- цесс. И он мертвый по нескольким при- чинам одновременно. Наиболее фунда- ментальная из них — это отсутствие до- верия. Поэтому серьезные и долгосроч- ные инвестиции воспринимаются как нечто весьма рискованное по причине постоянно меняющихся правил, кон-ъюнктуры и т. д. Мы столкнулись с ситу- ацией, когда у нас есть рыночная эконо- мика, прошло первоначальное накопле- ние капитала, но при этом мы попали в очень длительную стагнацию. Нам нуж- жен взрыв инвестиционных процессов, потому что в основе нашей структурной проблемы лежит то, что экономика рабо- тает на полных оборотах, но не движет- ся вперед. Нет роста производительности труда, нет серьезной модернизации про- изводств в массовом порядке, проблемы с человеческим капиталом и т. д. Мы до- стигли максимума возможного при той ситуации, которая у нас была (потребле- ние нефтяной ренты. — «Б»). Сейчас не- обходим новый максимум. — Видите ли вы все же какие-то при- знаки изменения структуры эконо- мики, которые можно выделить и отметить?

— Естественно, изменения идут. Появля- ются новые предприятия, технологиче- ские стартапы в рамках импортозамеще- ния. Но, как известно, инновации требу- ют диверсификации, разнообразия. А у нас сейчас тренд на унификацию обще- ства, концентрацию вокруг нескольких предприятий, вокруг нескольких идей. Можно говорить о том, что доля сы- ревых доходов в бюджете упала, но и весь бюджет при этом сжался. Для то- го чтобы экономика стала инновацион- ной, нужны достаточно глубокие пере- мены в самой системе отношений вну- три экономики и в обществе. Если дви- гателем инноваций станет не только бю- рократия, но и «творчество масс», это бы- стрее приведет к структурным измене- ниям. Кстати, Китай сталкивается с по- добными проблемами при гораздо бо- лее качественной ситуации, но мы зна- ем, что и у них эти проблемы пока не ре- шены. Уровень сбережений остается на прежнем, очень высоком уровне, китай- цы не хотят тратить внутри страны, пе- реходить на внутреннюю модель потре- бления. Но ситуация у них значительно лучше, поскольку дух предпринимате- лства очень силен, а правила ведения биз- неса стабильны. — Если говорить об идеальной струк- туре экономики, у каких стран сейчас, с вашей точки зрения, эта структура приближена к оптимальной и на кого нам равняться? — Структура экономики, оптимальная для трансформаций и инноваций, сей- час, например, у стран Северной Европы: скандинавских стран, Германии, Швей- царии. Еще США. Достаточно посмотреть индексы качества жизни и качества обра- зования, и окажется, что индекс иннова- ций где-то рядом. — Не слишком ли пессимистичная картина у нас получается? — Вовсе нет. Нам не надо тратить время и силы на избрание своей суверенной таблицы умножения. В обществе просто построена неправильная система сти- мулов на сегодня. Правильно сформули- рованный посыл — стабильность будет удержана только через развитие. И под эту идею должны быть выстроены инсти- туты. А если будут правильно выстроены институты от вертикали к горизонтали (не прямо сейчас, а эволюционным пу- тем), то мы получим от этого значитель- ный структурный эффект. Тогда изменит- ся и экономика, ведь экономика — это не математические формулы, а прежде все- го отношения между людьми. — Как вы оцениваете состояние бан- ковского сектора в 2017 году? Какие позитивные импульсы можно от- метить? — Ни один кризис не продолжается веч- но. Нефть достигла дна, это позитивный фактор. Вместе с нефтью целый ряд ин-

дикаторов начинает выходить из отри- цательной зоны на уровень, близкий к нулю. Центральный банк не допустил де- вальвации, удержал рубль, хотя ряд уси- лий в этом направлении еще потребует- ся предпринять. Рейтинг RSBI, который мы делаем совместно с «Опорой России», показал позитивные изменения настро- ений среди представителей малого биз- неса. ЦБ, безусловно, помог преодолеть дно кризиса. Он впервые делал репо с банками, чтобы они не растрчивали ЗВР, помог удовлетворить валютный го- лод. Активно рефинансировал банков- скую систему, одновременно вычищая ее. Он боролся с инфляцией и был вы- нужден повышать ставку. Теперь стои- мость фондирования снизилась и, ко- нечно, ситуация у банков заметно улуч- шилась. Банки стали зарабатывать. Те- перь мяч на поле наших монетарных властей, которые должны запустить ме- ханизм устойчивого роста, а не двигаться след за нефтью. — Ландшафт банковской деятельно- сти уже значительно изменился под влиянием технологий. Можно ли го- ворить о революции? — У нас этот процесс сейчас активно про- двигается. Но надо понимать, что это все же лишь инструменты, которые прила- гаются к все тому же процессу превра- щения сбережений в инвестиции, а ин- вестиции подразумевают, что есть куда инвестировать. Для Запада с их низки- ми ставками снижение даже половины пункта процентной ставки за счет вне- дрения блокчейна — это значительная прибавка к эффективности бизнеса. У нас же совсем другие проблемы и дру- гие масштабы. И тем не менее развитие финтеха можно только всячески привет- ствовать, мы также движемся в этом на- правлении. — Насколько у нас вообще институ- ты и общество готовы к смене парадигмы? — Отдельные люди готовы, но общество в целом — нет. Общество более склонно воспринимать консервацию, чем реформа- цию. Но для того, чтобы что-то менять, нужно сформировать общее представле- ние о будущем. — А кто это представление должен сформировать? — Элита, конечно. Плюс несколько ста- тусных экономистов. 2017 год нам дан для того, чтобы мы могли построить свои стратегии. У нас нет необходимос- ти бояться резкой девальвации рубля. У нас нет оснований бояться очередно- го провала, как в 2014 году. Мы немно- го приподняли голову от каменного дна, и у нас есть время для того, чтобы обсу- дить ситуацию и принять решение. Упу- стим или не упустим этот шанс — вре- мя покажет.

Записала Мария Григорьева

консультант с деньгами

Банковский сектор делает ставку на новые технологии. Каждый год доля активных пользователей мобильного банка Промсвязь- банка (ПСБ) увеличивается на 75%. В марте текущего года для совершения операций больше половины клиентов ПСБ (50,7%) выбрали из всех цифровых каналов именно банковское мобиль- ное приложение. Пришло новое поколение цифровых продук- тов. А классические продукты переживают трансформацию. «Когда-то люди думали, что если искусственный разум переиграет человека в шахматы, то это будет уже почти начало новой эпохи или, наоборот, конец всему. Сейчас это уже произошло. А платеж с помощью отпечатка пальца далеко не самая актуальная новинка, — говорит Алгирдас Шахманас, вице-президент, руководитель блока «Цифровой бизнес» ПСБ. — И в финансовой сфере четвертая индустриальная революция уже наступила, это выгодно всем: и собственникам, и клиентам. В частности, Android Pay позволяет совершать покупки одним касанием пальца к смарт- фону или вводом короткого ПИН-кода. Чтобы воспользоваться Android Pay, достаточно скачать приложение в магазине Google Play и привязать к нему дебетовую или кредитную карту Промсвязьбанка MasterCard. Мы запу- стили Android Pay одним из первых на российском рынке, многие наши клиенты успешно пользуются этим сервисом».

За прошедший год (с марта 2016 года по март 2017 года) в Промсвязь- банке отмечается положительная динамика использования бесконтактных платежей: количество транзакций, совершенных клиентами с помощью бесконтактных методов оплаты, выросло в среднем на 120% по всем кате- гориям трат. Такой рост связан с тем, что крупные сетевые магазины начали первыми устанавливать терминалы, поддерживающие быстрые бесконтакт- ные платежи. Платежи в интернете — интернет-эквайринг — также показали рост и увеличились по сравнению с мартом 2016 года на 7,5%.

«Мы входим в эпоху массовой кастомизации, когда для каждого челове- ка можно создать отдельный продукт под его потребности. Консультант бан- ка не в силах предложить такой сервис, а технологии позволяют это делать. В цифровом банке решения принимаются почти мгновенно, а операции занимают буквально секунды. Недавно мы запустили новый сервис быстро- го кредитования „Без формальностей“ с максимальным лимитом по кредиту до 1 млн руб. Клиенту не нужно идти в офис банка и оформлять документы: банк берет все формальности на себя. Это полностью цифровой продукт, все процессы происходят удаленно, деньги на счет поступают в считаные минуты, — рассказывает Алгирдас Шахманас. — Мы также запустили новый сервис для малого и среднего бизнеса, который дает возможность форми- ровать платежные документы из фот и сканов счетов, не тратя времени на перепечатку длинных реквизитов. Услуга станет доступна в личном кабинете интернет-банка ПСБ в течение июня. Чтобы воспользоваться новыми опциями, пользователю нужно войти в личный кабинет PSB-online на сайте и загрузить фотографию счета. Система автоматически распознает, извле- чет из документа и заполнит до 17 полей, в том числе сумму платежа, КПП плательщика, ИНН получателя, БИК, код ОКАТО и т. д. Также для удобства пользователя на один экран в интернет-банке выводятся и скан счета, и само заполненное платежное поручение. Клиенту нужно только сверить реквизиты и подписать платежный документ».

Для точного и быстрого распознавания Промсвязьбанк использует технологию компании ABBYY — ведущего разработчика решений в области интеллектуальной обработки информации. С помощью ABBYY FineReader Engine система предварительно обрабатывает изображения низкого каче- ства, улучшает распознавание. Затем ABBYY FlexiCapture извлекает данные из документа и вносит их в нужные поля формы в личном кабинете. Сейчас сервис обрабатывает информацию в сем распространенных форматах.

В мае Промсвязьбанк представил новый мобильный банк для поль- зователей платформы iOS. Переводы с карты на карту стали удобнее: данные карт отправителя и получателя нужно ввести всего один раз, и мобильный банк их сохранит, причем для упрощения ввода реквизитов карты достаточно просто сфотографировать. Меню нового приложе- ния устроено по принципу гамбургера, а навигация адаптирована под привычные элементы управления смартфона. По желанию пользователи могут установить фото профиля.

«Мы не хотим, чтобы банк оставался для клиентов „ящиком с деньга- ми“: сейчас мы выступаем в роли консультанта, который может помочь человеку сориентироваться в сложном, быстро меняющемся финансовом мире, — говорит Алгирдас Шахманас. — В „Моем банке“ мобильного приложения ПСБ клиенты сразу видят свои персональные предложения ,например по предодобренному кредиту по выгодной ставке. Еще из но- вого: следить за историей операций в новом мобильном банке можно не только по периоду, но и по суммам или типам трат. Также стали доступны другие опции: открытие накопительного счета, постановка целей, на- пример „на отпуск“. Достаточно выбрать сумму и срок — банк помогает спланировать накопления к конкретному сроку и дает дополнительный бонус на накопительный счет после успешного завершения цели. Каждый год доля активных пользователей мобильного банка ПСБ увеличивается на 75%. В марте 2017 года для совершения операций больше полови- ны клиентов ПСБ (50,7%) выбрали из всех цифровых каналов именно банковское мобильное приложение.

Мария Григорьева

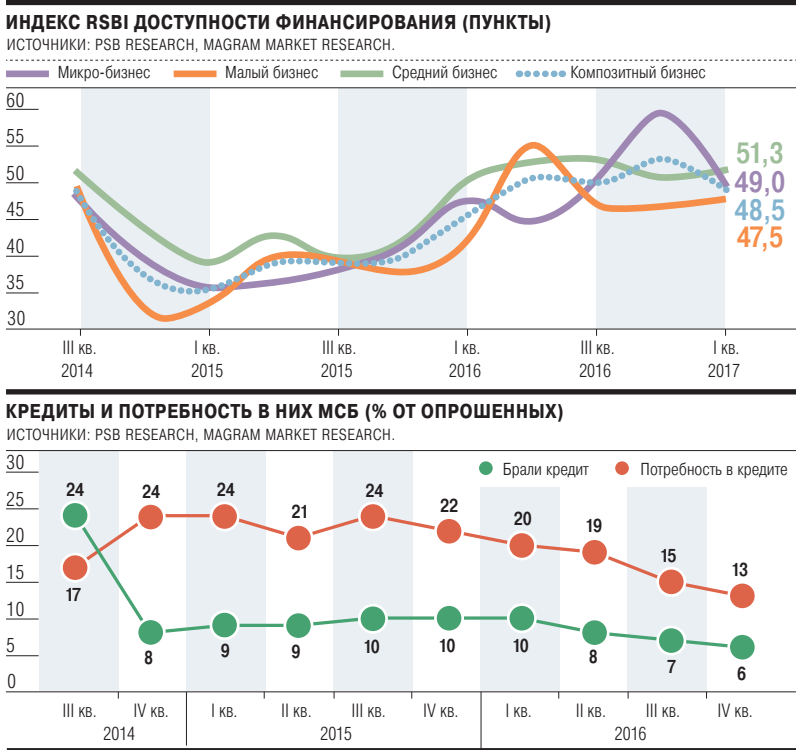
Малая кнопка в будущее

— услуги —

Времена, когда банки концент- рировали свое внимание на круп- ных корпорациях или на рознице, упуская из поля зрения потре- бности малого и среднего бизне- са (МСБ), прошли. Теперь рынок МСБ — это рынок покупателя, где клиент выбирает себе банк, а не наоборот. В сегменте МСБ кроет- ся мощный потенциал роста фи- нансового сектора, ведь малый и средний бизнес — это не только зарплатные проекты, но и широ- кий спектр услуг.

Клиент выбирает банк

Сотрудничество банков с малым биз- несом давно вышло за рамки класси- ческого обслуживания, включающе- го такие продукты, как кредитование и расчетно-кассовое обслуживание. Сегодня потребности МСБ гораздо шире и глубже. Согласно данным ин- декса RSBI — ежеквартального иссле- дования сектора МСБ — Промсвязь- банка, «Опоры России» и банка «Воз- рождение», на конец 2016 года в 60% случаев банки принимали положи- тельное решение по заявкам МСБ на получение кредитов. Но только около 10% компаний заявили о потребности в заемном финансировании. «Проце- дуры получения кредитов сейчас су- щественно облегчены: ставки сниже- ны, банки смягчили риск-правила. Малый бизнес, с одной стороны, от- личается большей мобильностью, с другой — в большей степени зависит от конъюнктуры рынка. Покупатели по-прежнему осторожны в тратах, и это сказывается на результатах и на-



строениях предпринимателей», — от- мечает Александр Черношечкин, стар- ший вице-президент—руководитель блока «Средний и малый бизнес» Промсвязьбанка.

МСБ нуждается в сложных услугах и сервисах. Идеально, если для это- го не требуется посещать офис банка и все операции можно осуществлять онлайн. Даже зарегистрировать но- вый бизнес. До недавнего времени трудно было себе представить, что та- кая процедура станет доступной для всех предпринимателей. Промсвязь- банк одним из первых предоставил

своим клиентам такие опции. Для этого необходимо только раз прийти в банковский офис для идентифика- ции, а затем банк сам подготовит и от- правит все документы для регистра- ции юридического лица в налоговую инспекцию. Важно отметить, что до- кументы готовят бесплатно, клиенту нужно только оплатить госпошлину. При этом получить номера счета мож- но еще до момента регистрации биз- неса — онлайн. По такому же принци- пу, «под ключ», работает и сервис под- готовки и сдачи бухгалтерской и на- логовой отчетности. По словам Алек-

сандра Черношечкина, эти сервисы помогают предпринимателям не от- влекаться и не тратить время, силы и ресурсы на бюрократические про- цедуры, возложив это на специали- стов банка: «Наша цель — это от- дельные услуги, а создание комфорт- ной экосистемы для малого и средне- го бизнеса».

Управление продуктами

Эту же задачу призваны выполнять и сервисы дистанционного обслужи- вания. Весной Промсвязьбанк запу- стил онлайн-кредитование малого и среднего бизнеса. Предприниматель, не предоставляя документов, может получить кредит до 1 млн руб. за од- ну минуту, просто нажав одну кноп- ку в интернет-банке. Поручителем для получения кредита также не тре- буется. Сначала эту услугу предложи- ли 500 постоянным клиентам банка, а затем, увидев, насколько она востре- бована, решили масштабировать. Со- гласно расчетам банка и индекса RSBI, упрощение доступа к кредитным ре- сурсам позволит предпринимателям успешнее вести свой основной биз- нес. В начале текущего года, соглас- но индексу RSBI, в сегменте кредито- вания малого и среднего бизнеса бы- ла зафиксирована позитивная дина- мика, и банк намерен и дальше разви- вать это направление.

Впрочем, даже в самое тяжелое время, в конце 2014 — начале 2015 годов, когда некоторые банки факти- чески перестали выдавать кредиты малому и среднему бизнесу, Про- мсвязьбанк продолжал поддерживать предпринимателей, представляю- щих МСБ.

Стоит отметить, что технологич- ные решения распространяются и на другие продукты банка. В их чи- сле — торговый эквайринг. Заявку на эту услугу в Промсвязьбанке мож- но также оформить в интернет-бан- ке, подписав заявление-оферту ви- зитом в банк. Зачисление денежных средств происходит день в день, при этом банк осуществляет всесторон- нюю поддержку: выезд на место ве- дения бизнеса, установку эквайрин- га и обучение персонала — все это бесплатно. Дальнейшее управление продуктами (например, изменение условий, добавление новых точек и так далее) осуществляется также че- рез интернет-банк.

Обратная связь

Перемены во взаимоотношениях банков и клиентов-предпринимате- лей связаны не только с развитием технологий. Так, изменение эконо- мических условий в стране способ- ствовало переклочению внимания с одних банковских продуктов на дру- гие. Например, в последние пару лет заметно выросла популярность фак- торинга. Такая услуга позволяет про- давцам товаров защититься от непла- тежей, а покупателям — получить га- рантию бесперебойных поставок да- же при недостатке средств на счетах. Промсвязьбанк, имея десятилетний опыт предоставления услуги факто- ринга, безусловно, является одним из лидеров в этой сфере, а по доле рын- ка факторинга для малого и среднего бизнеса занимает первое место в Рос- сии. По разработанной банком про- грамме клиент в течение одного ра- бочего дня после отправки или выпол-

нения работ получает финансирова- ние в размере до 95% от уступленной задолженности.

Понимая всю важность этого ин- струмента для малого и среднего биз- неса, Промсвязьбанк и «Опора Рос- сии» предложили внести в законы ряд изменений, которые будут спо- собствовать развитию факторинга в России. В частности, внесение изме- нений в федеральные законы №44-ФЗ, №223-ФЗ и ст. 448 ГК позволит внедрить факторинг в закупочную документацию госзаказчика и сни- зить риски для участников факторин- га госдолга. «Факторинг повысит фи- нансовую доступность для МСП за счет уступки дебиторской задолжен- ности госзаказчиков, а создание цен- тральной электронной площадки для валидации госдолгов повысит тран- парентность и снизит риски для всех участников госфакторинга», — зая- вил Александр Карелин, вице-пре- зидент—управляющий директор по факторингу Промсвязьбанка. Разви- тию факторинга уделяет внимание и правительство. По мнению Алекса- дра Карелина, принятие Министерст- вом финансов РФ инструкций о целе- вом использовании средств бюджета при оплате по факторингу высвободит оборотный капитал МСП, замо- роженный в госдолге. Вместе с «Опо- рой России» Промсвязьбанк регуляр- но проводит в регионах мероприятия для предпринимателей — такую воз- можность дает развитая филиальная сеть банка. Это обеспечивает обрат- ную связь и позволяет быть в курсе актуальных потребностей малого и среднего бизнеса.

Мария Григорьева

банк практика

Прибыль пошла в рост

— рейтинг —

Сберегательная модель поведения

Ухудшается качество кредитного портфеля и в розничном кредитовании. Если в 2016 году, по данным Центробанка, в целом наблюдалось снижение удельного веса просроченной задолженности физлиц в кредитных портфелях российских банков (с 8,1% до 7,9%), то в январе—марте 2017 года тенденция сменялась на противоположную: данный показатель вырос до 8,1% и в апреле остался на том же уровне.

Эксперты, правда, не считают это серьезной проблемой. И полагают, что рост просроченной задолженности не приведет к замедлению темпов роста розничного кредитования. «По данным Центрального банка и кредитных бюро, по состоянию на май 2017 года ситуация с просроченной задолженностью стабилизировуется,— говорит руководитель бизнеса кредитных продуктов Ситибанка Юрий Топунув.— Рост просроченной задолженности физлиц в начале 2017 года по большей части наблюдался в портфелях необеспеченных кредитов и кредитных карт, а, например, по ипотеке — снижался. Сокращение объемов розничного кредитования кажется нам не очень вероятным, так как есть предпосылки к умеренному росту рынка, в том числе потому, что ЦБ планомерно снижает ключевую ставку. Но принимая во внимание тенденции на рынке розничного кредитования в 2015–2016 годах и возрастающую степень регулирования банковской деятельности, кредитные организации в целом строже подходят к оценке заемщиков, что может стать фактором сдерживания активного роста рынка».

«Учитывая столь незначительные изменения доли просроченной задолженности в совокупном портфеле физлиц в первом квартале 2017 года, я бы не рассматривала их в качестве негативной тенденции,— говорит Елена Швед.— Как правило, в конце года банки очищают свои портфели от просроченной задолженности, частично списывая кредиты. В результате на 1 января доля просрочки снижается. Такая тенденция в той или иной степени прослеживается каждый год. Если же сравнить данные по росту портфеля физлиц и просроченной задолженности год к году, то мы увидим, что в абсолютном выражении первый показатель хоть и незначительно, но вырос, тогда как просрочка снизилась».

Роман Насонов отмечает, что рост необслуживаемой задолженности как розничных, так и корпоративных портфелей в первую очередь связан с тем, что банки стали более

Самые эффективные банки РФ*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первый квартал 2017 года к активам на 01.01.2017 (%)	Место по активам на 01.04.2017
1	Тинькофф-банк	Москва	2,87	42
2	Почта-банк	Москва	1,48	50
3	Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	1,47	74
4	«Ренессанс Кредит»	Москва	1,37	62
5	ХКФ-банк	Москва	1,27	36
6	Росевробанк	Москва	1,23	43
7	Дойче-банк	Москва	1,17	80
8	Юникредит-банк	Москва	1,16	11
9	РНКБ	Симферополь	1,01	67
10	МТС-банк	Москва	0,96	51
11	Интерпрогрессбанк	Москва	0,92	96
12	«Экспресс-Волга»	Кострома	0,90	46
13	Челиндбанк	Челябинск	0,89	99
14	СДМ-банк	Москва	0,82	87
15	ББР-банк	Москва	0,81	92
16	Райффайзенбанк	Москва	0,77	13
17	Металлинвестбанк	Москва	0,76	82
18	Нордеа-банк	Москва	0,75	35
19	ББРР	Москва	0,70	24
20	Сбербанк России	Москва	0,70	1
21	ВТБ 24	Москва	0,69	4
22	Экспобанк	Москва	0,69	78
23	«Союз»	Москва	0,67	70
24	Совкомбанк	Кострома	0,67	17
25	Новикомбанк	Москва	0,64	38
26	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	0,63	41
27	Росаксимбанк	Москва	0,61	76
28	Тойота-банк	Москва	0,61	90
29	«Возрождение»	Москва	0,61	34
30	Примсоцбанк	Владивосток	0,59	94

*Учитывались только результаты банков, вошедших в топ-100 РФ по объему активов на 1 апреля 2017 года. Источник: «Интерфакс-ЦЗА», *Б*.

активно признавать проблемными кредиты, которые ранее реструктуризовались. «В связи с этим мы считаем, что эта тенденция не будет устойчивой и не приведет к падению темпов роста розничных кредитных портфелей банков или повышению ставок,— говорит он.— Также стоит отметить, что рост портфеля розничных кредитов в первом квартале 2017 года был обеспечен преимущественно увеличением ипотечных займов, дисциплина выплат по которым традиционно выше, чем в сегменте потребительского кредитования. В условиях медлен-

ного восстановления экономики население продолжает придерживаться сберегательной модели поведения, поэтому доля ипотеки в структуре розничных портфелей, скорее всего, будет расти в ближайшие месяцы, что должно позитивно отразиться на доле просроченной задолженности».

Удача как фактор

Несмотря на сокращение активов и кредитных портфелей, первый квартал 2017 года для российской банковской системы можно признать удачным — прежде всего из-за очень

Самые рентабельные банки РФ*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первый квартал 2017 года к капиталу на 01.01.2017 (%)	Место по капиталу на 01.04.2017
1	«Экспресс-Волга»	Кострома	26,49	78
2	СКС	Москва	24,17	361
3	Тинькофф-банк	Москва	20,49	28
4	ББР-банк	Москва	11,03	121
5	Интерпрогрессбанк	Москва	10,71	136
6	Почта-банк	Москва	10,33	43
7	«Финсервис»	Москва	9,36	116
8	«Ренессанс Кредит»	Москва	9,26	52
9	ВТБ 24	Москва	9,05	4
10	Совкомбанк	Кострома	8,72	21
11	Юникредит-банк	Москва	8,34	7
12	Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	8,25	58
13	Росевробанк	Москва	7,49	26
14	ХКФ-банк	Москва	7,33	23
15	СДМ-банк	Москва	6,66	87
16	«Возрождение»	Москва	6,64	35
17	«Союз»	Москва	6,56	76
18	МТС-банк	Москва	6,53	47
19	Мир Бизнес Банк	Москва	6,34	106
20	Металлинвестбанк	Москва	6,26	77
21	«Нацлрингцентр»	Москва	6,00	15
22	Нордеа-банк	Москва	5,86	30
23	Сбербанк России	Москва	5,40	1
24	«Россия»	Санкт-Петербург	5,14	18
25	Новикомбанк	Москва	5,13	29
26	Дойче-банк	Москва	5,08	53
27	Райффайзенбанк	Москва	5,06	9
28	Челиндбанк	Челябинск	5,00	82
29	Примсоцбанк	Владивосток	4,99	93
30	РНКБ	Симферополь	4,31	38

*Учитывались только результаты банков, вошедших в Топ-100 по объему активов на 01.01.2017. Источник: расчеты на основании данных рейтинга «Интерфакс-ЦЗА», *Б*.

хорошего финансового результата. По данным Банка России, по итогам первых трех месяцев года прибыль российского банковского сектора составила 339 млрд руб., что второе больше, чем за аналогичный период прошлого года (109 млрд руб.). При этом прибыль в размере 387 млрд руб. показали 448 кредитных организаций, а 155 зафиксировали убытки на общую сумму 48 млрд руб. «Столь впечатляющая динамика происходит за счет того что процентная маржа вслед за снижением ключевой ставки и ставки по депозитам физлиц и корпоративных клиентов демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

«Рекордный квартальный показатель прибыльности российского банковского сектора объясняется как снижением отчислений в резервы, так и более сильными показателями чистых процентных доходов на фоне снижения стоимости фондирования, а также ростом комиссионных доходов,— считает Елена Швед.— Учитывая ожидаемое сохранение данных факторов в течение 2017 года, можно говорить о постепенном восстановлении рентабельности банковского сектора. Насколько

демонстрирует устойчивый рост»,— говорит Денис Давыдов.

ко стабильной окажется такая тенденция, зависит от макроэкономических тенденций ближайших двух-трех лет».

«Снижение стоимости пассивов и восстановление маржи продолжает оказывать положительное влияние на прибыль российских кредитных организаций»,— говорит Роман Насонов.— В условиях профицита ликвидности банки также сократили более дорогой в обслуживании долг перед ЦБ. По итогам 2017 года мы ожидаем, что профицит ликвидности продолжит увеличиваться благодаря финансированию бюджетного дефицита из Резервного фонда, а прибыль банковского сектора может превысить 1,1 трлн руб.».

Ольга Беленькая несколько менее оптимистична: «Восстановление рентабельности сектора происходит медленно на фоне все еще сложной ситуации в экономике, конкурентного давления, слабого спроса на кредиты со стороны качественных заемщиков, ужесточившегося в последние годы банковского регулирования и надзора. Исключением является Сбербанк с рекордными значениями прибыли и рентабельностью капитала более 20%».

«Ситуация в банковской отрасли продолжает оставаться сложной: общая экономическая нестабильность, валютные колебания, дефицит качественных заемщиков на рынке,— замечает Денис Давыдов.— Уровень проблемных долгов стабилизировался, но остается высоким, что требует от банков поддержания высоких резервов. ЦБ продолжает ужесточать требования к банкам, количество банков сокращается. Все активность сосредоточена в секторе госбанков, крупных иностранных «дочек» и крупных коммерческих банков».

Кроме того эксперты отмечают, что хороший финансовый результат по итогам первого квартала во многом обусловлен сиоимунтными факторами — банки смогли зафиксировать хорошую прибыль по портфелю ценных бумаг. На финансовый результат положительно повлиял и эффект от планомерной работы банков по сокращению расходов, которую многие из них начали еще после кризиса 2008 года; основные пути сокращения издержек — автоматизация банковских систем и переход к закупкам на конкурентных торгах.

Также стоит отметить и еще одно достижение — сравнительно небольшое число отзывов лицензий. За первый квартал число действующих банков сократилось на 16 — с 623 до 607, тогда как в прошлом и позапрошлом годах лицензий за квартал в среднем лишалось более 25 кредитных организаций.

Портфель ставок

«В настоящее время существенных рисков для нашей финансовой системы не видно. Краткосрочный внешний долг в основном погашен. Большая часть проблемных банков рассталась с лицензиями. Да, есть проблемы с токсичными активами у госбанков, но их капитализация достаточно велика, так что ждать потрясений со стороны госбанков не стоит. Большинство угроз выглядит далекими облаками на горизонте, которые имеют мало шансов превратиться в тучи», — отметил доцент кафедры

Банки России* (Окончание на стр. 17)

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Совокупный финансовый результат (млн руб.)	№	Средства физлиц (млн руб.)	№	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№	Изм. (%)
1	Сбербанк России	Москва	21221534,6	-3,4	2978436,7	4,9	153400,9	1	10712649,0	1	-1,0	1426844	-2,8	4370574,4	1	0,8
2	ВТБ	Санкт-Петербург	9258110,0	-1,1	132197,6	0,3	1265,2	5	492299,6	8	-7,0	5253494	-2,4	239336,9	5	3,9
3	Газпромбанк	Москва	5062974,1	5,9	447908,0	-9,7	15760,5	3	624343,7	5	-3,1	3492420	-4,1	307684,4	4	-0,1
4	ВТБ 24	Москва	3002812,1	1,1	243666,9	7,8	20453,9	2	2062016,9	2	-2,0	1706185	2,3	1623476,1	2	2,5
5	«Нацфингцентр»	Москва	2728591,0	15,0	61145,7	6,5	3441,5	10	0,0	502	—	644303	31,1	0,0	518	—
6	Россельхозбанк	Москва	2631524,3	-1,2	225745,5	0,3	2569,6	14	647481,1	4	7,8	1646955	3,4	321773,9	3	-1,0
7	«ФК Открытие»	Москва	2590213,1	-2,8	149976,3	1,9	3230,4	11	529998,0	6	3,7	1594991	-7,2	115194,8	16	-7,1
8	Альфа-банк	Москва	2153029,1	-3,6	27856,0	-4,6	-10429,5	544	662947,2	3	0,1	1277760	-2,3	235149,1	6	2,2
9	Московский кредитный банк	Москва	1259948,8	-8,7	87456,7	2,8	3596,6	8	254361,1	11	4,8	94740	-7,4	98959,0	18	-2,4
10	Промсвязьбанк	Москва	1220782,8	-1,9	73901,6	-6,5	1087,0	30	392062,6	9	1,9	653236	-3,0	88220,9	22	0,1
11	Юникредит-банк	Москва	1150832,1	1,0	165949,4	5,1	19168,5	4	168746,6	17	0,5	597429	-5,8	120638,3	13	-0,3
12	Бинбанк	Москва	1092810,6	0,0	65583,1	-9,8	1890,2	20	527871,5	7	-2,8	152916	-2,1	51109,5	29	-0,8
13	Райффайзенбанк	Москва	778383,8	4,1	116539,2	4,4	527,9	6	333369,9	10	-4,6	492713	3,9	191261,7	7	5,6
14	«Россия»	Санкт-Петербург	752824,5	2,6	52406,0	6,8	2529,7	15	59403,9	39	4,3	362039	8,0	10830,5	61	9,1
15	Росбанк	Москва	737239,0	-2,6	115634,3	-1,2	2763,6	12	120363,3	13	1,0	356613	0,4	137712,4	10	-3,1
16	«РОСТ-банк»	Москва	554908,0	3,0	-72654,6	—	-1667,2	540	12329,3	102	-1,0	229240	-5,4	9134,5	66	-4,7
17	Совкомбанк	Кострома	549173,4	4,7	44519,2	10,2	3522,3	9	235988,8	12	14,4	178094	-0,5	83535,4	23	37,0
18	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	541742,6	-3,1	48456,2	1,5	342,4	38	176137,6	15	-0,6	291069	-2,4	58814,2	27	2,4
19	Ситибанк	Москва	455567,3	3,6	57343,7	-1,6	2286,6	16	113986,8	27	0,1	150753	10,6	48336,4	31	3,8
20	«Аб-Бас»	Казань	428309,6	-2,1	50999,5	-1,7	523,9	45	100567,9	29	-5,1	192204	-2,2	46633,7	33	-1,1
21	БМ-Банк	Москва	409760,1	-5,0	52779,5	-2,7	20,2	233	0,0	502	—	42543	-10,9	0,0	518	—
22	«Российский капитал»	Москва	346408,5	7,1	36333,8	-5,5	-1664,8	539	121894,2	25	-7,4	166992	5,0	21354,5	46	7,9
23	«Русский стандарт»	Москва	338794,3	-8,5	42403,0	0,9	632,0	39	168571,8	18	-1,5	93066	-10,4	140103,8	49	-1,6
24	ВБРР	Москва	335973,6	12,6	110930,1	1,7	2095,3	17	32842,7	54	1,4	133477	71,3	10371,1	65	3,1
25	СМП	Москва	331471,7	-6,3	25098,3	3,0	428,2	55	141959,6	21	5,3	108873	3,6	11723,7	57	13,2
26	Моссиббанк	Москва	328880,9	6,7	-88051,0	—	1665,3	22	106832,0	28	18,0	106764	0,3	5076,8	80	13,1
27	УБРР	Екатеринбург	314821,7	-13,9	16276,5	0,3	19,4	238	157815,9	19	3,1	107469	-1,6	12607,2	56	0,9
28	НБ-Траст	Москва	290393,5	6,0	-24046,1	—	-548,2	543	129280,2	24	4,1	139065	0,3	90498,3	20	-2,8
29	МНБ	Москва	27669,5	1,7	20054,9	-1,4	-25,7	468	176093,8	16	4,1	17349	3,1	11390,1	60	-0,3
30	Абсолют-банк	Москва	261723,0	3,3	18180,4	-16,4	-2419,3	541	79152,0	30	7,0	128091	-1,4	49055,1	30	3,0
31	«Зенит»	Москва	255893,1	-3,9	21449,5	3,1	274,6	79	69620,7	34	-2,6	155878	-4,2	29990,3	41	-3,1
32	Связь-банк	Москва	253945,6	-8,1	25522,1	1,5	746,6	36	57280,4	40	7,2	15471	-2,0	286974,4	24	0,1
33	«Олга»	Москва	247473,0	0,2	21973,8	26,2	-2556,1	542	179433,8	14	2,1	203340	0,6	426,1	244	-14,6
34	«Возрождение»	Москва	231934,4	-0,7	22264,9	3,6	1427,3	24	136099,8	23	-0,8	178869	4,0	58705,8	28	3,3
35	Норда-банк	Москва	219537,0	-5,7	25580,0	-13,6	1736,5	21	9316,2	117	-7,7	136752	-11,6	0,0	518	-10,0
36	ХФБ-банк	Москва	213586,6	1,3	34843,5	5,6	1675,6	13	142880,7	22	10	16654	4,0	150397,6	8	-0,8
37	Восточный экспресс банк	Благовещенск	212131,4	40,8	29688,1	53,6	579,4	41	150110,2	20	61,2	113320	53,4	117316,6	15	6,2
38	Новикомбанк	Москва	206655,6	3,3	26026,5	4,6	1275,0	27	27373,8	60	-10,3	115825	5,1	15279	149	-4,7
39	ОКС	Москва	202724,3	30,6	5171	21,9	102,5	126	21,1	468	100	195953	28,8	0,0	518	—
40	Транскапиталбанк	Москва	196272,8	-19	16471,1	-0,4	69,3	149	55290,7	41	-3,8	106384	-1,2	36676,6	40	-2,5
41	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	179810,5	-10,4	36804,6	2,8	1274,3	28	20373,5	245	-5,5	57349	5,3	277	467	2,7
42	Тинькофф-банк	Москва	172657,8	0,8	28727,9	19,5	4924,9	7	114852,6	26	-3,1	108980	8,5	125094,4	12	8,6
43	Росевробанк	Москва	170216,2	0,5	30141,8	8,7	2075,4	18	340574,1	51	-1,3	81858	5,9	16523,2	52	-2,5
44	Сургутнефтегазбанк	Сургут	164809,9	32,0	9393,1	-4,3	237,2	87	33197,7	53	3,9	40868	-2,1	21696,8	44	1,3
45	«Дельтакредит»	Москва	154503,0	-1,7	11174,2	1,3	430,5	54	20717	246	-6,9	130044	0,3	188997,5	14	0,4
46	«Экспресс-Волга»	Кострома	153650,1	-31,6	8272,4	8,1	2027,5	19	9021,0	120	-34,0	1123	-26,4	3529,7	93	-9,1
47	«Глобас»	Москва	145332,1	-6,1	19032,8	-1,8	-130,8	515	54254,3	42	-4,0	88848	-5,2	11556,2	58	-3,8
48	Росгосстрахбанк	Москва	137754,9	4,2	14468,3	3,5	331,7	69	68906,9	35	4,1	16653	-13,7	21494,9	45	-3,1
49	Авиас-3	Казань	127551,9	24,2	2164,1	1,8	535,3	43	23640,6	68	1,2	49343	3,5	39865,8	88	-7,8
50	Полта-банк	Москва	127216,7	16,9	16312,4	4,8	1609,5	23	46620,6	46	31,8	101782	18,5	130575,3	11	15,8
51	МТС-банк	Москва	126068,6	-2,8	18059,4	-5,0	1240,9	29	67862,9	36	-1,5	49431	-8,6	38950,9	38	2,0
52	«Авангард»	Москва	118779,7	7,3	20091,1	-0,7	51,0	171	41392,1	49	-1,9	45266	-10,7	5400,4	78	-2,8
53	Инвестторгбанк	Москва	111980,5	-6,1	-3085,8	—	-716,6	519	51454,1	45	-3,7	57062	-0,8	5689,0	77	-1,4
54	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	111690,2	-3,8	17273,7	3,1	92,0	166	71019,6	32	1,1	58394	-5,8	48106,6	32	-2,6
55	ОКБ-банк	Екатеринбург	109441,6	-9,5	12376,2	4,7	121	132	75482,1	31	0,5	6581	-2,5	69064,4	26	0,5
56	Запсиомбанк	Тюмень	107480,3	-4,6	13057,9	2,6	368,5	64	65483,1	37	-2,8	62746	-3,1	43585,8	36	0,2
57	ОТП-банк	Москва	106458,2	-10,3	23826,9	-0,6	681,1	37	51977,4	44	-6,0	64065	-5,3	73062,5	25	-1,0
58	Селем-банк	Москва	105634,7	1,9	13826,1	-7,6	-833,6	537	4154,2	187	-16,5	100430	4,9	102279,3	17	7,1

банк практика

Банки России* (Окончание. Начало на стр. 16)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЗА» специально для „Б“.

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Совокупный финансовый результат (млн руб.)	№	Средства физлиц (млн руб.)	№	Изм. (%)	Кредиты НСБ-нетто	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№	Изм. (%)
117	«Бинбанк-Диджитал»	Москва	29328,3	-11,4	3307,7	16,9	471,0	48	19082,7	79	-17,9	12580	-4,8	18544,3	50	-1,8
118	Активкапитал-Банк	Самара	28462,6	3,5	3886,4	24,6	-692,3	535	20679,7	73	0,3	19340	-1,6	3055,4	100	-4,7
119	Газбанк	Самара	28394,2	3,5	4444,5	1,1	-92,5	509	19101,1	78	6,5	15202	4,9	3834,0	89	4,7
120	Фонисагел Банк Рус	Москва	28256,5	-3,5	13630,1	0,7	226,4	90	0,0	502	—	25469	-1,5	22620,7	43	-3,0
121	«Национальный стандарт»	Москва	28199,3	3,3	4797,4	2,5	166,7	103	6294,3	148	1,5	13355	-3,1	272,3	290	-0,9
122	Финансбизнесбанк	Москва	27924,4	-24,3	1051,5	36,5	379,7	62	2005,6	248	13,3	23199	-27,8	100,7	387	5,7
123	Дальневосточный банк	Владивосток	27587,9	1,2	5313,0	5,8	305,9	76	8742,8	125	-3,8	16844	2,3	5341,4	79	0,6
124	Кредит Урал Банк	Магнитогорск	27406,8	-8,4	5209,7	1,2	126,0	115	17673,2	82	-0,6	11594	4,1	6882,9	69	0,3
125	«Юлико Урала»	Екатеринбург	27290,7	1,4	2814,7	10,0	259,9	82	15472,2	88	-6,1	8660	-5,5	6166,8	72	-8,5
126	Чайна Констрашн Банк	Москва	26607,2	8,3	5540,6	3,0	171,6	101	196,1	420	8,3	4496	-19,1	102,6	385	-2,0
127	Интерпромбанк	Москва	25791,9	-12,5	4496,7	6,2	232,1	88	1113,0	107	-21,2	15216	-14,5	1277,2	159	-7,6
128	«Девон-Кредит»	Алматыевск	25576,9	-0,5	1818,8	7,3	144,4	108	17409,2	84	4,0	7718	-5,6	2157,0	116	-8,9
129	«Приморье»	Владивосток	25352,4	-5,0	3121,3	3,3	187,6	98	17618,5	83	-3,8	4899	-5,0	509,2	232	-3,0
130	«Солнцдарность»	Самара	25149,0	-0,9	-273,5	—	-192,5	522	10325,1	110	4,2	5564	-6,1	3544,2	91	-4,8
131	ММА	Москва	24956,6	-21,3	8193,6	2,8	120,0	119	2610,1	228	-1,9	11281	5,8	5704,6	76	-5,5
132	БМВ-Банк	Москва	24993,2	4,3	4761,8	0,5	99,5	128	0,0	502	—	20139	3,1	13869,2	49	3,8
133	Ланта-банк	Москва	24868,2	2,0	2851,0	1,3	73,7	145	14318,2	96	10,7	6907	-9,1	912,5	184	-10,2
134	Аиобанк	Набережные Челны	23993,3	3,6	4463,3	1,6	35,1	192	12322,3	103	1,6	13924	10,4	1706,4	135	-2,9
135	Татсодбанк	Казань	23715,6	-5,4	6653,3	4,2	282,7	77	5566,5	160	19,8	10325	11,1	1042,4	176	-2,5
136	Аресбанк	Москва	23555,2	-10,0	2533,0	2,0	85,4	136	2081,9	244	21,2	6394	18,1	1641,0	139	4,7
137	«Агропромкредит»	Лыткарино	23072,2	1,8	2902,2	-4,7	-61,1	499	15227,9	90	-1,7	7292	3,5	2805,6	102	7,2
138	Энерготрансбанк	Калининград	22439,4	-0,2	4320,9	1,4	62,1	154	7257,3	134	11,5	5959	-8,6	1581,5	142	1,2
139	Липецкомбанк	Липецк	21869,2	-5,4	1941,6	5,6	129,3	112	14760,1	93	-3,1	11693	-8,2	2123,1	171	3,9
140	Данко-Банк	Санкт-Петербург	21761,5	-18,8	4832,0	3,0	130,9	110	0,0	484	-53,1	8163	-22,7	3,5	504	-0,8
141	СБЗ-банк	Санкт-Петербург	21753,0	-16,0	3956,0	2,1	101,8	127	5,9	477	133,0	14366	-4,1	130,5	356	-6,7
142	«Русский международный»	Москва	21627,7	-22,7	5085,3	21,8	-452,9	532	15115,3	91	-17,2	13915	-13,8	1418,4	54	-14,7
143	Башкомснаббанк	Уфа	21577,7	7,6	1912,1	17,3	107,8	124	16450,3	85	4,4	15345	5,8	1157,8	162	2,8
144	«Уральский финансовый дом»	Пермь	21340,2	-3,5	2884,9	1,3	32,4	194	14322,2	95	-2,2	12397	-4,3	6375,5	71	-5,5
145	«Легитим»	Москва	21070,2	-0,4	1815,4	2,1	-13,3	452	13989,9	97	-4,4	10504	-5,8	1808,8	132	23,7
146	«МБА-Москва»	Москва	20032,1	-12,3	3730,0	116,3	1285,1	26	10074,9	111	-18,9	1035	-85,7	152,9	343	-93,4
147	«Кредит Систе»	Москва	19912,2	13,4	14462,9	1,4	432,3	52	0,7	485	-97,8	0	—	0,0	518	—
148	Мерседес-Бенц Банк Рус	Москва	19852,5	4,9	4884,1	3,8	197,7	94	0,0	502	—	15784	2,8	17051,6	51	2,1
149	Ковчег-банк	Самара	19262,3	15,2	1166,3	-0,6	-1,8	410	12893,6	100	14,8	6661	15,6	2186,5	115	5,2
150	НБД-банк	Нижний Новгород	18920,9	1,5	3782,8	5,0	223,3	91	10406,9	112	-0,7	9584	4,8	713,7	205	-8,8
151	Курортбанк	Курск	1879,1	1,4	3309,7	2,0	86,5	135	11859,9	104	0,7	12106	3,7	1430,7	152	-1,2
152	ПСББ	Санкт-Петербург	18642,3	-15,0	2871,6	7,5	116,6	122	4868,5	169	3,5	2450	-0,4	370,6	262	7,0
153	«Ульянов»	Киров	18080,7	-1,0	2821,6	4,7	169,0	106	11385,0	106	-0,9	9433	1,6	3240,2	97	2,6
154	Москоммерцбанк	Москва	18014,3	-14,3	2343,1	-16,9	-301,1	529	6612,4	143	-10,5	6751	-10,7	3537,0	92	-10,0
155	«Дубель»	Москва	16891,7	0,3	1796,1	47,1	412,7	57	12699,6	101	1,0	10339	10,1	347,8	266	-11,6
156	ДКБ	Москва	16888,2	-13,7	7085,9	1,6	182,9	97	6244,8	150	0,8	4323	-8,8	867,2	189	-19,9
157	«Александровский»	Санкт-Петербург	16171,6	6,7	1971,8	-3,2	-29,7	472	6039,8	154	5,3	5509	-2,6	953,6	182	53,1
158	Энергбанк	Казань	15909,0	-1,3	3563,7	-5,5	37,5	189	6544,5	144	3,0	11162	-5,4	2085,2	121	-2,1
159	«Спутн»	Казань	15354,0	-34,5	2235,5	-2,2	-10,8	446	9608,1	116	-19,4	10418	-31,2	1697,2	136	-18,6
160	«Акцент»	Новосибирск	15340,5	1,0	2053,5	5,5	165,3	104	8494,2	128	1,6	6776	-7,4	2054,1	122	-6,3
161	Сибкомбанк	Новосибирск	15327,3	-5,4	3293,3	3,3	96,6	130	650,4	336	-11,4	4983	-41,4	739,4	202	-65,5
162	«Солнцдарность»	Москва	15287,7	-0,3	1429,0	-3,5	45,3	179	9194,5	119	0,6	9605	4,6	1416,3	155	22,8
163	О.К.Банк	Ярославль	15155,5	2,0	2667,0	-10,0	24,7	214	6233,1	151	-4,1	4673	0,9	3325,6	96	0,1
164	Ипбанк	Москва	15102,8	-15,0	2007,8	-1,9	18,3	241	6681,7	141	-9,1	4988	96,5	532,4	225	-6,6
165	«Держава»	Москва	15058,0	-0,5	3276,8	-4,0	120,2	117	3642,0	196	-5,9	3036	-5,7	969,7	179	10,0
166	Расчетно-кредитный банк	Москва	15007,8	6,9	5433,7	1,6	99,3	129	3056,7	210	-10,1	5612	-1,7	513,0	230	-9,9
167	«Денсбанк Москва»	Москва	14457,6	0,6	3747,7	1,9	68,8	159	282,6	401	-5,2	6964	-7,9	3,8	503	-4,3
168	Банк Казани	Казань	14436,4	3,6	1395,2	2,0	65,5	152	6761,7	140	10,6	9475	-1,1	931,3	433	-40,0
169	Темпбанк	Москва	14435,8	5,2	1608,4	22,1	-43,5	482	9301,0	118	10,7	12461	7,4	1819,7	131	11,0
170	НИПБ	Москва	14429,1	-7,4	2868,7	-0,1	1,3	379	6036,4	155	-2,9	8707	0,1	872,0	188	-18,0
171	«Национальный космический»	Москва	14150,0	-11,4	2462,5	12,2	337,7	68	6983,2	137	6,3	6235	-11,9	2333,4	112	-7,7
172	ВББ	Севастополь	13935,6	6,3	1937,6	0,0	5,6	319	10691,0	109	6,6	9831	16,0	5050,7	81	11,3
173	Норик-банк	Киров	13837,7	2,5	2384,7	-7,4	-183,5	520	9008,5	121	3,9	3817	-12,3	1753,3	133	-4,2
174	Русский ипотечный банк	Москва	13730,0	-5,6	1977,8	-6,3	26,2	206	8939,0	122	-0,3	6322	11,5	2504,6	107	26,1
175	Итсбанк	Москва	13382,5	-2,6	3975,6	3,1	70,1	147	1201,1	285	2,3	8948	9,7	156,5	340	-7,2
176	Росадрбанк	Москва	12924,1	-7,8	1533,4	4,0	55,4	181	6327,6	147	-0,3	7393	-8,6	1429,0	153	-7,8
177	Уралтрансбанк	Екатеринбург	12868,7	-8,1	1097,7	-10,8	-141,4	518	9709,9	114	-7,6	4332	-2,7	1744,0	134	-8,0
178	Кз-банк	Саранск	12714,0	-0,6	1101,1	-0,1	2,4	363	9960,7	113	-0,9	7600	-3,2	2221,9	114	1,6
179	Морской банк	Москва	12412,4	-6,6	1442,8	4,7	37,9	188	6171,9	152	-6,3	8128	2,3	271,9	291	-10,3
180	«Натиско»	Москва	12380,6	-33,4	2556,4	2,7	-25,4	467	0,0	502	—	4564	-33,0	0,0	518	—
181	Прим-Внешторгбанк	Рязань	12361,8	1,0	1282,6	3,9	57,2	157	8238,9	129	1,8	6806	2,0	1115,7	167	-1,7
182	Алеф-банк	Москва	12278,8	-8,1	3466,4	2,1	126,5	114	5375,1	163	-0,5	3559	-17,0	533,8	224	-2,1
183	Клиевбанк	Москва	12261,0	-7,5	3382,4	37,4	1032,5	32	14,4	470	-57,8	179	829,7	173,8	331	636,3
184	Толятиниобанк	Тольятти	12247,2	1,3	3016,1	-2,1	76,3	143	1169,2	290	-3,7	2877	-15,0	1115,2	168	0,2
185	ННБК	Саратов	11875,0	-0,6	1088,0	5,6	76,0	142	8892,4	123	0,5	9736	14,3	370,1	263	38,5
186	Рундуниверсалбанк	Москва	11824,8	4,5	6298,8	7,3	322,9	71	626,0	340	4,5	2017	-6,5	36,2	459	-10,6
187	Газит Инвест Банк	Москва	11803,1	-3,5	2370,7	3,4	76,9	141	5963,8	156	0,7	5232	-6,0	1665,9	138	-7,7
188	НФК	Москва	11800,8	-8,6	2674,1	1,1	23,1	224	0,0	502	—	11154	-8,8	27,9	466	-21,3
189	РФК	Москва	11553,4	3,3	1022,4	-18,5	8,4	293	0,0	502	—	161	10,3	0,3	514	-14,2
190	Иккомбанк	Ижевск	11488,6	3,8	949,6	4,7	51,5	168	7940,4	130	-0,8	4910	-8,3	1473,4	151	-0,7
191	Нико-банк	Оренбург	11441,2	1,4	1317,8	3,3	44,6	182	7838,4	131	3,5	6021	3,9	2		

банк практика

Налог на цифру

В начале лета в России резко вырос интерес к виртуальным деньгам: ЦБ заявил о планах создать национальный крипторубль. Виртуальные валюты стремительно меняют свой статус на глобальном финансовом рынке: если пять лет назад их использовали для расчетов при торговле оружием, наркотиками, IT-сервисами, то сейчас в США, ЕС, Китае и Японии они стали легальным средством оплаты товаров и привлечения капитала. Одни эксперты называют биткоины новой мировой резервной валютой, а другие — глобальным обманом.

— инструменты —

Технология блокчейн

Одной из главных тем недавнего Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) стали криптовалюты и переход финансовых институтов на технологию распределенных реестров. Огромный резонанс вызвало выступление заместителя председателя ЦБ Ольги Скоробогатовой, заявившей о создании национальной криптовалюты. Тестирование технологий происходит на платформах Masterchain и Hyperledger. А ведь еще год назад Минфин предлагал за выпуск денежных суррогатов сажать людей в тюрьму на семь лет.

С тех пор позиция регуляторов в корне изменилась. Новая национальная валюта будет создана на базе технологии распределенных реестров (так называемая технология блокчейн). Центробанк предложил считать криптовалюты цифровым товаром и облагать их соответствующим налогом. Рассматривает возможности получить дополнительный доход от торговли виртуальными деньгами и Московская биржа, сообщил на ПМЭФ ее глава Александр Афанасьев. А бизнес-омбудсмен Борис Титов предложил законодательно приравнять их к иностранной валюте и разрешить банкам открывать счета в основных криптовалютах, а также позволить обменивать их на рубли.

Еще одно знаковое событие — встреча на форуме президента РФ Владимира Путина и Виталика Бутерина, основателя Ethereum (вторая после биткоина по эмиссии криптовалюта в мире).

Правда, до создания национальной криптовалюты еще далеко. Не определен статус цифровых денег. Об осторожности Центробанка можно слагать легенды, помня, как он семь лет утверждал графический символ рубля. В ходе ПМЭФ госпожа Скоробогатова заявила, что технология блокчейн найдет массовое применение не раньше чем через семь-десять лет. Но распределенные реестры потихоньку входят в повседневную финансовую практи-

ку. В прошлом году с помощью сервиса Cornerstone, созданного «дочкой» Сбербанка на базе блокчейн, заключили реальный контракт хабаровская компания «Трейдмаркет» и китайский производитель станков Hangzhou Xiaoshan, а Альфа-банк и авиакомпания S7 Airlines через блокчейн провели сделку-аккредитив.

В мае текущего года Национальный расчетный депозитарий на основе блокчейн запустил систему электронного голосования для собраний владельцев облигаций. В начале июля на российском рынке появился бездокументарный инвестиционный сертификат Bitnote, гарантирующий доходность до 60% в год в рублях за счет производства криптовалют.

Сейчас ассоциация «Финтех» (учредили ЦБ, Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, «Открытие», Альфа-банк, НСПК и Qiwi) создает платформу моментальных платежей (P2P), позволяющую гражданам проводить платежи до 100 тыс. руб. в пользу других физлиц. «Технологии распределенных реестров позволят сделать платежи бесплатными для граждан», — считает гендиректор Qiwi Сергей Солонин.

В 2017–2019 годах Банк России с партнерами проведет тестирование распределенных реестров по пяти направлениям: система обмена финансовыми сообщениями, цифровой аккредитив, депозитарный учет электронных вкладных, цифровые банковские гарантии и обмен информацией для KYC (Know Your Customer — «Знай своего клиента»). Пытается перейти на блокчейн Росреестр.

«До недавнего времени львиная доля участников рынка воспринимала криптовалюту как инвестиционный инструмент. Сейчас все больше людей начинает использовать криптовалюты как расчетное средство», — отметил исполнительный директор OptimaCell Павел Матвиенко.

В Швейцарии можно купить билет на железнодорожной станции, а в России — оплатить занятия в фитнес-студиях Тюмени и Санкт-Петербурга, купить квартиру в Екатеринбурге. Подмосковная ферма «Колиново» провела ICO (Initial Coin Offering — первичное размещение криптова-



В 2018 году биткоин и другие криптовалюты могут быть признаны в России в качестве национального платежного средства

люты, аналог IPO). За первый месяц ее токены — колионы — на сумму более \$500 тыс. в долларом эквиваленте приобрели 100 инвесторов по всему миру.

«Отношение к этому инструменту у серьезных игроков изменилось после нескольких крупных ICO криптовалют в начале этого года, проведенных достаточно солидными компаниями», — отметил заместитель гендиректора ИХ „ГК «Финам» Ярослав Кабаков. — Стало понятно, что главные криптовалюты дрейфуют из маргинального в цивилизованное русло». В России подобный вариант привлечения капитала особенно актуален. «Не секрет, что большинство малых компаний не могут привлечь средства на российском финансовом рынке из-за высоких кредитных ставок и заниженной оценки залогов. ICO кроме решения этих проблем финансирования позволяет избежать налогообложения.

Заметно вырос авторитет, а заодно и стоимость криптовалют 1 апреля. В этот день Япония первой в мире признала криптовалюту в качестве национального платежного средства. Польша признала торговлю и майнинг виртуальных валют в качестве официальной хозяйственной деятельности. Швейцария, Израиль и Чехия вводят на операции с криптовалютой налоги. В Вене открылся Биткоин-банк, предоставляющий услуги обмена фиатных валют на биткоин. А норвежский город Либерад объявил, что собирается сделать биткоин своей национальной валютой. Первой страной, где цифровые деньги бросили серьезный вызов национальной валюте, стала Венесуэла. Из-за гиперинфляции владельцы многих магазинов предпочли производить расчеты в популярных игровых токенах Rare Pepe. В итоге курс «лягушонка Пеппе», привязанный к биткоину, оказался гораздо устойчивее курса венесуэльского болива.

Ваши деньги

Главное преимущество криптовалют — это действительно ваши деньги. Тогда как деньги на банковском счету вам фактически не принадлежат. Это хорошо понимают те, у кого зависли деньги в лопнувших банках. Напомним, в 2015–2016 годах лицензии ЦБ РФ потеряли около 200 банков, в нынешнем году — более 20. Российская система безналичных платежей морально устарела и несет большие риски потери денег клиентов при банкротстве банка, через который проводится транзакция.

Другое дело — криптовалюты, которые государства не контролируют. Такие платежи анонимны, никто не спрашивает об их назначении. Сделку нельзя заблокировать решением суда, взысканием и санкциями. И запреты тут не помогут. После того как Нацбанк Украины ввел запрет на операции с биткоином, на центральных улицах Киева появились банкоматы Приватбанка с опцией обмена биткоина на гривны, евро и доллары, а Украина стала крупнейшим рынком по обмену криптовалютой в Европе. Нацбанк молча пролотил это.

Популярность криптовалют обесценивает повышенная защита. Мощности хакерской атаки должны превышать мощности пользователей данной сети. Перезапустить криптовалюту дешевле, чем организовать та-

кую атаку. Из-за того что на создание расчетной системы, инфраструктуры нужны небольшие средства, стоимость транзакций в криптовалютах на несколько порядков (!) меньше, чем в банке. Особенно это актуально для международных сделок.

Еще одно важное достоинство: скорость эмиссии математически просчитана и ограничена. А вот государство в любой момент может включить печатный станок и обесценить национальную валюту. Недавняя демонетизация в Индии и Венесуэле показала гражданам этих стран, что их банкноты — бесполезные бумажки.

И самое приятное: основные криптовалюты уверенно растут. По оценке ARK Investment Management, за последние пять лет доходность биткоина на 800% превысила доходы гигантов IT-рынка. Суммарный годовой доход первой криптовалюты с 2012 года, когда Facebook вышла на IPO, составил 212%. Сама Facebook принесла акционерам за это же время лишь 27,1% суммарного годового дохода, Google — 23%. Bloomberg назвало биткоин «золотом нового поколения».

Запланированная эмиссия биткоина находится на уровне 21 млн монет (\$40 млрд), и рынок близок к этому лимиту: на сегодня добыто примерно 15–16 млн. В обороте же находится около 12 млн монет, даже по курсу \$3 тыс./BTC это всего лишь около \$35 млрд. К тому же емкость этого молодого рынка очень мала, чтобы переваривать риски волатильности», — сообщил Ярослав Кабаков.

Оцифрованный Мавроди

У криптовалют есть и ряд специфических недостатков. Самый главный риск — высокая волатильность. Так, 9 февраля Народный банк Китая объявил о решении ограничить маржинальные сделки на биржах Okcoin, Huab и BTCC, чтобы снизить отток капитала. После этого заявления курс биткоина к доллару рухнул за день на 30%.

Есть у криптовалют и другие недостатки. Если случайно отправил деньги не туда, отозвать перевод не можешь.

Частные деньги

В 1975 году лауреат Нобелевской премии по экономике Фридрих фон Хайек написал смелую по тем временам книгу «Частные деньги», где создал теоретическую базу под существование денег, эмитированных негосударством, в том числе криптовалютой.

В 2009 году никому не известный программист (или группа) под псевдонимом Сатоши Накамото создал биткоин (от англ. «бит» — мельчайшая единица информации и «коин» — монета). Первая в мире цифровая валюта помогала обмениваться информационными монетами с помощью кодированных электронных ключей.

Финансовый инструмент получился настолько удачным, что у него сразу появились клоны. При желании любой человек может создать свою криптовалюту. Очень много цифровых монет является нишевыми и анонимными, где нельзя отследить транзакцию. Так, популярная система PotCoin предназначена для надежного и конфиденциального обмена на рынке легальной марихуаны, а LBRY — для обмена контентом среди кинорежиссеров, музыкантов, писателей и разработчиков ПО. Очень много систем обслуживают интересы любителей компьютерных игр.

Сегодня на рынке тысячи видов частных денег, но 90% средств приходится на десять ведущих валют (см. таблицу). Совокупная ка-

Топ-10 мировых криптовалют (июнь 2017 года)		
№	Название	Капитализация (\$)
1	Bitcoin	39,451 млрд
2	Ethereum	31,041 млрд
3	Ripple	10,152 млрд
4	NEM	1,672 млрд
5	Ethereum Classic	1,630 млрд
6	Litecoin	1,482 млрд
7	IOTA	1,324 млрд
8	Dash	1,163 млрд
9	BitShares	787 млн
10	Stratis	748 млн

Источник: Coinmarketcap.com.

Не стоит забывать и о мошенниках. Основатель «цифровой валюты» Unite Xose Марко за наличные доллары продавал токены, не подключенные к системе. Пострадали 50 тыс. испанцев, потерявших около €45 млн. Интересно, что в кабинете афериста висел портрет Сергея Мавроди, основателя финансовой пирамиды MMM, который был его кумиром.

«Криптовалюты могут оказаться очередной финансовой пирамидой. Не исключено, что в час кризис этот многообещающий молодой рынок схлопнется. Скорее всего, в один прекрасный момент так и произойдет», — полагает господин Кабаков. «Как любой молодой инструмент, криптовалюты очень волатильны. В качестве вспомогательного инструмента по оплате платежей они годятся, но вкладывать в них большие деньги я бы здоровыслящему инвестору не советовал», — заметил советник по макроэкономике гендиректора «Открытие Брокер» Сергей Хестанов.

Российские власти пока не решили, что делать с бунтом криптовалют. Госдума не спеша готовит нормативную базу для производства криптовалют (майнинг). Как сообщил замминистра финансов России Алексей Моисеев, в середине лета будет готов доклад о регулировании криптовалют, а в 2018 году биткоин и другие криптовалюты могут быть признаны в России. ЦБ, анонсировав многообещающие планы, погрузился в осмысление нового вызова.

Сергей Артемов

Слово и сервис

— розница —

Успех финорганизации зависит от того, насколько точно она может определить, что нужно клиенту, и насколько эффективно сможет использовать эти знания в ходе построения бизнес-процессов. Однако, как показало исследование Zaim.com, проведенное специально для „Ъ“, значительная часть финансовых структур редко интересуется мнением своих клиентов о продукте и качестве обслуживания, а в рамках построения маркетинговых стратегий опирается либо на сухую статистику продаж, либо на свою интуицию.

Анализ стратегий финансовых организаций показал, что какого-то принципиально нового подхода к привлечению клиентов в последние несколько лет выработано не было. В офлайне до сих пор широкую популярность имеет наружная реклама, в онлайн — покупка лидов. Среди новых методов — «подкуп сарафанного радио», когда клиенту платят деньги за то, что он приводит товарища в банк или МФО.

Достаточно популярным является и увод клиентов у конкурентов. Когда финансовая организация предлагает клиенту конкурента перекредитоваться (или получить какую-то другую услугу) у себя. Причем заемщику это предложение при детальном рассмотрении не всегда выгодно, так как при аннуитетном способе погашения большая доля процентов выплачивается в начале обслуживания кредита и переоформление нового кредита даже под меньший процент может увеличить итоговую сумму переплаты. Использование грязных мето-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ НА ВОПРОС: «КТО В ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЗАНИМАЕТСЯ АНАЛИЗОМ ПРОДАЖ (АНАЛИЗОМ ДИНАМИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ)?» (%) ИСТОЧНИК: ZAIM.COM.



дов привлечения клиентов говорит о том, что качественных заемщиков становится все меньше и компаниям приходится отбивать их друг у друга.

Наибольший выхлоп от маркетинговых стратегий получают компании, которые работают с целевой аудиторией точно. Компания тратит много ресурсов, чтобы сформировать оптимальное предложение — нужным

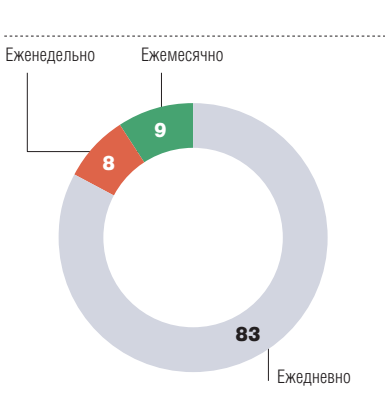
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ НА ВОПРОС: «КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, ВАЖНА ЛИ ДЛЯ ВАШИХ КЛИЕНТОВ РЕПУТАЦИЯ МФО/БАНКА?» (%) ИСТОЧНИК: ZAIM.COM.



людям и в нужный момент. Такой подход дает максимальную отдачу при минимальных затратах», — рассказал Алексей Буханов, заместитель генерального директора онлайн-сервиса микрокредитования «Честное слово» (МФК «Честное слово»).

«Реклама „уникального и эксклюзивного“ уже не возбуждает. Продукт должен быть удобным — и, что самое

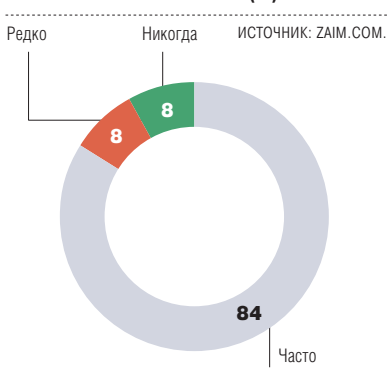
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ НА ВОПРОС: «КАК ЧАСТО ВЫ АНАЛИЗИРУЕТЕ ПРОДАЖИ?» (%) ИСТОЧНИК: ZAIM.COM.



главное, не на словах. Если вы предлагаете карту, для получения которой нужно пройти несколько кругов ада, то вы должны понимать, что, несмотря на все блага, которые вы сулите, половина (если не больше) желающих ее получить откажется от задумки еще на этапе оформления заявки», — рассказала медиадиректор проекта «Совесть» Мария Вассерман.

«Удерживать клиентов помогают программы лояльности и бонусы, например проценты, начисляемые на остаток по картам», — добавила начальник управления стратегических коммуникаций банка «Хоум Кредит» Ирен Шкаровская. «Креативная работа помогает заинтересовать человека, а бонус или скидка способны удержать сомневающегося клиента. Так, к примеру, продуманная нами двухдневная акция в честь дня рождения компании помогла увеличить долю новых клиентов на 11,3%», — свидетельствует генеральный директор МФК «Срочные деньги» Андрей Артаев.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ НА ВОПРОС: «ПРОВОДИТЕ ЛИ ВЫ ОПРОСЫ КЛИЕНТОВ НА ПРЕДМЕТ ТОГО, ДОВОЛЬНЫ ЛИ ОНИ КАЧЕСТВОМ ОБСЛУЖИВАНИЯ И Т. П.» (%) ИСТОЧНИК: ZAIM.COM.



А вот председатель правления Риабанка Борис Липкин отмечает, что «сегодня настолько много всевозможной информации вокруг каждого потребителя, что за маркетинговой оберткой, красивым фантиком нередко люди не улавливают суть банковского продукта. А как мы видим из различных исследований финансового грамотности населения, потребители часто не понимают элементарных вещей. Поэтому не бонусы и акции, а прозрачность и доступность продуктов здесь важнее».

Сергей Жигжитов, директор по работе с клиентами агентства Paper Planes: «Важную роль играет расчет эффективности акции. Если говорить о различных скидках, то бездумный демпинг цен может привести к тяжёлым для компании последствиям, в том числе к деградации клиентской базы. Поэтому, прежде чем определить сумму скидки, необходимо рассчитать, сколько клиентов нужно привлечь, чтобы отбить демпинг».

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ НА ВОПРОС: «КАК ВЫ РАБОТАЕТЕ С ПРЕТЕНЗИЯМИ?» (%) ИСТОЧНИК: ZAIM.COM.



Как показало исследование, небольшие МФО в продвижении своих услуг чаще всего опираются на свою интуицию и используют более бюджетные методы продвижения услуг. Причем после ужесточения регулирования микрофинансового рынка некоторые компании не смогли выстроить эффективную стратегию работы... и закрылись.

Положиться на интуицию или математические расчеты, применить креатив или консервативные методы продвижения — все эти вопросы очень важны, однако в приоритете компания всегда должна стараться реализовать ключевую функцию финансовой организации — решить какую-то проблему клиента качественно и в кратчайшие сроки без лишних телодвижений. Если компания не может предложить высокий сервис, то даже самая креативная акция не обеспечит высокий спрос.

Маргарита Гвоздева, Екатерина Романова