

## банк

## Инвестиции в завтрашний день

Современные банки по всему миру активно стремятся к цифровизации бизнес-процессов, с тем чтобы стать эффективнее, быстрее и удобнее для клиентов. Сегодня без ноу-хау в «цифре» любому банку трудно развиваться, говорит зампреда правления Газпромбанка **Олег Ваксман**, рассказывая о том, почему венчурный фонд ГПБ инвестирует не только в то, что нужно рынку сегодня, но и в то, что потребуется завтра.

## — фактор —

— Как вы оцениваете макроэкономическую ситуацию в России? Можно ли говорить, что страна уверенно вошла в период низкой инфляции?

— Если говорить по сравнению с другими пятилетними циклами, то да. Но является ли это благом? Я не макроэкономист, а банкир. И мое субъективное мнение: инфляция, к сожалению, является частью развития. Если нас устраивают темпы роста в 1,5–2%, то можно держать достаточно низкую инфляцию. Если же мы хотим догнать и обогнать мировых лидеров, то нужен подъем экономики как минимум на 3,5–4%. И для развивающихся экономик быстрое развитие без инфляции практически невозможно.

— Каково состояние банковского сектора?

— Я вижу как хорошие, так и плохие стороны. К первым можно отнести серьезные изменения в понимании природы банка. Мы все больше осознали, что большое количество кредитных организаций в РФ, которые формально назывались банками, ими не являлись. То есть они по факту не зарабатывали на банковской деятельности. В основном они были своего рода кошечками собственников и использовались для их же кредитования. К очевидным положительным сигналам можно также отнести стабилизацию на банковском рынке. А вот конкурентоспособность сектора, на мой взгляд, стала хуже. Россия очень быстро меняла правила игры, особенно это касается регуляторных практик. Так, без полного внедрения второго Базеля мы сразу внедрили и третий. Причем выбрали самый жесткий вариант ограничений. Естественно, банкам тяжело справиться с огромным объемом нововведений и растущей нагрузкой на капитал.

— В итоге госбанки получают преимущества...

— Да, сейчас государство контролирует около 70% сектора. У госбанков есть доверие населения. Но многое зависит от качества управления. Если оно на высоком уровне, кредитная организация неплохо зарабатывает и удачно конкурирует с госбанками. Мы видим это на примере Альфа-банка и Тинькофф-банка. Просто банк должен быть банком, а не пирамидой по кредитованию недвижимости собственни-

ков. Я считаю, что у частных игроков есть свои преимущества. Особенно в скорости принятия стратегических бизнес-решений.

— В конце апреля ЦБ РФ прервал длительный цикл снижения процентных ставок, оставив ключевую ставку без изменений. Как вы оцениваете этот шаг?

— Как мне кажется, мы немного поспешили. У российской экономики огромная потребность в инвестициях. В первую очередь — долгосрочных. Наш банк всегда поддерживал рост реальной экономики. А наличие инвестиционных денег — это одно из условий роста.

— Но росла же российская экономика, когда ключевая ставка была 12–14%.

— Да, росла. Но инфляция была так высока, что сейчас, думаю, на такой уровень никто не готов. Во-вторых, главной задачей сейчас является рост и повышение конкурентоспособности нашей экономики. И его нужно стимулировать со всех сторон. Порой приходится слышать, что рост не имеет прямого отношения к ставке, мол, важно иметь хорошую эффективность труда, технологии, благоприятную геополитику. Это все так, но доступность ресурсов остается важной частью сложного пазла роста.

— Каковы ваши прогнозы и ожидания относительно доступности кредитных ресурсов?

— Во всем мире банки неохотно дают длинные деньги. Это, как правило, удел инвестиционных и пенсионных фондов, страховых компаний. Дело в том, что банк находится под прессом регулирования. Хотя есть исключения. В первую очередь в странах, развивающихся не по англосаксонской модели. Например, в Китае. Вот в этой стране у банков есть длинные и сравнительно дешевые деньги. Но там другие регуляторные стандарты. В России же банки регулируются по Базелю. Поэтому так сложно получить под проект длинные и дешевые деньги. Что делать? Если регулятор настроен сделать доступными длинные кредиты, ему нужно смотреть не только на банковский сектор, снижая ключевую ставку, но и стимулировать развитие пенсионных и страховых фондов.

— Статистика показывает плавный рост спроса на долгосрочные (от трех лет) кредиты небанковскому сектору в последние три года. С чем, по-вашему, это связано?



Олег Ваксман удовлетворенно отмечает, что Газпромбанк начал инвестиции в основные цифровые проекты «еще до всего этого хайпа»

— Это связано с тем, что у нас ставки по кредитам на длинные сроки были такие же или порой ниже, чем на короткие. Если вы посмотрите на кривые доходностей, то увидите странности: иногда трехмесячные деньги стоили для банков дороже, чем более длинные. Объясняется этот феномен просто: были ожидания понижения ключевой ставки.

— В первом квартале 2018 года наблюдалось оживление рынка корпоративного кредитования (по данным ЦБ, прирост корпоративного кредитного портфеля — 1,4%, с учетом валютной переоценки — 1,8% против падения на 3,1% и на 0,9% соответственно в первом квартале 2017-го). Можно ли говорить о начале восстановления спроса на кредитные ресурсы со стороны нефинансового сектора экономики?

— На мой взгляд, здесь сработал конъюнктурный, а не фундаментальный фактор. В начале этого года многие участники рынка ждали дальнейшего понижения ключевой ставки ЦБ. Предприятия охотно брали ссуды по плавающей ставке в надежде на очередное понижение ставок. И это был позитивный импульс. Интересно, что некоторые компании, которые достаточно хорошо управляют своими финансами, напротив, не ожидали дальнейшего понижения и фиксировали ставку, чтобы потом не переплачивать. Чтобы понять, наступило оживление рынка корпоративного кредитования или нет, нужно смотреть на данные за год. На наших портфелях мы видим, что в целом потребность предприятий в займах в 2017 и 2018 годах сильно не изменилась.

— Несмотря на то, что банки расчистили баланс от проблемных кредитов, образовавшихся после кризиса 2014–2015 годов?

— Мы закончили этот процесс в конце 2016 — начале 2017 годов. Но сказать, что российским банкам удалось избавиться от этих рисков, язык не поворачивается. Ведь всегда на балансе есть активы, которые при новом кризисе могут начать снова «болеть». Поэтому важно заблаговременно закрыть старые проблемы, по возможности реструктурировать или продать проблемные кредиты. Но пока Россия является развивающимся рынком, у нас не может быть полной стабильности в этом вопросе.

— Со стороны каких секторов наблюдаются увеличение и падение спроса на кредитные ресурсы?

— Много крупных проектов сегодня реализуется в агрокомплексе. Особенно это заметно в производстве молока и мяса. И наш банк дает представителям этой отрасли длинные деньги, на 10–12 лет. Конечно, это не стартапы, а мощные агрохолдинги, которые активно развивают производство. Чтобы получить такой кредит, заемщику нужно иметь солидный баланс. И поскольку у них есть большие финансовые потоки, мы готовы, понимая их специфику, дать им деньги на такой длительный срок. Также мы видим растущий спрос на проекты ГЧП и инфраструктурные проекты (дороги, мосты, морские и аэропорты). Мы видим несколько перспективных точечных проектов в добывающей отрасли, которые не были доинвестированы из-за старых кризисов. Сейчас к ним просыпается интерес. Мы также финансируем отдельные истории в машиностроении. В металлургии и энергетике, напротив, намечается некоторый спад на кредитные ресурсы.

— Какие факторы являются ключевыми при принятии решения о выделении финансирования инвестпроекта?

— Самое главное — проработанность проекта и опыт работы в данной отрасли. Также важна финансо-

вая дисциплина. Нередко сильный финансовый менеджмент является спасением компании. Если финансист имеет хорошую команду и имеет вес при принятии ключевых решений CEO, то этот факт увеличивает шансы при получении длинных денег.

— Розничные кредитные продукты все активнее уходят в онлайн, когда банки возьмутся за оцифровку корпоративного сектора?

— Корпоративный сектор можно условно разделить на две ниши: корпоративно-инвестиционный и МСБ. В СМВ бизнес построен на опыте, понимании индустрии и на отношениях, которые сложились у банка с корпорациями. Где выгодна оцифровка? Там, где есть большое количество типовых транзакций. В СМВ также важны программы лояльности, особые условия и персонализированные продукты. Поэтому в этой нише оцифровка будет не столько в кредитовании, а больше в сфере платежей, казначействе. Думаю, в течение двух лет произойдет массовая оцифровка процесса закупок. Клиенты будут выходить из своих внутренних систем на маркетплейсы, чтобы приобрести нужный продукт. Мы развиваем несколько стартапов в этой сфере. У нас есть корпоративный венчурный фонд. Если говорить о нише МСБ, то здесь основные игроки сегодня активно строят свои модели конвейера. Собираются большие данные, на основании которых устанавливается лимит. Затем он перепроверяется андеррайтерами (не секрет, что в нише МСБ пока нет абсолютной прозрачности) и маркируется клиентам.

— Ваш банк активно участвует в проектах финтеха. Почему сделан акцент на цифру, биометрию и блокчейн?

— Главные принципы цифровизации — удобнее, дешевле, быстрее! Вспомните, как 20 лет назад с появлением интернета люди дружно отказались от бумажных писем. Замечу, что наши основные цифровые проекты — покупка ЦРТ, инвестиции в Квантовый центр — мы начали до всего этого хайпа. Мы понимаем: без ноу-хау в цифре банку трудно развиваться. Так, квантовые технологии напрямую не нужны для кредитования крупных корпоративных клиентов, ГЧП. Но они необходимы для криптографии, безопасности бизнеса. Наш венчурный фонд инвестирует не только в то, что нужно сегодня, но и в то, что нужно будет экономике завтра. Так что биометрия не дань моде, а возможность предложить клиенту удобную альтернативу идентификации. Мы считаем, что блокчейн является одной из интересных технологий. Вопрос в его коммерческом применении. Где он нужен? Сегодня мы видим несколько его практических применений, например в факторинге.

— Когда ГПБ начнет проводить операции в криптовалютах через свою швейцарскую «дочку»?

— Это неверная информация. Мы не собираемся торговать криптовалютой. У нас есть стартап со швейцарской компанией «Аксиметрия», которая предоставляет одновременно криптокошельки и кошелек в фиатных валютах. Мы хотим, чтобы их хранителем стал швейцарский банк. Ведь главная проблема криптоактивов — кражи. Важно найти партнера, кому можно доверить криптокошелек. Мы очень хотели бы запустить такой проект в России, но наше законодательство пока этого не позволяет. Почему выбрали Швейцарию? Там есть дочерний банк и законодательство по криптоактивам.

— Недавно ГПБ объявил о создании цифрового СП с «Ростехом», «МегаФоном» и USM. Какие задачи ставит перед собой банк, участвуя в этом проекте?

— Есть организации, которые верят, что могут сделать все своими силами. А есть организации, которые верят в принцип best of breed, создавая при помощи альянсов лучшие продукты и услуги среди аналогов. Мы выбрали второй подход: в нашем конгломерате есть ведущая в РФ интернет-компания Mail.ru, ведущий федеральный оператор и один из крупнейших банков страны. Вместе мы решили создать экосистему, которая позволит нашим клиентам получать услуги и расплачиваться за них на льготных условиях. Отмечу, что эта общая финтеховская платформа объединит доступ к нашей со-вокупной базе, который будут иметь более 95 млн человек. Практически все активное население страны.

— С чего начнете?

— Мы договорились с Mail.ru начать пилотировать кредитные продукты. У Mail.ru есть запрос на предоставление финансовых продуктов своим пользователям. Первыми продуктами на ресурсах Mail.ru станут кредитные предложения. Также кроме займа можно будет купить и другие продукты. Например, путешественник через соцсеть «ВКонтакте» может приобрести тур и застраховать через нашу страховую «дочку» свою жизнь. Мы хотим сделать систему лояльности как можно шире. Особое внимание в этом проекте будет сосредоточено на удобстве и эффективности платежей. Когда вы делаете платеж через Visa или MasterCard, то с вас взимается комиссия около 1% от суммы транзакции. А комиссия Alipay или WeChat Pay всего 0,05–0,1%. Понятно, что мы хотим дать экономичным клиентам. Во-вторых, в фокус внимания будет use case (сценарий использования клиента). Например, у Mail.ru Group есть прекрасный сервис Delivery Club. Вы можете оплатить доставку еды не только наличными, банковской картой, ваучером, но и, например, бонусными баллами, которые вы получаете на АЗС «Газпромнефть». Другими словами, мы хотим создать для россиян общий интернет-кошелек.

Записал Сергей Артемов

## Взялись за старое

## — кредиты —

Прошлый и начало нынешнего года характеризовались резким ростом объемов кредитования физлиц. Банкиры уверены, что до конца текущего года тенденция не изменится: ставки по ссудам продолжат падать, а страх населения неожиданно потерял работу и доходы уменьшатся. Но такого перегрева рынка, как в докризисные 2011–2012 годы, не будет.

## На свои нужды

Согласно статистике Банка России, на конец первого квартала 2018 года объем кредитов российских банков физическим лицам вырос в годовом выражении на 15,7%. Это, разумеется, несравнимо с докризисными 2011–2012 годами, когда рынок рос более чем на 12%, но по сравнению с падением на 12,4% в 2015-м и на 3,1% в 2016-м — большое достижение.

«В 2018 году рынок кредитования физлиц показывает неплохие темпы роста», — говорит аналитик банка «Хоум Кредит» Станислав Дужинский. — Портфель розничных кредитов, по данным Банка России, в целом по сектору вырос за первые три месяца этого года на 3,3%, в прошлом году за январь — март он составлял всего 0,6%. Увеличение темпов роста прежде всего способствует текущая экономическая ситуация, полагает эксперт, инфляция пока находится на исторически минимальных отметках. Темп роста реальных зарплат остается положительным с 2016 года, а с первого квартала 2018 года был отмечен рост реальных располагаемых доходов населения. В этих условиях люди чувствуют уверенность в за-

втрашнем дне и готовы брать кредиты на свои нужды. В банке «Русский стандарт» также отмечают положительную динамику рынка кредитования физлиц. По данным аналитиков банка, в первом квартале 2018 года рынок вырос на 3,3%, тогда как рост за аналогичный период прошлого года составил 0,6%. При этом хорошую динамику показал сегмент необеспеченного розничного кредитования.

Директор по развитию массового сегмента розничного бизнеса Альфа-банка Платон Песецкий считает, что «сработал отложенный спрос», произошла амортизация техники и товаров потребления, имеющихся у населения.

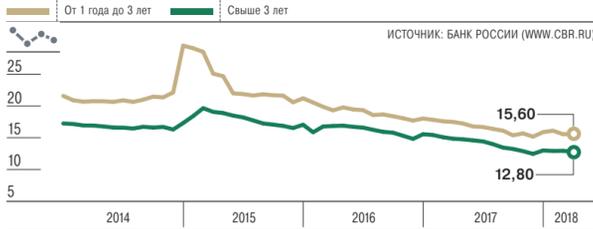
В начале 2018 года банк «Хоум Кредит» провел опрос клиентов на тему востребованности потребительских кредитов, рассказывает Станислав Дужинский. Выяснилось, что чаще всего клиенты берут потребительские кредиты на ремонт, далее идут покупка недвижимости, автомобиля, крупной бытовой техники и путешествия. Наиболее заметно в 2018 году выросла доля людей, заинтересованных в кредите на покупку недвижимости (на 4,4 процентного пункта, до 21,1%). Самым популярным кредитом по-прежнему остается кредит наличными: им хотели бы воспользоваться 70,9% респондентов, намеревающихся получить кредит в этом году (67,1% в 2017 году). На втором месте находится POS-кредит (12,1% против 15,3%), на третьем — ипотека (11,5% против 12,7%).

«Автокредиты после завершения основных программ господдержки покажут некоторое замедление во втором полугодии, но в целом их результат будет чуть лучше, чем в прошлом году. Все осталь-

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ (WWW.CBR.RU).



СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ В РУБЛЯХ (% ГОДОВЫХ) ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ (WWW.CBR.RU).



ные портфели продолжают активный рост», — говорит первый зампреда правления Совкомбанка Сергей Хотимский.

По итогам 2018 года ожидается рост рынка кредитования физлиц на 10–15% (негативный и базовый сценарии) при сохранении текущих условий, прогнозируют в «Русском стандарте», в конце 2018 года наибольший рост рынка ожидается в сегменте POS-кредитования: он составит 12–20%.

## В сторону понижения

Вероятность перегрева рынка, по оценкам банка, крайне мала. После кризиса банки изменили подход к кредитованию граждан, провели

перенастройку риск-процедур, актуализировали сегментацию клиентов, что позволило значительно снизить риски и повысить качество клиентской базы. Весь этот комплекс мер будет способствовать снижению просроченной задолженности и в случае экономических потрясений удерживать ее на контролируемом уровне.

О закредитованности населения и перегреве рынка пока говорить рано, поскольку по итогам первого квартала рыночный портфель кредитов наличным по-прежнему ниже, чем в докризисном 2014 году (4639 млрд руб. на 1 апреля 2018 года против 5083 млрд руб. на 1 апреля 2014 года), а рыночный портфель

по POS-кредитам только восстановился до уровня 2014 года (246 млрд руб. на 1 апреля 2018 года, 247 млрд руб. на 1 апреля 2014 года), говорит вице-президент, директор по развитию розничного бизнеса Почта-банка Григорий Бабаджанян: «Высокие объемы выдачи сохраняются, и к концу 2018 года мы прогнозируем рост рыночного портфеля кредитов наличными до 5000 млрд руб. Тем не менее это пока не позволит достичь уровня конца 2014 года — 5341 млрд руб. Рыночный портфель по POS-кредитам до конца 2018 года увеличится еще примерно на 15% и составит около 280–285 млрд руб.». Начиная со второй половины 2017 года объемы выдачи на рынке кредитов наличными стали перекрывать объемы погашения, и рыночный портфель постепенно восстанавливается. «В настоящее время существенного риска появления закредитованности банковских заемщиков не видно», — соглашается Станислав Дужинский. — Отношение задолженности россиян к их доходам, по данным Банка России, составило в начале текущего года 22,3%, тогда как в начале 2015 года этот показатель был равен 23,6%. Кроме того, за последние несколько лет банки провели существенную работу по модернизации своих систем оценки заемщиков, благодаря чему сейчас они могут точнее оценить риск-профиль каждого конкретного клиента, что предотвращает возникновение избыточной нагрузки. По предварительной оценке, темп роста портфеля физлиц составит к концу года около 11–13%, вклады могут вырасти на 7–9%.

«Однако пока мы все еще не приблизились к критическим значениям, и мы не ожидаем роста рисков в этом году», — говорит Сергей Хотим-

ский. Что касается важного драйвера роста рынка кредитования физических лиц — динамики процентных ставок, которые, например, по кредитам на срок один-три года с апреля 2015 года по апрель 2018 года упали с 25,2% до 15,6% годовых (данные ЦБ РФ), можно ожидать некоторого замедления темпов их снижения. Причина в том, что одним из главных драйверов этого процесса было снижение ключевой ставки Центробанка, теперь этот процесс может замедлиться или приостановиться.

Тем не менее эксперты полагают, что снижение ставок на рынке кредитования населения в целом продолжится вне зависимости от динамики ключевой ставки — как в силу общей тенденции в экономике к снижению процентных ставок, в том числе в связи с избытком ликвидности в банковской системе, так и в связи с конкурентной борьбой банков за заемщиков. «В течение 2018 года мы ожидаем дальнейшего снижения ключевой ставки — правда, не такими темпами, как прогнозировали ранее, ввиду роста инфляционных рисков. Возможно, снижение ключевой ставки в ближайший месяц мы еще не увидим, но банки, следуя общему тренду снижения ставки в экономике, будут продолжать корректировать ставки в сторону понижения», — говорит директор департамента операций на финансовых рынках «Русского стандарта» Максим Тимошенко.

Можно предположить, что все ставки рынка кредитования продолжат плавное снижение в силу естественной конкуренции. Ставки по ипотеке при этом, вероятно, перестанут снижаться ввиду роста инфляционных ожиданий.

Петр Рушайло