

«Новая финансовая модель — секрет успеха»

Первое полугодие выдалось непростым для банковского сектора: на фоне восстановления спроса на кредиты работу банков затрудняет непредсказуемость макроэкономических условий и ужесточение регуляторных требований.

Елена Георгиева, председатель правления Новикомбанка, полагает, что, несмотря на рост кредитования темпами выше сектора, не стоит без оглядки увлекаться розницей, продолжая при этом укреплять капитальную базу.

— система —

— Судя по последней отчетности Новикомбанка по международным стандартам (МСФО), вы успешно преодолели последствия кризиса, банк показывает стабильную прибыль. Можно ли сказать, что все проблемы решены?

— Да, мы действительно довольны результатами работы банка. По итогам четырех месяцев 2018 года Новикомбанк вошел в топ-5 банков по динамике активов. По версии рейтингового агентства «Эксперт РА», прирост активов Новикомбанка за этот период составил 47,1%. Банк занял 11-е место по уровню норматива достаточности капитала (Н1.0). Высокая капитализация свидетельствует о надежности банка и о наличии в его распоряжении необходимых ресурсов для дальнейшего наращивания бизнеса. Новикомбанк не просто получает прибыль, а демонстрирует стабильный рост всех ключевых показателей, чем сегодня могут похвастаться далеко не все банки.

— Один из этих показателей — высокие темпы роста кредитования. Как банку удалось увеличить кредитный портфель на 40% за прошлый год?

— Это результат глубокой интеграции Новикомбанка в финансовую структуру корпорации «Ростех», которая позволила усилить позиции акционера и банка одновременно. Банк обеспечивает функционирование единого корпоративного казначейства корпорации, профессиональное управление свободными ликвидными ресурсами ее предприятий, безусловное исполнение напряженного потока платежного графика. Сейчас банк — это ключевой элемент финансовой системы корпорации.

— 40% роста — это феноменальный скачок.

— Новикомбанк удачно сочетает два бизнес-подхода. С одной стороны, это универсальный банк, который предлагает испытывающий набор банковских продуктов и услуг. С другой — это банк-бутик, работа которого основана на индивидуальном подходе к клиенту, основанном на глубоком понимании содержания и особенностей его бизнеса. Получается новая финансовая модель — секрет успеха.

Наше преимущество и в том, что мы готовы в короткие сроки решать сложные задачи. Сегодня это вызов для всех банков — максимальная скорость принятия и исполнения решений при адекватном уровне возникающего риска. При этом технологии нашей работы становятся сложнее, и запросы клиентов отнюдь не просты. Подчеркну, наша команда не использует шаблонных решений, и в этом наша сильная сторона. Мы готовы к оперативному решению самых разных задач наших целевых клиентов, будь то финансирование инвестиционного проекта, нестандартная сделка

ка trade finance или же организация бесперебойных расчетов с внешнеторговым партнером. В конечном счете именно такой партнер сегодня нужен нашим клиентам.

— По итогам первого квартала 2018 года кредитный портфель Новикомбанка вырос на 12%. Не обернется ли активный рост кредитного портфеля увеличением объема проблемных ссуд?

— Мы выбрали принципиально новый подход к оценке качества заемщика и уверены в своей политике управления рисками. Повышена эффективность кредитных процедур, применяются современные требования к структуре совершаемых сделок. Рост кредитного портфеля Новикомбанка в 2017 году — это выдача кредитов по новым стандартам оценки. Новый кредитный портфель нас полностью устраивает с точки зрения характера финансируемых операций, перечня заемщиков и перспектив долгосрочного сотрудничества. Основной объем кредитов банка — это финансирование деятельности предприятий высокотехнологичных отраслей: приборо- и станкостроения, авиационной и автомобильной промышленности. Мы довольны как уровнем риска, так и доходностью портфеля. Посмотрите на нашу отчетность: качество обслуживания ссудной задолженности заемщиков — среди лучших в отрасли. Доля просроченной задолженности по российской отчетности — 3,5%, что ниже уровня даже самых консервативных игроков.

— Расскажите о проекте, который подписал банк на прошедшем недавно экономическом форуме в Санкт-Петербурге (ПМЭФ)?

— Новикомбанк традиционно участвует в таком знакомом для российских экономик мейнстриме, как ПМЭФ. В этом году мы подписали целый ряд серьезных соглашений на общую сумму около 30 млрд руб. как с нашими постоянными партнерами, так и новыми инвесторами. При этом очень важно отметить, что многие из заключенных контрактов направлены на диверсификацию продуктового портфеля нашего акционера — госкорпорации «Ростех». В качестве примера могу привести проект «Кортж», о котором недавно докладывал глава «Ростеха» Сергей Чemezov на встрече с президентом России. Новикомбанк участвовал в финансировании этого проекта, и для нас очень важно помогать реализации таких масштабных задач.

— Для того чтобы наращивать кредитованные такими темпами, банку нужен значительный запас по капиталу. Понадобится ли вам помощь акционера в этом году?

— Я удовлетворена итогами работы банка в первом полугодии. Очевидно, цели, касающиеся как темпов роста кредитного портфеля, так и прибыли, будут достигнуты. При этом не секрет, что вопрос капитализации



Елена Георгиева, предправления Новикомбанка, и Сергей Чemezov, генеральный директор «Ростеха» (основной акционер банка), уверены в перспективах дальнейшего развития бизнеса

сейчас актуален практически для всех игроков сектора. Банки восстанавливаются после затяжной рецессии, стараются нарастить процентную маржу в условиях снижения процентных ставок. Это необходимо для того, чтобы поддержать рентабельность бизнеса. В то же время регуляторные требования к капиталу (в том числе надбавки к капиталу, более строгие требования к резервированию и т. д.) ежегодно ужесточаются. В этих условиях не всегда получаемой прибыли хватает для докапитализации банка и необходима помощь акционеров.

— При этом Новикомбанк — один из немногих крупных банков, который получил за последние два года значительный объем поддержки акционера. Какой общий объем докапитализации банка?

— Мы очень благодарны акционеру за то, что он нашел возможность и ресурсы для дополнительных инвестиций в деятельность Новикомбанка. За прошедшие два года «Ростех» продемонстрировал, что готов докапитализировать Новикомбанк с помощью разных механизмов, включая финансовую помощь и выкуп размещаемых акций.

«Ростех» оказал серьезную поддержку банку именно потому, что Новикомбанк — ключевое звено в финансовой системе госкорпорации. Сейчас банк уверенно зарабатывает прибыль, и это означает, что трудности позади. По итогам первого квартала 2018 года прибыль банка по МСФО составила 2,1 млрд руб. Капитализация полученной прибыли и допэмиссия акций позволили банку увеличить объем собственных средств на 57%, до 13,8 млрд руб. Полученная прибыль будет направлена на расширение деятельности банка, инвестиции в инфраструктуру и IT-технологии.

— Масштабная поддержка «Ростеха» стала одной из ключевых причин повышения рейтинга Новикомбанка агентствами Moody's и «Эксперт РА»...

— Мы рады, что наши успехи отметили оба агентства, и каждое из них не просто по-

высило рейтинг, но и установило позитивный прогноз. Это сигнал рынку, что вероятен и дальнейший позитивный пересмотр оценки кредитоспособности Новикомбанка. Агентство Moody's подчеркнуло в своем пресс-релизе, что позитивный прогноз, присвоенный новому долгосрочному рейтингу Новикомбанка, связан с намерением контролирующего акционера и далее оказывать всестороннюю поддержку Новикомбанку. Положение опорного банка государственной корпорации «Ростех» обеспечивает ему прочные позиции в целевом сегменте рынка. Аналитики Moody's ожидают дальнейшего укрепления позиций банка, улучшение операционных и доходных показателей деятельности, которые будут способствовать наращиванию капитала, а также улучшению качества активов. Оптимистичны и оценки аналитиков агентства «Эксперт РА». Эксперты отмечают улучшение по всем направлениям деятельности банка. Как указывает «Эксперт РА», рейтинг банка обусловлен значимой позицией в ключевом бизнес-сегменте, приемлемыми качеством активов и запасом по капиталу, адекватной оценкой ликвидности и удовлетворительным уровнем корпоративного управления. Повышение уровня рейтинга обусловлено улучшением качества активов и восстановлением рентабельности, а также высокой значимостью Новикомбанка для собственника на долгосрочном горизонте вследствие выполнения функций по консолидации потоков предприятий ГК «Ростех».

— Кстати, о рентабельности. Каковы ваши планы по увеличению доли розницы в кредитном портфеле?

— Нам интересно работать в розничном сегменте, здесь у нас есть свои интересные разработки, но мы намерены сохранить качественную структуру своего бизнеса. Новикомбанк укрепляет свои позиции как опорный банк российской промышленности. Хотя постепенно мы будем увеличивать розничное кредитование, однако с четким соблюдением оптимального соотношения риска и доходности в портфеле. Наше кредо — консервативный подход к отбору заемщиков, поэтому ставка будет сделана на ипо-

течное кредитование и выдачу потребительских кредитов зарплатным клиентам банка.

Не забывайте, розничный бизнес банка имеет широкое социальное значение. Мы запустили проект платежной карты, интегрированной в транспортную систему «Тройка», наша ипотечная программа помогает решить жилищные вопросы сотрудникам предприятий, сотрудничающих с банком. А за ипотекой к нам заемщики обращаются с удовольствием: кредиты сторонних банков мы способны рефинансировать на самых привлекательных условиях и по минимальным ставкам.

Работа над зарплатными проектами во многом определяет нашу стратегию развития региональной сети. Хороший спрос на наши услуги со стороны частных клиентов обеспечивает синергию с корпоративным бизнесом, что, в свою очередь, обеспечивает экономическую целесообразность открытия новых точек продаж. В ближайшие годы их будет открыто около 50. А ведь каждый новый филиал или отделение — это дополнительная прибыль для банка и его акционеров. Такая игра стоит свеч.

— При этом, видимо, дальнейшего снижения процентных ставок в этом году ожидать не приходится? Недавно ЦБ дал сигнал рынку, что ключевая ставка не будет снижаться так, как ожидалось в начале 2018 года. Насколько банки готовы к такому сценарию?

— Для нас эти ожидания не влекут никаких негативных последствий. У Новикомбанка сильные позиции по ликвидности и устойчивый доступ к фондированию в необходимых объемах. И мы готовы к любым изменениям конъюнктуры.

— Почему, на ваш взгляд, банковский сектор восстанавливается так медленно?

— Причина в том, что в целом рост экономики ограничен несколькими факторами, изменение которых сложно прогнозировать даже в среднесрочной перспективе. Сохраняются неопределенность в отношении меняющихся условий налогообложения, слабый потребительский спрос. В конечном счете, деятельность банков ограничена и в части размещения денежных средств при адекватном соотношении выгоды и рисков. Но, безусловно, есть и причины, специфические именно для нашего рынка. Минувший кризис показал всем, что работать «по-старому» больше невозможно, а работать по-новому готовы не все. Объективности ради стоит признать, что это действительно требует больших усилий и инвестиций. Речь идет о разработке новых продуктов, внедрении новых технологий, а также о перестройке взаимоотношений с клиентами. Перестройка клиентских отношений требует времени. Новикомбанк одним из первых приступил к решению этих сложных задач. На протяжении 2017 года мы пересмотрели всю методологическую основу нашей деятельности: были сформированы и начали применяться новые кредитная и клиентская политики, состоялся серьезный пересмотр основных принципов организации кредитного процесса, подходов к оценке риска и согласования кредитных заявок. Эта важная работа принесла значимые результаты, которые позволяют нам в текущем году уходить в отрыв от конкурентов.

Записала Юлия Иванова

банк

Рубль в настоящем

— клиент —

40% россиян не читают договор перед заключением финансовой услуги, 85% не могут рассчитать сложный процент по вкладу, 16% становились жертвой мошенников или теряли деньги. Подведены итоги всероссийского опроса фонда «Общественное мнение» (ФОМ) в рамках проекта «ФИНплейс» на тему финансового поведения вкладчиков. Полученные данные выявляют источники проблемных отношений между банками и гражданами и указывают, может быть, на основную черту российских вкладчиков, которые в большинстве своем не только не хотят быть богатыми, но и полагают, что богатство портит людей.

Частный инвестор

В России интерес к фундаментальным исследованиям финансового поведения возник в последние пять-шесть лет. До этого банки заказывали маркетинговые исследования, изучающие спрос на конкретные услуги и продукты. «Интересовались, так сказать, погодой. Мы же измеряем климат», — объясняет Игорь Задорин, руководитель исследовательской группы «Циркон». «Финансисты — компетентные люди, но они сконцентрированы на решении узких задач, оставляя за рамками вопросы о том, как возникают экономические потребности, почему люди действуют тем или иным образом, как это влияет на то, что происходит на рынке, и к чему в конечном итоге это может привести», — рассказывает Иван Павлюткин, старший научный сотрудник Лаборатории экономикосоциологических исследований НИУ ВШЭ. Сейчас изучением климата занимаются в основном государственные игроки и регуляторы, подобные исследованиям заказывают Центробанк и Минфин РФ, Агентство по страхованию вкладов, Сбербанк.

Предполагается, что человек «экономический» рационален, стремится к максими-

зации прибыли и владеет всей информацией, нужной для совершения правильного выбора. «Такая модель хорошо описывает отношения среди профессиональных участников финансового рынка. Активные инвесторы действительно ведут себя „экономически“, используют разные финансовые инструменты, играют на бирже, рассчитывают риски. Но таких людей всего 1% населения. Не только в России, а во всем мире», — объясняет Григорий Юдин, старший научный сотрудник Лаборатории экономикосоциологических исследований НИУ ВШЭ. Эта небольшая группа обеспечивает основное движение денег, поэтому во многих случаях экономические модели работают. Но остальные 99% населения живут по-другому, и когда они выходят на рынок в качестве частных инвесторов, а потом начинают массово под влиянием эмоций забирать деньги из банков, возникают проблемы. «Поведение ипотечного заемщика абсолютно иное, чем поведение профессионального трейдера, но модели экономистов предполагают, что он ведет себя так же», — говорит господин Юдин.

Работы в области поведенческой экономики (в первую очередь Амоса Тверски и Даниела Канемана, получившего Нобелевскую премию «за применение психологической методики в экономической науке») показывают, что человек в финансовой сфере систематически ведет себя нерационально, причем это не зависит от его опыта и образования. За это ответственны установки нашего мозга. Мы, например, больше ценим рубль в настоящем, чем два в будущем, именно поэтому кредит психологически более привлекателен, чем вклад. Поведенческих ловушек немало. В их числе — давно обнаруженный феномен длительного сохранения прежнего уровня расходов человеком, доходы которого снизились и многие другие.

Больше не дадут

Не менее важную роль играют и социальные факторы, которые изучает экономическая со-

циология. «Финансовое поведение человека нельзя анализировать без учета его социального окружения», — подчеркивает Людмила Преснякова, руководитель проекта «ФИНплейс» ФОМа. Среди факторов, влияющих на поведение людей, она выделяет, например, стремление соответствовать «стандарту», быть «не хуже других». Это способствует так называемому престижному потреблению, когда, не имея никаких сбережений, человек тратит все средства (более того, берет кредит) на роскошную свадьбу, дорогую машину, iPhone последней марки. При этом такое поведение опять же нельзя считать полностью нерациональным: его причины хорошо изучены антропологами на примере первобытных обществ, членам которых без уважения окружающих было трудно выжить в социуме. «Окружение во многом определяет то, что делать „правильно“». Например, правильными могут считаться вложения» в ювелирные изделия, недвижимость, автомобили. Инвестировать свободные деньги в дорогие покупки готовы более 31% россиян, рассказывает госпожа Преснякова. «Нам также свойственно доверять „своим людям“, именно поэтому при принятии финансовых решений многие граждане обращаются не к экспертам, а к друзьям и знакомым».

Чем плотнее социальные связи, тем более значимым оказывается влияние окружения. В то же время это влияние может помочь избежать финансовых ошибок. Иван Павлюткин и Григорий Юдин в рамках гранта Фонда развития ПСТУ изучали ситуацию с кредитами в малых городах России. «Малые города и мегаполисы — абсолютные разные миры. В малых городах живет около четверти населения страны, и именно там самая высокая доля закредитованных», — рассказывает Иван Павлюткин. — В крепких сообществах более высокий уровень доверия между его членами, финансовые отношения регулируются нормами морали. Например, существует институт долговых книг: постоянный клиент может в магазине взять товар в долг, причем

на довольно большую сумму. Но если человек вовремя не вернет деньги, ему передадут через знакомых привет или вывесят его имя в списке должников на дверях магазина. Потерять доверие в сообществе, где все друг друга знает и все друг от друга зависит, — серьезное наказание». Желание жителя такого города взять неподъемный кредит будет ограничено не столько рациональными соображениями, сколько возможностями: все вокруг прекрасно знает его финансовое положение и больше просто не дадут.

Там, где люди разобщены, как грибы после дождя возникают микрофинансовые организации (МФО), они наиболее интенсивно распространяются именно в малых городах России. МФО готовы дать «столько, сколько надо», в результате сообщество теряет инструменты контроля финансового поведения своих членов и моральный климат радикально меняется. «В малых городах вдвое выше число людей, которые оправдывают невозврат кредита», — отмечает Иван Павлюткин.

Рациональное поведение формируется у людей в больших городах, но результатом социальной разобщенности становится взаимное недоверие, в том числе между людьми и финансовыми институтами. «Заемщик воспринимает банк как беспринципного ростовщика, а банк заемщика — как потенциального обманщика, считающего возможным деньги не отдать, и закладывая в процентную ставку свои риски на невозврат кредита. Высокие ставки — результат взаимного недоверия», — поясняет господин Павлюткин. «Отсутствие доверия к финансовой системе способствует нежеланию делать сбережения и коротким горизонтам планирования», — подчеркивает госпожа Преснякова.

В свою очередь, существующая финансовая система размывает социальные связи, ведь деньги плотно влитены в ткань социальных отношений. «Кредит сначала выглядит как независимость, возможность нико-

го ни о чем не просить», — рассказывает Людмила Преснякова и приводит в пример рекламу «Захотела... и взяла кредит». Случается, что один из супругов просто не знает, что второй взял кредит.

Не хотят думать о деньгах

С точки зрения экономистов, человек стремится к максимизации прибыли. Однако, как показывает еще одно исследование ФОМа, 42% россиян не хотят быть богатыми, 63% считают, что богатство портит людей, 52% уверены: их разбогатевшие знакомые изменились к худшему, а 21% полагает, что богатые люди не заслужили своего богатства. «Многие люди просто не хотят думать о деньгах», — отмечает госпожа Преснякова.

В нашем отношении к деньгам много мифологического. Например, антропологи выявили распространную внутреннюю установку, когда люди воспринимают деньги как некую долю, которая у каждого своя. Человек считает, что ему «положено столько-то», и не идет зарабатывать больше, даже если может. «Арифмометр в глазах» включается далеко не у всех.

Исследование «Циркона» показывает, что реальное присутствие на рынке финансовых услуг далеко не всегда совпадает с намерениями. Что касается личной стратегии, то, какое поведение считать правильным, — вопрос неоднозначный в условиях нестабильной макроэкономической ситуации. Не сбергать, а вложить средства в собственный здоровье и образование, получить еще одну профессию может оказаться более эффективной стратегией в условиях повышения пенсионного возраста, отмечают специалисты. И прежде всего человеку надо разобаться в своих целях, мотивах и желаниях, а не идти на поводу окружения и финансовых институтов. С этой точки зрения затраты на посещение психотерапевта могут оказаться лучшей инвестицией, чем вложения в любые финансовые инструменты.

Екатерина Сирина

банк

Платежный ландшафт будущего

Острое соперничество между классическими банками и финтехами завершается. Став полноценными участниками финансовых рынков, IT-компании предпочитают войне дружбу с финансовым сектором. Банки не возражают: такие альянсы делают их сильнее и приближают к клиентам.

— инновации —

Смена поколений

В последние годы векторы развития финансового сектора существенно изменились под влиянием трех основных факторов. Первый — это стремительное наступление интернета и мобильной связи. Удешевление и повсеместное проникновение смартфонов изменило финансовую инфраструктуру во многих странах — например, в Китае самым популярным каналом оплаты товаров и услуг стала платежная система Alipay. Даже уже в Кении платформа для микрофинансирования M-Pesa фактически заменила собой банковскую систему страны. Через нее можно по СМС послать деньги другому пользователю, снять наличные в банкомате с помощью мобильного телефона, положить деньги на накопительный счет.

Споявлением бесконтактных платежей и удаленных digital-сервисов банк сопровождает клиента постоянно. Функция безналичной оплаты через интерфейс мобильных и интернет-приложений стала частью разнообразных сервисов (такси, уборка, доставка еды и др.). Клиент избавлен от необходимости иметь при себе наличные, от трудностей с разменом купюр, получения сдачи и других неудобств. Банки от нововведений только выиграли: они продолжают vyplнять свою функцию через мобильный телефон, отмечает зампредправления Альфа-банка Алексей Чухлов. Более того, объем обслуживаемых ими операций растет.

Второй фактор — смена поколений пользователей. Молодые люди помимо соотношения цены и качества финансовых услуг особенно ценят быстроту и возможность решать задачи удаленно. Как считает начальник управления Абсолют-банка Сергей Нечушкин, в банковской сфере 40% клиентов готовы отказаться от традиционного банкинга и пользоваться только цифровыми сервисами.

Третий фактор — резкий рост конкуренции. Если еще десять лет назад розничные банки конкурировали только между собой, то теперь вызов им бросают новички из финтеха. Компания Uber, создавшая одноименное мобильное приложение для клиентов такси, стала крупнейшим эквайером для счетов малого бизнеса, обогнав Wells Fargo, JPMorgan и Bank of America.

Но новички сопротивляются давлению: наиболее успешные финтех-проекты получают банковские лицензии и лицензии участников финансового рынка. «Банки боятся финтехос и начинают их покупать», — объясняет глава Сбербанка Герман Греф. Так, банк «Тинькофф» купил приложение для хранения в цифровой докумен-

тов «Вкармане» и платежный сервис CloudPayments, СКБ-банк — проект в сфере e-commerce Ecombank, а Альфа-банк — сервис для оплаты с мобильных устройств Pay-me.

Каждый год все больший кусок «кредитного пирога» отнимают не-обанки. Самый яркий пример — банк «Тинькофф», который как агент продает через сайт и свои приложения ипотеки больше, чем некоторые принципалы. В результате традиционные банки вынуждены или создавать собственные онлайн-«дочки» (Sberbank Direct, VTB Direct и др.), или покупать конкурентов, как это сделала группа «Открытие» (а затем и Киви-банк), приобрета онлайн-банки «Точка» иRocketbank.

Все чаще кредитные организации создают совместные проекты с онлайн-компаниями. К примеру, недавно Сбербанк и «Яндекс» совместно запустили интернет-магазин «Беру». По мнению экспертов, синергия выйдена обеим сторонам. IT-компании и не-обанки более гибки в решениях и быстрее кредитных учреждений адаптируют продукты к изменениям на рынке. А традиционные банки обладают возможностями, которые помогают онлайн-банкам и финтеху расти.

«На заре развития финтеха много говорилось о том, что он обьет банки, сейчас видно, что этого не произошло. Банки сами стали активно участвовать в технологических разработках. Причем банку выгодно работать именно в партнерстве с технологической компанией, а не разрабатывать все с нуля», — заметил руководитель блока розничного и цифрового бизнеса Промсвязьбанка Сергей Малышев.

Монетки цели

Еще одна интересная тенденция: криптовалюты активно вторгаются в мир привычных денег. Банкиры не могут игнорировать этот тренд. Одним из первых начал экспериментировать с цифровыми деньгами Ситибанк, выпустивший три года назад собственную виртуальную валюту Citicoin. В начале 2019 года это готова сделать Mitsubishi UFJ Financial Group, призвав свои «монетки» к иене. Кроме этого четвертый по величине банк мира хочет создать криптобиржу. О желании торговать фьючерсами на биткойн заявила фондовая площадка NASDAQ. В декабре прошлого года от слов к делу перешли две чикагские биржи (CME и CBOE). Отметим, что перемены начались под натиском обращения клиентов.

Интерес к цифровым активам растет и в России, несмотря на пока еще недружелюбное законодательство. В ближайшие дни в нашей стране появятся первый криптоинвестиционный банк HASH. Он будет работать по



Банки нигуда не денутся, изменится только формат взаимодействия с клиентом

классической инвестиционной банковской модели, предлагающей поиск, оценку, вывод на рынок качественных проектов, привлечение крупных инвесторов. В июле откроется криптобанк 123x с криптобиржей и криптокартами. Проект позволит обменивать цифровые «монетки» на обычные деньги и осуществлять платежи в кафе и магазинах криптовалютными с помощью эмитированных банковских карт. Партнерами 123x станут несколько крупных сетей.

Помимо рынка криптовалют, капитализация которого, по оценке CoinMarketCap, превысила \$275 млрд, развиваются и альтернативные средства обмена: золото World of Warcraft (внутренняя валюта популярной ролевой онлайн-игры от Blizzard), монеты QQ в Китае (сервис мгновенного обмена сообщениями от Tencent) и др.

Место расчета

Все больше криптовалют ориентируется не на майнинг и спекуляции, а исключительно на расчеты. Среди них выделяются первые в мире виртуальные «монеты», обеспеченные драгоценными металлами, что заметно снижает их волатильность. Так, известный предприниматель Герман Стертлов решил выпустить криптостерлинги, равные одному серебряному стерлингу и привязанные к курсу Лондонской биржи металлов. Юрист Дмитрий Лушин с партнерами развивает децентрализованную площадку Sphere. Проект создан для C2C-, B2B-, B2C-платежей с открытым исходным кодом. Цена одного токена, обеспеченного «золотыми» ETF или инвестзолотом 999.99, равна одной тройской унции, определяемой по курсу LBMA на момент покупки или продажи. Обладатели таких токенов в любой момент могут обменять цифровой актив на драгметаллы.

Закрепиться на рынке платежей пытаются и масса нишевых стартапов. В этом году прошло ICO CaskCoin, первого в мире цифрового денежного знака, стоимость которого базируется на качестве известных виски The Macallan и Glenlivet. Площадка PotCoin стала популярным местом расчетов для любителей конопли. Революцию в логистической отрасли готовит MuleChain, планируя создать глобальную профильную валюту для участников рынка, заявил «Ъ-Банку» гендиректор американской компании Ральф Лю.

Но, конечно, наиболее серьезный урон классическому миру финансов нанесла система Ripple, созданная для платежей и обмена валют между банками, юристами и гражданами. Комиссия за одну операцию составила всего \$0,000005. Для сравнения: Visa и MasterCard берут до 1% от суммы транзакции. На днях Ripple запустила программу Xpring для финансирования предпринимателей. От этого уже пострадали позиции Visa и MasterCard, лишившихся значительного дохода, особенно в Японии и Южной Корее.

Международные платежные системы, осознав угрозу своему бизнесу, начали интегрировать свою инфраструктуру с сервисами мобильных платежей, а также развивать собственные виртуальные кошельки. Много шума наделал британский финтех-проект Revolut, позволяющий бесплатно снимать наличные доллары, евро, фунты в банкоматах по биржевому курсу и отправлять деньги. Приобретают популярность и биткойн-карты Wirex, позволяющие расплачиваться за товары и услуги цифровыми «монетами» по всему миру. Довавим, что виртуальные и физические карты в обоих проектах выпускают MasterCard или Visa.

Мобильные технологии позволяют людям отказаться от наличных. «В первую очередь начнут исчезать пластиковые карты. Фактически с появлением сервисов Apple Pay и Samsung

Pay необходимость в «пластике» уже отпала. Оплату можно делать с телефона», — считает Алексей Чухлов.

Не дают банкирам расслабиться и IT-компании. Например, Facebook, имеющая более 2 млрд подписчиков, уже получила банковскую лицензию в двух юрисдикциях, одна из них — в Европе. Недалеки и времена, когда Google и Amazon регистрируют Google Finance и Amazon Finance.

Впрочем, ряд экспертов скептически относится к попыткам IT-гигантов стать банками. «Банк — очень зарегулированный бизнес с мультипликатором в самом лучшем случае 1,5–1,7 на капитал. IT-бизнес может иметь мультипликаторы 20–25 на капитал. Но занимаясь регулированием, интернет-компания больно бьет по своей стоимости. Для банка кредит является активом, но для IT-гигантов он будет считаться долгом. Вряд ли получение банковской лицензии обрадует акционеров интернет-компаний», — отметил зампредправления Газпромбанка Олег Вакман. По его мнению, единственной сферой, где сейчас представители финтеха могут потеснить банки, являются P2P- и P2G-платежи. Здесь IT-компаний не касаются жесткие банковские нормы по резервированию и по капиталу. А по сервису и скорости они могут быть и лучше банков. Но классические банки останутся. Поскольку никто не сможет с ними конкурировать по рычагу на капитал, когда, грубо говоря, на каждый рубль капитала банк может выдать 10 руб. кредита.

Формат взаимодействия

У российских банков еще есть время на то, чтобы адаптироваться к новой реальности. Ведется работа над созданием единой блокчейн-платформы для финансового рынка. Ассоциация «Финтех», в которую входит лидеры рынка, планирует в 2019 году запустить «Мастерчейн». Проект решает несколько ключевых задач: учет ипотечных вкладных, создание цифро-

вых аккредитивов, реестр цифровых банковских гарантий для участников тендеров, упрощенная идентификация клиентов, обмен данными.

По прогнозу консалтинговой компании Accenture, внедрение технологии блокчейн позволит банкам сократить расходы на 50%, причем в некоторых сферах этот показатель может достичь 70%. Но говорить о полном переходе на цифру пока рано.

За рубежом даже наблюдается некое разочарование. В 2017 году банки JPMorgan, Morgan Stanley и Goldman Sachs заявили о выходе из консорциума R3, глобальной экспериментальной лаборатории по применению блокчейна. Крипто-технологии пока не достигли зрелости. Не случайно, по оценке компании TFH, 95% банков не готовы заниматься криптобизнесом. «Влияние криптовалют и ICO на финансовые рынки пока минимально, в отчете Standard & Poor's оно сравнивается с кругами на воде: объем ICO за 2017 год составил около 2% от всего объема IPO, притом что рынок ICO был очень перегрет», — сообщил доцент Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС Андрей Поваров.

Однако это не означает, что банкиры перестанут финансировать финтех. У распределенных реестров очень много достоинств. Так, с 1 июля в рамках проекта ЕСИА (Единая система идентификации и аутентификации) начался сбор биометрических данных клиентов. В будущем эти данные могут стать «биометрическим паспортом», получить который достаточно один раз в жизни. Банки также работают над внедрением электронного цифровой подписи. Бумажный документооборот в будущем практически исчезнет.

«Будет сокращаться число отделений банков. Автоматизация рутинных процедур позволит перевести многие продукты в дистанционные каналы. Благодаря этому посещение банка перестанет быть обязательным, за исключением случаев, прописанных в законодательстве. Со временем общение с банком может перейти в формат on-demand (по запросу клиента), становясь все более комфортным», — сообщил Алексей Чухлов.

Однако даже с учетом всех технологических изменений базовая функция банка останется прежней — управление риском и обеспечение доступа к финансовой системе. Кардинально меняется только формат взаимодействия с клиентом. Выиграет тот, кто научится лучше других собирать и обрабатывать метаданные. Это позволит предлагать клиенту продукт, который ему нужен сейчас через удобный для него канал по понятной и приемлемой цене.

Таким образом, не стоит хоронить банки. Они нигуда не денутся, просто изменятся. Их основные функции — хранить, передавать, занимать — останутся. А вот что действительно изменится, так это платежный ландшафт. И за это нужно сказать спасибо альянсам банков и финтехос.

Сергей Артемов,
Маргарита Гвоздева,
Екатерина Романова

Откуда акции растут

— сектор —

В первом квартале нынешнего года акции ведущих российских банков порадовали инвесторов, показав неплохой результат. Начало второго квартала все испортило. И хотя аналитики полагают, что в ближайшее время ситуация выправится, отношение инвесторов к развивающимся рынкам ухудшилось, и аналитикам придется пересмотреть прогнозы справедливой стоимости акций фаворитов в сторону снижения.

Квартал желаний

Первый квартал 2018 года для акций российских банков был отнюдь не удачным. В целом финансовый сектор продолжал отставать от рынка: индекс банков и финансов Мосбиржи вырос на 3,49%, тогда как индекс Мосбиржи — на 4,8%, однако на фоне результатов 2017 года (–15,3% и –5,8% соответственно) это можно назвать существенным прогрессом.

При этом, что, возможно, более важно с точки зрения частных инвесторов, лидеры рынка показали существенный рост. «Российские банковские активы пользуются большим интересом со стороны инвесторов. Причиной тому, по нашему мнению, является снижение конкуренции из-за сокращения количества банков в финансовой системе. Крупные банки, такие как Сбербанк и ВТБ, стали бенефициариями ситуации из-за своего доминирующего положения на рынке», — говорит аналитик УК «Альфа-Капитал» Артем Копылов.



Лучший результат показали акции банка «Тинькофф» (ТКС), которые выросли за первый квартал на 16,32%, следом идет Сбербанк с 12,14%, замыкает тройку лидеров ВТБ с 10,3%. Акции банка «Санкт-Петербург» показали слабый результат с доходностью –1%.

«По итогам первого квартала акции банковского сектора оказались в лидерах российского фондового рынка», — отмечает старший управляющий активами УК «Уралсиб» Андрей Алексеев. — Наибольший прирост показали акции Сбербанка и ТКС, банки отличаются высокими темпами роста кредитного портфеля и рекордными финансовыми показателями: ROE Сбербанка — 24%, ROE ТКС — 50%. Акции ВТБ традиционно не пользуются большой популярностью у инвесторов, несмотря на относительно невысокую оценку на фоне непонятной роли банка в дальнейшей санации российского банковского сектора и активного участия в непрофильных сделках».

Остановка по требованию

Начало второго квартала внесло существенные коррективы в динамику цен на акции российских эмитентов, в том числе представителей финансового сектора. В пятницу, 6 апреля, Минфин США объявил о новом пакете санкций, включающем фактически запрет на взаимодействие с компаниями, подконтрольными российским бизнесменам Виктору Вексельбергу и Олегу Дерипаске; компания последнего UC Rusal после этого заявила, что данные меры могут привести к ее техническому дефолту.

На следующий торговый день, в понедельник, 9 апреля, на российском фондовом рынке прошла волна распродаж, за день индекс Московской биржи потерял 8,3%, из более ликвидных бумаг более всего подешевели акции Сбербанка, рухнувшие на 16,6%. «Столь сильное падение акций Сбербанка связано с тем, что он крупный кредитор «Русала», а также с тем, что это один из крупнейших российских эмитентов

и на нем не мог не сказаться общий пересмотр инвесторами страновых рисков», — поясняет аналитик «Финама» Алексей Корень.

Впрочем, этот спад не был затяжным: уже к началу июня индекс Мосбиржи вырос по сравнению со значениями на начало апреля на 1,4%. При этом аналитики считают, что влияние нового типа санкций, затрагивающих конкретные компании, может иметь долгосрочное негативное влияние и на акции всего банковского сектора. «Санкции в отношении «Русала» сильно повлияли на наш рынок и валюту, мы видим достаточно низкие ценовые уровни, что является отражением этих санкций. Будущие возможные санкции в отношении российских компаний уже учитываются в котировках российских банков, санкции в отношении российского госдолга пока не обсуждаются, соответственно, пока это не основной риск для нашей банковской системы», — говорит биржевой советник ИК «Велес Капитал» Виктор Шастин.

«США ввели действительно жесткие санкции только в отношении ограниченного круга компаний, что будет иметь очень ограниченное влияние на банковский сектор, и Сбербанк, в частности, как крупнейшего кредитора в стране», — считает Андрей Алексеев. А по мнению Артема Копылова, инвесторы больше всего опасались возможного отключения банков от системы передачи информации и совершения платежей SWIFT. Реализация такого сценария могла бы полностью изолировать российские банки от международной финансовой системы и создать серьезные проблемы для них. Но заявление генерального директора SWIFT о том, что организация не отключит Россию от сети, успокоило инвесторов, интерес к покупкам российских банковских активов возобновился, акции растут в цене. Шансы введения санкций США в отношении российского финансового сектора есть, но они невелики. Мы позитивно смотрим на акции российских банков, которые торгуются с дисконтом к акциям их иностранных конкурентов.

Вместе с тем в среднесрочном плане падение российского фондового рынка может негативно сказаться на финансовых результатах отечественных банков, а следовательно, и на котировках их акций. «Банки сейчас из-за дефицита хороших заемщиков вкладываются в облигации, а цены облигаций просели. Естественно, ущерб нанесен большой, хотя облигационный рынок частично восстановился», — проясняет механизм взаимосвязи проблем банков с проблемами компаний реаль-

ного сектора аналитик ИК «Церих Капитал» Андрей Верников.

Зеленый вагон

Оценки большинства аналитиков в отношении ближайших перспектив акций российских банков довольно оптимистичны. Акции Сбербанка и ТКС сохраняют фундаментальную привлекательность, несмотря на несколько возросшие риски и, соответственно, требуемые инвесторами премии. Высокие цены на нефть должны способствовать стабильной макроэкономической ситуации в России и поддерживать высокие финансовые показатели этих банков, полагает Андрей Алексеев.

«Чистая прибыль банка „Тинькофф“ за 2017 год выросла на 72%. Модель бизнеса, используемая банком, оказалась высокорентабельной», — отмечает Артем Копылов. По его мнению, Сбербанк и «Тинькофф» могут показать лучшие финансовые результаты среди российских банков по итогам первого квартала 2018 года. К тому же банки выплачивают дивиденды на уровне 5% годовых.

Андрей Верников придерживается иной точки зрения, поскольку, если говорить, к примеру, об акциях Сбербанка, то большинство фундаментальных аналитиков считают, что несмотря на то, что они недооценены на 25–45%, из-за выросших рисков их не покупают. В целом отношение к развивающимся рынкам у инвесторов несколько ухудшилось, и аналитикам придется пересмотреть прогнозы стоимости в сторону снижения.

Петр Рушайло

