

«МЫ СТАВИМ НА ДОЛГОСРОЧНУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

В УСЛОВИЯХ СНИЖАЮЩИХСЯ СТАВОК ИПОТЕКА СТАЛА ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВ. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «УРАЛСИБ» КОНСТАНТИН БОБРОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG СТАНИСЛАВУ ЛОМАКИНУ О ПРИОРИТЕТАХ В БИЗНЕСЕ И ПОДХОДАХ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ, А ТАКЖЕ О ТОМ, СТОИТ ЛИ ЖДАТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО БУРНОГО РОСТА НА ИПОТЕЧНОМ РЫНКЕ.

BUSINESS GUIDE: Какое место в вашей стратегии развития отводится ипотеке?

КОНСТАНТИН БОБРОВ: Ипотека была нашим якорным продуктом в течение двух последних лет. С середины 2016 года по середину 2018 года мы росли в этом сегменте быстрее рынка и вошли в семерку лидеров по выдаче ипотеки. В последние месяцы мы выдавали ежемесячно ипотечных кредитов на сумму 3 млрд рублей, но с точки зрения темпов роста этот сегмент рос быстрее всего. За 2017 год портфель у нас вырос примерно на 65%, тогда как рынок был ниже на 20–30%. В этом году темпы роста ипотечного портфеля у нас несколько ниже рынка, и примерно в этих темпах мы будем держаться в стратегической перспективе.

BG: А на каком направлении вы планируете сфокусироваться в этом году?

К. Б.: Свои приоритеты в бизнесе мы измеряем маржинальностью. По нашему мнению, на горизонте 1,5–2 лет наибольшую маржинальность — с учетом рисков в макроэкономике, номинальных ставок и дополнительного эффекта для бизнеса от взаимодействия с клиентами — будут иметь кредитные карты. Естественно, маржинальность по этому портфелю нужно мерить не только собственно по кредитным картам, но и по интенсивности взаимодействия с клиентом. Ведь клиенты, в том числе, проводят транзакции, являются потребителями и других продуктов.

BG: Глава Центробанка (ЦБ) Эльвира Набиуллина недавно высказалась, что быстрый рост ипотечного кредитования заставил ее задуматься о возможности возникновения «пузыря» на рынке. Существует ли, на ваш взгляд, такой риск? И насколько он серьезен?

К. Б.: На мой взгляд, дальнейшие темпы роста ипотеки будут снижаться. Замедление этого сегмента связано с тем, что темпы падения ставки немного сократились, соответственно, сократились и темпы снижения стоимости кредитов. Еще в январе-феврале мы считали, что к концу года ключевая ставка будет в районе 6,5%. Но потом в связи с рядом событий геополитического характера наши ожидания стали более умеренными, и сейчас базовый сценарий для нас — снижение ключевой ставки до 7%. И потом, как мне кажется, отчасти слова ЦБ носят и предостерегающий характер. Когда регулятор высказывает свою позицию по тому или иному вопросу, банкиры начинают учитывать ее в своих решениях и быть аккуратнее.

BG: Какая доля в вашем портфеле приходится на строительный сектор?

К. Б.: Строительство занимает примерно 20% корпоративного портфеля. Как федеральный банк мы не очень сильно отклоняемся от структуры экономики, которая у нас есть.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

BG: Как вы оцениваете поправки в законодательство, согласно которым банки будут заниматься сопровождением строительных проектов, реализуемых с привлечением средств дольщиков?

К. Б.: Это очень интересно, но требует дополнительного анализа прежде всего с точки зрения кредитных рисков.

BG: Но ведь вы получите прекрасную возможность расширить клиентскую базу.

К. Б.: Конечно, это может принести какой-то дополнительный объем пассивов — через эскроу-счета, например. Но, на наш взгляд, кредитный риск, который будет в строительной сфере, нужно оценить на ближайшем горизонте. Мы в принципе стараемся избегать ускоренного кредитования, особенно в потенциально рискованных сегментах. Один из наших приоритетов — воспроизводимость результата на определенном уровне. Мы не столько

идем за каким-то абсолютным рекордом доходности на коротком горизонте, сколько ставим на эффективность банка в долгосрочной перспективе. И к слишком волатильным возможностям (даже несмотря на то, что иногда они сулят повышенную прибыль) мы, скорее всего, будем подходить с осторожностью.

BG: Не боитесь ли вы из-за этого потерять долю на ипотечном рынке?

К. Б.: Мы видим такую вероятность. Но нам не очень страшно быть впереди или позади кого-либо. Нам важно понимать, что та экономическая модель, которую мы реализуем, устойчива и эффективна. И если она устойчива и эффективна, то ворвались ли мы в десятку по тому или иному показателю или нет — имеет для нас второстепенный характер. В конце июля национальное рейтинговое агентство АКРА присвоило банку рейтинг BBB–,

обусловив его адекватной оценкой достаточности капитала и позиции по фондированию и ликвидности, отметив удовлетворительное качество риск-менеджмента. И такое признание со стороны экспертного сообщества — хорошее подтверждение того, что мы все делаем правильно.

Тот размер риска, который мы имеем сейчас, находится на приемлемом уровне, и мы в принципе стараемся минимизировать все виды риска как прямого, так и косвенного. Также у нас есть требования по диверсификации портфеля, которым мы следуем.

BG: Насколько рефинансирование кредитов других банков является для вас заметным фактором наращивания портфеля, в том числе в ипотечном сегменте?

К. Б.: Рефинансирование — хороший драйвер для всех участников рынка. Это возможность привлечь на рынке клиента, который имеет хорошую кредитную историю. Рефинансирование означает, что человек где-то уже обслуживал свой кредит и, скорее всего, качественно. Таким образом, как минимум уходит эффект мошенничества. Поэтому сейчас хороший момент для того, чтобы поддержать портфель с помощью рефинансирования.

BG: Ваш банк приобрел или потерял клиентов после массового запуска банками программ рефинансирования?

К. Б.: Это довольно сложно оценить в цифрах. Но нужно понимать, что это все-таки взаимный процесс. Но в целом, мне кажется, что мы скорее сейчас больше приобретаем от этой истории, чем теряем. В течение этого года мы видели, что некоторые банки испытывали экономические трудности, имели сложности в поддержании непрерывной деятельности. Конечно, мы старались этим пользоваться и переключить некоторые объемы на себя.

BG: Растет ли по мере стабилизации курса рубля спрос на валютную ипотеку? Или курсовые колебания в период кризиса отбили всякое желание ее брать?

К. Б.: Если говорить о рынке в целом, то, конечно же, интерес к валютной ипотеке существенно ниже, чем был до кризиса. Она имела смысл, когда валютные и рублевые ставки по ипотеке различались более чем на 5–7%. Соответственно, вот эта разница и порождала некое восприятие валютной ипотеки как более дешевого продукта.

Сейчас разрыв на рынке не такой большой. Рублевая ставка по ипотеке 8,5–9%, а по валютной ипотеке выше 5%. Соответственно, склонность к валютной ипотеке в целом должна снизиться. Плюс многие попробовали на практике, как реализуется валютный риск, и поняли, что это не пустые слова. Мы несколько лет назад прекратили валютные ипотечные кредиты выдавать, и сегодня валютная ипотека у нас фактически нулевая. ■