



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПОКУПКА ВТБ 29,1% АКЦИЙ РИТЕЙЛЕРА «МАГНИТ» ЗА 138 МЛРД РУБЛЕЙ СТАЛА КРУПНЕЙШЕЙ СДЕЛКОЙ ЭТОГО ГОДА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Сейчас банки становятся универсальными финансовыми организациями, которые наравне с кредитованием занимаются инвестиционной деятельностью. «На данный момент у банков накопился значительный профицит ликвидности, который затруднительно использовать в наращивании кредитного портфеля: ЦБ охладил розничное кредитование, а корпоративный сегмент растет не так быстро, как хотелось бы. Очевидным выходом из такой ситуации для крупных игроков рынка стали инвестиции в потенциально прибыльные проекты», — объясняет гендиректор МФК «Займер» Сергей Седов.

По его словам, наиболее крупной состоявшейся сделкой в банковском секторе в 2018 году стала покупка ВТБ 29,1% акций ритейлера «Магнит» за 138 млрд рублей (40% этого пакета позднее было продано инвестиционной компании Marathon Group). «Несмотря на то, что розничная торговля имеет весьма туманные перспективы развития в ближайшие несколько лет в условиях стагнации реальных доходов населения, у этой сделки имеется большой потенциал прибыли. В прошлом году капитализация «Магнита» снизилась практически вдвое на фоне стагнации в развитии и уступке первого места по объему выручки ближайшему конкуренту X5 Retail Group. Тем не менее «Магнит» имеет все шансы восстановить утраченное лидерство, и в этом случае котировки его акций существенно вырастут. Но пока банк получает значительный убыток от этой сделки: если в начале года ВТБ приобрел долю из расчета 4661 рубль за акцию, то в сентябре их цена опустилась ниже 4 тыс. рублей», — говорит господин Седов.

Ранее ВТБ отметился другим интересным проектом, имеющим в ближайшем будущем хорошие перспективы. «В 2015 году на базе дочернего Лето-банка совместно с «Почтой России» был создан Почта-банк. Он присутствует в большинстве почтовых отделений. Если к сотрудничеству с данным союзом подключится «Магнит» (известно, что такие планы существуют), мы сможем наблюдать, например, как магазины ритейлера

используются в качестве пунктов выдачи посылок, а курьеры «Почты России» доставляют продукты интернет-покупателям», — отметил господин Седов.

ВОСПРОИЗВОДСТВО ТЕХНОЛОГИЙ

По мнению инвестиционного аналитика фонда Finsight Ventures Павла Гурьянова, чтобы банк инвестировал в проект, он должен нести в себе одну из двух составляющих: потенциал для роста транзакционного дохода банка или продажи кредитных продуктов, либо потенциал использования своей текущей базы клиентов для того чтобы предложить им совершенно новые, не связанные с банковской деятельностью продукты. «Кроме того, инвестируя в проекты, финансовые институты приобретают компетенции и технологии, на создание и воспроизводство которых внутри банка тратится большое количество времени», — считает господин Гурьянов.

Таким примером взаимовыгодного сотрудничества является совместное предприятие (СП) Сбербанка и «Яндекса», которые намерены создать на российском рынке маркетплейс по типу Amazon. «В создании СП для Сбербанка выгоды вполне осязаемы: маркетплейс служит идеальным каналом для продажи эквайринга, расчетно-кассового обслуживания и кредитных продуктов», — поясняет господин Гурьянов.

«Можно ожидать, что Сбербанк будет предлагать потребительские кредиты клиентам напрямую на маркетплейсе и займет доминирующее положение на рынке. Кроме того, обе компании обладают колоссальным набором пользовательских данных. Монетизация совместного набора данных может оказаться и проще, и эффективнее даже за пределами создаваемого маркетплейса», — согласен менеджер по развитию торговой инфраструктуры Zichain Данил Яковлев.

По мнению доцента кафедры бизнеса и управленческой стратегии Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС Теймураза Вашакмадзе, банки в первую очередь интересуют стартапы в области финтех. «Наверное, можно

выделить три категории стартапов, на которые банки пристально смотрят: платежные системы, аналитика (скоринг) и видеоаналитика», — говорит аналитик. По его словам, в основном стартапами интересуются технологические банки. Так как круг потенциальных банков, которые готовы инвестировать в стартапы, относительно невелик, проект должен предлагать уникальное решение, которое позволит банку легко развернуть его на своей инфраструктуре и быстро монетизировать. В целом инвестиции в финтех в России оцениваются в \$50 млн в год.

Эксперт блокчейн-лаборатории Финансового университета при правительстве РФ Венера Шайдуллина отмечает, что в банковской сфере все большую популярность набирает тема искусственного интеллекта, биометрии, современных способов защиты карт и аккаунтов в системах мобильного доступа к личному кабинету. «Отдельного внимания заслуживает биометрия: в частности, ВТБ и Сбербанк уже вводят возможность входа в личные кабинеты посредством отпечатков пальцев. Также в недалеком будущем может появиться способ входа при помощи сканирования сетчатки глаза, ушей и других уникальных элементов, которые позволят за несколько секунд идентифицировать клиента. Это, в свою очередь, отменит необходимость генерации пин-кодов для карт, а также подачи сложного перечня документов для получения определенных банковских услуг», — говорит эксперт.

ЗНАЙ СВОЕГО КЛИЕНТА По подсчетам партнера группы RB Partners Арсения Даббаха, российские банки тратят на стартапы и технологические проекты от 30 млн и до 1 млрд рублей в год. «Чтобы получить банковское финансирование, компании нужно иметь готовый продукт или технологию, укомплектованную команду, желательно опыт работы с банками, так как основная проблема стартапов — это незнание бизнес-процессов банка. Банки готовы делать пилоты и интегрироваться с проектами, а в случае успеха пилота — «раскатывать» сервис на свою клиентскую базу», — поясняет господин Даббах.

ОХОТА НА СТАРТАПЫ

РОССИЙСКИЕ БАНКИ ДИВЕРСИФИЦИРУЮТ СВОЙ КРЕДИТНЫЙ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ УЖЕ НЕ ПОЗВОЛЯЕТ ИМ РАСТИ ПРЕЖНИМИ ТЕМПАМИ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПЕРСПЕКТИВНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ЯВЛЯЮТСЯ ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ, ФИНТЕХ-СТАРТАПЫ И ИННОВАЦИИ. ИГОРЬ ШИШКИН

Директор по развитию бизнеса в финансовом секторе компании «Инфосистемы Джет» Дмитрий Подмоков согласен, что в объеме инвестиций банков в IT значительную долю сейчас занимают проекты по созданию новых клиентских сервисов, информационной безопасности, инициативы в области машинного обучения и искусственного интеллекта, а также проекты по модернизации существующих процессов и внедрению методов гибкой разработки продуктов.

Павел Гурьянов отмечает примеры создания банками собственных операторов сотовой связи (Тинькофф-банк и Сбербанк), что позволяет им увеличить доходы от существующей базы клиентов. «Банки, преследуя цель стать для своего клиента больше, чем просто банком, постоянно экспериментируют со своей продуктовой линейкой. Однако это относительно свежий тренд, и оценивать эффективность инвестиций в подобного рода проекты пока рано. В качестве примера тут можно назвать сервисы DocDoc и Plazius, в которые инвестировал Сбербанк, а также недавнюю сделку банка «Санкт Петербург» и OneTwoTrip. Данный тренд вписывается в концепцию «mobile first, digital everything», которой стараются соответствовать не только российские банки. Очень ярким подтверждением этому являются JPMorgan и Goldman Sachs, основным бизнесом которых долгое время был инвестиционный банкинг», — говорит эксперт.

Сергей Седов считает, что в будущем российские банки будут активно участвовать в организации венчурных фондов. «Данный вид инвестирования у нас практически не развит, но имеет большие перспективы, поскольку позволяет получить большую прибыль. Логично, что банки с большим профицитом ликвидности обязательно попробуют развить подобное направление финансового бизнеса», — поясняет господин Займер. Господин Даббах подчеркивает, что банки создают венчурные фонды, чтобы получить технологию, которая усилит основной бизнес финансовой организации. ■