

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ /БАНК

ПОВЫШЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ / 15
РИСКИ ИПОТЕЧНОГО «ПУЗЫРЯ» / 18
БАНКОВСКАЯ БИОМЕТРИЯ / 24
РЕФОРМА ОСАГО / 27

Понедельник, 22 октября 2018 №193/П
(№6431 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

 **ВТБ**
Банк ВТБ (ПАО)

Реклама

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ





КОНСТАНТИН КУРКИН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ/БАНК»

НАЗАД В БУДУЩЕЕ

Последнее время участники российского банковского рынка вкупе с экспертами увлеклись рассуждениями о светлом будущем, в котором кредитные организации активно используют блокчейн, внедряют роботов-консультантов и знают о желаниях клиента лучше него самого благодаря «большим данным». Как следствие, цифровые технологии, которые должны этот завтрашний день приближать, нередко ставятся банками во главу угла и приобретают для них чуть ли не сакральное значение.

Проблема в том, что в погоне за многообещающими перспективами участники рынка нередко забывают о собственных клиентах, в интересах которых по идее и проводится цифровизация. Как показывает американский опыт, проникновение технологий само по себе не является гарантией удовлетворенности аудитории. Именно среди клиентов, использующих исключительно дистанционные каналы взаимодействия с банком, оказалось больше всего недовольных качеством обслуживания, установило исследование JD Power.

Еще один пример — Швеция, которую принято считать практически эталоном построения безналичного общества. В стране, где за наличные нельзя расплатиться в общественном транспорте и «кэш» согласится принимать далеко не каждый магазин или банк, недавно стали бить тревогу по поводу сокращения оборота традиционных денег. Глава шведского Центробанка Се-силлия Скингсли в интервью CNBC признала, что существуют люди, которым физические деньги необходимы. В качестве примера, она привела беженцев и престарелых людей, которые в силу возраста, отсутствия банковского счета или по состоянию здоровья лишены возможности использовать электронные платежи. Дошло до того, что шведские законодатели теперь собираются заставить крупнейшие банки страны в обязательном порядке предлагать клиентам снятие наличных.

России до подобных дискуссий пока далеко, но и здесь вопросы распространения новых технологий упираются в привычки и потребности аудитории. А у нее на повестке дня отнюдь не новации, а выбор надежного банка для хранения денег с приемлемым уровнем ставок.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПОДЪЕМ ПЕРЕВОРОТОМ

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИИ В СЕНТЯБРЕ ПОВЫСИЛ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ НА 25 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ, ДО 7,5%, ОБЪЯСНИВ НЕОБХОДИМОСТЬ ТАКОГО РЕШЕНИЯ ДЕЙСТВИЕМ РЯДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ И ОБЩЕЙ РЫНОЧНОЙ СИТУАЦИЕЙ. ВЕРНУТЬСЯ К ВОПРОСУ ЕЕ СНИЖЕНИЯ РЕГУЛЯТОР ОБЕЩАЕТ ЛИШЬ В КОНЦЕ 2019 — НАЧАЛЕ 2020 ГОДА. БАНКИ И УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ УВЕЛИЧЕНИЕ СТАВКИ СВОЕВРЕМЕННЫМ, А ЕЕ ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ ПРИЕМЛЕМЫМ ДЛЯ НОРМАЛЬНОЙ РАБОТЫ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ



ПОСЛЕДНИЙ РАЗ ЦБ ПОВЫШАЛ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ В 2014 ГОДУ, РЕАГИРУЯ НА ОБВАЛ РУБЛЯ

Ключевая ставка изменилась в сторону увеличения впервые за несколько лет, напоминает начальник инвестиционного направления банка «Оранжевый» Сергей Кокотов. «Это обусловлено изменением внешних условий, в частности, изменением показателя инфляции. На этот показатель ЦБ смотрит как на основной при принятии решения по ключевой ставке», — говорит он. По словам эксперта, в данный момент уровень инфляции растет быстрее, чем ожидалось. «Например, по сообщению ЦБ, годовой уровень цен на продовольственные товары превысил предполагаемый рост и составил 3,1% в августе. Таким образом, по итогам года инфляция может превысить ожидаемый уровень в 4%. Чтобы это предотвратить, ЦБ пошел на повышение ставки», — уточняет господин Кокотов.

Своевременность увеличения ключевой ставки налицо, подчеркивает он: повышение должно ограничить рост цен, а также сыграть на руку рублю, который до этого начал укрепляться. «К тому же рынок банковских услуг начал меняться еще до принятия решения, упреждая повышение

ставки. К примеру, ставки по депозитам десяти крупнейших банков стали расти еще в начале сентября. В итоге к концу сентября ставка выросла на 0,33%, с 6,32 до 6,65%. Ставки по кредитам также показали небольшой рост. Таким образом, ЦБ лишь подтвердил общий тренд», — полагает эксперт.

Основную причину повышения ключевой ставки в банке «Александровский» видят в росте волатильности на рынках российских активов, связанной с рисками новых санкций в отношении России и с общим настроением инвесторов относительно развивающихся рынков, говорит трейдер кредитной организации Роман Дзугаев.

«В частности, ослабление курса рубля вносит свой вклад в постепенное ускорение темпов инфляции, а также рост инфляционных ожиданий у потребителей и производителей. Данный шаг регулятора был скорее направлен на нивелирование негатива от изменения цен российских активов в среднесрочном периоде. Сами по себе темпы инфляции (3,4% по итогам сентября в годовом исчислении.— BG),

если абстрагироваться от рыночной волатильности, на наш взгляд, не являлись условием для ужесточения денежно-кредитной политики», — уточняет он.

Причина повышения ставки кроется в увеличении темпов инфляции из-за падения курса рубля и увеличения в связи с этим цен на продукты потребления, соглашается с коллегами представитель банка «Санкт-Петербург» Анна Бархатова. «В целом ситуация на рынке заимствований остается непростой из-за зарубежных санкций. Например, государство испытало существенные трудности в размещении ОФЗ, что говорит о неготовности инвесторов выкупать государственный долг», — добавляет она.

По словам Анны Бархатовой, чтобы ответить на вопрос о своевременности повышения ставки, надо глубоко понимать, на какие индикаторы в первую очередь ориентируется ЦБ и почему было допущено такое сильное ослабление рубля. «Представляется, что оно было запоздалым и повысить ставку можно было раньше, что, возможно, сдержало бы обвал рубля», — отмечает она. → 16

МАКРОЭКОНОМИКА

15 → В РЕЖИМЕ ОЖИДАНИЯ Решение ЦБ отразится на стоимости привлечения средств, однако на данный момент рано говорить о том, повлечет ли это рост ставок по кредитам, отмечают в Северо-Западном филиале банка ВТБ. «Мы внимательно следим за конъюнктурой рынка, но считаем текущий уровень процентных ставок приемлемым для клиентов на данный момент. Возможные изменения будут зависеть от развития экономической ситуации, динамики ключевой ставки Банка России и, как следствие, стоимости фондирования», — говорит представитель кредитной организации.

Председатель совета директоров ООО «Бонава Санкт-Петербург» (структура шведского девелопера Bonava) Майкл Бьёрклунд считает, что изменение ключевой ставки ЦБ может привести к росту процентных ставок по ипотеке. Результатом этого станет увеличение стоимости привлеченного капитала. В долгосрочной перспективе это ограничивает количество заемщиков, которые могут позволить себе приобрести новую квартиру. «Единовременное повышение ставки, скорее всего, не окажет существенного влияния на

спрос. Если это произойдет снова, то он может снизиться, потому что потенциальные покупатели будут вынуждены занять выжидательную позицию. Сложно предсказать изменение цен на недвижимость, так как на стоимость жилья больше влияет соотношение спроса и предложения в конкретном сегменте в определенный период времени», — отмечает господин Бьёрклунд.

Ужесточение кредитной политики всегда влечет изменения на рынках, другое дело, что в России, в отличие, например, от США, изменение в 0,25% не является критичным, указывает Сергей Кокотов. По его словам, оно скорее показывает, как может измениться долгосрочная тенденция. При этом, некоторые кредитные организации стали поднимать ставки по ипотечным кредитам. Следующее заседание ЦБ по ключевой ставке состоится 26 октября, и если «повышательная» тенденция подтвердится, то есть шанс, что такой разворот подтолкнет инвесторов в недвижимость к активности на рынке жилья. Это, в свою очередь, может привести к росту цен на первичное жилье, которое является основным инструментом инвестиций в недвижимость.

По словам Сергея Кокотова, в настоящее время большого роста ставок не наблюдается и по депозитам. «Скорее банки предлагают поверить в альтернативное будущее: если летом они предлагали депозиты свыше одного года с лестничными ставками с тенденцией к понижению на конец периода (например, депозит на два года, где первый год — 7%, второй год — 6,5%), то теперь наоборот: предлагают повышенную ставку в последний период (например, первый год — 7%, второй год — 7,5%). А это говорит о том, что снижения ключевой ставки банки точно не ожидают», — добавляет эксперт банка «Оранжевый».

При повышении ставки рынок замедляет темпы своего роста, в непростых ситуациях — стагнирует, а в самых болезненных — регрессирует, отмечает Анна Бархатова. «Текущее повышение прямо повлияло на ценообразование по ипотеке, в результате чего она вновь стала менее доступна для части населения страны. Это несильно повлияет на итоговые цифры по приросту за год, но они определенно будут ниже тех, что были возможны бы без повышения ставки ЦБ», — говорит она.

ПОВЫШАТЕЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Дальнейшее возможное повышение ставки, по заявлению ЦБ, будет обусловлено опять же изменениями уровня инфляции, темпами роста экономики РФ и внешними факторами, напоминает господин Кокотов. Притом, что ЦБ прогнозирует инфляцию на 2019 год в диапазоне 5–5,5% с возвращением к 4% в 2020 году и этот уровень не будет превышен, дальнейших серьезных изменений в ключевой ставке может и не произойти. «Помешать такому сценарию могут внешние факторы, такие как новые санкции, изменения цен на энергоносители и другие события в мировой экономике», — добавляет эксперт.

Роман Дзугаев отмечает, что если до конца года новых витков санкционного давления не будет, то вероятность изменения ключевой ставки крайне незначительна. Соответственно, на конец года она сохранится на текущем уровне 7,5%. «В случае заметного ускорения инфляции вследствие повышения ставки НДС, существует вероятность повышения ключевой ставки до уровня 7,75% к концу первого квартала 2019 года», — прогнозирует он. ■

ВОЙНА НЕРВОВ

В УСЛОВИЯХ ЗАЧИСТКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КЛИЕНТЫ НАЧИНАЮТ БОЛЕЕ ОСМОТРИТЕЛЬНО ПОДХОДИТЬ К ВЫБОРУ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. В ВЫИГРЫШЕ ОТ ЭТОГО ОКАЗЫВАЮТСЯ ГОСБАНКИ, КОТОРЫЕ СПОСОБНЫ ПРЕДЛОЖИТЬ БОЛЕЕ НИЗКИЕ СТАВКИ, А ТАКЖЕ ВЫГЛЯДЯТ БОЛЕЕ НАДЕЖНЫМИ В ГЛАЗАХ КЛИЕНТОВ. ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ВЫДЕРЖАТЬ С НИМИ КОНКУРЕНТНУЮ БОРЬБУ, ЧАСТНЫМ ИГРОКАМ НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ УПОР НА СЕРВИСНУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ.

СТАНИСЛАВ ЛОМАКИН

Прошлогодняя санация нескольких топовых банков и волна отзыва лицензий у более мелких игроков привели к росту напряженности на рынке. В этих условиях клиенты все больше предпочитают иметь дело с крупными кредитными учреждениями, в стабильности которых они уверены. Основными выгодоприобретателями в этой ситуации стали госбанки, считают эксперты. Как отмечают в своем исследовании аналитики Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА), они ассоциируются у клиентов с высоким кредитным качеством в связи с большой вероятностью их поддержки со стороны государства. Рост доверия к госбанкам подтверждают и данные опроса Национального агентства финансовых исследований, согласно которому число россиян, отмечающих надежность вкладов в госбанке, с 2015 по 2017 год выросло с 16 до 25%. Общая доля государства в банковской системе с начала 2017 по 2018 год выросла с 63 до 70% и стала самой высокой среди отраслей российской экономики, подсчитали в АКРА.

ГОЛОСОВАНИЕ НОГАМИ Предсказуемость банков на фоне нервной рыночной обстановки играет для клиентов более важную роль, чем ценовые параметры, отмечает управляющий петербургским филиалом СМПГ-банка Александр Конышков. «В этих условиях наблюдается переток корпоративных клиентов как в частные, так и в государственные банки с более

понятными правилами игры», — указывает он. Юридические лица ориентированы не столько на стоимость обслуживания, сколько на безрисковость работы и возможность адекватного взаимодействия, подтверждает управляющий петербургским филиалом Фор-банка Наталия Яшева.

Как показывает практика, для того чтобы задуматься о смене банка, бизнесу достаточно услышать о нем негативные новости. К примеру, аналитики Райффайзенбанка связывали отток средств предприятий на 319 млрд рублей из банка «Открытие» в июле прошлого года с присвоением ему рейтинга, не позволяющего привлекать бюджетные и пенсионные средства.

По словам гендиректора аналитического агентства «БизнесДром» Павла Самиева, в условиях зачистки банковского сектора большой и средний бизнес массово перешел из частных банков, в том числе крупных, в государственные. «У корпоративных клиентов нет никаких гарантий, и в случае отзыва лицензии у банка они теряют все свои средства. Поэтому эти клиенты боятся держать средства в банках, которые могут быть проблемными», — объясняет он.

Источник в банковской сфере отмечает, что на петербургском рынке сейчас наблюдается переток клиентов из городских кредитных организаций в федеральные. Эту тенденцию он связывает с уходом должности начальника Северо-Западно-

го управления ЦБ Надежды Савинской и передачей контроля за местными банками в Москву. «У петербургских банкиров существовали доверительные отношения с прежним руководством регионального управления ЦБ, и они работали по более мягким правилам. В условиях ужесточения регулирования риск отзыва лицензии возрастает, и собственники городских банков зачастую сами рекомендуют своим клиентам перейти в московские банки», — отмечает собеседник ВГ.

БРОЖЕНИЕ В МАССАХ Царящая на рынке атмосфера тревожности вносит коррективы и в поведение розничных клиентов. «Для физических лиц, которые хранят в банке меньше лимита страхового возмещения (1,4 млн рублей), надежность банка не столь важна, но если речь идет о более значительных суммах, то переход клиентов из одного банка в другой становится более частым явлением», — констатирует господин Конышков.

Банкиры пытаются воспользоваться меняющимися настроениями клиентов, указывая в своей рекламе наличие государства в числе акционеров. В ответ на это Центробанк и Федеральная антимонопольная служба даже выпустили специальную рекомендацию, в которой советовали не использовать для продвижения информацию о факте госучастия. Как отмечается в их обращении, это может создавать у потребителей впечатление о повышенной надежности этих кредитных

организаций, что может привести к возникновению нерыночного преимущества.

По словам господина Самиева, розничные клиенты относятся с опаской к банкам второго и третьего эшелона. «Когда несколько крупных банков попало под санацию и появились слухи, что за ними пойдут другие, вкладчики начали либо убегать из частных банков в государственные, либо стали снимать наличность. Так поступали даже те, чей депозит был ниже лимита системы страхования вкладов», — рассказывает эксперт. Это говорит о проблеме с точки зрения позиционирования системы страхования вкладов, потому что в предыдущие кризисы подобной тенденции не наблюдалось, замечает он. Переток клиентов к крупным игрокам негативно влияет на масштабы деятельности и перспективы развития небольших банков, которые испытывают недостаток качественных платежеспособных заемщиков, замечает ведущий аналитик по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Екатерина Щурихина.

В ПОИСКАХ МАРЖИ Несмотря на рост внимания к надежности банков важным фактором конкуренции по-прежнему остается уровень ставок. «Чувствительность активных и пассивных продуктов к цене всегда была и остается определяющим фактором при выборе того или иного предложения на рынке», — уверен генеральный директор БКИ «Эквифакс» Олег Лагуткин. → 18

ТЕНДЕНЦИИ



МЕХАНИЗМ ВЭД

**Условия меняются – наши
инструменты работают**

открытие
счета



валютный
контроль

курс конверсии

/812/ 332 7878

www.bspb.ru

Льготные условия обслуживания в рамках акции: бесплатное открытие первого расчётного счёта в валюте РФ и в иностранной валюте; оформление пакета документов для открытия счета, тариф за выполнение функций агента валютного контроля до 0,1% в течение 3 мес. с даты заключения соглашения о предоставлении услуг с использованием Интернет-банка i2B; льготный коэффициент к базовому курсу по конверсионным сделкам по 31.12.2018 г. Участниками акции являются юридические лица, открывшие расчётный счет в валюте РФ и в иностранной валюте в ПАО «Банк «Санкт-Петербург» в период с 12.09.2018 по 31.12.2018 г. Акция не распространяется на индивидуальных предпринимателей и действующих клиентов Банка. Срок проведения акции с 12.09.2018 по 31.12.2018 г. С подробными условиями акции можно ознакомиться по телефону /812/ 332 7878 и в офисах Банка. ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России №436 от 31.12.2014. ОГРН 1027800000140. Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., дом 64, лит. А. Реклама.

16 → Частный клиент понимает, что свои деньги в рамках лимита АСВ он получит и «голосует кошельком»: изучает свои расходы и возможные доходы в конкретном банке и делает выбор исходя из этих параметров, подчеркивает госпожа Яшева.

При этом конкурировать по цене с госбанками для частных проблематично. Госбанки имеют возможность привлекать дешевое фондирование и поэтому могут предложить потенциальным заемщикам более низкие ставки кредитования, подчеркивает госпожа Щурихина. Фондирование у госбанков дешевле по сравнению с рынком на 1–2%, оценивает господин Самиев. Это достаточно существенный выигрыш в процентной марже, что дает больше возможностей для снижения процентной ставки для заемщиков, резюмирует он.

Для того чтобы выдержать борьбу с госбанками, частным игрокам необходимо совершенствовать качество сервиса, полагают участники рынка. Помимо надежности банка, клиент в первую очередь обращает внимание на технологичность и способность гибко реагировать на его потребности, говорит управляющий филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка Михаил Троицкий. Доцент факультета финансов и банковского дела РАНХиГС Юрий Твердохлеб также видит выход в индивидуализации подхода к обслуживанию клиента, выражающейся, в частности, в формировании нестандартных или специализированных продуктов для малого и среднего бизнеса.

Аналитики АКРА тем временем считают, что рынок в принципе уходит от конкуренции между банками с разными формами капитала и основная борьба смещается в госсектор. Как ожидают эксперты, на первый план будут выходить дополнительные продукты и услуги, технологическое лидерство, а также повышение популярности бренда в различных клиентских сегментах. При этом в борьбе за средства крупных корпоративных клиентов важную роль продолжают играть неформальные контакты и формирование комфортной системы обслуживания. Вместе



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДОВЕРИЕ РОССИЯН К ГОСБАНКАМ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА ФОНЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

с тем надежность кредитной организации принципиального значения в этом противостоянии иметь не будет, поскольку госбанки имеют относительно однородное кредитное качество, а конкуренция по процентным ставкам будет затруднена

из-за падения маржинальности бизнеса, полагают в АКРА. В этих условиях эксперты агентства прогнозируют продолжение роста доли государства на рынке за счет сокращения числа частных банков из-за расчистки сектора ЦБ и миграции

клиентов в госбанки. В среднесрочной перспективе интерес корпоративных и розничных клиентов к сотрудничеству с банками с государственным участием сохранится, солидарен с этим прогнозом господин Твердохлеб. ■

МНИМЫЙ ПУЗЫРЬ

РАЗГОВОРЫ О ВЕРОЯТНОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕДНИЙ ГОД ВЕДУТСЯ В РАЗНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КРУГАХ ОСОБЕННО ЧАСТО. ЭТО СВЯЗНО И С ИЗМЕНЕНИЯМИ В БАНКОВСКОМ ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ, И С РЕШЕНИЯМИ ЦБ РФ, И, СОБСТВЕННО, С САМОЙ СИТУАЦИЕЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, НА КОТОРЫЙ, СРЕДИ ПРОЧЕГО, ВЛИЯЮТ КУРСОВЫЕ ВАЛЮТНЫЕ КОЛЕБАНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ. ВПРОЧЕМ, БАНКИ СЧИТАЮТ, ЧТО РИСКА ИПОТЕЧНОГО «ПУЗЫРЯ» НЕТ, И УКАЗЫВАЮТ НА СТАБИЛЬНОСТЬ РАБОТЫ.

ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Управляющий розничным бизнесом Северо-Западного филиала банка ВТБ Сергей Кульпин отмечает, что накопленный ипотечный портфель ВТБ в регионе характеризуется высоким качеством, а показатель просрочки продолжает оставаться на минимальных значениях.

Всего по итогам января — сентября 2018 года ВТБ выдал 14,5 тыс. ипотеч-

ных кредитов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области на общую сумму 40,5 млрд рублей, практически удвоив результат аналогичного периода прошлого года по объему выдач. По состоянию на 1 сентября 2018 года ипотечный портфель банка в двух регионах превысил 108 млрд рублей, увеличившись с начала года на 18%.

«Я уже не раз говорил о том, что мы не дошли еще до тех объемов ввода жилья и закредитованности населения, которые могли бы привести к такой ситуации (ипотечного «пузыря»). — **BG**). Для Сбербанка один из ключевых индикаторов — это портфель проблемных кредитов. Как правило, если он у банка начинает расти, мы понимаем, что

что-то не так. Уровень просроченной задолженности ипотечных кредитов в Северо-Западном банке уже несколько лет сохраняется на уровне 0,7%, это хороший показатель, свидетельствующий о надежности кредитного портфеля», — отмечает заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка Анатолий Локотков. → 20

ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК

РКО ДЛЯ РАЗНЫХ СТРАТЕГИЙ БИЗНЕСА

Михаил Чигорин

Первый русский гроссмейстер



Выбирайте пакеты услуг точно под потребности



Деловой.
Оптимум

Для микро бизнеса.
Все необходимое
и ничего лишнего



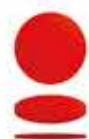
Деловой.
Стандарт

Для микро и малого
бизнеса. Если ваш бизнес
набирает обороты



Деловой.
Комплекс

Для микро, малого
и среднего бизнеса,
работающих по ВЭД



**БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

Большой банк для малого бизнеса

ПАО «Банк «Санкт-Петербург». /812/ 332 7878, www.bsrb.ru. Генеральная лицензия Банка России № 436 от 31.12.2014. ОГРН 1027800000140, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., дом 64, лит. А. Реклама

18 → Ипотечный портфель Северо-Западного Сбербанка за январь — сентябрь текущего года увеличился более чем на 68 млрд рублей и составил 413 млрд рублей. При этом в Петербурге ипотечный портфель увеличился на 45 млрд, до 229 млрд рублей, в Ленинградской области — почти на 5 млрд, до 24,9 млрд рублей.

Риск ипотечного пузыря не актуален ни для Северо-Запада в частности, ни для России в целом, считает представитель банка «Санкт-Петербург» Анна Бархатова. Прирост ипотечного портфеля банка за девять месяцев составил 6%, рост объемов выдачи по отношению к предыдущему году — в пределах 10%.

ЗАЕМЩИКИ СПРОСЯТ БОЛЬШЕ «Объемы выдачи ипотеки зависят от многих факторов. Ключевой из них — уровень ставок, сейчас он остается на рекордно низком уровне. Цены на жилье и уровень первоначального взноса также сохраняют стабильность. Политика банка направлена на повышение доступности ипотеки и оптимизацию процесса оформления кредита», — говорит господин Кульпин, добавляя, что в ВТБ действует несколько соответствующих программ.

По итогам первого полугодия банк повысил прогноз по приросту ипотечного портфеля в 2018 году, подчеркивает управляющий розничным бизнесом Северо-Западного филиала, — он должен вырасти примерно на треть.

Что касается роста или снижения спроса на ипотеку, говорит Анатолий Локотков, банк будет ориентироваться на текущие рыночные процессы, но уже достаточно

долгий период Северо-Западный филиал работает в условиях постоянно растущего спроса. По его словам, в таких условиях стоит задача не снижать качества обслуживания ипотечных заемщиков, в чем помогает электронная площадка «ДомКлик». Кроме того, добавляет зампред филиала, переход на проектное финансирование в сфере жилищного строительства снизит риски строительных проектов, соответственно, защищенность покупателей жилья вырастет.

Ориентировочный прогноз по ипотечному портфелю банка на Северо-Западе на 2018 год Анатолий Локотков уточнить затруднился. «Обычно мы планируем рост в среднем в районе 20% за год, но спрос в первом полугодия нас удивил. Посмотрим на результат», — заключает он.

По словам Анны Бархатовой, изменения в правилах ведения строительного бизнеса окажут влияние на рынок в целом, но есть уверенность, что участники адаптируются к ним и объемы выдачи ипотеки останутся на уровне последних двух лет. Среди факторов, которые будут способствовать росту выдачи ипотеки, она называет дальнейшее уменьшение средней ставки по ипотеке, улучшение климата в экономике в целом и фондирование дешевле нынешнего.

ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ Представители профильных властей традиционно сохраняют спокойствие в части возможности наступления ипотечного кризиса. Так, председатель ЦБ РФ Эльвира Набиуллина в середине сентября заявила, что Центробанк доволен ипотечным портфелем российских банков, и по-прежнему

не видит «пузыря» на этом рынке. «Мы никакого „пузыря“ на ипотечном рынке не видим, хотя ипотечные кредиты растут достаточно быстро — 24–25%. И так как эти кредиты растут достаточно быстро, мы, конечно, внимательно смотрим за качеством ипотечных кредитов», — отмечала госпожа Набиуллина.

По ее словам, пока кредиты обслуживаются хорошо, тем не менее ЦБ вводит превентивные меры для поддержания качества ипотечных кредитов, в том числе увеличивает оценку коэффициентов риска для ипотеки с низким первоначальным взносом — меньше 20%, чтобы банки были больше стимулированы выдавать именно качественную ипотеку. Так, регулятор в последние годы повышал коэффициенты риска, которые используются при расчете достаточности капитала, по нескольким категориям кредитов: необеспеченным потребительским ссудам, валютным розничным и корпоративным кредитам. В январе 2018 года регулятор повысил коэффициенты риска по ипотечным кредитам с маленьким первоначальным взносом, а с 1 мая увеличил коэффициенты риска по новым потребительским ссудам с полной стоимостью кредитов от 15% до 25%.

До этого, в июле текущего года, Эльвира Набиуллина также сообщала, что Центробанк видит потенциал дальнейшего снижения ставок по ипотеке, которая находилась тогда «на исторически низком уровне — 9,56%». Она отмечала, что в настоящее время 44% выдаваемых кредитов физлицам приходится на ипотеку, а пять лет назад эта доля составляла 27%. «Просрочка по ипотеке, по ипотечным кредитам к началу года была 1,3%. Приблизительно

на таком уровне и сейчас. В целом по рознице у нас 6,1%», — говорила глава ЦБ.

В качестве целевого показателя в словах госпожи Набиуллиной фигурировала ипотечная ставка на уровне 7–8%. «Понимая, что для значительной части населения даже снизившиеся ставки по ипотеке еще недоступны, напомним, что действуют и эффективные государственные программы, прежде всего для семей с двумя детьми — возможно взять ипотеку под 6%. Тем не менее мы исходим из того, что наша политика по снижению инфляции и по снижению ставок приведет к тому, что ипотека будет еще более доступной и, как общее правило, ипотечные ставки будут на уровне 7–8%», — отмечала она.

Глава Минэкономразвития РФ Максим Орешкин солидарен с госпожой Набиуллиной и полагает, что рисков возникновения «пузыря» на ипотечном рынке кредитования в РФ в обозримой перспективе нет. «Когда у нас „пузырь“ на ипотечном рынке, как это мы видели в других странах, доступность жилья обычно падает, то есть цены растут быстрее, чем растут номинальные доходы и чем растет платеж по ипотеке. У нас же ситуация совсем другая. У нас номинальные зарплаты сейчас растут примерно на 10% к уровню прошлого года, а ипотечный платеж как раз очень серьезно падает», — уточнял министр.

По мнению чиновника, где-то это следствие того, что цены на недвижимость стоят на месте и не растут, где-то — следствие снижения процентных ставок за последнее время. «Поэтому такие фундаментальные показатели демонстрируют, что до „пузыря“ на этом рынке еще очень далеко», — констатировал он. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КАК УТВЕРЖДАЮТ БАНКИРЫ, БУРНЫЙ РОСТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НЕ СОПРОВОЖДАЕТСЯ СЕРЬЕЗНЫМ УВЕЛИЧЕНИЕМ ПРОСРОЧКИ

«МЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ БОЛЕЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫ К РЫНКУ, ЧЕМ БАНКИ»

РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ПРОДАЖ «СЕВЕРО-ЗАПАД» КОМПАНИИ «ВТБ ФАКТОРИНГ»
АНДРЕЙ ГОЛОВАНЕВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ
О СПЕЦИФИКЕ ФАКТОРИНГОВОГО БИЗНЕСА И О НОВЫХ РЫНОЧНЫХ НИШАХ.

BUSINESS GUIDE: Как себя чувствует рынок факторинга при текущей конъюнктуре?

АНДРЕЙ ГОЛОВАНЕВ: Темпы роста рынка факторинга в последние несколько лет значительно ускорились. В 2016 году рынок факторингового финансирования вырос на 13%, в 2017 году рост составил уже 28%, а в первом полугодии 2018 года — 36%. При этом уровень проникновения факторинга в ВВП нашей страны по сравнению со среднеевропейским показателем пока небольшой — около 2,5%. Это означает, что рынок обладает высоким потенциалом роста.

BG: С чем связано, что в России факторинг менее распространен, чем в западных странах? Что препятствует его развитию?

А. Г.: Российский рынок факторинга намного моложе, чем в западных странах. Поэтому доля компаний, которые знают об этом продукте и понимают его возможности, значительно меньше. Для того чтобы предприятия начали активно использовать и встраивать факторинг в свою финансовую модель, должно пройти время. Это стандартный путь любого финансового продукта. В России факторинг — не массовый продукт: в отличие от кредитов, вы не найдете на дорогах билборды с его рекламой. Поэтому для популяризации факторинга очень важен личный контакт с представителями бизнеса. Круг потенциальных пользователей у факторинга довольно большой. Рынок, несмотря на свою молодость, за последние 15 лет далеко ушел от классической модели — финансирования дебиторской задолженности. Сейчас существует множество видов и форм факторинга, учитывающих особенности и специфику бизнес-задач конкретной компании.

BG: В чем состоят отличия факторинга от кредитования?

А. Г.: Факторинг — очень гибкий инструмент. Он не формирует долговую нагрузку, его достаточно просто использовать в операционной деятельности. Кроме того, у клиента не возникает обязательств выбрать какую-то определенную сумму: он может сегодня воспользоваться финансированием, если у него в этом есть потребность, а завтра нет. Или сегодня взять одну сумму, а завтра другую.

При работе с клиентом, если он выступает со стороны поставщика, мы в первую очередь изучаем финансовое состояние его покупателей. Поэтому даже если клиент не дотягивает до наших требований, но его покупатели надежны и стабильны, он может привлечь существенно большую сумму. Компании, как правило, используют факторинг в качестве дополнения к банковским инструментам привлечения. Такой подход позволяет повысить эффективность финансовых процессов.

BG: Какая отраслевая структура клиентов рынка факторинга? Как она меняется?

А. Г.: Традиционно факторинг считался инструментом для торговли, поскольку



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

он крайне полезен и удобен для поставщиков торговых сетей. В идеале модель расчетов ритейлеров должна выглядеть так: поставщик отгружает товар и сразу же получает за него оплату. Но на практике есть производственные, финансовые, логистические циклы, и оплата большинства товаров производится с отсрочкой в 60–120 дней. При этом поставщику нужно продолжать работать — платить налоги, закупать новые товары. Для этого нужен оборотный капитал. Факторинг позволяет поставщику получить финансирование сразу после отгрузки товара, не дожидаясь оплаты от покупателя. Таким образом, он избегает кассовых разрывов.

На сегодняшний день баланс на рынке смещается в сторону промышленности. Финансирование оптовой торговли занимает до 35% портфеля факторов, на промышленность приходится около 43%. В промышленном секторе сфер применения факторинга и задач, которые он может решить, гораздо больше. Если в торговле продается дебиторская задолженность, то в промышленном факторинге возможны такие инструменты, как работа с ковенантами и факторинг закупок. На Северо-Западе наша компания в основном работает с крупными предприятиями лесной промышленности, нефтепереработки, а также с фармпроизводителями.

BG: Какие виды факторинга сейчас наиболее востребованы?

А. Г.: Наибольшим спросом пользуется безрегрессный факторинг. В нашем портфеле его доля составляет около 70%, в среднем по рынку — 50%. Его популярность связана с тем, что все риски неоплаты покупателя берет на себя факторинговая компания. Поставщик просто отражает

факторинговое финансирование на своем балансе как выручку. Ведь фактически происходит продажа дебиторской задолженности. Именно поэтому безрегрессный факторинг не влияет на ковенанты, которые могут быть важны для привлечения компанией дополнительных внешних заимствований. Помимо безрегрессного факторинга, промышленные предприятия используют факторинг для оптимизации расчетов с поставщиками. Например, факторинговое авансирование закупок позволяет фиксировать цены на поставки будущих периодов, тем самым хеджируя риски сезонного колебания цен. Растет популярность агентского факторинга и комплексных программ для поставщиков, когда с помощью факторинга финансируются целые цепочки поставок.

BG: Безрегрессный факторинг является для факторинговой компании более рискованным продуктом, чем регрессный. Планируете ли вы снижать его долю?

А. Г.: Мы одинаково тщательно оцениваем потенциальных клиентов — как кредиторов, так и дебиторов, независимо от факторингового решения, которым они планируют пользоваться. Такой подход позволяет нам минимизировать наши риски и контролировать ситуацию. Поэтому каких-то особенных рисков в сегменте безрегрессного факторинга мы не видим и снижать его долю не собираемся.

BG: Чем отличаются принципы работы с рисками в факторинге от тех, что применяются в банковской сфере?

А. Г.: Помимо регулярного мониторинга ежеквартальной финансовой отчетности, для нас очень важна операционная информация. Специфика факторинга позволяет в режиме реального времени отслеживать деловую активность покупателей и постав-

щиков, их платежную дисциплину. Это позволяет нам быстро реагировать в случае каких-либо изменений. Мы должны быть более чувствительны к рынку, чем банки, поскольку факторинг не предусматривает залогов, а факторинговые компании не входят в число кредиторов первой очереди.

BG: Насколько правильной оценке рисков мешает непрозрачность и закрытость финансовой информации компаний?

А. Г.: Закрытым компаниям сложно проходить проверку. Нам важно правильно оценить риски и структурировать сделку. Это возможно только при условии прозрачности и открытости компании. Мы отмечаем, что в последнее время на рынке становится все больше прозрачных предприятий.

BG: Маржинальность факторингового бизнеса в последнее время снижается. С чем это связано?

А. Г.: Снижение маржинальности связано в основном с растущей конкуренцией на рынке. Сейчас практически каждый крупный банк предлагает факторинговые услуги как часть комплексного обслуживания, наряду с расчетно-кассовым обслуживанием и кредитами.

BG: В чем вы видите возможность компенсировать падение маржи?

А. Г.: Мы выходим в новые клиентские ниши, работаем с продуктами с большей добавленной стоимостью по сравнению с базовой программой факторинга, в том числе благодаря синергии с банком ВТБ. Также мы разрабатываем финансовые решения под потребности конкретного бизнеса. В числе новых перспективных ниш для факторинга — ЖКХ, энергосервис. Здесь потенциал факторинга очень высокий, эти ниши могут обеспечить приток клиентов и дополнительную маржинальность. ■

ДЕЛЕНИЕ НА ДВА

В РОССИИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПРОЦЕСС РАЗДЕЛЕНИЯ БАНКОВ НА УНИВЕРСАЛЬНЫЕ И БАЗОВЫЕ. В ЦЕЛЯХ ПРОДОЛЖЕНИЯ РАБОТЫ С УНИВЕРСАЛЬНОЙ ЛИЦЕНЗИЕЙ В 2018 ГОДУ БОЛЕЕ 20 БАНКОВ СУЩЕСТВЕННО НАРАСТИЛИ КАПИТАЛ, ЕЩЕ ОКОЛО 150 ИГРОКОВ БУДУТ РАБОТАТЬ С БАЗОВОЙ ЛИЦЕНЗИЕЙ. В ЦБ НАДЕЮТСЯ, ЧТО ДВУХ-УРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ПОЗВОЛИТ СНИЗИТЬ РИСКИ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Российские банки до 1 января 2019 года должны разделиться на две категории по уровню капитала: кредитные организации с базовой лицензией и универсальные. Минимальный размер капитала для получения универсальной лицензии установлен в размере 1 млрд рублей, для базовой — 300 млн рублей. К банкам с универсальной лицензией требования ЦБ будут применяться в полном объеме. Для базовых банков будет предусмотрено упрощенное регулирование, но при этом они не смогут проводить ряд операций. При увеличении капитала до 1 млрд рублей банк с базовой лицензией сможет изменить ее на универсальную.

ЦБ рассчитывает, что пропорциональное регулирование сделает некрупные кредитные организации более устойчивыми и позволит банкам с базовой лицензией существенно поддержать кредитование малого бизнеса. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина указывала ранее на неоднородность банковской системы. По ее словам, малым и региональным банкам тяжело конкурировать с большими в привлечении ресурсов и на них ложится большая регуляторная нагрузка.

«Практика показывает, что банкротства кредитных организаций случаются вне зависимости от размеров их уставного капитала. Но, конечно, к банкам с универсальной лицензией требования должны быть жестче, поскольку они работают с вкладами. Соответственно, принятие чрезмерных рисков для такого банка чревато негативными последствиями, в первую очередь — для вкладчиков», — отмечает аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова.

ПО БАЗОВОМУ ТАРИФУ Основные ограничения операций для банков с базовой

лицензией — работа с иностранными юридическими лицами, в том числе с банками, и повышение минимального значения норматива максимальной величины кредитного риска на одного заемщика Н6, отмечает младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Людмила Кожекина. Эти меры она считает логичными, так как они направлены на снижение концентрации рисков для небольших региональных банков. Одним из значимых рисков для них является зависимость клиентской базы от крупных компаний, что может оказать существенный единовременный негативный эффект как на капитал, так и на ликвидность банка.

В то же время бизнес большинства региональных банков преимущественно связан с обслуживанием и кредитованием представителей местного малого бизнеса, добавляет Людмила Кожекина. А федеральные программы льготного кредитования предпринимателей, а также региональные программы выдачи поручительств по кредитам малому и среднему бизнесу (так называемые региональные гарантийные фонды) позволяют им получить доступ к более дешевым кредитным ресурсам. Так что ограничения ЦБ не станут принципиальными для банков, планирующих получить или уже получивших базовую лицензию, и им не придется перенастраивать свой бизнес.

Впрочем, ограничения (в частности, закрытие гарантийного рынка) все-таки скажутся на доходах, отмечают некоторые банкиры. Так что небольшим банкам придется искать новые варианты для заработка и обратиться к опыту микрофинансовых организаций, предлагающих простые сервисы. Кстати, в рамках закона о разделении банковских лицензий на базовую и универсальную банки смогут выбрать

также статус микрофинансовых организаций (МФО) и небанковских кредитных организаций. Однако подобные случаи будут все-таки скорее исключением, нежели правилом, поскольку деятельность небанковских кредитных организаций и МФО намного более узкоспециализированная по сравнению с банковской, считают эксперты.

После вступления в силу изменений банки с базовой лицензией будут вправе продолжать осуществление не разрешенных для них сделок только по договорам, заключенным до изменения их статуса. Но этот период не должен превышать пяти лет. Таким образом, у них будет достаточно времени для того, чтобы определиться с дальнейшей стратегией, добавляет госпожа Соснова.

В ПОИСКЕ РЕСУРСОВ На начало сентября, по данным агентства «Эксперт РА», в России оставалось 168 банков с капиталом менее 1 млрд рублей и более 300 млн рублей. По оценкам агентства, еще примерно 15 банков планируют провести докапитализацию для сохранения универсальной лицензии. Таким образом, на банковском рынке с базовой лицензией будет работать примерно 150 банков, считает «Эксперт РА». ЦБ также ожидает, что в России будет 130-150 кредитных организаций с базовой лицензией. Всего же на российском рынке сегодня работает более 500 банков.

Желание того или иного кредитного учреждения проводить докапитализацию для получения универсальной лицензии зависит в первую очередь от того, какие именно услуги для своих клиентов предлагает данный банк и есть ли у него крупные клиенты, которые в таких услугах нуждаются, обращает внимание аналитик

ГК «Финам» Алексей Коренев. Если речь идет о банке, обслуживающем клиентов, работающих на зарубежных рынках и ведущих внешнеэкономическую деятельность, то, наверное, такая кредитная организация постарается изыскать ресурсы для получения универсальной лицензии, чтобы сохранить возможность проведения куда более широкого и доходного спектра операций. Если речь идет о некрупном банке, ориентированном на локальное розничное обслуживание, или о кэптивном банке, который изначально нацелен на работу с несколькими юридическими лицами, аффилированными между собой или имеющими единый производственный профиль, то универсальная лицензия ему не нужна, добавляет господин Коренев.

«Процесс получения базовых и универсальных лицензий движется в плановом режиме. Разумеется, большинство стремится получить универсальную лицензию. Однако для небольших банков процедура увеличения капитала — сложная и зависит не только от желания акционеров, но и от соответствия требованиям регулятора», — отмечает заместитель председателя правления банка «Александровский» Александр Тютюнник. Примеры успешной докапитализации, по его словам, уже есть. В частности, в этом году на 285 млн рублей свой капитал увеличил зарегистрированный в Петербурге Заубер-банк. В результате его капитал превысил 1 млрд рублей.

В отсутствие возможности нарастить капитал собственными силами собственники, как правило, пытаются приобрести другую кредитную организацию в целях увеличения капитала и расширения бизнеса либо, наоборот, продают банк, обращает внимание Людмила Кожекина. Однако с учетом низкой инвестиционной привлекательности банковского бизнеса в текущих условиях участники рынка, которые не нашли способа нарастить капитал для сохранения универсальной лицензии, все чаще предпочитают сдать лицензию (например, так поступил банк «Новое время»). Однако возможность добровольного аннулирования лицензии у банка имеется, только если после оценки, проведенной ЦБ, активов и капитала банка будет достаточно для погашения всех обязательств перед кредиторами.

Учитывая, что доля банков с базовой лицензией в общих банковских активах невелика, этот процесс не окажет существенного влияния на состояние отрасли и вряд ли приведет к активному росту кредитования малого и среднего бизнеса, считает начальник аналитического отдела корпоративно-инвестиционного блока банка «Открытие» Кирилл Сычев. «Инициатива, по-видимому, зафиксировала текущий статус-кво и вряд ли будет оцутима для банковской системы в целом», — говорит он. ■



БАЗИРУЮЩИЙСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАУБЕР-БАНК — ОДИН ИЗ ПРИМЕРОВ ДОКАПИТАЛИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ УНИВЕРСАЛЬНОГО СТАТУСА



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. ■

БАНКИ ЗОВУТ НА СБОРЫ

ЛЕТОМ ЭТОГО ГОДА В РОССИИ БЫЛА ЗАПУЩЕНА ЕДИНАЯ БИОМЕТРИЧЕСКАЯ СИСТЕМА, КОТОРАЯ ДОЛЖНА УПРОСТИТЬ ДОСТУП К ФИНАНСОВЫМ УСЛУГАМ МАЛОМОБИЛЬНЫМ И ПРОЖИВАЮЩИМ В ОТДАЛЕННЫХ РАЙОНАХ ГРАЖДАН. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ СПРОСА НА БАНКОВСКУЮ БИОМЕТРИЮ В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ-ТРЕХ ЛЕТ, НАЗЫВАЯ ЕЕ САМЫМ НАДЕЖНЫМ СПОСОБОМ ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛИЕНТОВ. ИГОРЬ ШИШКИН

С 1 июля компания «Ростелеком» запустила единую систему, в рамках которой стартовал сбор биометрических данных клиентов с помощью записи голоса, а также видео с изображением лиц. «Технически регистрация тех, кто пожелал сдать биометрию, проходит в два этапа: сначала клиентами создаются учетные записи в Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА) или на портале госуслуг. После этого необходимо посетить одно из банковских отделений, чтобы сдать биометрическую информацию. Базой собранных данных смогут воспользоваться все российские кредитно-финансовые организации», — комментирует вице-президент QBF Владимир Масленников.

По его словам, главное преимущество инновации для клиентов состоит в том, что после сдачи биометрических данных для них существенно увеличивается количество услуг, которые можно получить дистанционно. «Это актуально прежде всего для жителей регионов, где нет представительств многих российских банков и финансовых компаний, например Крыма. Также нововведение способно упростить обслуживание маломобильных граждан. Вероятно, шансом минимизировать личное общение с сотрудниками финансовых организаций воспользуются молодые люди, хорошо ориентирующиеся в онлайн-сервисах. Значительный рост спроса на новую услугу прогнозируется в перспективе двух-трех лет», — отмечает господин Масленников.

«На мой взгляд, основные причины внедрения биометрии банками — это сокращение операционных затрат на обслуживание офисов, повышение качества услуг и увеличение количества обслуживаемых клиентов. На сегодняшний день законодательство и технологии удаленной идентификации с использованием биометрических данных человека позволяют открыть счет или получить кредит, не обращаясь в офис банка. Это дает возможность кредитным организациям, с одной стороны, снизить количество посетителей в офисах, с другой стороны — увеличить число обслуживаемых клиентов за счет повышения удобства и скорости предоставления

услуг», — считает руководитель направления управления доступом центра информационной безопасности «Инфосистемы Джет» Ярослав Жиронкин.

Технологии биометрии помогают повысить удобство и сокращать скорость обслуживания клиентов до 20–40 секунд, конкретизирует менеджер по продвижению решений для контактных центров КРОК Дмитрий Песоцкий. «Ранее, чтобы верифицировать клиента, оператору центра обработки вызовов банка приходилось уточнять, например, данные паспорта, кодовые слова и прочее. Сейчас в этом нет необходимости. Помимо этого, голосовая биометрия позволяет повысить эффективность работы контактного центра и сократить штат операторов на 10–20%», — перечисляет он.

С другой стороны, сбор биометрического материала для финансовых организаций сопряжен с определенными расходами. «В среднем на подключение кредитно-финансовой организации к системе единой службы необходимо 3–4 млн рублей для организаций небольшого и среднего размера (в случае особо крупных структур, таких как, например, Сбербанк или ВТБ, сумма может значительно возрасти), из которых почти половина уйдет на инструменты по защите от киберугроз, остальное — на оборудование. Стоимость подключения дополнительных отделений в среднем составит 150–200 тыс. рублей», — говорит Владимир Масленников.

НАЛОЖИТЬ ОТПЕЧАТОК Технический директор Trend Micro в России и СНГ Михаил Кондрашин отмечает, что миллионы клиентов в Bank of America, JPMorgan Chase и Wells Fargo регулярно используют отпечатки пальцев для входа в свои аккаунты через мобильные приложения. Последняя компания даже позволяет корпоративным клиентам сканировать сетчатку глаза с помощью мобильного телефона.

«Наибольшей популярностью пользуется идентификация клиентов по голосу. Вместо того чтобы тратить до семи минут, отвечая специалисту контакт-центра на секретные вопросы, клиенты тратят все-



ПОДКЛЮЧЕНИЕ К ЕДИНОЙ БИОМЕТРИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОБХОДИТСЯ СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКОМУ БАНКУ В 3–4 МЛН РУБЛЕЙ

го 20 секунд, подтверждая свою личность голосом. Например, в Barclays более 65% звонков клиентов обрабатывается при помощи голосовой верификации. Используя тот же метод, Banco Santander Mexico не просто сократил время аутентификации на 42 секунды, но и еще сэкономил \$1 млн. Citigroup идентифицирует по голосу 800 тыс. своих клиентов с кредитками, а 90% клиентов словацкого Tatra Bank рассказали, что предпочли голосовую биометрию традиционной системе верификации пользователей», — перечисляет господин Кондрашин. «В HSBC, где почти половина всех новых учетных записей открывается онлайн, бизнес-клиенты теперь могут открыть новый аккаунт, сделав selfie для проверки своей личности. USAA, которая предоставляет страхование и банковские услуги военнослужащим и их семьям, определяет некоторых клиентов по контуру лица», — продолжает он. В целом, согласно исследованию Biometrics for Banking, к концу 2020 года 1,9 млрд пользователей по всему миру будут использовать биометрию для получения банковских услуг.

ПЛАТА ЗА БЕЗОПАСНОСТЬ Как и любая персональная информация, биометрические данные могут храниться на каком-нибудь диске или облаке, а значит, есть серьезный риск их утечки и последующей компрометации, указывает Михаил Кондрашин. «Например, в 2015 году Департамент по управлению персоналом в США, который является отделом кадров для правительства, столкнулся с утечкой 5,6 млн данных отпечатков пальцев. Через год на Филиппинах произошел еще один подобный инцидент. Группа хакеров взломала базу данных местной комиссии по выборам. Утекли персональные данные 55 млн зарегистрированных избирателей, в некоторых случаях были раскрыты паспортные данные и маркеры отпечатков пальцев. В прошлом году хакеры смогли обойти функцию блокировки Samsung Galaxy S8 с помощью радужной оболочки глаза», — рассказал он. По словам эксперта, основные способы защиты от взлома или утечки — шифрование биометрических данных,

использование мультифакторной аутентификации пользователя.

Если соотнести вред от частных случаев утечек информации с пользой для всего общества, очевидно, что на общем уровне безопасности сбор биометрии скажется положительно, считает ведущий аналитик компании «Серч Информ» Алексей Парфентьев.

«Применение биометрии для идентификации и есть один из основных трендов информационной безопасности, повышающих защищенность систем, ведь утечка или кража авторизационной биометрии (например, хеша отпечатка пальцев) ничего злоумышленнику не даст. В этом и суть технологии. Другое дело, что совместно с этой информацией всегда идут и другие персональные данные: учетная запись, контактная информация, имя, фамилия. Банки должны стремиться к тому, чтобы не происходило даже частных утечек, особенно когда речь идет о такой критичной информации, как образцы голоса и изображение человека», — говорит господин Парфентьев.

Эксперты солидарны, что банковская биометрия должна быть добровольной для клиентов. «На мой взгляд, банки не должны навязывать удаленную идентификацию без разъяснения возможных негативных последствий. Очень важно, чтобы у клиентов была возможность выбора альтернативных вариантов идентификации, включая личное присутствие. Чтобы обезопасить себя, человек должен сам принимать решение о необходимости подобной услуги в балансе между удобством и финансовыми рисками, которые он может понести в случае компрометации его личности», — считает господин Жиронкин.

«Для банков поддержка такого способа авторизации должна быть принудительной, им нужно быть на передовой технологий, в том числе кибербезопасности. Для пользователей авторизация с помощью биометрии должна быть опциональной. Как минимум потому, что нельзя обязать всех людей обзаводиться устройствами, поддерживающими возможность передавать биометрические данные», — согласен господин Парфентьев. ■

ИНВЕСТИРУЙ, ЕСЛИ УСПЕЕШЬ

ФИНТЕХ-СТАРТАПЫ РАСХВАТЫВАЮТ КАК ГОРЯЧИЕ ПИРОЖКИ. ОЧЕРЕДНОЙ БОЛЬШОЙ ГОД ДЛЯ ФИНТЕХ-ИНДУСТРИИ — ТАК НАЗЫВАЮТ АНАЛИТИКИ 2018-Й. ОШЕЛОМИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ЭТОЙ СФЕРЕ И ДИНАМИКУ РОСТА ДЕМОНИСТРИРУЕТ КИТАЙСКИЙ ФИНТЕХ. В США «ВЫСТРЕЛИВАЕТ» СТАРТАП, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЙ УСЛУГИ МОБИЛЬНОГО ЭКВАЙРИНГА STRIPE. В РОССИИ ОТКРЫВАЕТСЯ ЛАБОРАТОРИЯ РОБОТОТЕХНИКИ В СБЕРБАНКЕ. АЛЬФА-БАНК ПОКУПАЕТ ДОЛЮ В АНАЛОГЕ STRIPE — PAY-ME. И ПОХОЖЕ, ЧТО ЭТО НЕ КОНЕЦ: ДО НОВОГО ГОДА ЕЩЕ ДВА МЕСЯЦА.

СВЕТЛАНА РАГИМОВА

В мировой финтех-индустрии третий квартал этого года знаменуется новыми рекордами. В сентябре компания Ant Financial (в прошлом Alipay) объявила о создании нового игрока в этой сфере — Ant Financial Technology. Компания будет фокусироваться на технологиях крупномасштабных финансовых транзакций, финансовой безопасности, интеллектуальных технологиях, способах взаимодействия следующего поколения и приложениях на блокчейне. Материнская компания оценивается в \$150 млрд, специализируется на микро-транзакциях и мобильных платежах, обслуживает 600 млн китайцев и планирует IPO. Финансовый гигант в июне этого года поднял инвестиции в размере \$14 млрд, за счет чего были побиты рекорды прошлого года.

Другое заметное событие произошло на Лондонской фондовой бирже. На IPO в сентябре вышел крупнейший игрок рынка peer-to-peer-кредитования в Великобритании — Funding Circle. Компания получила оценку в \$2,4 млрд. В то же время американский финтех-стартап Stripe в очередном раунде инвестиций привлек \$245 млн, что означает оценку в \$20 млрд. Это сделало Stripe одной из наиболее дорогих частных компаний мира. Ее специализация — платежная платформа для малого бизнеса, с помощью которой можно быстро организовать прием оплаты на сайте или на блошином рынке.

ПРЯМО ПО КУРСУ По мнению аналитиков консалтинговой компании KPMG, в 2018 году рынок финтеха продолжает становиться более зрелым. Это происходит за счет движения в сторону открытого банкинга, более ясного регулирования, выхода на следующую ступень зрелости технологий искусственного интеллекта и блокчейна. Главными трендами, формирующими повестку на этом рынке, KPMG называет развитие технологий искусственного интеллекта и активное применение их на практике; увеличение объемов инвестиций в регтех (regtech — технологии, которые помогают обеспечивать более легкое соответствие регуляторным правилам) во всем мире; укрепление взаимодействия и партнерства между крупномасштабными провайдерами услуг; становление следующего поколения продуктов кредитования — онлайн-ипотека, различные платформы; первые успешные практики применения продуктов на блокчейне; открытый банкинг — разработчики получают доступ к открытым API, таким образом, появляется шанс у новых игроков; новые конкуренты — провайдеры финансовых услуг открывают собственные цифровые банки; инновации в insurtech (технологии в страховании) получают все больше инвестиций, строятся

международные хабы в этой области; зрелые финансовые компании значительно расширяют область деятельности и запускают все больше цифровых услуг; все больше партнерских соглашений заключается между финтехом и технологическими гигантами.

Россия движется в соответствии с трендами — за одним исключением. В McKinsey в своем отчете о финтехе, выпущенном в 2015 году, отмечали, что банковская индустрия — одна из самых устойчивых к технологической трансформации. В нашей стране ситуация обратная: банки стали одними из самых активных потребителей IT и цифровых инноваций.

Как говорит Алексей Волостнов, директор Frost & Sullivan в России, рынок финтеха в России так же, как и во всем мире, находится на стадии активного формирования. «Не все ниши рынка в достаточной мере отрегулированы. Это касается, например, криптовалют и решений на основе распределенных реестров — блокчейна. В других нишах пока отсутствует значительное количество сформированных use-cases — практических примеров того, как та или иная технология может быть встроена в работающую бизнес-модель и монетизирована. То есть технологий и технологических решений сейчас значительно больше, чем реально работающих бизнесов с понятной и окупаемой моделью», — говорит он. По его словам, именно традиционные финансовые институты являются активными инвесторами в сфере финтеха в России. Они же, как правило, ведут и собственные разработки: Сбербанк, Тинькофф-банк, Альфа-банк.

Павел Никонов, инвестиционный менеджер Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ), говорит, что банки в большей степени предпочитают инвестировать во внутренние проекты, чем покупать стартапы или вкладываться в них.

«Поглощения и сделки по приобретению в стартапа происходят, но их можно по пальцам пересчитать», — говорит он. — Мне кажется, наибольшие усилия банков сейчас направлены на то, чтобы перестроить бизнес. Перейти от предоставления исключительно финансовых услуг, где уровень конкуренции не позволяет наращивать прибыль по традиционным направлениям, к экосистеме. В такой модели ключевая ценность — доступ к клиенту и большое количество информации о нем, которой владеет финансовая компания. Банки активно развивают допугслуги и маркетплейсы, пытаясь дополнительно монетизировать своих клиентов и удерживать их».

Алексей Волостнов из Frost & Sullivan в числе наиболее востребованных технологий, а также сфер, где конкуренция финтех-компаний с традиционными банками

является наиболее острой, называет небанковские денежные переводы, в частности мобильные; автострахование и весь комплекс услуг, связанный с телематикой и ее применением; комплекс услуг, связанный с сопровождением бизнеса (онлайн-бухгалтерия, финансовое планирование, бюджетирование). Другое направление — системы управления личными финансами. На первый взгляд, оно пересекается с предыдущим пунктом, но господин Волостнов уточняет, что зачастую это разные проекты. Еще одна сфера — маркетплейсы и сайты-агрегаторы, которые помогают сравнить услуги страховых компаний, размеры страховых премий, детально учесть условия кредитования. И последнее: алгоритмы онлайн-кредитования и более широко — системы автоматизации различных процессов (таких как скоринг, кредитование).

ИСТОЧНИК ВДОХНОВЕНИЯ Несмотря на то, что российские банки предпочитают выращивать инновации внутри, все они используют самые разные инструменты поиска готовых цифровых решений вовне. Это акселерационные программы поддержки команд, развивающих финтех-продукты, участие в тематических венчурных фондах, поглощения. Если говорить о развитии собственных ресурсов, то здесь также используются различные подходы. Банки открывают центры компетенций по самым горячим направлениям, стимулируют внутреннее предпринимательство, запускают фабрики идей, уже довольно давно каждый из лидеров поддерживает собственную инновационную лабораторию, а также проводит масштабную стратегию цифровой трансформации. Эта активность, в свою очередь, порождает новые бизнес-модели и инновационные продукты.

«Форматов работы банков с инновационной отраслью множество», — говорит Павел Никонов. — Если, например, взять крупнейший банк Сбербанк, то у него есть все эти форматы. Объем финансирования зависит от формата. Акселерация внутренних или внешних проектов обычно не предполагает крупных вложений — это не более нескольких миллионов рублей на команду. При прямых инвестициях речь обычно идет о суммах от нескольких миллионов до десятков миллионов долларов. Такой порядок цифр комфортен для банков, так как вкладывать меньше они обычно не умеют (иначе затраты на осуществление такой сделки могут оказаться больше, чем размер самой сделки), а для вложений более крупного размера на рынке просто нет объектов. Стартапов в России, которые бы стоили сотни миллионов долларов, почти нет».

Несмотря на это, финтех как направление предпринимательства также развива-

ется. Представитель ФРИИ добавляет, что наиболее перспективная область, где стартапы могут конкурировать с банками, — это финансирование малого и среднего бизнеса. По его словам, это очень большой рынок, где существенный клиентский сегмент является недообслуженным ввиду высоких рисков и требований регулятора. «Во ФРИИ есть две портфельные компании, которые помогают малым и средним компаниям привлекать финансирование, — StartTrack и PimPay. Эти компании реализуют разные бизнес-модели и действуют в разных нишах, но обе позволяют малому и среднему бизнесу получать столь необходимое финансирование», — говорит он.

Несмотря на то, что такого рода проекты могут «отъедать кусок пирога» у крупных финансовых компаний, конкуренция между этими разнокалиберными игроками не такая уж острая. Павел Никонов объясняет, что часто стартапы и банки вступают в партнерство, совместно решают какую-то проблему. Например, стартап дает клиентам банка более качественную конечную услугу, чем делает сам банк, за счет того, что специализируется именно на этом продукте или сфокусирован на определенной целевой группе. Таким образом, он может дополнять продуктовую линейку банка. Представитель ФРИИ приводит в пример виртуальные банки, которые, по сути, работают на системах партнеров — традиционных финансовых компаний. Например, Talkbank предоставляет сервисы по подготовке отчетности по НДФЛ, которые помогают клиентам банков и брокеров получать налоговые вычеты. Другой пример — сервисы вроде Pay-me, который работает в сфере мобильного эквайринга, позволяет принимать к оплате карты Visa, MasterCard и «Мир» с помощью mPOS-терминала и мобильного приложения для iOS, Android и Windows. Это фактически аналог того самого финтех-гиганта Stripe. Компания открылась шесть лет назад, а в 2018 году совладельцем Pay-me стал ее давний партнер — Альфа-банк, который приобрел, если верить инсайдерам, чуть меньше контрольного пакета компании. Стороны не раскрыли детали сделки. По оценке аналитика ГК «Финам» Леонида Делицына, Pay-me целиком могли оценить в 400–600 млн рублей.

Представитель ФРИИ в числе лидеров российской финтех-индустрии называет следующие компании: Тинькофф-банк, Qiwi, Модульбанк, Сбербанк. «В силу размера любая инновация, внедренная Сбербанком, окажет наиболее сильное влияние на рынок», — добавляет он. Означает ли это, что вскоре вся индустрия начнет роботизироваться вслед за лидером, который в этом году открыл лабораторию робототехники? Время покажет. ■

СТАВИТЬ НА ПОТОК

БАНКИ ВЫРВАЛИСЬ В ЛИДЕРЫ СТРАХОВОГО РЫНКА СРЕДИ ПОСРЕДНИКОВ ПО ОБЪЕМУ СОБРАННЫХ ВЗНОСОВ. ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ БЛАГОВОЛИТ «БАНКОВСКИМ» СТРАХОВЩИКАМ, КОТОРЫЕ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ ВСЕ БОЛЕЕ УВЕРЕННО НА СЖИМАЮЩЕМСЯ РЫНКЕ БЛАГОДАРЯ ПОДДЕРЖКЕ «РОДСТВЕННЫХ» БАНКОВ.

ТАТЬЯНА МАКУРОВА

По данным Банка России, три четверти премий страховщики получают через посредников. При этом по итогам 2017 года банки стали новыми лидерами по объему собранных взносов среди остальных посредников — 41,2% от премий. Основным фактором, объясняющим такую динамику, является заинтересованность банков в продвижении продуктов страхования жизни с высоким комиссионным доходом и низкой степенью риска. Без учета страхования жизни рынок в 2017 году стагнировал. В первом полугодии 2018 года, по данным агентства «Эксперт РА», основной вклад в рост рынка по-прежнему продолжает вносить страхование жизни, обеспечив 75% абсолютного прироста (+64,5 млрд рублей). Таким образом, банки продолжают обеспечивать рост страхового рынка.

В целом же, по данным директора по страховым и инвестиционным рейтингам агентства «Эксперт РА» Ольги Басовой, доля страховых компаний, связанных с банками, составила 66% от взносов, полученных через банковский канал продаж за 2017 год. При этом доля банковского страхования в общем объеме страхового рынка по итогам прошлого года составила 37,8%, через кредитные организации получено 88% взносов по страхованию жизни.

БЕРИ ОТ ЖИЗНИ ВСЕ «По итогам первого полугодия 2018 года в первой десятке страховщиков жизни по сборам пяти банковских и пяти небанковских компаний. По объему собранной премии рассматриваемые пять банковских страховщиков контролируют 60% рынка (в основном за счет СК «Сбербанк Страхование жизни», доля которой составляет 35%), в то время как пять небанковских страховщиков из топ-10 контролируют 28% рынка», — указывает генеральный директор СК «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев.

Работать в сегменте страхования жизни интересно всем: страховщики получают низкоубыточные виды страхования в значительных объемах, банки — высокие комиссионные доходы. По данным ЦБ, в 2017 году вознаграждение банкам составляло 17,3% от полученных взносов по страхованию жизни в целом, 42,9% — от страхования жизни заемщика и 55,1% — от страхования от несчастных случаев и болезней. По словам участников рынка, комиссия по договорам коллективного страхования заемщиков составляет до 95%. Такое приятное вознаграждение отчасти компенсирует невысокие ставки по кредитам. Вместе с тем более 70% в страховании жизни составляют продукты страхования жизни с участием страхователя в инвестиционном доходе. Такая динамика объясняется ростом интереса клиентов к продуктам с ожидаемой доходностью выше, чем по банковским депозитам. Так, в прошлом году средневзвешенная процентная ставка по вкладам физических лиц сроком до одного года составила 5,9%, по вкладам



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КАК ПРАВИЛО, КРУПНЫЕ БАНКИ ПРЕДПОЧИТАЮТ РАБОТАТЬ С РАЗЛИЧНЫМИ СТРАХОВЩИКАМИ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ИМ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ РИСК

дам свыше 1 года — 6,9%. При этом, по словам президента Национального союза страховых агентов Александра Тутинаса, зачастую сотрудники банков предлагают людям вместо депозитов разместить деньги в инвестиционное страхование жизни, несмотря на возраст и желание клиента.

ПО ВСЕМ ФРОНТАМ Однако помимо страхования жизни, которое выступает локомотивом страхового рынка, банки являются важнейшим каналом продаж и по другим видам страхования. «В первом полугодии 2018 года «Сбербанк Страхование» и «ВТБ Страхование» занимают более 36,6% рынка по страхованию имущества физлиц. По Санкт-Петербургу их совокупная доля чуть ниже — 33,5%», — говорит управляющий директор по работе с партнерами Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс-страхование» Екатерина Волкова. Если банк располагает собственной страховой компанией, основной поток клиентов — в среднем от 60 до 95% — направляется именно в эту компанию, считает она. В целом, продолжает госпожа Волкова, доля страховщиков, принадлежащих банкам, стремительно выросла примерно шесть лет назад. Так, сборы «ВТБ Страхования» выросли с 8,5 до 22,7 млрд в 2012 году, «Сбербанк Страхования» — с 0,76 до 3,7 млрд в 2015-м. На сегодня лидеры банковского рынка уже завершают перераспределение потоков, но в целом тренд на увеличение долей собственных страховых компаний сохраняется. Особняком тут стоит «Росгосстрах», который совсем недавно стал банковской компанией под крылом группы «Открытие». По словам директора филиала ПАО «Росгосстрах» в Санкт-

Петербурге Сергея Дудина, стратегия развития «Росгосстраха» до 2021 года предполагает, что страхование должно стать одним из важнейших направлений работы. Для клиентов банка «Открытие» и Бинбанка уже разработана специальная продуктовая линейка.

«Что касается страхования частных клиентов банков, то здесь на рынке очевидно доминирование модели, в рамках которой банки продают страховые продукты аффилированных страховых компаний. Если речь идет о страховании в рамках взаимодействия с корпорациями, то тут чаще всего аффилированная компания не имеет такого привилегированного положения», — указывает пресс-секретарь банка «Открытие» по СЗФО Иван Макаров. По его словам, в настоящий момент кредитная организация предлагает своим клиентам в основном продукты «Росгосстраха», хотя у банка есть еще несколько страховых партнеров, с которыми он работает как в сфере продаж «коробочных» продуктов, так и в сфере страхования залогов.

Большинство крупных игроков финансового рынка действительно продолжает работать с различными страховщиками. Во-первых, банки таким образом диверсифицируют риски, связанные со страхованием. Во-вторых, получают дополнительный комиссионный доход из «внешней» среды. В-третьих, выполняют требования закона о возможности выбора клиентом среди ряда компаний. «И это дает возможность страховым компаниям вести конкурентную борьбу за клиентов. Собственно, трендом этого года уже стало включение в страховые продукты различных сервисных компонентов: бесплат-

ных юридических консультаций, помощи при решении некоторых бытовых проблем после наступления страхового случая», — продолжает Сергей Дудин.

ПЕРЕКОСЫ НА МЕСТАХ Явное деление на «своих» и «чужих» при ближайшем рассмотрении обрастает различными нюансами. Некоторые участники рынка считают, что существующая система взаимодействия банка и страховщика игнорирует основной смысл различия этих видов услуг. Банки воспринимают страховщиков как часть банковской схемы, и риски не уходят на аутсорсинг, оставаясь внутри финансовой группы. Однако при качественной перестраховочной защите основная часть рисков может быть передана перестраховщику, не ставя под удар стабильность группы.

Могут возникать вопросы по уровню сервиса и развитию бизнес-процессов страховщика в целом. Их качество может страдать, если страховщик получает гарантированный клиентский поток. Кроме того, важен взаимный диалог без диктата со стороны банка. «Могут быть перекосы из серии взять в залог лесопилку, а потом ругаться со своим страховщиком, почему тот не хочет страховать ее от пожара. В целом на рынке есть разные примеры. Бывает, что лучших клиентов банк мягкой силой отдает своему страховщику. Собственно, клиент и не против, учитывая обычно более привлекательные тарифы, а страховщик в таком варианте получает лучших клиентов, „право первой ночи“. Например, „Уралсиб“ получает основной поток от материнского банка, а, допустим, „АльфаСтрахование“ — нормальная рыночная компания, где помимо своего банка есть агентский, брокерский и другие каналы продаж», — приводит пример один из участников рынка, пожелавший остаться неназванным.

НА ПУТИ К ТРЕТЬЕЙ СТАДИИ По словам Олега Киселева, исходя из мировых тенденций и опыта развитых стран можно отметить, что рост страхования жизни через банковский канал проходит три стадии. Первая — когда банки выступают агентами страховщиков; вторая — банки делают акцент на развитии дочерних страховых компаний; третья — банки продают кэптивные компании и начинают работать со страховщиками по авансовым комиссиям. В последнем варианте страховые компании заранее платят банкам за возможность продавать свои продукты через их офисы в течение определенного периода времени. По мнению господина Киселева, российский рынок сейчас находится на второй стадии развития, но будет двигаться дальше, поскольку в конечном счете и банкам, и их клиентам выгодно конкуренция в предложении страховых продуктов. Но далеко не все эксперты настроены так оптимистично: до «здорового» рынка небанковские страховщики могут и не дожить. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

РЕФОРМА ДОЛЖНА СНИЗИТЬ СТОИМОСТЬ ОСАГО ДЛЯ АККУРАТНЫХ ВОДИТЕЛЕЙ И ПОВЫСИТЬ ДЛЯ ЛИХАЧЕЙ

АВТОГРАЖДАНКА УХОДИТ В КОММЕРЦИЮ

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ РЫНКА ОСАГО ДЕЛАЕТ ЕГО ВСЕ БОЛЬШЕ ПОХОЖИМ НА КОММЕРЧЕСКИЙ, А НЕ СОЦИАЛЬНЫЙ ВИД СТРАХОВАНИЯ, КАК БЫЛО ИЗНАЧАЛЬНО ЗАПЛАНИРОВАНО. СТОРОННИКИ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ СЧИТАЮТ, ЧТО МНОЖЕСТВО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОПЦИЙ ПОВЫСИТ УДОБСТВО ЭТОГО ПРОДУКТА, ТОГДА КАК ПРОТИВНИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО ИЗМЕНЕНИЯ ДЕЛАЮТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ. НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫМИ РЕФОРМАМИ ДЛЯ АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ СТАНУТ РАСШИРЕНИЕ ТАРИФНОГО КОРИДОРА И ПОВЫШЕНИЕ ВЫПЛАТ ПО «ЖЕЛЕЗУ».

ГЕОРГИЙ КАРЧИК

Сегмент ОСАГО, как сетуют страховщики, в течение долгого времени испытывал серьезные системные проблемы, которые приносили страховщикам убытки. И вот теперь взят курс на его либерализацию, который подразумевает поэтапный переход к рыночным условиям и индивидуальному тарифу для каждого водителя. «Идея данной реформы должна позволить установить справедливые условия для российских автолюбителей и исправить текущую ситуацию, при которой до 80% добросовестных страхователей платят за 20% аварийных», — говорит директор филиала «Ингосстраха» в Петербурге Владимир Храбрых.

Среди множества нововведений основную роль играет тарифный коридор. Уже текущей осенью планируется расширение этого коридора по ОСАГО на 20% ниже и выше существующего базового тарифа. Через год планируется расширение тарифного коридора до 30%, через два года — до 40%. «Когда компании получат возможность предлагать индивидуальные тарифы, в зависимости от оценки реального риска ДТП, появится возможность существенно снизить стоимость ОСАГО для аккуратных водителей, а лихачам — повысить», — отмечает управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств группы «Ренессанс-страхование» Сергей Демидов. — Либерализация позволит снизить стоимость полиса для большинства водителей, так как 90% водят безаварийно в течение года».

Скорректировать индивидуальный тариф помогут современные информационные технологии, а именно — фиксация телематикой манеры вождения, считает господин Демидов. На стоимость повлияют наличие резких маневров, общее время за рулем, превышение скоростного режима — все это успешно применяется в каско.

Пока безаварийные водители получают незначительную пятипроцентную скидку, в рамках системы «бонус малус» (учитывает аварийность водителя). «Расширение тарифного коридора — шаг в нужном направлении, это все-таки движение в сторону либерализации тарифов, стимулирование конкуренции. Но мы ждем тех решений, которые дадут нам возможность предлагать клиентам по ОСАГО индивидуальные и справедливые тарифы, рассчитанные по тем же принципам, что

тарифы в каско, но, разумеется, более дешевые», — считает заместитель гендиректора СК «РЕСО-гарантия» Игорь Иванов.

НАТУРАЛЬНЫЙ ОБМЕН Среди важных изменений страховщики отмечают прошлогоднее введение приоритета натуральной формы возмещения (ремонта над денежной выплатой). В результате этого снизилась убыточность по проблемным регионам и уменьшилось мошенничество. Новшество осложнило бизнес автоюристов, специализирующихся на взыскании ущерба со страховых компаний через суд. По данным одного из страховщиков, крупная юридическая структура как раз готовилась выйти в Петербург, чтобы «захватить» этот рынок, но реформа спутала ее планы. Деятельность подобных компаний, которые в основном сосредоточены на юге России, в последнее время является причиной роста убытков страховщиков.

Снизил уровень мошенничества и другая реформа — отсрочка начала действия электронного полиса ОСАГО на три дня после оформления. «Это очень важное нововведение, которое предотвратило случаи мошенничества с оформлением электронного ОСАГО сразу после ДТП, „задним числом“», — считает господин Демидов.

Кроме того, у автоюристов может отнять работу финансовый омбудсмен, который будет заниматься спорами в секторе ОСАГО с 1 июня 2019 года. Его будут привлекать при несогласии автовладельцев с вердиктами страховых компаний по выплатам в результате ДТП. «По закону такие споры омбудсмен должен разрешать быстро — за 15–25 дней», — говорит генеральный директор Юридического бюро № 1 Юлия Комбарова. — Решения уполномоченного будут прогнозируемы и прозрачны, сформируется единообразная практика. Тогда как сейчас суды выносят различные решения по одинаковым случаям. И, что интересно, все в рамках действующего законодательства».

Основной недостаток натурального возмещения — запрет ставить на машины старые детали, считают страховщики. «В некоторых регионах России, например, на Дальнем Востоке, в некоторых регионах Северо-Западного региона и Сибири, велика доля старых и праворульных автомобилей, которые практически невозможно чинить новыми запчастями. В нашем филиале более 50% заявленных

убытков приходится на натуральное возмещение», — отмечает господин Храбрых.

«Запрет ставить на машины бывшие в употреблении детали при ремонте перечеркнули правильную реформу, которая могла сделать ремонт приоритетной формой получения возмещения по ОСАГО. Вся Западная и Центральная Европа ремонтирует машины по ОСАГО с использованием бамперов, дверей, крыльев и прочих деталей, которые можно снять с поврежденных и проданных на разборку машин. Потому что это экономически целесообразно и технически безопасно, так как все детали без повреждений и дефектов эксплуатации. Подчас они новее той машины, на которую их ставят», — уверен Игорь Иванов.

ЗАПРЕДЕЛЬНАЯ УБЫТОЧНОСТЬ Среди других новшеств — расширение лимитов по европротоколу и последующее увеличение его применения. Это снижает издержки страховщиков и способствует улучшению ситуации на дорогах. Полис ОСАГО можно будет купить на три года, это нововведение, вероятно, пролоббировано банковскими страховщиками, так как такие продукты будут востребованы при продаже кредитных машин, предполагают эксперты.

Особняком стоит реформа по расширению лимита выплат: соответствующий законопроект может быть рассмотрен в текущем году в Госдуме. Для ответственного страхователя это очень важно, так как текущий лимит в 500 тыс. рублей за вред здоровью или жизни потерпевших не защищает от серьезной аварии. При этом полисов ДАГО (расширенной автогражданки) в открытой продаже нет. Ожидается, что произойдет повышение лимитов «по жизни» до 2 млн рублей — это средний размер цены человеческой жизни при других видах обязательного страхования (пассажирские перевозчики, опасные предприятия). Также должны увеличиться лимиты по возмещению вреда имуществу: страхователь сможет выбрать расширение до 1 или 2 млн рублей.

«ДАГО стало экзотикой в силу высокого проникновения мошенничества: зачастую данный вид страхования оформляли люди, которые хотели получить необоснованное обогащение и „заработать“ на страховщике», — говорит господин Храбрых. — Полисы ДАГО сохранились в сегменте корпоративного страхования — для западных компаний с крупным автопарком

оформление такого полиса является частью корпоративной политики».

По статистике, за четыре года этот рынок в Петербурге упал в объемах в полтора раза: с 271 млн за первое полугодие 2014 года до 203 млн рублей этом году (по России сократились с 2 до 1,4 млрд рублей, при этом выплаты составили 1,32 млрд рублей). В «Ренессанс-страховании» считают, что это запредельная убыточность для добровольного страхования.

В связи с этим страховщики вряд ли будут предлагать полисы с повышенным лимитом выплаты массовым клиентам. Кросс-продажи по ОСАГО идут в сторону навязывания дополнительных видов страхования по ОСАГО, особенно для «невыгодных» клиентов, говорят эксперты.

НЕОЧЕВИДНАЯ ОБОСНОВАННОСТЬ Несмотря на вышеперечисленные шаги, эксперты к ним относятся несколько скептически. «В целом это, к сожалению, полумеры, которые не решают ни проблем автовладельцев, ни страхового рынка. Отдельные шаги не дадут заметного эффекта, проблему надо решать системно, комплексно, нужна качественная профессиональная экспертиза предлагаемых и принимаемых решений», — считает господин Иванов.

«Основная масса реформ ОСАГО носит сомнительный характер псевдообоснованных предложений, которые с большим трудом ложатся в понятие „страхование“. Необходим четкий анализ происходящего на рынке ОСАГО, но нет информации, нет статистики по страховым сегментам. Есть только сборы и выплаты компаний, фактически это показывает среднюю температуру по больнице», — категоричен президент Национального союза страховых агентов Александр Тутинас.

Господин Тутинас полагает, что высокая цена ОСАГО, а также сложности с покупкой полиса у определенных категорий водителей привели к тому, что петербуржцы стали избегать «автогражданки». Агенты не заинтересованы в продаже полисов «неудобным» автовладельцам, так как им обнуляют комиссию или даже штрафуют их. «В результате до 30% автовладельцев в Петербурге не покупает ОСАГО или покупает подделки», — считает он. — Спасит ситуацию могло бы усиление госрегулирования, например, по аналогии с Белорусским бюро по транспортному страхованию». ■



Коммерсантъ

16+
реклама

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ» НА 2019 ГОД

Ищите нас в официальном каталоге
Почты России «Подписные издания»

Подписные индексы

Коммерсантъ
(понедельник-пятница)

П5553 - на год
П5554 - на полугодие
П5547 - на любой срок

Коммерсантъ
(суббота)

П4672 - на любой срок

Вы также можете обратиться
в агентства альтернативной
подписки:

– ООО «СЗА „Прессинформ“»
(тел. 337-16-26),
– ООО «Урал-Пресс СПб»
(тел.: 378-66-44, 677-32-07)



ПОДПИСЫВАЕМСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ. ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.