



Банк

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Среда 12 декабря 2018 №229 (6467 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 **Акции российских банков продолжают падать в цене**

17 **Граждане не готовы к навязываемой им банками тотальной цифровизации**

18 **На первое место в мире по закупкам золота вышел ЦБ России**

19 **Все российские банки. 2018 год стал годом восстановления кредитной активности**

Выгода в рублях

Идет тотальная дедолларизация. Российские банки избавляются от валютных активов. А российские граждане — от вкладов в российских банках, причем не только валютных. Причина общая: опасения относительно грядущих западных санкций.

— рейтинг —

Дедолларизация активов

Согласно статистике Банка России, по итогам трех кварталов 2018 года суммарные активы российской банковской системы выросли на 4,5% — с 85,192 трлн руб. до 89,089 трлн руб. Если исключить из этой статистики банки, у которых в этот период была отозвана лицензия, рост будет несколько большим — около 5%.

При этом, по данным ЦБ, по итогам первых трех кварталов наблюдался рост рублевых активов российской банковской системы (+4,7%), тогда как валютные активы сократились (−6,6%). «Дедолларизация активов продолжается с 2016 года и связана с регулированием ЦБ, целью которого является повышение устойчивости российской банковской системы, в том числе снижение валютного риска», — отмечает член правления, финансовый директор Росбанка Александр Овчинников.

Эксперты считают процесс дедолларизации естественным. В условиях санкций любая экономическая система становится в большей степени ориентированной на внутреннюю валюту, так как санкционные риски связаны именно с ограниченными долларовыми транзакциями; кроме того, нестабильность курса рубля также снижает привлекательность валютного кредитования, рассказывает главный экономист, руководитель Центра макроэкономического анализа Альфа-банка Наталия Орлова. «В результате российские компании сокращают объемы своего внешнего долга, а также валютную задолженность перед российскими банками. Кредитная активность населения уже давно связана исключи-

тельно с рублевыми транзакциями, но в этом году обозначилась еще и траектория на снижение объема валютных розничных депозитов в банковской системе. Все эти факторы привели к снижению объема валютных активов», — говорит она.

«Ввиду высокой волатильности иностранной валюты банки с целью снижения валютных рисков на стороне заемщиков стараются кредитовать своих клиентов в рублях. Не последнюю роль в снижении привлекательности валютных кредитов играет стремление регулятора к дедолларизации экономики путем повышения нормативных требований к валютным активам», — объясняет директор департамента операций на финансовых рынках банка «Русский стандарт» Максим Тимошенко. Кроме того, он отмечает, что снижение доли валютных пассивов (сжатие внешнего рынка для российских заемщиков, снижение доли валютных вкладов) также подталкивает банки к модели «рублевые пассивы — рублевые активы».

Главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников соглашается, что важную роль в уменьшении валютных активов играет политика Банка России, который борется с валютным кредитованием и ввел повышенные коэффициенты риска на валютные кредиты даже экспортерам, что делает их менее выгодными для банков. С другой стороны, добавляет эксперт, ослабление рубля привело к тому, что те, у кого были валютные кредиты, оказались в трудной ситуации из-за роста стоимости их обслуживания. Сказалась и динамика процентных ставок: рублевые ставки, несмотря на некоторый рост в третьем квартале, все же находятся ниже уровня начала года, тогда как дол-



ларовые, напротив, уверенно растут вслед за повышением учетной ставки ФРС США. Это привело к тому, что дифференциал рублевых и долларовых процентных ставок в некоторый момент оказался очень низким — ниже уровня российской инфляции, что сделало кредитование в ру-

бля более выгодным чисто математически, не говоря уже о всегда подразумеваемых рисках девальвации российской валюты. Также Михаил Матовников отмечает, что процесс замещения займов в иностранной валюте займами в национальной «абсолютно универсален» и про-

Кредитный элемент

Неплохими темпами растут в текущем году кредитные портфели банков. За первые девять месяцев объем кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам вырос в номинальном выражении на 8,5%, с 43,4 трлн до 47,1 трлн руб. За вычетом фактора валютной переоценки, рост кредитования экономики, по данным ЦБ РФ, по итогам первых трех кварталов составил 8,7% и более чем вдвое превысил аналогичный показатель января—сентября 2017 года (+4,3%). При этом прирост корпоративного кредитного портфеля составил 5,5% (2,8% в прошлом году), розничного — 16,7% (8,4%).

«2018 год был, конечно, годом восстановления кредитной активности», — считает Наталия Орлова. Портфель розничных кредитов растет темпом 22% год к году, портфель корпоративных кредитов также продемонстрировал значительное ускорение темпов роста в рублевом сегменте — рост на 12–14% год к году в последние месяцы, хотя компании и продолжили сокращать свою валютную задолженность перед банками». При этом она полагает, что восстановление кредитной активности имеет разные причины в розничном и корпоративном сегментах. В рознице население увеличивает кредитную нагрузку, поскольку в период 2015–2016 годов кредитное плечо физических лиц существенно снизилось, а рост доходов, связанный с электоральным циклом 2018 года, позволил ряду заемщиков вернуться на рынок. Что касается компаний, то в значительной степени спрос на рублевые кредиты внутри России пока связан с замещением валютных зарубежных кредитов — иными словами, российские компании наращивают внутреннюю задолженность, чтобы снизить внешнюю.

«Прирост во многом произошел за счет розничного кредитования и достижения кредитными ставками исторических минимумов», — гово-

рит Максим Тимошенко. — Корпоративное кредитование выросло как за счет эффекта низкой базы, так и отложенного спроса на кредитные ресурсы в капиталоемких отраслях промышленности». Вместе с тем он считает, что, судя по прогнозам роста номинального ВВП на ближайшие годы, говорить об устойчивости роста кредитования экономики и начале нового кредитного цикла, по-видимому, преждевременно.

Александр Овчинников также отмечает влияние эффекта низкой базы: на динамику кредитных портфелей в третьем квартале 2017 года сильно повлияла санация крупнейших системно значимых банков и списание ими просроченной задолженности по корпоративным кредитам. При этом кредиты корпоративного сектора росли за счет кредитования крупного бизнеса (+5,7% за девять месяцев 2018 года), в то время как портфель кредитов малого и среднего вырос только на 0,8%. «В то же время», — добавляет эксперт, — мы видим устойчивый рост розничного кредитования как следствие снижения кредитных ставок по сравнению с 2017 годом, а также роста реальных заработных плат на 8,4% за девять месяцев 2018 года». По итогам года он ожидает роста объема розничных кредитов примерно на 22%, корпоративных — приблизительно на 6%, в последующие годы темпы роста будут замедляться из-за более высокой базы.

Снижение инфляции так или иначе приводит к уменьшению процентных ставок, что стимулирует спрос на кредиты, несмотря ни на какие иные обстоятельства, считает Михаил Матовников. При этом он обращает внимание на то, что нынешний рост кредитования происходит после достаточно существенного сокращения уровня долга частного сектора в последние несколько лет — как внешнего, так и внутреннего. «Скорее то, что сейчас происходит в кредитовании, стоит рассматривать как восстановительный рост, а не как бум: бешеного спроса на кредиты все-таки не наблюдается», — говорит он.

На первый второй

— регулятор —

ЦБ начал расчистку банковского рынка в 2013 году. Работа ведется уже пять лет. Каковы ее результаты? За это время лицензий лишилось более 450 банков, или примерно половина из тех, что действовали на рынке в начале 2013 года. И если на первых порах регулятор боролся преимущественно с легализацией доходов и обналичиванием средств, то позже под отзыв лицензии банки стали попадать и по другим причинам. Повод для отзыва ЦБ найти несложно, что превращает расчистку в своего рода «русскую рулетку» для банков. Причем конца очищению рынка в ближайшие пару лет не предвидится, уверены эксперты.

По данным Банка России на 1 января 2013 года, в России действовало 956 кредитных организаций, имеющих банковскую лицензию, к 1 ноября 2018 года (более свежие данные отсутствуют) их число уменьшилось до 499. Таким образом, немногим более чем за пять лет ЦБ отозвал 457 лицензий. Для сравнения: с 2000 по 2012 год, то есть до того как госпожа Набиуллина возглавила ЦБ, было отозвано 416 лицензий кредитных организаций. За время расчистки рынка (2013–2018 годы) Агентство по страхованию вкладов (АСВ) выплатило 3,529 млн вкладчиков в качестве возмещения 1,794 трлн руб. При этом уход старых игроков не компенсировался появлением новых. В 2017–2018 годах не появилось ни одного нового банка, в 2013–2016-м было зарегистрировано шесть кредитных организаций, но выжили далеко не все из них.

Расчистка рынка стартовала 20 ноября: лицензия была отозвана у Мастер-банка. Таким образом, ЦБ официально объявил борьбу сомнительным банкам, замеченным в обналичивании средств или легализа-

Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первые три квартала 2018 года к среднему объему активов** в 2018 году (%)	Место по среднему активу** в 2018 году
1	Тинькофф-банк	Москва	4,48	26
2	Почта-банк	Москва	3,75	30
3	«Ренессанс Кредит»	Москва	3,61	48
4	Альфа-банк	Москва	2,96	5
5	«Российский капитал»	Москва	2,83	27
6	БМ-банк	Москва	2,80	21
7	ХКФ-банк	Москва	2,68	34
8	«Левобережный»	Новосибирск	2,68	94
9	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	2,56	96
10	«Экспресс-Волга»	Кострома	2,53	39
11	Сбербанк России	Москва	2,53	1
12	Совкомбанк	Кострома	2,43	14
13	РН-банк	Москва	2,40	73
14	Росевробанк	Москва	2,38	41
15	Сетелем-банк	Москва	2,20	51
16	«Кредит Саисс» (Москва)	Москва	2,17	100
17	МТС-банк	Москва	2,15	46
18	Ситибанк	Москва	2,09	19
19	Примсоцбанк	Владивосток	2,08	86
20	Эм-Ю-Эф-Джи Банк (Евразия)	Москва	1,91	85
21	ОТП-банк	Москва	1,87	50
22	Нордеа-банк	Москва	1,79	45
23	Райффайзенбанк	Москва	1,74	11
24	Меткомбанк	Каменск-Уральский	1,62	82
25	Экспобанк	Москва	1,60	79
26	«Уралсиб»	Москва	1,48	18
27	Тойота-банк	Москва	1,45	80
28	Новикомбанк	Москва	1,40	25
29	Челиндбанк	Челябинск	1,38	97
30	«Аверс»	Казань	1,33	52

*Учитывались только результаты банков, вошедших в топ-100 по объему активов на 1 октября 2018 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2018 года или на 1 октября 2018 года. **Под средним объемом активов в целях настоящего рейтинга понимается среднее арифметическое между активами на 1 января 2018 года и на 1 октября 2018 года. Источник: расчеты «Ъ» на основании данных рейтинга «Интерфакс-ЦЭА».

ции преступных доходов. Именно это стало основной причиной краха Мастер-банка.

В 2013 году ЦБ отозвал лицензию у 32 банков. В 2014 году дело пошло быстрее: лицензий лишились 86 банков и НКО, в 2015-м — 93 игрока, в 2016-м — 97. В 2017 году ЦБ забрал лицензию всего у 51 банка — правда, в 2018-м регулятор активизировался: по итогам десяти месяцев рынок принудительно покинули 56 кредитных организаций. «Не-

смотря на то что в 2017 году количество отозванных ЦБ лицензий сократилось почти вдвое по сравнению с 2015–2016 годами, существенных перемен в политике регулятора не произошло», — отмечает аналитик ИК «Алор Брокерс» Алексей Антоненко. — Кажущееся снижение активности ЦБ в прошлом году на самом деле обусловлено тем, что регулятору пришлось уделять больше внимания и ресурсов мегапроекту по спасению Бинбанка и «Открытие», под

Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первые три квартала 2018 года к среднему объему капитала** в 2018 году (%)	Место по среднему капиталу** в 2018 году**
1	«Экспресс-Волга»	Кострома	36,21	60
2	Почта-банк	Москва	30,94	26
3	Тинькофф-банк	Москва	28,36	19
4	Альфа-банк	Москва	26,89	4
5	БМ-банк	Москва	26,31	22
6	Совкомбанк	Кострома	24,15	12
7	«Ренессанс Кредит»	Москва	22,02	37
8	«Левобережный»	Новосибирск	20,32	82
9	Сбербанк России	Москва	17,47	1
10	«Российский капитал»	Москва	17,47	1
11	Сетелем-банк	Москва	17,07	52
12	Ситибанк	Москва	16,91	14
13	«Финсервис»	Москва	16,61	83
14	Примсоцбанк	Владивосток	16,09	80
15	ХКФ-банк	Москва	15,12	20
16	МТС-банк	Москва	14,26	40
17	Новикомбанк	Москва	14,17	28
18	Росевробанк	Москва	13,97	29
19	Райффайзенбанк	Москва	13,45	9
20	«Уралсиб»	Москва	12,97	15
21	СМП	Москва	12,93	30
22	РН-банк	Москва	11,86	50
23	Фондсервисбанк	Москва	11,70	88
24	«Пересвет»	Москва	11,62	74
25	Нордеа-банк	Москва	10,82	33
26	Аресбанк	Москва	10,80	87
27	Залсибкомбанк	Тюмень	10,54	57
28	«Дельтакредит»	Москва	10,42	53
29	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	10,15	64
30	Сургутнефтегазбанк	Сургут	9,86	70

*Учитывались только результаты банков, вошедших в топ-100 по объему активов на 1 октября 2018 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2018 года или на 1 октября 2018 года. **Под средним объемом активов в целях настоящего рейтинга понимается среднее арифметическое между активами на 1 января 2018 года и на 1 октября 2018 года. Источник: расчеты «Ъ» на основании данных рейтинга «Интерфакс-ЦЭА».

который были созданы законодательная база и Фонд консолидации банковского сектора».

Среди причин отзыва лицензий регулятор в своих сообщениях чаще всего указывал вовлечение банков в сомнительные операции. Больше 200 банков, лишенных лицензий, нарушали закон о противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма. На втором месте оказалась высокорискованная кредитная политика, на третьем —

некачественные активы, на четвертом — размер собственных средств ниже минимального значения.

Впрочем, каких-то закономерностей в поведении ЦБ в продолжение этих пяти лет эксперты не видят. Вначале явным был вектор на борьбу с сомнительными операциями, но он довольно скоро размылся. «Под защитку попадали кредитные организации разного масштаба и специализации бизнеса», — отмечает управляющий директор по банковским

рейтингам «Эксперт РА» Александр Сараев. — Это были и монофирменные банки, ориентированные на обслуживание ограниченного круга лиц, как правило связанного с собственниками кредитной организации, и универсальные банки федерального масштаба. Если смотреть на региональное распределение, то наибольшее количество проблемных банков было выявлено в Москве, что связано с высокой концентрацией кредитных организаций в Московском регионе». По словам управляющего партнера экспертной группы Veta Илья Жарского, закономерности в выборе регулятором банков, у которых следует отозвать лицензию, выявить невозможно, хотя можно попытаться уловить ранние признаки возможного отзыва. «Регулятор, как хороший главнокомандующий, в своих тактических решениях непредсказуем», — заключает эксперт.

За всю историю расчистки банковского сектора наиболее примечательным стал, по мнению экспертов, отзыв лицензии у банка «Югра» 28 июля 2017 года, показавший совершенную непредсказуемость решения регулятора. Вот чем он интересен. Во-первых, это был крупнейший страховой случай в новейшей банковской истории. Несмотря на то что АСВ пришлось выплатить вкладчикам банка почти 170 млрд руб., ЦБ не захотел даже обсуждать возможность санации банка. Формально причиной отзыва стала высокорискованная бизнес-модель, которая потребовала масштабного дорезервирования по кредитам, что привело к критическому снижению капитала. Впрочем, модель «Югры» стара как мир: кредитование проектов собственника за счет средств вкладах физлиц. С этой моделью банк припеваючи жил не один год и вырос под бдительным надзором ЦБ до уровня топ-30. Почему регулятор решил прервать деятельность банка именно в июле 2017 года, а не парой лет раньше, для рынка осталась загадкой.

банк

«Лояльность к брендам ушла на второй план — клиентам важнее скорость реакции на их запрос»

О том, как цифровые технологии меняют запросы клиентов и мышление топ-менеджеров, есть ли будущее у универсальных банков и почему надежды на искусственный интеллект преждевременны, в интервью „Ъ“ рассказала глава Абсолют-банка **Татьяна Ушкова**.

— технологии —

— Решение об отказе от бизнес-модели универсального банка в начале текущего года было довольно неожиданным. Почему вы решили сделать ставку на нишевые продукты?

— Мы решили сфокусироваться на тех направлениях, где у нас есть реальные преимущества и компетенции. Это основа для того, чтобы занять лидирующие позиции в этих сегментах. Я не скрывала и не скрываю: оставаться универсальным банком и поддерживать 38 банковских продуктов, объективно оставаясь при этом лидером, — очень дорогое удовольствие. Время экспериментов на банковском рынке прошло — так можно в итоге проиграть на всех фронтах и везде получить «троечку» по пятибалльной шкале. Мы же решили не наддувать щеки и выдавать желаемое за действительное, а работать эффективно и с минимальными рисками.

В конце прошлого года мы выбрали четыре направления, на которых сосредоточили все финансовые ресурсы, ресурсы менеджмента и возможности акционера. Это залоговое кредитование в цифровом формате, выдача онлайн-гарантий компаниям малого и среднего бизнеса, участвующим в госзакупках. Еще один приоритет — комплексные финансовые проекты с компаниями холдинга РЖД и премиальное банковское обслуживание. В каждом из этих сегментов у нас есть явные преимущества уже сейчас.

Можно сказать, что мы используем волны рынка, которые держат каждый из этих сегментов на нужной высоте. В рознице мы сделали ставку на ипотеку и видим поддержку строительной отрасли и законодательную базу в этой сфере. В автокредитовании, в свою очередь, идет серьезная работа в плане импортозамещения для российского автопрома. Сделав ставку на работу с компаниями МСБ, которые обслуживают госкорпорации, мы тоже не ошиблись: государство активно поддерживает это направление.

— В своей стратегии вы четко обозначили, что розница должна быть технологичной. Но не преу-

величивают ли банки возможности цифровизации?

— Когда мы только начинали цифровую перезагрузку, то я думала, что исключу сразу несколько блоков в банке, потому что программы работы не болеют, они не подвержены эмоциям и поэтому допускают меньше ошибок, они работают 24/7. Там, где есть однотипные операции, такой принцип, конечно, себя оправдывает. Но по ходу дела стало очевидно, что на всех блоках я этого сделать не смогу, не потеряв в качестве. Не все подлежит замене алгоритму, и клиентам по-прежнему нужна коммуникация там, где требуется серьезное аналитическое нестандартное решение. Иными словами, «цифра» не заменяет человека. Все, что в нее заложено, все модели, включая риск-модели, обсуждается и формируются людьми. Когда уже модель можно алгоритмизировать, тогда возможна успешная цифровая трансформация.

— Насколько цифровизация может повысить эффективность других сегментов, например корпоративного кредитования или private banking?

— Трансформировать в цифру можно все блоки, но вопрос, нужно ли это делать. Корпоративные и состоятельные клиенты нуждаются в личном общении. Конечно, можно сократить расходы, но при этом ты потеряешь в качестве. Я думаю, что со временем цифровизация, конечно, затронет и эти сегменты, поскольку растет поколение с другим мышлением.

— Отдельное направление цифровизации — биометрия. Разделяете ли вы опасение, что она «отвяжет» клиентов от привычных им банков?

— Возможно, вы удивитесь, но верность одному банку — это миф. Мы провели исследование и выяснили, что даже зарплатные клиенты госбанков часто берут ипотеку у нас, а карточки получают в одном небезвестном банке без офисов.

Лояльность к бренду ушла на второй план, клиенты и без биометрии выбирают банк, где больше понравился сервис, менеджер или, что даже важнее, выше скорость реакции на его запрос. Сейчас клиент не хочет терять время, не хочет ждать. Он предъявляет такое требование те-



перь практически к любой услуге, в том числе банковской. Понимая это, мы много внимания уделяем проектам контакт-центра, фронт-офиса, интернет-банка — везде, где клиент ждет быстрый отклик.

— А как насчет банков без офисов? Это ближайшее будущее?

— Я думаю, что офисы останутся до тех пор, пока клиентам будет нужно личное общение. Еще лет 15 будем видеть переход от офлайна в онлайн. Но надо понимать, что даже те специалисты, которые останутся офлайн, — это люди с другими компетенциями. Это должны быть эрудированные и разносторонние коммуникаторы, готовые ответить на сложные вопросы, которые не может решить программа. Если последние 15 лет шел процесс упрощения функционала тех, кто работает на фронте, то сейчас мы видим обратный тренд: эти сотрудники постепенно становятся консультантами-экспертами. Поэтому офисы пока останутся, но те, кто будет в офисах, должны сильно измениться.

— Что больше тормозит тотальную цифровизацию — законодательные препоны или привычка чиновников работать с бумажными документами?

— Это очень модная тема сегодня в экспертном сообществе, почему цифровая трансформация, которая многим кажется удобной и эффективной моделью развития, пока остается на бумаге. Потому что ключевое здесь слово не «цифровая», а «трансформация», а к ней надо быть готовым. Менеджмент, управляющий такими проектами, должен измениться кардинально. При этом измениться он должен в двух направлениях: во-первых, сам стать «цифрой» — поставить себе задачу «убрать бумагу» из своей жизни. И второе: он должен понимать все ведущие тренды в «цифре».

Наверное, пока самые талантливые в этом смысле разработчики из финтех-ов. Они не отягощены бюрократическими традициями, они уже проснулись в новом компьютерном мире, у них клиповое мышление, и, конечно, они зачастую предлагают решения, которые нам, банковским топам с 20-летним стажем, нередко кажутся невозможными. И здесь важно, с одной стороны, научиться выстраивать с ними партнерские отношения, слышать их. С другой — максимально четко обозначить сбалансированность рисков: какие функции вы оставля-

ете на своей стороне, а какие передаете технологическому партнеру.

Пожалуй, для финансистов это знаковый момент на этапе перехода к цифре. И я уверена: банки, которые раньше других поймут на практике плюсы и минусы такого взаимодействия и просчитают все риски, переживут технологическую перезагрузку с большой пользой для себя. Когда мы только начинали работу с партнером по трансформации нашего розничного бизнеса, то пережили все эти моменты.

— В разработке стратегии участвовали не только топ-менеджеры, но и акционеры. В кризисные времена акционер меньше доверяет топ-менеджерам и чаще участвует во всех процессах напрямую?

— Мне, как первому лицу банка, как раз помогает в работе, что все стратегические проекты, о которых я уже сказала, на контроле у акционера и мы в постоянном тандеме с ним. Быстрая коммуникация в этом плане дает серьезное преимущество — не тормозит бизнес-процессы, взвешивает риски и успевает сохранить место в выбранных нишах. Даже сделав очень хороший технологичный продукт и просчитав все риски, важно не упустить момент и вовремя сделать изменения в этом плане важно, насколько своевременно подключается акционер, насколько он понимает важность всех этих моментов. Скорость изменений на финансовом рынке стала очень высока, поэтому большая дистанция между акционером и менеджментом сейчас не выгодна никому. Логично, что мы сверяем с акционером выбранную стратегию и отдельные наиболее важные направления и проекты.

— За последний год банковский рынок сильно изменился, конкурировать с крупными банками становится все труднее. Как в этой ситуации развивать бизнес среднему по размеру банку?

— На мой взгляд, размер банка уже не имеет решающего значения, когда речь идет о конкуренции в том или ином сегменте бизнеса. Сейчас и банкиры, и клиенты видят, что надежность, а не размером определяется вес банка на рынке финансовых услуг. Обратите внимание, что сейчас отбор банков для участия в различных проектах уже идет не по размеру капитала, как это было еще недавно, а исходя из рейтингов национальных агентств. Гораздо важнее, кто акционер банка и насколько жизнеспособна его стратегия.

На нашем примере видно, что и средние банки могут быть в числе лидеров в отдельных сегментах. В ипотеке мы находимся на седьмом

месте, увеличив объемы выдачи в два раза и при этом снизив расходы за счет запуска цифрового решения. В частном банковском обслуживании — сохранили всю клиентскую базу, несмотря на очень сложный с точки зрения экономики год. В этой ситуации Абсолют-банк не только сохранил доверие клиентов, но даже увеличил клиентскую базу, открыв премиальные офисы в новых городах. В сфере банковских гарантий для МСБ, работающих в рамках госзаказа, всего за полтора года «Абсолют» занял более 10% рынка, мы вошли в тройку лидеров. Согласитесь, это достойный результат — даже для более крупного банка.

— В нынешнем году ЦБ неоднократно указывал на риски слишком высоких темпов роста розницы. Насколько опасения регулятора оправданны?

— ЦБ высказывает опасения не о росте потребительского кредитования в целом, а о наиболее рискованных практиках. Например, мы совместно с ДОМ.РФ поддержали увеличение нормативов по ипотеке с первоначальным взносом ниже 20%. Я абсолютно уверена, что нельзя идти в долгосрочный проект, не имея достаточных накоплений.

Я вообще придерживаюсь консервативной позиции по резервам — это не тот случай, когда надо экономить на них ради красивой отчетности. И хорошо, что наш акционер полностью разделяет этот подход.

— Но это напрямую давит на ваш финансовый результат, а акционеры все же ждут прибыли от своего банка.

— Тут нужно определиться с выбором, что нам важнее — прибыль в моменте или долгосрочная устойчивость банка. Мы анализировали 100 банков, лишившихся лицензии, и вот удивительно — 89 из них были прибыльными по МСФО или РС-БУ. Зато почти в каждом своем отчете ЦБ указывал, что банк неадекватно оценивал риски и не формировал необходимых резервов. То есть проблемы банков просто не были отражены в их отчетности. А это как раз путь в никуда.

— А ваши состоятельные клиенты понимают эту логику?

— Наши клиенты в большинстве своем действующие бизнесмены, и они как раз хорошо понимают, что происходит. Мы все живем в одной стране, находимся в одной экономической среде и, когда встречаемся с клиентами, рассказываем им о нашей политике и стратегии честно, и наша открытость подкупает. Во всяком случае, мы видим, что у нас растут остатки на счетах.

Записал Олег Трубецкий

На службе у банка

— инновации —

Центробанк анонсировал создание маркетплейса — площадки, на которой потребители финансовых услуг без лишних рисков смогут подобрать и приобрести продукт (кредит, страховку и т. п.). Как реализация этого проекта повлияет на финансовый рынок, специально для „Ъ“ выяснял информационный портал Zaim.com.

Чужими руками и за чужой счет

По словам представителей Банка России, на данном этапе задача регулятора состоит в выявлении барьеров, препятствующих развитию дистанционных продаж финансовых продуктов, и подготовке предложений по изменению регулирования.

Регулятор не инвестирует средства в создание системы «Маркетплейс», это чисто рыночный проект, в котором участники рынка несут соответствующие бизнес-риски и самостоятельно принимают решение о присоединении к проекту. Такого субъекта, как «Маркетплейс ЦБ», в природе не существует — есть различные организации, планирующие стать платформами в соответствии с новым законом, который разрабатывает Банк России, и регулятор взаимодействует с ними с целью изучения возможной архитектуры этой системы и применимых юридических конструкций.

Центральным ядром и главным элементом доверенной среды системы выступит «Регистратор финансовых транзакций», с которым будут интегрированы все платформы «Маркетплейса» для предоставления клиенту сводной информации обо всех приобретенных им финансовых продуктах в режиме «одного окна».

«При приобретении финансовых продуктов через интернет у клиента нет на руках привычного договора с подписью сотрудника финансовой компании и синей печатью. Создаваемая система предполагает, что клиенту не придется распечатывать и хранить договоры, делать принт-скрины — в любой момент по первому требованию он сможет получить юридически значимую выписку из «Регистратора финансовых транзакций». Планируется, что это можно будет сделать



Участники финансового рынка подозревают, что, создавая маркетплейс, ЦБ пытается увидеть реальную картину рынка финансовых услуг, а не по отчетам финансовых компаний

через Единый портал госуслуг, уже привычный для наших граждан. К платформам будут пристыкованы сайты-агрегаторы, продающие различные финансовые продукты и работающие по правилам этих платформ. И независимо от того, через какой агрегатор и платформу человек приобрел финансовый продукт, он увидит информацию об этом продукте в своем едином личном кабинете. Это будет удобно для потребителя и в то же время повышать степень его защищенности», — разъясняет Елена Чайковская, советник первого заместителя председателя Банка России.

Участники финансового рынка подозревают, что, создавая маркетплейс, ЦБ намерен увидеть реальную ситуацию, которая складывается на финансовом рынке, а не по отчетам, которые присылают ему финансовые компании.

«То, что регулятор толкает рынок в правительственном направлении, видно от обратного и по тому, как отреагировали на эту инициативу крупнейшие игроки, занимающие до-

минирующие позиции на рынке: они вспомнили про экосистемы (что логично). Главное, чтобы при этом они не забыли о том, что рано или поздно даже внутри экосистем кто-то будет играть роль платформы, а кто-то превратится в нишевого игрока», — заметил Эльман Мехтиев, независимый банковский эксперт.

Вопросов больше, чем ответов

Задумка ЦБ грандиозная, однако у участников финансового сегмента возникла масса вопросов, касающихся работы системы, а также ее интеграции в рынок. Как рассказали Zaim.com представители одной из компаний-лидогенераторов, которые лично обсуждали в ЦБ вопрос вступления в маркетплейс, в Центробанке еще не до конца понимают, как будет функционировать создаваемая площадка.

Банк России предполагает, что маркетплейс повысит прозрачность конкуренции в финансовом секторе, тогда как некоторые участники рынка считают, что это сыграет на руку только крупным компаниям.

«Разрабатываемое Центробанком специально для этого проекта законодательство должно предусмотреть действительное отсутствие бюрократических барьеров и обес-

печение равного доступа к платформам всем участникам финансового рынка независимо от их размера, капитала и т. д. Если небольшая региональная офлайн-МФО будет иметь такой же свободный доступ к размещению своих услуг, как и крупный федеральный банк, то цель повышения конкуренции действительно будет достигнута», — считает Роман Макаров, генеральный директор ООО «МФК „Займер“».

Эксперты не ожидают, что проект взорвет рынок. Останутся и другие каналы привлечения клиентов: партнерские программы, поисковые системы и т. п. Рынок не верит в то, что только работа с маркетплейсом ЦБ будет определять успех или неуспех той или иной финансовой организации. Помимо этого возникают сомнения относительно работоспособности создаваемого маркетплейса.

«Экспертиза авторов проекта не вызывает сомнений. Площадку они создадут. Вопросы возникают с продвижением: как они будут привлекать клиентов? Пока я не вижу, что идет работа в этом направлении. Финансисты по роду профессиональной деятельности знают о проекте. Но если мы выйдем на улицу и проведем опрос, то 99% конечных потребителей будут не в курсе. Между тем главная ценность любого маркетплейса для участников рынка заключается в наличии заинтересованной аудитории», — замечает Денис Сидоров, директор по развитию компании Webbankir.

Некоторые участники рынка сомневаются в том, что регистрация финансовых транзакций в рамках маркетплейса позволит повысить защищенность клиента финансовых организаций. «Для людей, далеких от финансов, присутствие банка или МФО на маркетплейсе ЦБ будет означать дополнительную степень доверия. На самом деле такой подход не совсем верен. Потому что если у банка есть лицензия, а МФО входит в реестр ЦБ — это значит, что им уже можно доверять. То есть государство следит за их деятельностью и считает, что с ними работать можно. В противном случае у них отобрали бы лицензию и исключили из реестра», — полагают некоторые финансовые организации.

Некоторые участники рынка уже вносят предложения о работе маркетплейса. Алексей Федосеев, член совета союза СРО «Един-

ство», управляющий МКК «Касса №1», считает, что внедрение на данной платформе рейтинга компаний по качеству и выбору потребителей позволит дать равные права всем участникам. Однако необходимо, чтобы система работала по принципу биржи. «Площадка с размещением информации не позволит клиенту сделать выбор в условиях массового предложения, на практике клиент не будет переходить дальше первых 10–15 позиций. Система биржи, когда клиенту на основании его запроса будет предложен список по принципу от более выгодного к менее, создаст равные права всем участникам. Также необходимо законодательно закрепить данную площадку в поисковиках по ключевым запросам на первом месте, дабы избежать соревнований в продвижении в регионах», — полагает эксперт.

Когда мы увидим маркетплейс

По мнению большинства опрошенных участников рынка, полноценно функционировать маркетплейс начнет не раньше 2021 года. «На мой взгляд, сейчас надо выпустить бета-версию, чтобы начать процесс создания маркетплейса. Это поможет снять ряд противоречий: коммуникационных, технологических, организационных и даже идеологических. Дальше будет проще. Я думаю, что к 2021 году этот проект вполне может быть реализован в полной мере», — говорит Олег Гришин, генеральный директор МФК «Микредит».

Пока только 35% опрошенных компаний верят в то, что проект ЦБ будет успешным, 30% считают, что успех зависит от многих факторов и пока рано говорить о том, что получится, остальные 35% относятся к инициативе ЦБ скептически.

На Finopolis-2018 меморандум о присоединении к проекту подписала 21 финансовая организация. Эксперты допускают, что часть компаний не захочет присоединяться к проекту, если они не увидят в нем явных преимуществ перед другими подобными рода. В первую очередь если у него не будет большой аудитории. Другое дело, если участие в проекте будет регламентировано на законодательном уровне. Тогда вступят, конечно, все. Но это будет уже не рыночная история.

Маргарита Гвоздева, Екатерина Романова

банк

Дешево, но сердито

Из-за угрозы новых западных санкций в отношении России инвесторы не покупают акции российских банков, поэтому они дешевы как никогда — на фоне роста рынка в целом акции банков резко теряют в цене. И это несмотря на то что Сбербанк — крупнейший игрок финансового сектора Мосбиржи — по прогнозам получит рекордную прибыль по итогам года, что обещает высокие дивиденды в следующем сезоне. Впрочем, после завершения периода неопределенности акции российских банков ждет бурный рост.

— акции —

Справедливая оценка

В третьем квартале 2018 года российский фондовый рынок показал неплохой рост: индекс Московской биржи прибавил 7,8%. В то же время индекс финансового сектора Мосбиржи (в структуре этого индекса половина приходится на два крупнейших госбанка — Сбербанк и ВТБ) за эти три месяца потерял 8%. По итогам первых 11 месяцев года ситуация сложная: индекс «широкого рынка» Мосбиржи вырос на 13,4%, индекс финансового сектора упал на 14,8%.

По мнению аналитика компании QVB Дениса Иконникова, это во многом связано с введением санкций против российской экономики, а также фундаментальной переоцененностью акций некоторых банков в начале года. «Обыкновенные акции Сбербанка в конце февраля достигли своего исторического максимума — 285 руб. за акцию. Если оценивать банк по стоимости капитала, то цена одной акции Сбербанка по итогам третьего квартала 2018 года должна составлять около 165 руб. без учета возможной премии. Именно рядом с этой отметкой сейчас находятся привилегированные акции Сбербанка, что свидетельствует о справедливой текущей оценке акций банка», — считает эксперт.

На динамику банковского сектора повлияли главным образом внешние факторы — обострение санкционной риторики, ослабление рубля, риски ослабления экономики, считает аналитик ГК «Финам» Наталья Малых. Она также отмечает, что акции банка ВТБ показали динамику ниже ожиданий инвесторов. «В этом

году банк заметно улучшил показатели прибыли, рентабельности, выплатил дивиденды с доходностью почти 7% на дату закрытия реестра, но тем не менее бумаги снизились сильнее отраслевого индекса и акций его главного конкурента Сбербанка», — говорит аналитик.

«В этом году ведущие российские банки отличились довольно хорошими финансовыми показателями, особенно на фоне очень непростой ситуации как на финансовых рынках в целом, так и с макроэкономикой», — отмечает заместитель генерального директора по инвестиционному анализу ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Андрей Верников. — У Сбербанка и ВТБ в третьем квартале был очень внушительный рост прибыли, а банковская система в целом показала заметный рост активов с августа по октябрь, ожидается существенный рост активов и в четвертом квартале. Особое доверие внушают цифры роста кредитования — как розничного, так и корпоративного. По мнению эксперта, значительное увеличение объема кредитования могло бы стать мощным драйвером роста для акций банков, если бы не неопределенность в связи с антироссийскими санкциями: пока не ясно, когда США введут новые санкции против представителей банковского сектора. Судя по последним заявлениям американского Конгресса, о санкциях можно не беспокоиться по крайней мере до конца года, но не следует сбрасывать со счетов риск того, что США решат действовать внезапно, особенно если возникнет очередная непредвиденная ситуация наподобие случая со Скрипалями.

Главный аналитик Промсвязьбанка Михаил Поддубский обраца-



Санкции — это неопределенность, то есть то, чего инвесторы боятся сильнее всего

ет внимание на то, что с начала года большая часть российских акций, ориентированных на внутренний рынок, демонстрирует отрицательную динамику — и акции банков не являются исключением.

Дивидендная доходность

При этом эксперты отмечают, что хорошие финансовые показатели позволяют держателям акций российских банков рассчитывать на довольно высокую дивидендную доходность. «Согласно отчету за третий квартал по МСФО, прибыль Сбербанка за последние 12 месяцев составила 828 млрд руб., — приводит пример Михаил Поддубский. — Разумеется, темпы роста прибыли сокращаются по сравнению со сверхспешным периодом 2016–2017 годов, однако цели по прибыли на уровне в

1 трлн руб. по итогам 2020 года пока сохраняют актуальность. По нашим оценкам, дивиденды за 2018 год могут составить 15,5–16 руб. на акцию, что делает дивидендную доходность весьма привлекательной. Форвардная дивидендная доходность на 2019–2020 годы еще более высокая: она двухзначная даже для обычных акций, а не только для привилегированных, поскольку даже при стабилизации прибыли вблизи текущих уровней ожидается рост ее доли, выплачиваемой в качестве дивидендов».

Сбербанк по прогнозам выйдет на рекордную прибыль по итогам нынешнего года, и инвесторы понимают, что менеджмент будет постепенно повышать норму выплат до 50% прибыли по МСФО и в следующем сезоне банк может выплатить высокие дивиденды, полагает Наталья Малых. По ее оценкам, дивиденд составит 15 руб. на акцию, что означает до-



ходность 7,6% по обыкновенным акциям и 8,8% — по привилегированным, что достаточно много для «голубой фишки». Дивиденды же по акциям ВТБ могут составить 0,0032 руб. «В абсолютном выражении это на 7% ниже, чем по итогам 2017 года, но дает высокую доходность — почти 8,6% к текущему курсу акций банка», — заключает аналитик.

По итогам 2018 года дивидендная доходность банковского сектора может быть рекордной, полагает Денис Иконников. Дивидендная доходность обыкновенных акций Сбербанка может достичь 8,5%, а привилегированных — 10% — это станет возможным благодаря прогнозируемой рекордной годовой чистой прибыли Сбербанка в размере около 850 млрд руб., а также повышению коэффициента дивидендных выплат в соответствии со стратегией Сбербанка, согласно которой к 2020 году банк достигнет прибыли 1 трлн руб., а коэффициент дивидендных выплат составит 50% чистой прибыли по МСФО. Дивидендная доходность акций банка ВТБ, по его расчетам, также может составить 10%.

Ориентир по акциям

Что касается перспектив роста, практически все опрошенные «Ъ» эксперты выделяют акции Сбербанка. «Наш фаворит в банковской отрасли — это Сбербанк», — говорит Наталья Малых. — Мы рекомендуем покупать обыкновенные акции с целевой ценой 268,5 руб., что предполагает потенциал роста 36% в перспективе года, и привилегированные акции с целью 201,4 руб. и апсайдом 18%. Мы ожидаем, что банк сохранит флагманские позиции в отрасли благодаря увеличению рыночной доли на фоне консолидации отрасли и перетока в стабильности, а также развитию экосистемы.

Делать конкретные прогнозы в ситуации неопределенности с введением новых западных санкций в отношении России весьма рискованно, отмечает Андрей Верников. Но при этом он ожидает «неплохого роста» у акций Сбербанка. «Безусловно, это самый устойчивый к любым факторам риска банк», — поясняет эксперт. — Вкладчики имеют обыкновенные при возникновении каких-либо проблем в банковском секторе выводить свои деньги из других бан-

ков и нести их в Сбербанк. Наш целевой уровень роста по обыкновенным акциям Сбербанка составляет 212 руб. на горизонте три месяца. Росту должны поспособствовать ожидающиеся хорошие финансовые показатели».

При проведении сравнительной оценки акций банков часто ориентируются на мультипликатор P/Book, сравнивающий текущую капитализацию компании с размером капитала банка, рассказывает Михаил Поддубский. По его словам, опасения относительно санкционного ужесточения в отношении России уже привели к тому, что всего третий раз за последнее десятилетие оценка P/Book для Сбербанка опускалась ниже оценки в один капитал. «Добавим, что капитал банка также по-прежнему будет расти, следовательно, при нейтральной динамике акций мультипликаторы практически каждый квартал будут свидетельствовать о еще большей недооцененности акций. Наш фундаментально обоснованный ориентир по акциям Сбербанка составляет 270 руб./акция», — заключает аналитик.

Ожидается, что акции Сбербанка и ВТБ подрастут к дивидендному сезону мая—июля 2019 года, говорит Денис Иконников. Тем не менее, по его словам, в настоящее время инвесторы не склонны существенно увеличивать позиции в банковском секторе из-за риска санкций со стороны США, а также возможного снижения дивидендных выплат в случае принятия решения о докапитализации банков путем увеличения нераспределенной прибыли на балансе в ущерб дивидендным выплатам.

«Характер санкций — вопрос очень большой и болезненный в плане неопределенности», — добавляет Андрей Верников. — Если Сбербанк и ВТБ запретят проводить долларевые трансакции, то все мы окажемся в принципиально новой реальности, в которой еще никогда не существовали. А неопределенность — это именно то, чего инвесторы боятся сильнее всего. Но вот когда ситуация более или менее прояснится, то тогда акции российских банков ждет бурный рост, поскольку хорошие финансовые показатели выйдут из тени и смогут оказать полномасштабное влияние на динамику акций банка».

Петр Рушайло

ПРОЗРАЧНОСТЬ БЕЗ ОГОВОРОК

КАК БАНК «ОТКРЫТИЕ» МЕНЯЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ В КЭШБЭК

Программы лояльности, предусматривающие частичную компенсацию определенных покупок по карте, на первый взгляд всегда привлекательны, но часто слишком сложны для клиентов. В результате, не получив обещанный доход, участники программ остаются разочарованными. Банк «Открытие» отказался от сложных условий в пользу ясной системы начисления баллов — 3% за все покупки. Кейс его новой флагманской Oprencard показал: бонусная программа может стимулировать клиентов не только грамотно тратить, но и выгодно сберегать.

АНАТОМИЯ КЭШБЭКА

Экономика России неуклонно стремится к переходу к безналичному денежному обороту. И хотя процесс этот небывающий, его динамика внушает оптимизм. По данным Банка России, если в первом полугодии 2013 года доля оплаты товаров и услуг в общем объеме операций по картам составляла 17,7% (2,3 трлн руб.), львиная доля приходилась на снятие наличных. За пять лет к июлю 2018 года доля безналичных покупок выросла до 27,7% (9,6 трлн руб.).

За этими цифрами стоят значительные усилия всех участников рынка электронных платежей, которые должны сделать использование карт доступным и выгодным. В частности, через материальное поощрение в виде кэшбэка. И это работает. По данным исследования рынка банковских программ лояльности 2018, проведенного Frank RG, средний чек торговых операций при наличии программы лояльности выше на 56% по дебетовым и на 10,5% по кредитным картам, чем по картам без бонусов.

Сейчас банки готовы возвращать клиентам 1% по любым покупкам с использованием карты, а более высокая выгода (3–10%) обещана, как правило, лишь в отдельных категориях расходов. Еще больше можно заработать по спецпредложениям партнеров банка (от 10% и выше).

При этом согласно тому же исследованию Frank RG, объем реальной выгоды, которую получит клиент за вычетом расходов на комиссии и пр., в массовом (при размере трат в 40 тыс. руб. ежемесячно) и в высокодоходном сегментах (150 тыс. руб.) составит в среднем всего 0,06% и 0,9% от трат, максимально — 1,22% и 2,2% соответственно.

НА ОДНОЙ ВОЛНЕ С КЛИЕНТОМ

Не секрет, что большинство программ лояльности отягощено громоздким механизмом условий и ограничений, при которых клиент получает бонусы. При этом разнообразие программ и опций в самих продуктах, а также условий «мелким шрифтом» нередко обесценивают продукт и формируют у участников программы неудачный опыт, а банк в итоге не получает лояльных клиентов. «Еще в начале 2000-х было доказано явление decision fatigue — мы все устаем от количества выборов, которые приходится делать ежедневно», — говорят в банке «Открытие». — Поэтому наша задача — дать своим клиентам лучшее решение, не тратя их

время и силы на изучение тарифов и «муки выбора». Там приняли решение свернуть большинство старых продуктов, причем не только с кэшбэком, но и классических дебетовых и кредитных карт, и сделали ставку на флагманский продукт — Oprencard. Банк намерен на собственном примере доказать, что кэшбэк может быть выгодным и удобным для клиента без всяких если и но, а карта с кэшбэком должна стать основной в кошельке клиента.

Чтобы понять, в чем преимущества Oprencard, достаточно представить, что ее обладателям не придется просчитывать, как выгоднее ею пользоваться и потратили ли они достаточно, чтобы сэкономить на обслуживании, сколько наличных с нее можно снять бесплатно и что купить на бонусы. Банк отказался от зависимости кэшбэка от категорий, брендов, партнеров, спецпредложений и всего, на чем принято концентрироваться. «Практика разных банков показывает, что больше кэшбэки в категориях — это в первую очередь маркетинговый инструмент по привлечению, а по факту большинство клиентов выбирают карты с самым простым кэшбэком на все категории, и это для них оказывается лучшим выбором», — объясняют свое решение в банке «Открытие».

Для получения максимальной выгоды от Oprencard — 3% кэшбэка за любые покупки — можно выполнять три условия, каждое из которых «стоит» 1%. Но это обязательно — если не выполняется ни одно условие, клиент ничего не теряет. Для получения как минимум 1% кэшбэка достаточно будет совершить по карте покупку от 5 тыс. руб. в месяц. Еще 1% к кэшбэку прибавляет оплата услуг в мобильном или интернет-банке по крайней мере на 1 тыс. руб. ежемесячно.

Последняя часть дохода формируется, когда клиент готов разместить на карточном счете в «Открытии» от 100 тыс. руб. Он увеличивает размер кэшбэка еще на 1%. «Если внимательно посчитать, то для большинства активных клиентов дополнительный 1% кэшбэка будет выгоднее, чем примерно 0,5% в месяц в виде процентов на остаток, которые часто трудно получить, так как надо, например, активно пользоваться картой», — поясняют такой подход в «Открытии». Проверить этот тезис можно на простом примере. Допустим, средний ежемесячный объем трат по Oprencard составит 40 тыс. руб. Тогда кэшбэк при одном только размещении 100 тыс. руб. в «Открытии» составит 4,8 тыс. руб. в год, что, по сути, есть 4,8% годовых, если бы они начислялись на остаток, а не увеличивали кэшбэк. По Oprencard чем больше клиент будет оплачивать товары и услуги, тем выше будет доход. При этом проценты на остаток на текущем счете могут уменьшиться — как правило, банки предусматривают в договоре возможность пересмотреть ставку при изменении рыночной конъюнктуры. В такой ситуации клиент станет искать другие варианты выгодного размещения средств, поэтому рассматривать его лояльность как высокую не приходится.

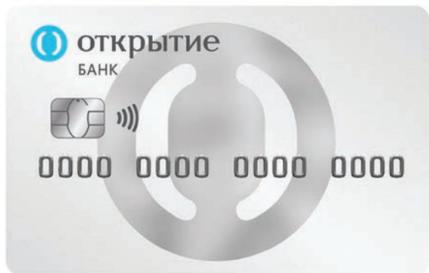
В «Открытии» у клиента есть выбор: при наличии кредитной Oprencard (с лимитом до 300 тыс. руб. и ставкой от 19,9% годовых) он получит 1% к кэшбэку за оплату задолженности минимальными платежами. Но при этом погашение должно быть своевременным — в противном случае заработать повышенный кэшбэк клиент не сможет даже при 100 тыс. руб. остатка на дебетовой карте.

Еще одна существенная статья дохода — экономия на ежегодном обслуживании. Как правило, банки делают неснижаемый остаток условием для бесплатного обслуживания, в его отсутствие плата составит от 1200 руб. в год. В «Открытии» плата за обслуживание Oprencard (в массовом сегменте) не взимается ни при каких обстоятельствах. Прибавим к этому экономии на комиссиях за оплату услуг в интернет-банке, бесплатные переводы даже в сторонние банки и карты (в пределах 20 тыс. руб. ежемесячно), а также простое снятие до 500 тыс. руб. ежемесячно в банкоматах любого банка. При проведении операций на 10 тыс. руб. «Открытие» компенсирует бонусами полную стоимость выпуска карты (500 руб.), а в первый месяц вне зависимости от выполнения условий подарит welcome-бонус — 3% кэшбэка. Единственная фиксированная плата банку — за смс-информирование (59 руб. в месяц).

Механизм использования бонусов так же прост, как и процесс их накопления. Клиенту не придется искать магазины партнеров и придумывать, в чем конкретно из их ассортимента он нуждается и нуждается ли вообще. Все, что нужно — накопить минимум 3000 бонусов (эквивалентны 3000 руб.) и компенсировать полную стоимость любой покупки, совершенной в предыдущие 30 дней. При этом лимит по бонусам Oprencard в несколько раз выше, чем у конкурентов, и составляет 15 тыс. бонусов. Бонусы списываются с бонусного счета и поступают на карту в рублях, евро или долларах — в зависимости от выбранной клиентом валюты счета.

ОСОБЫЙ СТАТУС

Несмотря на позиционирование Oprencard как карты с кэшбэком, она в полной мере обладает классическим функционалом, предоставляя премиальным клиентам привычный для них оптимальный набор привилегий. Так, она включает в себя услуги по страхованию выезжающих за рубеж и консьерж-сервис. При этом выполнение минимальных требований (в дополнение к четному кэшбэку 3% за все) существенно расширяет список услуг для состоятельных клиентов. Помимо бесплатного обслуживания карты в него входит доступ в VIP-залы по программе Lounge Key и трансфер в аэропорт до 24 раз в год в зависимости от среднемесячной величины остатков на счетах. Еще один бонус — снятие наличных до 1,2 млн руб. в день и 3 млн руб. в месяц без комиссии даже в банкоматах сто- ронних банков по всему миру.



СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Одним из элементов банковских программ лояльности является выпуск бонусных карт лишь на платформе одной платежной системы. Это препятствует полной замене классических карт бонусными. И дело не только в бренде: каждая платежная система предлагает свои привилегии, скидки в партнерстве с определенными торговыми сетями и участвует в различных благотворительных проектах. Кроме того, иногда платежные системы, выступая спонсорами крупных мероприятий, имеют эксклюзивное право на организацию приема на его территории только собственных карт. Именно поэтому у клиента должна быть возможность оформить одинаково выгодные для него карты разных платежных систем, не меняя при этом свой обслуживающий банк и не открывая дополнительных счетов. В «Открытии» смогли разрешить эту дилемму, подключив к Oprencard сразу три платежные системы — Visa, Mastercard и национальную «Мир».

При столь грамотной настройке программы лояльности с сохранением полного функционала классической карты Oprencard — во многом прорыв для рынка. Через свою бонусную программу банк выстраивает долгосрочные отношения с клиентами, формируя в них навыки грамотного потребления, платежную дисциплину и стремление сберегать надежно и выгодно. На ее создание от разработки идей, тестирования концепции с помощью реальных клиентов и до официального утверждения с последующей разработкой маркетинговой стратегии у банка ушло около полугода. Сейчас Oprencard продвигается не только на телевидении и в медиа, но и по нестандартным каналам — например, через внешнее и внутреннее брендрование автомобилей «Делимобиля». «Открытие» также прорабатывает возможность ограниченных выпусков Oprencard с персональным дизайном. Карта была запущена недавно, но банк уже видит заинтересованность клиентов. «Главная цель для нас — предоставить нашим клиентам высокий уровень сервиса, чтобы они пользовались Oprencard в своих ежедневных операциях, на это направлена не только программа лояльности, но и все дополнительные преимущества», — заключают в «Открытии».



Oprencard (Открытая карта) — банковская карта по тарифным планам «Дебетовая Oprencard». Кэшбэк (cash back) — частичный возврат денежных средств. Валюта счета — рубли РФ. Категории карт — Visa Gold PayWave (Виза Голд Пэйвэй), Mastercard World Contactless (Мастеркард Ворлд Контактлесс), Мир Классическая. Бонусный счет — счет, на который начисляются oprenbonus (опенбонус), баланс которого отображается в мобильном (МБ) (12+) и интернет-банке (ИБ) и используется для компенсации 100% стоимости любой покупки, отраженной в выписке МБ/ИБ. Сумма покупок должна быть более 3000 руб. и меньше или равной текущему балансу oprenbonus. Oprenbonus начисляется при безналичной оплате товаров и услуг в размере до 3% от суммы операций за календарный месяц (1% за каждое условие, но не более 15 000 руб.), если суммарный денежный оборот равен или более 5000 руб.; сумма операций в ИБ/МБ равна или более 1000 руб.; мин. остаток на карточном счете равен или более 100 000 руб. 1 oprenbonus = 1 рубль. В первый месяц пользования картой кэшбэк равен 3%. Комиссия за выпуск карты — 500 руб., смс-инфо — 59 руб. ежемесячно. Полные условия оформления и использования карт указаны в сборнике тарифов банка на orep.ru. ПАО Банк «ФК Открытие». Контактная информация — 8 800 700 78 77. Реклама



Review

Ключевой кредитор

Новикомбанк — один из опорных банков, кредитующих высокотехнологичные предприятия, — получил чистую прибыль за девять месяцев по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) в размере 13,8 млрд руб. При этом рентабельность активов группы составила 5,2%, что является одним из лучших показателей в банковской отрасли. Несмотря на общую стагнацию корпоративного кредитования на рынке, Новикомбанк продемонстрировал высокие темпы наращивания портфеля — на 38%, до 223 млрд руб.

— стратегия —

Приоритеты кредитования

Банковская группа Новикомбанка опубликовала финансовую отчетность за девять месяцев 2018 года по МСФО. В течение этого периода банк активно кредитовал предприятия машиностроения и других высокотехнологичных отраслей промышленности. Совокупный рост кредитного портфеля на 1 октября составил 38% — до 223 млрд руб., а общий объем активов Новикомбанка вырос до 355 млрд руб. В декабре банк продолжил наращивание активов и достиг рекордного показателя в 375 млрд руб., отметили в Новикомбанке.

«Поддержка программ по финансированию высокотехнологичной гражданской продукции является одним из важнейших направлений деятельности банка», — подчеркнула глава Новикомбанка Елена Георгиева. В соответствии с поручением президента России задача диверсификации предприятий ОПК, в результате которой рост доли гражданской продукции к 2025 году превысит 50%, является одной из приоритетных для акционера кредитной организации — госкорпорации «Ростех». «Новикомбанк, являясь дочерней структурой «Ростеха», принимает активное участие как в финансовой поддержке программ по диверсификации, так и в системе господдержки экспорта гражданской продукции», — добавила председатель правления банка.

Только за три месяца — с 26 мая по 26 августа 2018 года — Новикомбанк подписал соглашения с ведущими российскими предприятиями высокотехнологичных отраслей промышленности на общую сумму 100 млрд руб. Речь идет о сделках, заключенных в рамках участия Новикомбан-

ка в Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) и форуме «Армия-2018». Так, в ходе деловой программы ПМЭФа, состоявшейся с 24 по 26 мая, банк подписал контракты почти на 30 млрд руб. Среди наиболее значимых — договор об организации финансирования проекта «Энергосервис», заключенный с холдингом «Швабе», который позволит повысить энергоэффективность и снизить потери электроэнергии в масштабах всей страны, уточняют в Новикомбанке.

Созданные в ходе ПМЭФа заделы и проведенные переговоры легли в основу порядка десяти контрактов, подписанных Новикомбанком на форуме «Армия-2018» с ведущими предприятиями промышленности, среди которых Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК), холдинг «Швабе», а также с компаниями отечественного авиа- и судостроения. Общая сумма сделок составила порядка 70 млрд руб. «Содействие развитию реального сектора российской экономики является одной из главных задач Новикомбанка», — пояснила Елена Георгиева. — В рамках ПМЭФа и форума «Армия-2018» мы подписали ряд серьезных соглашений как с нашими постоянными партнерами, так и новыми компаниями на общую сумму порядка 100 млрд руб. Результат, на мой взгляд, достойный».

Ключевые проекты

Новикомбанк участвует как ключевой кредитор в финансировании многих стратегических проектов. Например, Новикомбанк выступает в качестве банка-гаранта или банка-кредитора в таких значимых программах «Ростеха», как создание авиационных двигателей для пассажирских самолетов и сертификации двигателя ПД-



Глава Новикомбанка Елена Георгиева

считает, что поддержка программ по финансированию высокотехнологичной гражданской продукции одно из важнейших направлений деятельности банка

14, предназначенного для российской авиалайнера МС-21. Двигатель создан с применением новейших технологий и материалов, в том числе композитных. Кроме того, Новикомбанк задействован в проекте по созданию авиадвигателя ПД-35 для дальнемагистрального широкофюзеляжного самолета, и в проектах холдинга «Швабе» «Светлый город» и «Интеллектуальная транспортная система». Стратегией банка предусмотрено дальнейшее наращивание финансирования проектов по диверсификации ОПК», — говорит Елена Георгиева.

Клиенты Новикомбанка подчеркивают, что самым важным в партнерстве с кредитной организацией является оперативное и комплексное решение вопросов по предоставлению финансирования. «Мы плотно сотрудничаем с Новикомбанком с 2016 года», — рассказывает заместитель генерального директора ОДК Вячеслав Тищенко, уточняя, что объем средств, предоставленных банком предприятиям двигателестроительной отрасли только в 2017 году, достиг 27 млрд руб., что в 2,6 раза больше, чем в 2016 году. «Эффективное партнерство с Новикомбанком способствует достижению стратегической цели ОДК — расширению производства в сегментах гражданских авиационных двигателей», — отмечает господин Тищенко. — Согласно утвержденной страте-

гии развития до 2025 года, корпорация диверсифицирует портфель продуктов и услуг, расширив свое присутствие в сегменте двигателей для гражданской авиации. Поэтому своевременное и недорогое кредитование имеет решающее значение для достижения наших стратегических целей».

Помимо этого Новикомбанк оказывает комплексное банковское обслуживание ОДК и входящим в холдинг организациям, совершенствует системы расчетов корпорации, внедряет современные технологии управления финансовыми ресурсами, в том числе кэш-пуллинг. Сотрудникам банк предоставляет кобрендовые социально-платежные карты, предназначенные как для проведения платежей, так и для реализации социальных программ и сервисов.

Активно Новикомбанк участвует и в программах импортозамещения. Например, в своем интервью Юрий Борисов указывал в качестве такого примера АО «ПО „Завод имени Серго“» (ПОЗИС), который производит фармацевтические холодильники для хранения крови и плазмы. Эти холодильники пользуются высоким спросом и за рубежом, в частности в Китае. Из 536 модификаций холодильной и медицинской техники ПОЗИС выпускает 77 моделей. Новикомбанк и ПОЗИС сотрудничают с 2009 года. Ранее Новикомбанк предоставлял компании кредит на «освоение производства холодильной техники POZIS на основе энергоэффективных, экологически безопасных технологий».

В 2018 году Новикомбанк принял решение об открытии кредитной линии, а также о предоставлении банковской гарантии АО ПОЗИС на общую сумму 1,4 млрд руб. Средства пойдут на производство специализированной медицинской, а также «умной» бытовой техники. В частности, речь идет о финансировании инвестиционного проекта компании по развитию производства бытовой холодильной техники и медицинского холодильного оборудования на основе внедрения прогрессивных технологий. В соответствии с инвестиционной программой производство техники к 2025 году вырастет в два раза.

Также Новикомбанк выдал АО ПОЗИС банковскую гарантию в размере 800 млн руб. для обеспечения исполнения обязательств перед Фондом развития промышленности по программе «Конверсия». Она разработана для поддержки проектов, направленных на производство высокотехнологичной продукции гражданской назначения. «Мы рады развивать сотрудничество с такой перспективной компанией, как ПОЗИС, которая является одним из локомотивов в программе „Конверсия“ Фонда развития промышленности», — отметила Елена Георгиева.

Капитализация прибыли

Благодаря впечатляющей динамике роста кредитного портфеля за девять месяцев 2018 года Новикомбанк существенно увеличил валовой процентный доход — до 19,2 млрд руб. (+20%), а чистый процентный доход вырос на 42% — до 8,8 млрд руб. Чистая прибыль группы составила 13,8 млрд руб. Капитализация полученной прибыли позволила Новикомбанку увеличить размер собственного капитала почти в три раза — до 25,4 млрд руб. на 1 октября.

«Мы довольны результатами работы банка и тем, как реализуется стратегия активного взаимодействия с крупнейшими промышленными предприятиями», — отмечает Елена Георгиева. — Банк решает полный спектр важнейших задач для таких клиентов, организуя комплексное обслуживание, осуществляя сделки привлечения и размещения ресурсов, а также обеспечивая расчеты с контрагентами». Такая стратегия позитивно отражается и на ресурсной базе Новикомбанка: на 1 октября остатки на текущих счетах и депозитах клиентов составили 290,1 млрд руб.

Высокая оценка АКРА

Подтверждением успешной стратегии банка является и высокий уровень рейтинга, присвоенный российским агентством АКРА, — на уровне А. «Кредитный рейтинг Новикомбанка обусловлен устойчивым бизнес-профилем, адекватной позицией по фондированию и ликвидности, а также адекватным уровнем достаточности капитала», — сообщает в пресс-релизе АКРА. Отдельно рейтинговое агентство отметило высокую вероятность получения поддержки со стороны материнской структуры Новикомбанка госкорпорации «Ростех», имеющей высокий уровень кредитоспособности.

Для «Ростеха» Новикомбанк выполняет крайне важные задачи. Банк является единственным казначейством для более чем 700 предприятий госкорпорации, обеспечивая их всеми необходимыми для деятельности ресурсами. «Четверть века банк на рынке, и за весь период этого сотрудничества он зарекомендовал себя с лучшей стороны», — говорил глава госкорпорации «Ростех» Сергей Чемезов, поздравляя банк с 25-летием. — Это банк с богатым опытом в области финансирования, в области работы с промышленными предприятиями».

АКРА также отметило хороший уровень чистой процентной маржи банка за период с 2015 по 2017 год, который соответствует показателю, характерному для сопоставимых финансовых институтов (4,1%). «При этом среднее отношение операционных расходов к доходам (СТ, cost to income) за тот же период не превышало 30%, что говорит об эффективности основной операционной деятельности банка», — говорится в пресс-релизе агентства. Кроме того, по оценке АКРА, портфель ценных бумаг Новикомбанка характеризуется хорошим качеством, а рыночный и операционный риски находятся на приемлемых уровнях.

«Результаты работы группы Новикомбанка на протяжении девяти месяцев 2018 года подтверждают успешность выбранной бизнес-модели опорного банка российской промышленности и создают надежную основу для устойчивого долгосрочного развития одной из наиболее успешных и современных кредитных организаций нашей страны», — подчеркивает Елена Георгиева.

Записала Ольга Павлова

банк

На первый второй

— регулятор —

Не понял этого, кажется, и собственник банка Алексей Хотин, которого ЦБ, в отличие от большинства бенефициаров лопнувших банков, не пытался привлечь к уголовной ответственности. Видимо, поэтому он продолжает вести с регулятором бессмысленный бой за банк, которого нет.

Другие акционеры банков, от которых ЦБ очистил рынок, такого упорства не проявляли, очевидно понимая, что в ходе расчистки все решения ЦБ заведомо верны. «Полагаю, что немаловажную роль в решении по каждому конкретному банку играют политический вес его акционеров и бенефициаров, наличие у них денежных средств и способности договариваться с чиновниками», — замечает Илья Жарский. — Непредсказуемость действий ЦБ

также напрямую связана с размером дыры в капитале, который никогда не известен заранее. Его оценка носит вероятностный характер даже для самих владельцев банков».

В таких условиях неудивительно, что ключевой вопрос, который волнует рынок: когда закончится расчистка? Председатель ЦБ Эльвира Набуллина в мае говорила, что Банк России завершил основную часть работы по очищению банковского сектора

РФ, полностью она будет закончена в течение двух-трех лет. О том, насколько массовыми будут отзывы лицензий, госпожа Набуллина не упоминала. По мнению Алексея Антонова, по крайней мере в 2019 году ситуация существенно измениться не должна. «Регулятор будет концентрировать внимание на относительно небольших региональных игроках, количество отозванных лицензий останется вблизи 55 по итогам года», —

отмечает он. Однако есть и более негативные прогнозы. «Полагаю, что в 2019–2021 годах отзывы лицензий и санации продолжатся», — говорит Илья Жарский. — И будут идти до тех пор, пока на рынке не останется около 20 крупных банков, и почти все они будут государственными». Это позволит контролировать все большие финансовые потоки в стране, заключает он.

Ксения Деметтьева

Топ-30 банков лишившихся лицензий в 2013–2018 годах

Дата отзыва	Название банка	Город	Число вкладчиков	Размер активов на момент отзыва лицензий по данным собственного баланса (тыс. руб.)	Размер активов на момент отзыва лицензий по результатам обследования ЦБ (тыс. руб.)	Размер страховой ответственности АСВ (руб.)	Причина: достаточность капитала ниже 2%	Причина: снижение размера собственных средств ниже минимального значения	Нарушение закона о предоставлении и финансировании терроризма	Недостаточность отчетности	Не исполнен требований по созданию резервов	Привлекательность и осуществление других банковских операций без разрешения	Высокая стоимость кредитной политики или бизнес-модель	Вовлечена в сомнительные, транзитные, теневые операции	Выход средств за границу	Не идентифицировал клиентов	Вложение в некачественные активы	Несвоевременное удовлетворение требований кредиторов и вкладчиков
28 июля 2017 года	«Югра»	Москва	316000	197247983	51004449	169200000000	Да	Да		Да				Да			Да	
21 января 2016 года	Внешпромбанк	Москва	67000	236552734	40430900	45000000000	Да	Да	Да	Да							Да	
3 марта 2017 года	Татфондбанк	Казань	178000	171693470	71392640	55300000000	Да	Да									Да	
24 июля 2015 года	«Российский кредит»	Москва	71500	147540220	74670640	40700000000				Да			Да					Да
12 августа 2015 года	Пробизнесбанк	Москва	5420	146824909	86910244	589500000	Да	Да					Да					Да
8 февраля 2016 года	«Интеркоммерц»	Москва	91400	52644195	26647290	64300000000	Да	Да						Да				Да
19 сентября 2016 года	Росинтербанк	Москва	66700	99557353	3100490	49200000000	Да	Да	Да									Да
20 ноября 2013 года	Мастер-банк	Москва	374861	63478355	60375080	31314470010		Да	Да	Да						Да		Да
13 декабря 2013 года	Инвестбанк*	Москва	124810	70000000	32463937	30614804142				Да	Да							Да
16 февраля 2015 года	Судостроительный банк (СБ-банк)	Москва	28000	42027190	8849970	16900000000	Да	Да		Да	Да		Да					Да
26 сентября 2016 года	Военно-промышленный банк (ВПБ)	Москва	78000	45368989	10747002	28700000000	Да	Да	Да									Да
10 апреля 2017 года	Росэнергобанк	Москва	44000	46838351	18710208	34300000000				Да								Да
19 сентября 2016 года	Финпромбанк	Москва	7600	42542278	15979919	6300000000												Да
24 ноября 2015 года	НОТА-банк	Москва	6300	41216419	15207666	2800000000	Да	Да										Да
27 июля 2016 года	«БФГ-Кредит»	Москва	44800	21850965	3443470	22000000000	Да	Да										Да
20 мая 2015 года	КБ «Транспортный»	Москва	59300	42962782	22973320	37600000000	Да	Да						Да				Да
20 июля 2017 года	Мехтопэнергобанк	Москва	40000	34520325	24216916	21400000000			Да									Да
5 мая 2014 года	Первый республиканский банк	Москва	41400	35457112	16536001	18900000000												Да
9 октября 2014 года	«Народный кредит»	Москва	48000	26427061	14121060	15100000000	Да	Да										Да
24 июля 2015 года	Мосстройэкономбанк (М-банк)	Москва	31700	41615544	11389645	19100000000				Да								Да
31 октября 2018 года	Международный банк «Санкт-Петербург»**	Санкт-Петербург	16000	42100000		16600000000	Да	Да					Да					
29 марта 2018 года	АК-банк	Самара	30700	28366588	18737727	22900000000			Да									
21 апреля 2017 года	«Образование»	Москва	32200	32319670	4000779	19370000000			Да	Да	Да							
10 ноября 2015 года	Русский славянский банк (РСБ 24)	Москва	35000	40413401	36613850	18000000000			Да					Да		Да		
13 декабря 2013 года	Смоленский банк	Смоленск	86304	24197199	18701067	10384814074				Да	Да					Да		Да
1 июля 2016 года	ПЧРБ-банк	Москва	22500	25227745	5267606	17400000000	Да	Да										Да
16 апреля 2018 года	«Объединенный финансовый капитал» (ОФК)	Москва	11000	13350253	11271146	8000000000			Да				Да					
13 декабря 2013 года	Банк проектного финансирования	Москва	37723	27700000	11632750	1127839194				Да	Да		Да	Да				
30 сентября 2013 года	«Пушкино»***	Пушкино, Московская обл.	100175	31000000	12196000	20019526467			Да	Да	Да	Да	Да					
11 июля 2018 года	Газбанк	Самара	47500	24230360	18386719	17800000000			Да									Да

Источник: по данным ЦБ и АСВ. *Официальных данных о размере активов Инвестбанка на момент отзыва лицензии нет, приведены данные СМИ. **Официальные данные о размере активов международного банка «Санкт-Петербург» еще не опубликованы ЦБ, приведены данные СМИ.

***Официальных данных о размере активов банка «Пушкино» на момент отзыва лицензии нет, приведены данные СМИ. Первоначально оценка активов ЦБ составила 15 694 155 тыс. руб., приведены уточненные данные, представленные ЦБ на суде.

Review

Игрокам сдали карты

Геймеры — это не просто любители азартных игр, а киберспортсмены, готовые тратить на свое увлечение немалые деньги. Неудивительно, что эта аудитория интересует банки. Однако за несколько лет попыток закрепиться в этом сегменте удалось лишь нескольким банкам. Число банков, готовых побороться за игроманов, пополнил Почта-банк.

— продукт —

● Почта-банк — универсальный розничный банк, созданный ВТБ и «Почтой России» в 2016 году. ВТБ и «Почта России» владеют по 49,999988% акций банка, еще две акции принадлежат президенту-председателю правления банка Д. В. Руденко. Банк развивает региональную сеть на базе отделений «Почты России». По итогам девяти месяцев 2018 года сеть банка включает более 16,6 тыс. точек обслуживания в 83 регионах России, а клиентская база — 8,8 млн человек. Банк занимает 28-е место по активам, 31-е по капиталу, 12-е по вкладам населения.

Индустрия киберспорта развивается стремительно и имеет высокий потенциал роста. По данным разных исследований, объем мирового рынка киберспорта — \$1,6 млрд, из которых на Россию приходится около \$45 млн. Аудитория киберспорта в России превышает 10 млн человек, свидетельствуют данные Nielsen. По прогнозам экспертов, в 2019–2020 годах российский рынок киберспорта сохранит рост на 20%, как и в 2018 году.

Российские банки обратили внимание на геймеров несколько лет назад, когда развернулась конкуренция за нишевые сегменты рынка. «Долгое время игровая индустрия не рассматривалась банками как площадка для привлечения клиентов. Считалось, что любители компьютерных игр — это неплатежеспособный сегмент, так как большинство среди них составляют подростки», — отмечают в банке «Русский стандарт». — Отношение к рынку стало меняться с ростом аудитории трансляций киберспортивных турниров и записей игр популярных игроков». По оценке Goldman Sachs, к 2022 году аудитория киберспорта превысит аудиторию NBA и NFL.

Однако сегодня карты для геймеров по-прежнему остаются нишевым продуктом. Игровая среда — это довольно обособленное и требовательное сообщество, войти в него непросто, отмечают в Тинькофф-банке. Впрочем, число банков на этом рынке будет расти, а сам сегмент —



Карты для геймеров пока остаются нишевым продуктом, смысл которых сводится к возможности получения бонусов и скидок при покупке определенных игр, устройств и др.

расширяться. «Не исключено, что в ближайшее время могут появиться карты для киберболоельщиков, предлагающие, например, бонусы за покупки билетов на турниры по аналогии с картами для поклонников других видов спорта», — указывают в «Русском стандарте». — Появление в России Федерации компьютерного спорта ускорит развитие этого направления в России.

● Федерация компьютерного спорта России (ФКС) — общероссийская общественная организация, ответственная за развитие в РФ массового компьютерного спорта (киберспорта). Приказом Министерства спорта РФ №562 от 15 июня 2018 года ФКС аккредитована в качестве общероссийской спортивной федерации по виду спорта «Компьютерный спорт». ФКС проводит ключевые соревнования в этой области. Кроме того, занимается построением полноценной инфраструктуры массового киберспорта: обучением и аттестацией судей, аккредитацией площадок, подготовкой ме-

тодических материалов, образовательными проектами, развитием клубов и секций.

Закрепиться в этом сегменте удалось лишь нескольким банкам. Специальные карты для поклонников онлайн-игр предлагают Сбербанк, Альфа-банк, Тинькофф-банк. Продукты разные по наполнению, но смысл их сводится к возможности получения бонусов и скидок при покупке определенных игр, устройств и проч. Недавно число банков, готовых побороться за игроманов, пополнил Почта-банк. В конце августа банк и ФКС объявили о начале стратегического партнерства и запуске совместной долгосрочной программы, направленной на развитие киберспорта в России. А в сентябре банк представил геймерскую карту, а также портал для начинающих киберспортсменов Cyberlab.gg, доступ в закрытую часть которого будет только у владельцев карты. «Индустрия киберспорта имеет огромный потенциал роста. Аудитория гейминга в России — 50 млн человек, ядро аудито-

рии, поклонники киберспорта, — около 12 млн человек», — отмечают в Почта-банке. — Для нас это имиджевый проект, направленный на выход в новый клиентский сегмент» (подробнее см. интервью).

Пока серьезно заработать на геймерах банкам действительно не удается, но хороший способ получить лояльных клиентов. Концентрация игровых покупок невысока, поскольку люди в среднем приобретают геймерские новинки примерно раз в месяц, но есть еще повседневные расходы: на покупки в супермаркетах, посещение ресторанов, на транспорт, подчеркивают банкиры. «Средний возраст клиентов — владельцы геймерских карт — 30 лет, мужчины составляют 90%, а женщины — 10%», — отмечают в Альфа-банке. Для молодого сегмента игровой продукт — точка входа в банк, где пользователь будет «взростать» и знакомиться с другими продуктами. Аудитория участника рынка.

Ксения Дементьева

«МЫ СДЕЛАЛИ СТАВКУ НА КОНТЕНТ И УВЕРЕНЫ, ЧТО ГЕЙМЕРЫ ОЦЕНЯТ ЭТОТ ШАГ»

О том, почему Почта-банк решил предложить свои услуги геймерам, можно ли заработать на картах для «игроков», как много любители киберспорта тратят на свои увлечения и что готов предложить этой аудитории Почта-банк, рассказал „Ъ“ вице-президент, директор по развитию розничного бизнеса Почта-банка ГРИГОРИЙ БАБАДЖАНИАН.



— Карты для геймеров присутствуют на рынке давно, но не слишком распространены. Почему вы решили выйти в этот, казалось бы, нетипичный для Почта-банка сегмент?

— Геймеры — это платежеспособная аудитория, представляющая для нас большой интерес. По данным некоторых исследований, траты геймеров на игры растут в среднем на 15% в год. Последнее исследование рынка от Nielsen уже оценивает средний ежемесячный доход любителя киберспорта в России в 42,7 тыс. руб. Мы просто не можем оставаться в стороне от такого перспективного и интересного рынка.

— Во сколько банку обошелся выход на этот рынок?

— Общий объем инвестиций банка уже в этом году составил несколько десятков миллионов рублей. Мы не делаем ставку на этот продукт с точки зрения доходности. Для нас это способ наладить диалог с новой аудиторией. Мы понимаем, что банковский рынок с точки зрения платежных карт становится все более однообразным и, для того чтобы привлекать новых клиентов, необходимо предлагать таргетированные продукты, отвечающие интересам и увлечениям клиентов.

— Чем отличается ваш продукт от того, что уже есть на рынке?

— Отличительная особенность карты — вертикальное расположение изображения на ней (вместо классического горизонтального), а также личные данные на оборотной стороне карты вместо лицевой. Карта представлена в трех стилизованных дизайнах, схожих с дизайнами известных компьютерных игр. Еще один дизайн, ставший победителем конкурса Почта-банка, дополнил базовую линейку в следующем году. Это будет карта с известным мемом «Потрачено» по мотивам компьютерной игры GTA:SA (Grand Theft Auto: San Andreas).

— А в чем состоит выгода для пользователя?

— Мы, в отличие от других, которые предлагают исключительно денежное вознаграждение в виде кэшбека или бонусов, решили сделать продукт, отвечающий запросам конкретной аудитории. Совместно с крупнейшей киберспортивной площадкой России и Европы, нашим партнером Федерацией компьютерного спорта России, мы предоставили держателям наших карт самое полезное, что может быть в мире киберспорта, — уникальный контент. Стратегии, киберкоучинг, самые свежие обзоры и возможность общаться с профи-

оналами. Мы сделали ставку на контент и уверены, что геймеры оценят этот шаг.

Карта дает ее обладателю ряд преимуществ. Доступ к закрытому эксклюзивному контенту на портале для киберспортсменов Cyberlab.gg. Участие в программе лояльности «Киберспортсмен ФКС России» — доступ к акциям, скидкам на компьютерные девайсы, периферию и оригинальную атрибутику многих киберспортивных команд, розыгрышам, турнирам.

— Каковы планы эмиссии карт для геймеров?

— К концу 2019 года мы планируем привлечь около 100 тыс. новых клиентов — геймеров и киберспортсменов.

— Кто является держателями карт для геймеров?

— Киберспортивная индустрия в России при всех ее достижениях и фантастическом прогрессе за последние пару лет все еще остается молодой, ее аудитория только формируется. На данный момент примерно 80% предзаказов наших геймерских карт сделали клиенты моложе 35 лет, 20% приходится на клиентов старше 35 лет. Из них мужчины составляют 60%, женщины — 40%.

— Как вы планируете развивать продукт и выстраивать отношения с этой аудиторией?

— Продукт, безусловно, будет развиваться: появятся и кредитные карты, и карты с новыми дизайнами и возможностями. Сейчас мы разрабатываем собственную программу лояльности по этой карте, ведем переговоры с производителями и дистрибуторами компьютерной техники.

Совсем скоро в Тюмени состоится финал Кубка России по киберспорту. На этом знаменитом мероприятии у нас будет целый ряд поводов для общения с аудиторией. На нашем стенде можно будет заказать геймерскую карту, сфотографироваться со звездами киберспорта, принять участие в розыгрышах подарков. Кроме того, по итогам финала наиболее ценный игрок финала турнира (most valuable player) по Dota 2 получит от Почта-банка специальный денежный приз. Победитель будет выбран из четырех команд, присутствующих на финале.

Беседовала Ксения Дементьева

банк

Беженцы в сети

— процедура —

Большее половины жителей России испытывают затруднения при освоении цифровых технологий, однако банки продолжают почти силовыми методами загонять клиентов в светлое цифровое будущее. В рамках исследования «Цифровая грамотность для экономики будущего» был проведен опрос (1,6 тыс. человек в возрасте старше 18 лет, 42 региона России), согласно которому высокий уровень цифровой грамотности продемонстрировали только 26% участников исследования.

Новая безграмотность

Развитие цифровой экономики — приоритетная государственная задача. По оценке McKinsey, цифровизация способна к 2025 году увеличить ВВП России на 4,1–8,9 трлн руб., что составит от 19% до 34% общего ожидаемого роста. Обладая значительными ресурсами и возможностями финансового сектора — среди лидеров освоения цифровых технологий. Переход на дистанционное обслуживание позволяет банкам существенно экономить, снижая затраты на дорогостоящую инфраструктуру обслуживания офлайн, аккумулировать данные для анализа поведения клиентов.

Однако первое комплексное исследование цифровой грамотности российского населения, проведенное Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в ноябре 2017 года, показало, что жители России пока не готовы к тотальной цифровизации. «Банки движутся к цифровой экономике значительно быстрее, чем их клиенты. Это создает дискомфорт для потребителей и риски для поставщиков услуг», — констатирует Гузелия Имаева, генеральный директор НАФИ, член экспертного совета по цифровой эконо-

мике комитета по экономической политике Государственной думы РФ. В рамках исследования «Цифровая грамотность для экономики будущего» был проведен опрос 1,6 тыс. человек в возрасте старше 18 лет в 42 регионах России. Индекс цифровой грамотности российского населения, представляющий среднее значение по всем указанным компонентам, составил 52 пункта из 100 возможных, только 26% участников исследования продемонстрировали высокий уровень цифровой грамотности.

Несмотря на то что для подавляющего большинства россиян (78%) взаимодействие с компьютером не является сложной задачей (это повседневный процесс), 41% не знаком с техническими характеристиками компьютера, 38% плохо понимают, зачем нужны антивирусы. 22% проводят платежи через открытые Wi-Fi сети. Больше половины опрошенных (53%) признались, что им сложно осваивать гаджеты и приложения, 42% считают, что они скорее мешают им в повседневной жизни, отнимают время и отвлекают от дел.

«Человечество шагнуло в цифровую эпоху очень быстро: мир кардинально изменился буквально за 15–20 лет. Успешное существование в новой среде требует навыков и умений, которых у людей не было раньше», — говорит госпожа Имаева.

Носители и иммигранты

Сейчас есть все средства для ликвидации цифровой безграмотности, но очевидны различия возможностей людей, выросших в цифровую эпоху и до нее. Исследователи используют аналогии, характеризующие знание иностранного языка: лишь немногие особо одаренные лингвисты-чужаки представители группы тех, кто выучил язык будучи взрослым, могут сравниться с теми, кто родился и вырос в языковой среде. Граница между digital native (цифровой носи-



Граждане не готовы к навязываемой банками тотальной цифровизации, которой соответствует лишь четвертая часть потенциальных клиентов

тель и digital immigrant (цифровой иммигрант) проходит через возрастную группу 35–40 лет. И только первые чувствуют себя в цифровой среде как рыба в воде.

К онлайн-банки клиентам приучают по-разному. Чтобы переориентировать посетителей на оплату коммунальных услуг через терминалы или в личном кабинете, Сбербанк ввел дополнительные проценты, которые взимаются при личной оплате. Бывшая Сберкасса держит курс на клиентоориентированность. К банкоматам приставлены сотрудники, готовые оказать помощь клиентам, везде развешены инструкции, что способствует тому, что «Сбербанк-онлайн» осваивают даже самые неподвижные пользователи.

Обратный пример — Ситибанк, в котором основные каналы общения с банком — личный кабинет, мобильный банк или система «Сити-

фон», включающаяся при звонке на горячую линию. В отделениях клиенты во многих случаях попросят воспользоваться этими каналами. В системе «Ситифон» потребуются не менее 20 минут для того, чтобы позволить человеку, который поможет решить проблему, и сначала вопросы будет задавать не клиент, а банк. Для того чтобы получить ответ, необходимо помнить номер паспорта, банковской карты, «типин». Номера придется вводить в телефон — и не один раз, а при каждом переключении с одного робота на другого. Зато сам банк предпочитает личное общение: чтобы сделать «выгодные» предложения, менеджеры звонят клиенту без всяких формальностей.

Живой звук

Согласно результатам опроса НАФИ, большинство россиян по-прежнему предпочитают общаться с банком лично, а не дистанционно: больше 70% желают лично открывать счет или депозит, оформлять банковские карты и кредит, обменивать валюту

и снимать деньги. Больше 60% предпочитают вносить средства на счет, оформлять страховой полис и управлять счетом в отделениях банка. Единственное, что люди уже привыкли делать удаленно, — это осуществлять денежные переводы и платежи: 48% сообщили, что предпочитают делать это дистанционно. Однако 52% все же хотят прийти в отделение.

«Физическая инфраструктура по-прежнему нужна клиентам банков. В том числе потому, что общение с живым человеком вызывает доверие», — поясняет Гузелия Имаева. Участники опроса достаточно высоко оценили защищенность онлайн-каналов, предоставляемых банками, однако около 40% россиян испытывают напряжение, осуществляя финансовые операции онлайн.

Чаще всего клиенты банков жалуются на работу колл-центров. Только 11% россиян пользуются колл-центрами, оценка удовлетворенности этим каналом самая низкая. Работники колл-центров, как правило, не являются сотрудниками банков, владеют минимумом информации, используют заученные шаблоны в разговоре и мало чем отличаются от роботов.

По данным НАФИ, мобильным банком в настоящее время пользуются 42% россиян, интернет-банком — 34%. Но личных кабинетов и мобильных приложений у нас много: работодатель требует от сотрудника завести карту в определенном банке, кредит человек может взять в другом банке, ипотеку — в третьем, а в цифровизации клиентов стремятся не только банки. Еще в конце 2000-х американцы подсчитали, что в среднем человек должен помнить 21 пароль, а в английском языке появился термин «password fatigue» — «усталость от паролей». Так называемые генераторы паролей (их предлагают, например, «Яндекс») пока используют лишь немногие, большинство они откровенно пугают. Результат:

38% россиян используют один и тот же пароль для разных аккаунтов.

У тотальной цифровизации есть и другой аспект. Осознание проблем, к которым приводит уход в виртуальную реальность, происходит на разных уровнях. Специалисты говорят об ухудшении коммуникации между людьми, о необходимости цифровой гигиены. Делать покупки и получать услуги онлайн удобно, но это увеличивает количество времени, проводимого за компьютером и гаджетами, и сокращает время, проводимое в реальном мире.

«Машинная (структурная) логика, лежащая в основе цифровых технологий, тяжело дается представителям определенных социотипов, не обязательно оперировать ею для человека всегда стресс. Представителям других важна личная коммуникация, и они предпочитают потратить время, чтобы зайти в отделение банка, чем провести дополнительные полчаса за компьютером», — поясняет Любовь Бескова, психолог, кандидат философских наук, директор центра Tetra Sociónica.

«Учиться цифровой грамотности россиянам все равно придется. В современном мире владение ею такой же ключевой фактор успеха, каким в индустриальную эпоху была обычная грамотность. Ускорить адаптацию могли бы целенаправленные меры государственной политики, специальные программы цифрового развития», — говорит госпожа Имаева. Но поставщик финансовых услуг необходимо учитывать потребности разных целевых аудиторий и работать мультиканально. Банки предоставляют схожие услуги, продукты, сервисы. Выигрывают те, кто способен предоставить каждой группе потребителей наиболее дружественную среду для коммуникации. Принципиальное значение приобретает наличие удобного канала получения живой поддержки.

Екатерина Сирнина

Review

«Задача банкира — любой продукт предлагать на языке выгод для клиента»

О том, как обеспечить качественный сервис самым взыскательным клиентам, о партнерских программах, культурной составляющей бизнеса и планах на 2019 год корреспонденту „Ъ“ рассказал старший вице-президент банка ВТБ, руководитель департамента Private Banking **Дмитрий Брейтенбихер**.

— вектор —

● Банк ВТБ (ПАО), его дочерние банки и финансовые организации (Группа ВТБ) — международная финансовая группа, предоставляющая широкий спектр финансово-банковских услуг в России, странах СНГ, Западной Европы, Азии и Африки. Группа ВТБ насчитывает более 20 банков и финансовых компаний. По состоянию на 30 июня 2018 года Группа ВТБ являлась второй крупнейшей финансовой группой России по активам (13 683,3 млрд руб.) и средству клиентов (9839,2 млрд руб.). Основным акционером ВТБ является правительство РФ, которому принадлежит 60,9% голосующих акций.

— Основные итоги Private Banking ВТБ за девять месяцев 2018 года?

— Предварительными результатами работы я, конечно, удовлетворен, поскольку даже по итогам девяти месяцев ключевые показатели бизнеса Private Banking ВТБ выросли радикально: объем средств под управлением составил 1,7 трлн руб. (прирост 29%, или 388 млрд руб. с начала года), а клиентская база выросла на 22% с начала года. Таким образом, сейчас фактический прирост нашего портфеля более чем в два раза превышает совместный результат ВТБ и ВТБ 24 за аналогичный период прошлого года, на 100% перевыполнен план по приросту клиентской базы, а план по продажам инвестиционных и страховых продуктов перевыполнен в два с половиной раза. Немаловажен и синергетический эффект единой организации: более 40% новых клиентов в 2018 году пришли в Private Banking ВТБ по рекомендации коллег, работающих с крупным и средним бизнесом.

— Можно ли утверждать, что ваша доля рынка в этом сегменте сильно увеличилась?

— Специфика рынка такова, что мы можем судить о росте доли рынка лишь по косвенным признакам. Например, по данным исследования Credit Suisse Global Wealth Databook (Frank RG), российский рынок клиентов private banking оценивается на уровне около 34,4 тыс. человек с финансовыми активами от \$1 млн. В целом структура рынка частного банковского обслуживания, конечно, будет меняться. Часть игроков, преимущественно малых и средних банков, уйдет, поэтому мы есть и будем свидетелями перераспределения части средств рынка private banking в пользу крупных банков.

На сегодня мы занимаем около трети рынка. Но в наших планах — увеличивать свое присутствие в сегменте private banking. Наращивать свою долю, фокусируясь на наиболее перспективных с точки зрения ресурсоотдачи и залога долгосрочного конкурентного преимущества составляющих: дистанционном обслуживании, работе с базами данных и кадрах.

— Какие ключевые факторы, оказывающие влияние на развитие рынка private banking в целом, вы можете назвать?

— Если говорить о факторах, определяющих динамику развития индустрии private banking, одним из ключевых является надежность финансового института.

Сейчас практически любой бизнес неразрывно связан с развитием технологий. Все крупные государственные банки активно в это инвестируют, в том числе постоянно развивают свои мобильные приложения и интернет-банк. Это касается и такой консервативной сферы, как обслуживание VIP-клиентов. На мой взгляд, буквально через несколько лет качество дистанционного обслуживания наряду с репутацией и надежностью банка станет одним из главных критериев выбора банка.

Работа с базами данных, использование CRM-технологий и возможностей анализа и хранения большого объема информации позволяют производить уже достаточно тонкие настройки и делать точечные индивидуальные предложения клиентам в автоматическом режиме в зависимости от их истории и профиля предпочтений. Именно поэтому в сегменте private banking этот фактор является одним из основных драйверов развития в будущем.

Третий ключевой драйвер, как я уже говорил выше, — это люди. За любыми рейтингами, цифрами и показателями в банке стоят люди. И, чтобы банковский бизнес развивался, эти люди должны иметь три вещи: знания, характер и время для построения доверительных отношений с клиентами. Конечно, это применимо к любому бизнесу. Но в такой деликатной области, как private banking, где качество персональных услуг влияет на мнение о банке как о партнере для компании, значимость человеческого фактора вырастает в разы. Поэтому в private banking, если вы не дадите отличный сервис, лучше не делать этого вообще. Вопросы доверия в этом сегменте носят вполне обыденный, прикладной характер. Задача банкира — любой продукт или услу-



Приватный банкир предлагает на языке выгод для клиента и решать его вопросы, сохраняя и приумножая его капитал.

— Кто такой клиент private banking?

— Все, кто предоставляет услуги private banking, подразумевают под этим что-то свое. Поэтому и сегментации клиентов, и пониманию того, что в принципе представляют собой услуги private banking, банки видят по-разному. Могу сказать, что в ВТБ порог входа располагается на уровне от 30 млн руб. и более для регионов и от 50 млн руб. для Москвы.

В свою очередь, всех, кто предлагает услуги private banking, можно разбить на несколько групп. Первая и самая большая по объемам средств под управлением группа — это банки с госучастием. Вторая группа — коммерческие банки. Также на рынке представлены управляющие компании с фокусом компетенций в области инвестирования, но часто с отсутствием традиционного банкинга, что с учетом текущей структуры портфеля ограничивает возможности для клиента. И, наконец, дочерние банки и представительства иностранных банков, условия которых характеризуются более низкой доходностью по сравнению с российскими банками, но широким продуктовым рядом у головных офисов.

На мой взгляд, положение Private Banking ВТБ уникально с точки зрения конкурентных преимуществ в каждой группе. Мы являемся банком с государственным участием, при этом плоская организационная структура подразделения позволяет гибко и оперативно реагировать на запросы VIP-клиентов.

— Где расположены офисы Private Banking ВТБ? Каковы планы открытия новых офисов?

— Сеть VIP-офисов Private Banking ВТБ насчитывает 29 отделений в 23 городах.

Private Banking ВТБ доступен клиентам во всех крупнейших городах нашей страны: от Санкт-Петербурга до Владивостока. Несмотря на то что действующая инфраструктура позволяет нам решать все поставленные бизнес-задачи, мы планируем и в дальнейшем развивать сеть, поэтому в четвертом квартале 2019 года нами запланировано открытие новых VIP-офисов в Москве, Барнауле и Иркутске, а также новых зон VIP-обслуживания в таких городах, как Южно-Сахалинск и Сочи. У нас уже обслуживаются крупные клиенты из этих регионов, но я уверен, что открытие новых офисов и зон VIP-обслуживания очень способствует укреплению позиций банка в этих городах.

— Какие продукты предпочитают ваши клиенты в последнее время?

— Не сказал бы, что наибольший спрос сейчас на высокорисковые инструменты. На данный момент доля вкладов составляет около 75%, но доля инвестиционных продуктов стабильно растет. К примеру, с начала года доля инвестиционных продуктов в общем портфеле средств клиентов Private Banking ВТБ увеличилась с 18% до 24%. Наиболее популярными инвестиционными инструментами являются облигации надежных эмитентов, акции компаний с регулярными дивидендными выплатами, структурные продукты с защитой капитала и различные стратегии индивидуального доверительного управления. Структура инвестиционного портфеля сейчас такова, что 75% приходится на брокерское обслуживание, включая услуги персонального брокера и service advisory, доверительное управление выбирают 17,5% клиентов.

Я уверен, что тенденция к росту доли инвестиционных продуктов сохранится. Кроме того, постепенно приходит понимание необходимости включения в портфель различных страховых программ. По сравнению с прошлым годом доля ИСЖ/НСЖ (инвестиционное и накопительное страхование жизни. — „Ъ“) выросла на 7% и достигла 8,3% от общего показателя продаж. И это позитивный тренд. Страхование — это как парашют. Если его у вас нет в нужный момент, больше он вам точно не понадобится.

Развитию инвестиционных продуктов будет способствовать возможность приобретения инвестиционных инструментов с плечом — кредитованием под залог имеющихся активов. Именно в этом продукте и комфортных условиях по нему, расчетах лимита в режиме реального времени под конкретный продукт, автоматизированной отчетности и заключен потенциал основного роста. Это инструмент, а основа — профессиональная экспертиза и поставка инвестиционных идей, актуальных как для рынка, так и для портфеля конкретного клиента. И, конечно, финансовое планирование как связующий инструмент всей продуктовой матрицы.

— Какие новые продукты и услуги вы готовы предложить клиентам в ближайшем будущем? На что стоит обратить внимание?

— Изменение продуктовой линейки, ее постоянное улучшение происходит непрерывно. Мы постоянно совершенствуем качество обслуживания и улучшаем продуктовые характеристики. Мы всегда находимся в движении, для того чтобы лучше удовлетворять потребности наших клиентов. Мы ввели ряд промоакций для VIP-клиентов, которые позволяют получать максимальный размер бонусов. Например, проводя операции по премиальным картам, VIP-клиенты получают до 7% в качестве миль по опции «Путешествия» или 12% cashback при оплате картой в ресторанах, кафе и барах, покупке билетов в театры, кинотеатры и музеи, на автозаправках и парковках. На данный момент это одно из лучших предложений на рынке услуг private banking.

— Насколько для клиентов private banking критичен сервис? Ведь многие клиенты такого уровня поручают решение большинства рутинных финансовых вопросов ассистентам или доверенным лицам.

— Private banking можно разделить на две составляющие — это asset management (управление активами. — „Ъ“) и relationship management (клиентские отношения, сервисная составляющая. — „Ъ“). Конечно, управление активами — это базис, поскольку во главе угла стоят экономика, сохранность и приумножение средств клиента. Но сейчас стремительно растет и значение сервисной составляющей. Не важно, кто к вам обратился — сам клиент или его доверенное лицо, все должно быть сделано четко, правильно и в срок. Например, клиент уехал за рубеж, а его никто не проинформировал, что у него закончился срок действия карт. Или у клиента закончился депозит, несколько миллиардов выпали на счет «до востребования» и лежат там просто под 0%, не принося никакого дохода. Это все будничные, рутинные вещи, но внимание ко всем деталям и складывается в общее понимание сервиса. Один раз к нам из другого банка перешел очень важный для нас клиент, после того как клиентский менеджер другого банка забыл вовремя оплатить транспортный налог за машину его жены и ее в аэропорту не выпустили за рубеж.

● Дмитрий Брейтенбихер, старший вице-президент — руководитель департамента Private Banking ВТБ. Родился 16 июля 1975 года в г. Павлодаре, Казахстан. Образование: Новосибирский государственный университет, квалификация «экономист-математик», специальность «применение математических методов в экономике», MBA — Финансовый университет при правительстве РФ, г. Москва, MBA — Frankfurt Business School Frankfurt. 20 лет опыта работы в финансовом секторе.

Беседовала Мария Рыбакова

банк

Золотая лихорадка

— актив —

В третьем квартале текущего года национальные центробанки закупили рекордное за последние три года количество золота — более 148 тонн. Наиболее агрессивно наращивали покупки ЦБ России и Турции. На их долю пришлось 92,2 тонны и 18,5 тонны соответственно. Активный интерес к эталонному драгметаллу центральные национальные банки начали проявлять с 2014 года. С тех пор объемы закупок в мире растут. Золотой запас российского Центробанка уже достиг абсолютного рекорда и превысил 2 тыс. тонн, заняв пятое место в мире.

Эксперты отмечают, что интерес к золоту со стороны центробанков и крупных инвесторов — это глобальный тренд, который не связан с внутренними процессами. Скорее можно говорить о желании разных стран иметь некий стабильный резерв на случай внешнеполитических кризисов, торговых и санкционных войн. Золото не только один из самых ликвидных активов, но еще и один из самых защищенных: в отличие от зарубежных банковских счетов, золото, находясь в хранилище под контролем ЦБ, нельзя заморозить.

Монетарное золото традиционно занимает свою нишу в резервах центральных банков. Золото является элементом международных резервных активов. Международные, или, как их еще называют, золотовалютные, резервы страны включают высококачественные внешние активы, которые позволяют обеспечивать устойчивость национальной финансовой системы в условиях действия неблагоприятных внешних факторов.

«В последние годы в условиях нестабильности на глобальных финансовых рынках, высокой волатильности валют в приобретение золота активно включились страны с формирующимися рынка-



Интерес к золоту со стороны центробанков — это глобальный тренд. Потому что золото не только один из самых ликвидных активов, но еще и один из самых защищенных

ми, в том числе Россия. При этом очевидным преимуществом нашей страны среди стран с развивающимися рынками является наличие развитой золотодобывающей промышленности, — прокомментировали запрос „Ъ“ о наращивании покупок золота в Банке России. — А это означает, что страна может пополнять запасы золота путем его приобретения на внутреннем рынке и обеспечивать его безопасное хранение также на территории страны». В Центробанке отметили, что за истекшие три квартала 2018 года запас монетарного золота в России пополнился еще на 197,5 тонны. По последним данным (на 1 октября 2018 года), объем золота в резервах достиг очередного исторического максимума — 2036,3 тонны. В сопоставлении с другими крупнейшими обладателями золотых запасов в мире Россия в 2018 году обошла Китай, заняв

пятую позицию. На вопрос о дальнейших планах Банка России по наращиванию покупок золота в пресс-службе не ответили. Старший экономист SOVA Capital Дарья Исакова видит в наращивании закупок золота желание диверсифицировать активы, а не укрепление курса на деолларизацию: «Россия последние десять лет активно скупает доллары, сейчас еще и на фоне распродаж UST. Официальные причины — диверсификация резервов. Золото считается активом-убежищем, поэтому в случае кризиса может оказаться выгодной инвестицией». При этом российские золотодобытчики являются бенефициарами роста объема закупок драгметалла. «Едва ли это основная причина роста покупок золота, но побочный позитивный эффект точно есть», — уверена она.

Мария Григорьева

Класс повышенного спроса

— сегмент —

Российские банки решили сосредоточить свое внимание на представителях среднего класса и начали формировать для них отдельные предложения.

По данным Росстата, средняя зарплата в стране по итогам 2017 года составила 39,1 тыс. руб., за январь — апрель 2018 года — 41,4 тыс. руб. Эксперты Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА) в исследовании «Основные макротренды: рост региональной дифференциации в России» подсчитали, что для того, чтобы считаться средним классом, в Москве необходимо зарабатывать от 121 тыс. руб. (до вычета налогов), для регионов минимальная зарплата для причисления к среднему классу составляет 60 тыс. руб. К среднему классу аналитики отнесли граждан, которые обладают «максимальной экономической активностью». «Они предъявляют спрос на товары, которые находятся в ценовом сегменте чуть выше среднего. Таким образом, они стимулируют развитие современных производств и развитие предпринимательства. Соответственно, они создают высокопроизводительные рабочие места, повышают добавленную стоимость, которая в результате трансформируется в уплату налогов, наполнение бюджета и рост социально-политической стабильности», — сказала эксперт группы суверенных рейтингов Елена Анисимова в ходе конференции в Москве.

Участники банковского сообщества отмечают, что представителей среднего класса отличает определенный уровень финансовой грамотности. Такие люди стремятся не только сделать накопления «на черный день», но и охотно инвестируют в себя, свое развитие, образование, следят за своим здоровьем и здоровьем членов семьи, а также интересуются дополнительными возможностями инвестиций. Специально для них была разработана целая линейка банковских продуктов и сервисов, которые ранее были доступны только клиентам премиального уровня.

«Можно сказать, что наметилась тенденция на размытие границ между продуктами для разных социальных классов по уровню дохода. Также изменилась сама логика выбора продуктов: сейчас клиенты больше обращают внимание не на стоимость, а на ценностное предложение, которое дает конечный продукт», — рассказывает директор департамента розничных продуктов Московского кредитного банка (МКБ) Алексей Охорзин. — Например, при выборе карт клиент ставит на первый план не стоимость (размер ежемесячного обслуживания, комиссий и т. д.), а рассматривает предложение в целом (программу лояльности, процентные ставки, привилегии). Таким образом, клиент ищет идеальное соотношение выгоды и удобства у уровнем сервиса.

Отдельно стоит отметить формирующийся сейчас сегмент mass-affluent (люди с доходами от 300 тыс. руб. в месяц), для которого банки начали формировать отдельные предложения, так как потребности клиентов этого уровня отличаются от «средних». «Данный сегмент в последнее время заметно растет в связи с тем, что на него и, соответственно, продукты для него делается особый упор», — отмечает господин Охорзин.

Мария Григорьева

банк

Выгода в рублях

— рейтинг —

С13 Что касается отраслей, в которых в текущем году наблюдается наибольший рост активности заемщиков, то первые места, по данным Банка России, занимают компании сферы транспорта и связи (рост объема кредитов на 34,0%) и строительного сектора (11,2%). Однако эксперты не склонны делать из этого далеко идущие выводы. Так, Александр Овчинников отмечает, что рост кредитования компаний, работающих в сфере транспорта и связи, может быть связан с реализацией долгосрочных инвестиционных программ крупных заемщиков этой отрасли, а также с замещением валютных иностранных кредитов займами в российских банках.

Михаил Матовников, в свою очередь, считает, что данный эффект может быть связан с реализацией ряда крупных сделок, скорее всего связанных с контрактами на закупку самолетов, судов или железнодорожных вагонов или иных дорогостоящих проектов — принципиального изменения экономической ситуации в отрасли он не видит. Что касается сферы строительства, Михаил Матовников указывает на высокий (около 20%) уровень просроченной задолженности по отрасли в целом, в связи с чем «не факт, что рост задолженности этого сектора носит добровольный характер — возможно, ее приходится просто реструктурировать, выдавая новые кредиты».

Глас народа

Динамика объемов депозитов в российских банках в нынешнем году явно отстает от динамики кредитного портфеля. По данным Центробанка, по итогам января—сентября вклады населения выросли на 1,7% (с учетом фактора валютной переоценки), тогда как за январь—сентябрь 2017 года — на 5,3%. Депозиты и средства организаций на счетах, как и за первые девять месяцев прошлого года, не изменились. С учетом того что в начале года ставки по рублевым депозитам (на них приходится примерно три четверти общего объема вкладов) составляли в зависимости от срочности примерно 5,2–6,1% годовых, а по долларovým — 0,8–1,6% годовых, такая

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста капитала*			
Банк	Город	Изменение капитала за первые три квартала 2018 года (%)	Место по капиталу на 01.10.2018
Почта-банк	Москва	49,8	26
Совкомбанк	Кострома	35,9	14
РН-банк	Москва	33,1	48
БМ-банк	Москва	32,6	21
Новикомбанк	Москва	30,5	27
«Финсервис»	Москва	27,6	99
«ФК Открытие»	Москва	25,7	5
Тинькофф-банк	Москва	23,8	20
Альфа-банк	Москва	23,0	4
«Ренессанс Кредит»	Москва	22,1	36

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2018 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 октября 2018 года

Топ-10 банков с наихудшими показателями прироста капитала*			
Банк	Город	Изменение капитала за первые три квартала 2018 года (%)	Место по капиталу на 01.10.2018
Балтийский банк	Санкт-Петербург	-83,5	404
Росгосстрах-банк	Москва	-49,3	94
«Глобэкс»	Москва	-35,9	63
СКБ-банк	Екатеринбург	-32,5	80
«Российский капитал»	Москва	-26,7	25
Норд-банк	Москва	-17,2	39
Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	-16,3	73
«Пересвет»	Москва	-15,4	79
АйСиБиСи-банк	Москва	-15,2	69
Транскапиталбанк	Москва	-14,1	64

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2018 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 октября 2018 года

статистика говорит о реальном оттоке средств с банковских депозитов.

Михаил Матовников считает, что данный эффект — следствие смены модели потребительского поведения: когда люди предпочитают потреблять, а не сберегать, естественным образом растет объем кредитования и замедляется рост рублевых депозитов, поскольку «это сообщается осудью». При этом он добавляет, что также большую роль сыграл отток валютных вкладов, который начался еще в начале года вследствие введения новых санкций Запады в отношении России и последующей санкционной риторики. Сыграло свою роль и то, что мировые ставки в валюте росли, а внутренние российские падали, и в какой-то момент оказалось, что внутрироссийские ставки стали ниже ставок депозитов в иностранных банках. Последовавший осенью рост ставок по валютным вкладам этот дисбаланс ликвидировал.

«Модель поведения населения в 2018 году сместилась в сторону потребления», — соглашается Александр Овчинников. — Основным фактором стало снижение как депозитных, так и кредитных процентных ставок, а также рост доходов населения. Еще одним трендом стало замещение срочных депозитов текущими и сберега-

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста активов*			
Банк	Город	Изменение активов за первые три квартала 2018 года (%)	Место по активам на 01.10.2018
Арселбанк	Москва	270,1	83
«Кредит Свисс»	Москва	233,7	85
Мидзухо Банко	Москва	64,5	71
Коммерцбанк (Евразия)	Москва	59,2	86
МСПбанк	Москва	57,7	48
Сумитомо Мицуби Рус Банк	Москва	51,9	75
СЭБ-банк	Санкт-Петербург	44,6	99
Металлинвестбанк	Москва	38,2	63
ВТБ	Санкт-Петербург	35,4	2
Эм-Ю-Эф-Джи банк (Евразия)	Москва	30,9	82

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2018 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 октября 2018 года

Топ-10 банков с наихудшими показателями прироста активов*			
Банк	Город	Изменение активов за первые три квартала 2018 года (%)	Место по активам на 01.10.2018
Росгосстрах-банк	Москва	-27,3	74
«Аверс»	Казань	-26,9	62
«Российский капитал»	Москва	-26,2	34
«ФК Открытие»	Москва	-26,0	7
Транскапиталбанк	Москва	-26,0	44
Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	-23,2	77
Норд-банк	Москва	-18,4	50
«Глобэкс»	Москва	-16,9	68
СКБ-банк	Екатеринбург	-9,2	61
Фондсервисбанк	Москва	-8,6	66

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2018 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 октября 2018 года

тельными счетами: за год их доля в обязательствах банков перед физическими лицами выросла с 17% до 21%.

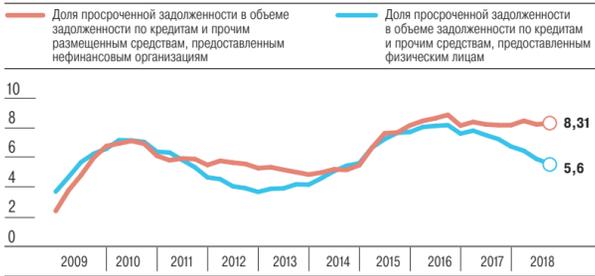
Стоит также отметить, что довольно резкий отток вкладов граждан произошел в сентябре: за месяц они уменьшились на 1,6% в номинальном рублевом выражении и на 0,8% с учетом фактора валютной переоцен-

ки (рубль в данный период немного укрепился, а падал преимущественно в объеме валютных вкладов). «Главной темой третьего квартала была нестабильность базы розничного фондирования, которая проявилась в сегменте государственных банков», — говорит Наталия Орлова. — Из-за опасения санкций в августе—сентябре наблюдался отток депозитов из ряда крупнейших государственных банков, что повлияло на показатели привлечения всего банковского сектора: по состоянию на октябрь объем рублевых депозитов в банковской системе сократился на 1%, а объем валютных депозитов снизился на 3%.

«Падение темпов роста вкладов населения объясняется двумя основными факторами: возросшей долей потребления населения по отношению к сбережению и опасениями введения санкций против крупнейших госбанков, что сказывается на доверии ко всему банковскому сектору», — резюмирует Максим Тимошенко.

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (%)

источники: БАНК РОССИИ (WWW.CBR.RU), РАСЧЕТЫ "Ъ" НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ БАНКА РОССИИ; НЕ УЧИТЫВАЛОСЬ ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОЙ ПЕРЕОЦЕНКИ.



Банки России* (Окончание на стр. 20)

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	№	Прирост капитала (%)	Средства физлиц (млн руб.)	№	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№	Изм. (%)
1	Сбербанк России	Москва	2529007,4	8,9	3633339,0	1	7,5	11778582	1	1,4	5872494,7	1	19,3
2	ВТБ	Санкт-Петербург	1298490,2	35,4	1453923,0	2	4,3	3563254	2	485,1	2438757,4	2	830,2
3	Газпромбанк	Москва	5901619,2	12,1	520754,6	3	-0,7	877759	5	9,1	456392,4	3	25,3
4	Россельхозбанк	Москва	3019669,1	-1,1	269347,7	6	1,6	956631	3	13,4	417254,5	4	15,9
5	Альфа-банк	Москва	2599924,6	19,2	330775,0	4	23,0	939783	4	16,1	419030,2	5	41,8
6	Московский кредитный банк	Москва	1935369,0	5,9	11839,0	12	-0,1	343755	10	21,1	104748,2	21	10,3
7	«ФК Открытие»	Москва	1309155,7	-26,0	271027,8	5	25,7	433662	7	5,0	122379,9	16	15,3
8	Промсвязьбанк	Москва	1230418,9	25,9	123334,6	10	-	388637	9	11,5	103700,9	22	12,6
9	Юниредин-банк	Москва	1204741,1	2,9	182222,7	7	2,8	224455	14	4,2	146890,5	12	11,3
10	Райффайзенбанк	Москва	992069,9	19,3	125832,8	9	14,4	44713	6	15,3	26944,5	7	22,1
11	Росбанк	Москва	977368,0	6,1	127258,2	8	7,8	263534	12	10,3	14990,6	13	5,4
12	«Россия»	Санкт-Петербург	852607,7	-4,6	53628,3	19	-1,2	94981	31	8,8	16831,5	55	33,7
13	Совкомбанк	Кострома	731489,5	10,6	80647,8	14	35,9	327850	11	13,9	167456,0	10	24,8
14	«Траст»	Москва	659997,9	69,1	-661947,8	463	-	34235	56	-66,8	80892,1	25	-2,3
15	ВБРР	Москва	643073,5	26,5	112373,6	11	4,9	79031	32	-4,9	19718,7	52	36,2
16	Бинбанк	Москва	618942,8	-38,9	96686,4	13	-	422044	8	-14,9	4078,4	41	-1,9
17	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	603841,3	16,9	57561,1	18	7,5	212711	15	9,9	84921,1	24	14,5
18	Оптимбанк	Москва	535624,7	14,3	61338,3	16	-2,4	166517	20	32,5	48941,7	35	0,6
19	«Уралсиб»	Москва	488197,9	-6,4	59011,7	17	5,6	158138	22	-4,2	12847,8	15	13,3
20	«К Басро»	Казань	482602,9	11,5	69463,3	15	7,6	115757	26	6,9	58562,7	30	17,4
21	БМ-банк	Москва	433340,2	8,9	50527,5	21	32,6	0	428	-	0,0	438	-
22	Мособлбанк	Москва	417222,2	12,5	-99563,4	461	-	103596	28	0,1	3819,6	89	-17,1
23	СМП	Москва	414456,6	15,9	31810,7	30	13,0	145234	25	10,0	25161,7	47	53,5
24	«Русский стандарт»	Москва	336218,8	-7,1	42990,9	23	-7,2	170094	19	4,2	115792,4	19	-8,1
25	Тинькофф-банк	Москва	326725,5	21,1	52138,9	20	23,8	197007	16	28,5	193897,6	8	25,9
26	Новикомбанк	Москва	320969,3	1,6	35635,6	27	30,5	23756	67	1,8	1898,2	127	40,7
27	Почта-банк	Москва	303140,5	24,5	39773,2	26	49,8	251279	13	51,6	27778,9	6	38,8
28	«Пересвет»	Москва	296064,3	20,7	9061,5	79	-15,4	3356	178	-24,2	44450,6	81	-1,8
29	Милб	Москва	290273,6	-0,5	21781,4	45	2,6	196273	17	4,4	13863,6	63	12,0
30	УБРР	Екатеринбург	286237,3	8,6	16696,8	53	0,5	154411	24	-4,4	18766,0	56	-15,6
31	Абсолют-банк	Москва	265718,8	4,5	22260,5	42	4,1	100884	29	13,8	73969,9	26	28,6
32	«Восточный»	Благовещенск	262444,3	14,0	33832,3	28	-3,9	160353	21	15,5	113040,5	20	-4,5
33	Связь-банк	Москва	258251,0	-0,6	27386,5	35	3,0	63963	37	8,3	87146,1	23	-1,0
34	«Российский капитал»	Москва	251585,6	-26,2	40641,5	25	-26,7	96416	30	-28,3	48954,0	36	34,2
35	Сирингунфинтезбанк	Суругу	250702,6	8,3	11069,6	71	5,7	36137	52	4,9	28568,4	44	12,2
36	ХФБ-банк	Москва	249788,8	-2,3	46799,3	22	9,3	181826	18	4,3	192868,2	9	8,6
37	«Возрождение»	Москва	239846,9	-2,0	23372,8	38	-4,8	156617	23	-2,8	65767,9	28	15,8
38	«Зенит»	Москва	233912,9	2,4	31204,6	31	-4,9	71237	35	0,5	31860,9	42	2,9
39	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	188421,9	12,8	33354,4	29	-3,7	2376	207	-3,6	13,6	411	-36,8
40	«Дельтакредит»	Москва	187740,0	9,4	16618,1	54	11,0	3148	189	6,0	152121,0	11	9,0
41	«Экспресс-Волга»	Кострома	182888,5	-5,2	13286,1	62	2,5	1130	254	-61,6	25216,0	114	-66,1
42	Росевробанк	Москва	180547,1	-3,3	30848,1	32	-2,6	48485	48	14,5	14645,3	57	6,0
43	РН-банк	Симферополь	167069,5	15,9	42186,1	24	14,3	63524	39	13,2	23434,9	48	56,6
44	Транскапиталбанк	Москва	158873,8	-26,0	13114,6	64	-14,1	59146	44	11,6	27955,5	45	-19,4
45	Инвесторбанк	Москва	154446,6	27,4	-115772	459	-	62255	42	13,7	27355,1	76	10,0
46	МТС-банк	Москва	147420,3	6,3	22328,1	41	7,7	7239	34	3,2	46380,3	37	16,7
47	«Ренессанс Кредит»	Москва	146588,4	16,6	24573,5	36	22,1	112347	27	18,6	137444,0	14	21,8
48	МСП-банк	Москва	144544,5	57,7	17612,5	51	0,9	0	428	-	0,0	438	-
49	АвтоВАЗбанк	Тольятти	142567,6	17,8	-22614,5	462	-	88	382	-31,2	464,2	210	-34,5
50	Норд-банк	Москва	139226,1	-18,4	23201,9	39	-17,2	4265	160	-42,4	0,0	438	-
51	ОТП-банк	Москва	135627,2	2,1	27638,8	34	8,3	6311	41	5,1	73528,4	27	-1,2
52	Сетелем-банк	Москва	126603,9	2,3	17430,3	52	18,0	3819	169	-25,4	11853,2	18	1,1
53	Кредит Европа Банк	Москва	122851,8	13,8	18464,7	50	0,2	67315	38	24,7	65294,2	29	20,7
54	«Финсервис»	Москва	121538,9	6,2	5694,4	99	27,6	9470	111	2,2	3804,2	90	23,7
55	Русфинанс-банк	Самара	118236,6	9,0	19248,6	47	-0,8	3529	174	20,7	11977,8	17	4,1
56	Запобкомбанк	Тюмень	117943,2	0,4	14887,0	59	6,0</						

банк

Банки России* (Окончание. Начало на стр. 19)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для «Б».

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	№	Прирост капитала (%)	Средства физлиц (млн руб.)	№	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№	Изм. (%)
157	Лицевойбанк	Липецк	17626,6	-19,9	2243,2	168	1,1	12655	96	-16,4	3106,2	104	40,5
158	Джей энд Ти Банк	Москва	17448,8	-16,5	7280,9	88	2,3	7298	128	-4,6	450,7	213	-20,8
159	Ури-банк	Москва	16922,3	58,8	2752,1	154	2,7	300	345	54,9	53,8	357	34,6
160	Имба	Москва	16642,0	0,0	2768,8	152	29,1	10568	105	11,8	709,6	184	-3,5
161	Социнвестбанк	Уфа	16636,0	-69,5	-40326,3	460	—	7638	123	-46,5	2556,0	113	-22,6
162	Энергобанк	Казань	16513,8	0,8	3901,8	122	2,5	6021	142	-2,7	2339,0	117	-4,4
163	НК-банк	Москва	16202,6	7,1	3095,9	140	17,0	7574	124	2,1	1798,7	133	-10,3
164	НФК	Москва	15846,1	-2,6	2906,6	148	4,9	0	428	—	7,1	418	-37,0
165	НИПБ	Москва	15772,2	6,1	2886,1	149	-1,2	8059	118	19,1	944,9	167	0,0
166	ММА	Москва	15262,6	-12,3	7375,6	87	-7,9	2982	194	8,9	3770,4	91	-18,0
167	Росдорбанк	Москва	14970,5	9,5	1671,8	185	-1,4	8163	117	15,3	1276,9	151	-11,3
168	Прин-Внешторгбанк	Рязань	14889,9	6,1	1443,5	200	12,3	9785	109	8,5	1361,6	146	9,5
169	Алеф-банк	Москва	14304,3	-8,2	3863,6	123	7,6	5738	144	-1,5	376,3	223	-16,2
170	Норик банк	Киров	14282,2	-0,5	1961,5	175	-19,2	9628	110	2,9	1598,2	141	11,1
171	«Лойдеи»	Москва	14114,0	11,8	2471,2	160	14,3	10738	102	11,7	13843,9	64	9,4
172	Банк Казани	Казань	14005,1	-0,9	1693,9	184	11,3	6771	136	0,6	1348,5	148	15,8
173	Консервативный КБ	Астрахань	13969,1	26,3	1280,6	214	6,7	179	369	-27,0	16,4	405	-25,0
174	КЭБ ЭйсБи Банк	Москва	13866,4	19,3	1064,3	245	2,7	0	428	—	0,0	438	—
175	«Ассоциация»	Нижний Новгород	13555,4	16,9	1316,7	208	9,4	7353	127	6,0	665,4	186	7,8
176	Илбанк	Москва	13485,3	-7,0	3905,1	121	-3,7	1965	217	43,6	236,2	263	4,8
177	Русский ипотечный банк	Москва	13107,6	-7,7	4475,0	196	-29,1	8287	115	-10,3	3105,6	105	18,2
178	«Форштадт»	Оренбург	12678,5	-1,4	2790,7	151	-10,5	6840	135	7,0	4093,0	86	-5,4
179	Тольяттибанк	Тольятти	12607,5	24,5	3503,9	132	4,8	1401	241	37,3	1056,4	161	-11,3
180	Кс-банк	Саранск	12558,8	-8,0	967,2	255	-11,5	10041	107	-6,7	3147,4	103	26,1
181	Морской банк	Москва	12369,9	-5,4	2131,7	173	2,2	5600	145	-1,0	263,9	249	4,1
182	СКИБ	Кострома	12060,5	19,0	2440,2	162	-29,2	4	407	-82,8	0,0	438	—
183	«Оренбург»	Оренбург	11517,7	10,3	2988,4	145	4,7	6557	139	2,5	3674,7	93	6,4
184	НВКБ	Саратов	11420,8	-4,8	1162,2	222	2,2	8918	113	4,4	279,0	242	-24,0
185	БайкалИнвестбанк	Иркутск	11319,1	10,5	2694,5	155	136,1	4697	153	3,1	3726,5	92	15,2
186	Рускарббанк	Москва	11287,7	-31,7	2262,7	167	-11,2	5272	149	78,1	745,4	181	472,9
187	Промтрансбанк	Уфа	11265,9	87,2	640,3	294	4,8	6216	141	35,6	3196,3	101	36,7
188	Нино-банк	Оренбург	11134,3	-10,7	1297,0	211	-5,8	7801	122	-6,9	3029,3	108	4,2
189	Ю-Инвестбанк	Краснодар	11005,4	0,2	1177,2	221	5,1	7288	129	-0,6	2352,7	116	28,9
190	Тамб-банк	Москва	10955,8	-10,0	1954,3	176	-1,6	6674	137	-3,5	2198,3	120	-21,6
191	«Гарант-Инвест»	Москва	10813,3	-4,6	1590,5	190	-21,0	4033	162	-12,9	347,5	229	7,3
192	«Агросоюз»	Москва	10719,5	-8,1	1079,9	203	13,8	8352	114	-3,9	1741,4	136	43,8
193	Икомбанк	Ижевск	10618,2	0,4	1095,6	237	7,4	7128	130	-1,8	1824,2	132	10,0
194	Солд-банк	Владивосток	10441,8	0,9	1151,4	227	-24,4	5796	143	-6,8	1356,4	147	22,4
195	Тройка-Д Банк	Москва	10410,7	-12,4	1659,0	186	-27,9	7812	121	4,6	1639,5	139	14,9
196	«Рунд»	Москва	10149,6	27,2	981,3	256	-11,8	3338	180	10,1	364,0	224	-30,6
197	Азия-Инвест банк	Москва	10044,7	22,4	1041,5	248	6,9	0	421	-99,6	40,0	370	-9,4
198	НРБ	Москва	9984,7	2,5	8025,8	83	-1,1	929	271	13,1	191,5	271	-7,2
199	Жилфинансбанк	Москва	9740,9	-0,6	1423,7	201	2,0	6894	134	3,4	2820,9	111	53,4
200	Русуниверсалбанк	Москва	9501,2	1,8	6659,8	96	-0,7	543	303	24,5	29,3	390	-13,9
201	«Первомайский»	Краснодар	9407,5	-7,8	614,3	297	-16,5	6989	133	-7,2	3981,7	87	-2,5
202	«Екатеринбург»	Екатеринбург	9280,8	-2,9	1265,3	216	2,7	5506	147	-12,8	4226,5	84	9,4
203	Улметбанк	Челябинск	8936,9	12,3	511,3	253	0,5	517	152	10,0	103,2	171	4,3
204	Уралтрансбанк	Екатеринбург	8889,1	-2,2	544,6	309	-42,7	7543	125	-15,3	1160,2	156	-19,0
205	«Снежинский»	Снежинск	8813,2	7,5	1449,7	199	-2,0	5493	148	3,9	1883,6	129	-4,0
206	Ю БИ ЭС Банк	Москва	8571,5	4,2	4230,6	119	-3,7	0	428	—	0,0	438	—
207	«РЕСО Кредит»	Москва	8481,2	20,9	3079,3	142	-1,1	477	313	230,5	4,0	367	72,5
208	Кунцевскийбанк	Новокузнецк	8368,1	5,6	1577,0	191	0,7	5192	150	7,2	1796,9	134	9,6
209	Крайбанк	Иваново	8284,0	4,0	574,5	304	3,0	6358	140	7,1	520,7	202	9,2
210	Морган Стэнли Банк	Москва	8221,9	-73,1	4749,0	109	-2,4	0	428	—	0,0	438	—
211	Томскстройбанк	Томск	8028,5	-1,3	1068,8	243	10,3	5530	146	-3,6	2106,0	124	2,0
212	Халковский МБ	Абаскан	7755,0	8,4	1043,2	247	5,8	4422	157	0,1	2129,1	122	-0,5
213	«Славя»	Москва	7634,3	0,2	579,6	303	-14,5	3155	187	-0,7	120,3	302	-56,6
214	«Нейва»	Екатеринбург	7545,4	5,0	644,0	293	-7,6	3347	179	8,8	100,7	162	6,2
215	Белгородсбанк	Белгород	7540,4	6,7	1207,7	218	8,2	4694	154	10,7	216,2	259	25,6
216	МНБ	Москва	7511,8	-5,1	1363,3	206	1,5	3930	164	-2,5	309,1	235	0,5
217	Трансстройбанк	Москва	7400,5	-6,9	1030,7	249	-1,2	3062	191	-4,5	531,2	199	6,7
218	БКД	Москва	7284,8	-8,3	1019,4	251	-10,6	4106	161	28,4	88,5	327	-0,5
219	«МБА-Москва»	Москва	7270,7	-51,6	3234,8	139	-0,6	1302	248	-85,1	119,4	303	-21,2
220	Эксперт-банк	Омск	7257,1	-2,0	869,0	271	-2,4	3911	165	-4,5	3233,2	100	32,2
221	Форбанк	7198,9	-2,6	885,8	268	-16,2	3889	166	11,6	442,6	214	-10,5	
222	«Росфинанс»	Ростов-на-Дону	7154,0	9,5	1600,1	188	-3,1	3264	184	1,6	1499,2	143	9,5
223	Астра-банк	Саранск	7084,7	-0,1	1152,8	226	6,8	5149	151	-1,3	435,7	215	101,2
224	Новобанк	Великий Новгород	7042,2	7,5	1507,2	195	6,7	3333	177	11,7	663,7	187	-4,4
225	«Союзный»	Москва	7013,0	-13,3	1298,8	210	3,1	3128	190	-8,8	157,3	279	18,4
226	Сибсбсбанк	Вариаль	7010,3	-3,1	1407,1	204	-4,7	3542	173	-1,0	1109,0	158	15,1
227	Энергомашбанк	Санкт-Петербург	7006,3	-2,8	1282,5	213	8,2	3154	188	-6,0	321,9	234	-10,3
228	Северный народный банк	Сыктывкар	7002,8	2,8	1134,6	230	5,8	3277	183	-3,4	307,5	237	-0,2
229	Чайнальсбанк	Москва	6970,7	17,3	2095,4	174	-2,8	0	428	—	0,0	438	—
230	Нефтепромбанк	Москва	6909,4	20,5	1083,4	240	-11,6	3460	176	13,3	123,6	301	34,3
231	СИАБ	Санкт-Петербург	6890,0	-1,9	1027,6	250	-3,1	168,0	195	3,1	168,0	274	-39,3
232	Яр-банк	Москва	6875,2	10,1	3482,8	133	158,9	811	276	-24,3	251,5	252	-18,8
233	«Финам»	Москва	6802,6	6,8	1591,5	189	6,2	3815	170	20,7	382,0	221	-5,7
234	СвердловскийСБС	Старороль	6648,3	-3,3	968,2	257	-11,7	2307	208	-0,2	413,3	217	23,3
235	«Развитие-Столица»	Москва	6592,1	-9,7	3082,8	141	1,5	402	326	-64,7	2903,2	110	44,1
236	Эксперт-банк	Москва	6496,5	8,0	2686,9	156	7,0	472	315	1,2	92,4	322	4,1
237	СКС	Москва	6483,2	-78,8	720,6	283	7,6	17	400	-40,8	0,0	438	—
238	Газтрансбанк	Краснодар	6439,1	-2,5	1732,3	183	0,7	4331	158	-1,1	206,2	264	-7,8
239	Автопромбанк	6438,0	-0,0	1329,4	207	1,2	698	290	43,0	353,7	226	5,1	
240	«Енисейский объединенный»	Красноярск	6169,4	-13,1	542,6	311	-2,6	3872	168	-3,6	1235,7	152	11,2
241	«Агрорус»	Саратов	6060,0	1,1	1068,8	244	2,5	3300	182	7,4	600,5	194	15,5
242	Голдман Сакс Банк	Москва	6059,7	-29,0	3834,7	125	7,8	0	428	—	0,0	438	—
243	Земский банк	Сыктывкар	6045,4	2,3	759,8	281	5,1	4649	155	0,9	569,4	197	0,0
244	«Рус»	Оренбург	6014,1	-5,3	1081,5	242	-5,8	4492	156	-4,9	2237,0	119	27,2
245	«Оранжевый»	Санкт-Петербург	5970,3	8,5	630,4	295	6,0	4266	159	8,1	2908,9	109	17,8
246	Автоградбанк	Набережные Челны	5854,6	1,3	1801,0	267	2,3	4008	163	-0,4	1233,7	153	15,3
247	«Зенит Сочи»	Сочи	5745,1	20,1	1006,6	254	21,4	2481	204	9,8	1872,2	154	45,4
248	Чувашкредитпромбанк	Чебоксары	5678,8	-7,7	470,9	333	-7,6	3507	175	-12,3	2192,7	121	-19,5
249	Севастопольский морской банк	Севастополь	5663,1	5,2	288,4	42							