

Куда уходит валюта граждан. Новый Ъ-рейтинг валютных депозитов | 14

Хроника самой громкой санации года | 16

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

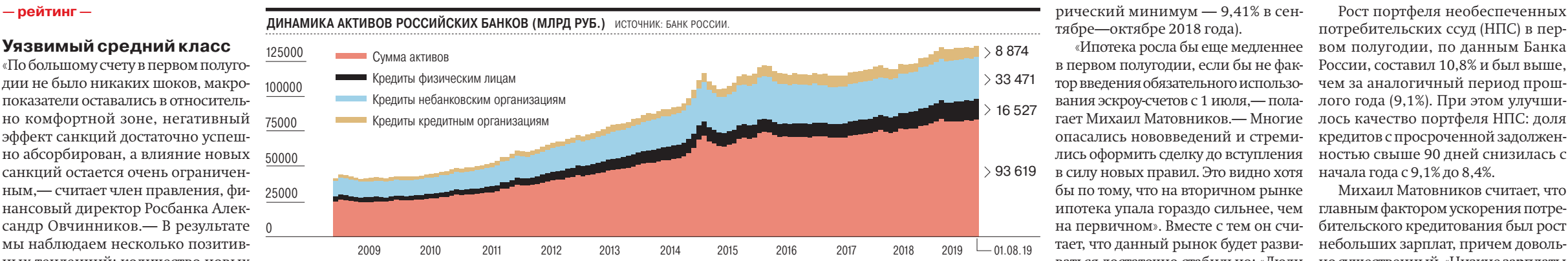
Банк

Четверг 26 сентября 2019 №175 (6655 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

16	Все российские банки: сокращение банков замедлилось, прибыль выросла	18	В ожидании высоких дивидендов акции банков растут в цене	18	Мобильный банкинг за 2 года изменил банковскую индустрию в мире и России	18	Какие банковские сайты нравятся клиентам, а какие нет
----	--	----	--	----	--	----	---

Итоги первого полугодия 2019 года очевидно свидетельствуют об оздоровлении банковского сектора. Рентабельность активов выросла с 1,5% до 1,9%, крупные и мелкие банки вышли из зоны риска, убыточных банков нет. Санируемые банки начали зарабатывать. Выросла прибыль сектора. Число банков продолжает сокращаться, но не так быстро, как раньше. На этом фоне розничное кредитование, оставаясь драйвером роста, впервые с конца 2016 года стало сокращаться. Отмечено снижение капитала сектора. И стабилизация банковского сектора пока не способствует росту экономики.

В отрыве от реального сектора



Уязвимый средний класс

«По большому счету в первом полугодии не было никаких шоков, макропоказатели оставались в относительно комфортной зоне, негативный эффект санкций достаточно успешно абсорбирован, а влияние новых санкций остается очень ограниченным», — считает член правления, финансовый директор Росбанка Александр Овчинников. — В результате мы наблюдаем несколько позитивных тенденций: количество новых крупных санаций уменьшается, а банки в целом стали больше зарабатывать, пуская даже и из-за эффекта низкой базы 2018 года».

Главный экономист Сбербанка Михаил Матовников также отмечает среди главных итогов полугодия отсутствие крупных санаций и банкротств в банковской сфере — пик, по его мнению, уже пройден: «Это, правда, не означает, что дефолтность низкая — она сохраняется на уровне 5% в годовом выражении, что выше, чем фоновый уровень, который находился традиционно в диапазоне 2,5–3% — банки же всегда банкротились: и в хорошие времена, и в плохие. И этот повышенный уровень, видимо, сохранится и на следующий период, потому что банковский сектор входит в достаточно жесткий период адаптации к низкой инфляции».

По итогам первого полугодия число действующих кредитных организаций, по данным Банка России, сократилось на 20 — с 484 до 464 (на 4,1%), тогда как в первом полугодии прошлого года «вымерло» 37 участников рынка (6,6%), банкротств и санаций крупных банков также не наблюдалось.

По мнению Михаила Матовникова, крупные и мелкие банки вышли из зоны риска, наиболее уязвимы банки средней величины: «Мелкие банки, как многие ожидали, давно должны были бы умереть, но значительное количество почему-то не умерло и, видимо, не умрет в дальнейшем, потому что большинство из них обслуживает потребности своей узкой группы клиентов и акционеров, и это дает им достаточно высокую выживаемость. А самым уязвимую является средний эшелон банков, которые, с одной стороны, достаточно крупные и зависят от общего состояния рынка, с другой — недостаточно крупные, чтобы иметь ресурсы для следования всем тенден-

циям цифровизации и сохранения конкурентоспособности, плюс этот сегмент достаточно слабый с точки зрения фундаментальных финансовых показателей».

Управляющий по стратегическому маркетингу Промсвязьбанка Андрей Бархота наиболее существенным событием первого полугодия для банковского сектора считает развернувшуюся дискуссию об опасности закредитованности населения и о влиянии этой ситуации на перспективы экономического развития (в ней, в частности, приняли участие руководители ЦБ Эльвира Набиуллина и Минэкономки Максим Орешкин): «Впервые в новой экономической истории России кредитная и макропруденциальная политика монетарных властей поставлена во главу угла. Как следствие, возможно быстрое изменение регуляторной среды и необходимость еще более стремительной трансформации банковских бизнес-моделей».

«Банки пока не высказывают большого беспокойства по поводу качества розничных кредитов, качество активов может быть либо стабильным, либо несколько ухудшаться в ряде сегментов. ЦБ в июне опубликовал надбавки для риск-весов потребкредитов в зависимости от долговой нагрузки заемщиков, которые вступают в силу с 1 октября. Введение этих надбавок может дополнительно сказаться на замедлении розничного кредитования», — напоминает старший аналитик Банка «Уралсиб» Наталия Березина.

Зарплата как фактор роста
Количественные показатели банковского сектора по итогам второго квартала и первого полугодия в целом выглядят достаточно ровными. Активы в начале года несколько сократились (около 1,8% по номиналу и 0,2% с учетом валютной переоценки по итогам

первого квартала) в связи с введением новых стандартов учета, но в дальнейшем ситуация стабилизировалась: по итогам полугодия снижение составило 1,7% по номиналу, с учетом же переоценки был зафиксирован рост на 0,5%. «Основным драйвером роста активов остается розничный кредитный портфель, который, несмотря на разговоры о перегреве рынка розничного кредитования, прибавил более 9% за полгода и в условиях снижения ставок вряд ли перестанет расти в ближайшее время», — отмечает Александр Овчинников.

По данным Банка России, за первое полугодие сегмент розничного кредитования прибавил 9,7% против 9,3% за аналогичный период прошлого года. И это притом, что процентные ставки по судам росли: средневзвешенные ставки по самым популярным, на срок от трех лет, розничным рублевым кредитам (на них приходится около 80% объема выдаваемых российских банками кредитов физлицам) в декабре 2018-го составили 12,08% годовых, в марте 2019-го — 12,99%, в июне — 13,06%.

Однако, как отмечает Наталия Березина, во втором квартале, а именно в мае, розничные кредиты перешли к плавному замедлению роста. Впервые с конца 2016 года. А на 1 августа рост розницы год к году замедлился примерно до 22% против 24% в апреле, и, видимо, замедление продолжится.

При этом структура роста розничного портфеля немного меняется. Если по итогам первого квартала наибольший вклад внесла ипотека (5,1% при общем росте кредитного розничного портфеля на 4,3%), то по итогам полугодия на ипотеку приходилось уже только 9,4% при общем росте 9,7%.

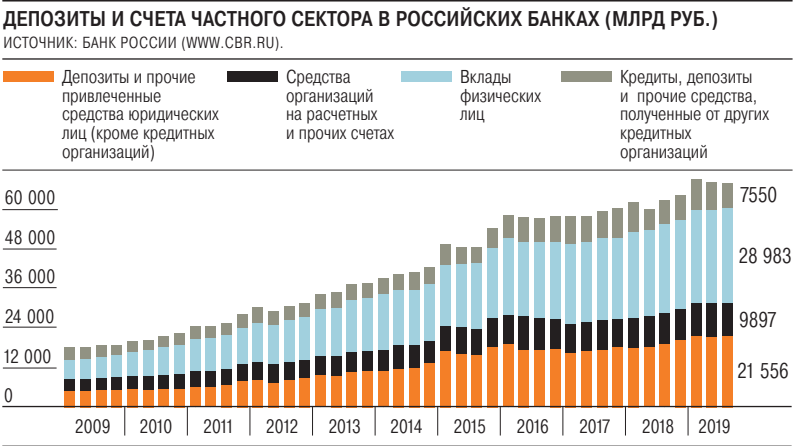
Ипотека замедлилась, хотя ставки по историческим меркам достаточно низкие, отмечает Михаил Матовников (по данным ЦБ, в первом полугодии 2019 года наблюдалось снижение ставок на первичном и вторичном рынках жилья в диапазоне 0,2–0,6 процентного пункта, средневзвешенная процентная ставка по рублевым ИЖК в мае текущего года составила 10,54%, ее исто-

рический минимум — 9,41% в сентябре—октябре 2018 года).

«Ипотека росла бы еще медленнее в первом полугодии, если бы не фактор введения обязательного использования эскроу-счетов с 1 июля», — полагает Михаил Матовников. — Многие опасались нововведений и стремились оформить сделку до вступления в силу новых правил. Это видно хотя бы по тому, что на вторичном рынке ипотека упала гораздо сильнее, чем на первичном». Вместе с тем он считает, что данный рынок будет развиваться достаточно стабильно: «Люди жения, рождаются дети, появляется потребность в квартирах, и они берут ипотеку. Ипотеку брали и в кризис, и вне кризиса, в ипотеке пока связь с экономическим ростом далеко не линейная. У нас нет ни высокой закредитованности, ни бума на рынке недвижимости, ни кредитной спирали, поддерживающей рост цен на квартиры — никаких типичных предвестников системного риска, есть обычная текущая жизнь граждан».

Рост портфеля необеспеченных потребительских ссуд (НПС) в первом полугодии, по данным Банка России, составил 10,8% и был выше, чем за аналогичный период прошлого года (9,1%). При этом улучшилось качество портфеля НПС: доля кредитов с просроченной задолженностью свыше 90 дней снизилась с начала года с 9,1% до 8,4%.

Михаил Матовников считает, что главным фактором ускорения потребительского кредитования был рост небольших зарплат, причем довольно существенный. «Низкие зарплаты выросли очень сильно — например, зарплаты до 15 тыс. руб. выросли в полтора раза», — рассказывает он. — Согласно данным наших исследований, годовой рост зарплат в данном сегменте в 2018 году по сравнению с 2017-м составил 70%, причем в номинальном выражении в этой группе довольно много бюджетников в регионах, для которых повышение МРОТ стало фактором роста доходов».



Самые рентабельные банки*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первое полугодие 2019 года к среднему объему капитала** в 2019 году (%)	Место по среднему капиталу в 2019 году**
1	Киви-банк	Москва	39,41	86
2	«Центрокредит»	Москва	35,16	41
3	Энерготрансбанк	Калининград	33,25	91
4	Сургутнефтегазбанк	Сургут	27,01	73
5	Мир Бизнес Банк	Москва	25,19	79
6	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	25,04	78
7	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	23,65	70
8	Банк оф Чайна	Москва	19,23	85
9	Ситибанк	Москва	17,95	19
10	Абсолют-банк	Москва	17,94	36
11	«Уралсиб»	Москва	17,76	20
12	ХКФ-банк	Москва	16,43	24
13	«Ренессанс Кредит»	Москва	16,32	42
14	«Левобережный»	Новосибирск	15,88	82
15	Тинькофф-банк	Москва	15,04	17
16	«Экспресс-Волга»	Кострома	13,75	56
17	Новикомбанк	Москва	12,94	28
18	СМП	Москва	12,93	26
19	Локо-банк	Москва	12,61	61
20	Райффайзенбанк	Москва	12,56	9
21	Транскапиталбанк	Москва	12,52	57
22	Совкомбанк	Кострома	12,36	13
23	Промсвязьбанк	Москва	12,23	11
24	Экспобанк	Москва	11,37	68
25	РН-банк	Москва	10,88	53
26	«Русский стандарт»	Москва	10,66	23
27	Сбербанк России	Москва	10,60	1
28	«ФК Открытие»	Москва	10,53	6
29	Московский кредитный банк	Москва	10,45	7
30	СДМ-банк	Москва	10,45	84

*Учитывались только результаты банков, вошедших в топ-100 по объему активов на 1 июля 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года, 1 апреля 2019 года и 1 июля 2019 года. **Под средним объемом капитала в целях настоящего рейтинга понимается среднее арифметическое между собственными средствами (капиталом) на 1 января 2019 года и 1 июля 2019 года. Источник: расчеты на основании данных рейтинга «Интерфакс-Ц3А».

Деньги к деньгам

— инструменты —

Стартовавшая с 1 июля реформа рынка жилищного строительства открыла перед банками широкие возможности. Однако воспользоваться ими смогли только 7% допущенных к открытию эскроу-счетов банков. Большинство игроков оказались не готовы к новым правилам игры. Две трети спецсчетов открыты в одном госбанке.

Наценка за надежность

Всех застройщиков жилья обязали с 1 июля текущего года перейти на эскроу-счета, то есть направлять все средства, получаемые от дольщиков, на спецсчета в уполномочен-

ных банках до сдачи жилья в эксплуатацию, а стройку вести на заемные или собственные средства. У застройщиков и кредиторов оказались неравные позиции.

Правда, потом для строителей ввели ряд исключений.

Главная цель перемен — решить проблему обманутых дольщиков, а также защитить граждан от недобросовестных и ненадежных строительных компаний. Для этого покупателям новостроек через эскроу-счета предоставили гарантии в виде страховых выплат в размере не более 10 млн руб.

Важная роль в реформе отведена банкам. Фактически им доверили контроль за стройкой. Теперь они без проблем могут пресекать растраты,

нецелевое использование финансов, сомнительные вложения. Нововведения призваны сделать рынок жилья более цивилизованным и прозрачным. Ожидается, что конкуренция вынудит банки снижать ставки по ипотеке в целях наполнения собственных эскроу-счетов. Такая схема давно используется в ряде стран ЕС и доказала свою эффективность.

Однако все проблемы реформа не решила. Во-первых, государство не дает гарантий того, что банк, в котором лежат деньги участника долевого строительства, не обанкротится. То есть в случае краха кредитного учреждения график строительства однозначно придется пересмотреть.

Во-вторых, выросли риски девелоперов: они опасаются не толь-

ко падения продаж после повышения цен, но и роста зависимости от банкиров. Проектное финансирование обходится им почти в двое дороже, чем средства дольщиков по договору ДДУ. Разумеется, некоторые участники стройрынка перенесли часть нагрузки на покупателей жилья. По данным «Авито Недвижимость», в конце августа стоимость новостроек, продающихся в проектах, реализуемых через эскроу-счета, была выше на 10%, чем в аналогичных, где продажи велись по старым правилам.

Эта тенденция вряд ли обрадует покупателей жилья, ведь реальные доходы большинства россиян падают. «В столице всего около четверти застройщиков работают по эскроу-

счетам, и до конца этого года ситуация вряд ли изменится», — заявил зампред Москомстройинвеста Александр Гончаров. — В регионах этот показатель не превышает 7%»

«Основными игроками на рынке стали банки и крупные институциональные игроки, у которых есть деньги и возможности. Все нити внешней реформы ведут к ним. Если проект провалился, он переходит к банку», — отметил президент девелоперской группы «Кортрос» Вениамин Голубицкий.

Предсказуемые лидеры

Удивительно, но подавляющее большинство банков не спешат воспользоваться преимуществами. Как сообщил вице-президент и директор

дивизиона «Кредитные продукты и процессы» Сбербанка Сергей Бессонов, из 95 банков, допущенных к проектному финансированию застройщиков, на рынке активно работает только 5–7 игроков. У остальных нет опыта и возможностей оценить эффективность проектов. «Большинство банков хотят, но не могут заниматься проектным финансированием, поскольку у них нет необходимых компетенций и специалистов», — заметил управляющий партнер GR Project Group Тасан Архулаев. Как полагает Сергей Бессонов, на строительство инфраструктурной сети и обучение квалифицированных строительных экспертов конкурентам Сбербанка понадобится один-два года.

банк

Премиальный выбор

Павел Кудрявцев, старший вице-президент, руководитель департамента по работе с состоятельными клиентами банка ВТБ, рассказал „Ъ“ о росте спроса на инвестиционные продукты со стороны обладателей пакета «Привилегии» и специфике работы в данном сегменте.

— капитал —

— Чем потребности сегмента «Привилегии» отличаются от потребностей массового?

— Интересы массовой розницы находятся не только в кредитной плоскости, это и первоначальные сбережения, и транзакционные продукты. Состоятельных клиентов объединяет преимущественно наличие накоплений. Это люди, которые решили базовые вопросы с квартирой, машиной, часто с загородным домом и др. Они переходят на новый этап: задумываются о том, как сохранить и приумножить свой капитал, начинают инвестировать.

— Клиент сегмента Premium по стандартам ВТБ — какой он?

— Мы используем довольно четкие критерии для данной категории. Для пакета «Привилегия» есть минимальный порог входа: наличие на счетах (в сберегательных и инвестиционных продуктах) не менее 2 млн руб., либо ежемесячные расходные операции по карте не менее чем на 100 тыс. руб., либо поступления на счет от 200 тыс. руб. в месяц от юридических лиц (зарплата, например). Если клиент подходит хотя бы под одно из этих условий, он обслуживается в отделениях «Привилегии» либо в выделенных зонах для состоятельных клиентов. Он получает услуги персонального менеджера, премиальные нефинансовые сервисы и много других полезных опций.

Хочу отметить, что владельцы пакета «Привилегия» размещают в банке суммы, существенно превосходящие минимальный порог. Сегодня их средний размер превышает 4 млн

руб. При этом мы стремимся к тому, чтобы клиенты пользовались максимальным набором услуг и более активно взаимодействовали с банком. В настоящее время у состоятельного клиента в ВТБ в среднем более пяти продуктов.

— Почему состоятельные клиенты должны выбрать именно вас?

— На мой взгляд, этому сегменту важен комплексный подход в решении задач с широким набором финансовых инструментов. В соответствии с нашей стратегией именно такой клиентоориентированный сервис мы и стремимся предложить. Пакет «Привилегия», конечно, включает широкий набор дополнительных сервисов, таких как страховой полис для путешествий, консьерж-сервис, Priority Pass и другие. При этом основным своим преимуществом мы видим именно экспертизу во всех финансовых вопросах, возникающих у наших клиентов. Основное внимание мы уделяем развитию компетенций менеджеров и качеству наших продуктов. Мы видим, что клиенты это ценят, это также подтверждает статистика: наша клиентская база растет достаточно быстро: сегодня уже 550 тыс. активных клиентов обслуживаются в «Привилегии». Год от года количество клиентов увеличивается примерно на 20%. При этом растет и объем их бизнеса с ВТБ.

— Должны ли клиенты разбираться в инвестиционных продуктах или это можно делегировать персональному менеджеру?

— Работа с инвестиционными продуктами связана с финансовыми рисками. Поэтому, конечно, клиенту



АЛЕКСАНДР КИЗЮНОВ

необходимо в этом разбираться, хотя и не так детально, как профессиональному управляющему. Наша задача — показать, что у нас есть экспертиза. Конечно решение всегда остается за клиентом, но при этом мы стремимся, чтобы он увидел в менеджере банка партнера, с которым можно решить все финансовые вопросы. Отдельно хочу отметить, что сегодня уровень аналитики по фондовым рынкам, которую мы предоставляем состоятельным клиентам в мобильном приложении «Мои инвестиции» через наших менеджеров и персональных брокеров, такой же высокий, как для корпоративного сегмента. Поэтому если пользоваться нашими инвестиционными идеями, то можно зарабатывать существенно выше рынка.

— Какие инвестиционные продукты сейчас в тренде?

— По сравнению с рынком срочных вкладов инвестиционные продукты развиваются опережающими темпами. По нашим оценкам, в следующем году этот рынок вырастет на 30% — это около 1,5 трлн руб. новых средств, а рынок сберегательных продуктов только на 7% — это 2 трлн руб. Естественно, происходит частичный переток средств с менее доходных инструментов (депозитов и текущих счетов) в более доходные — инвестиционные продукты.

В ВТБ общий объем средств физлиц, размещенных на депозитах и счетах, на 1 сентября составляет 4,2 трлн руб., в инвестиционных продуктах — около 850 млрд руб., или около 17% от общего портфеля. В конце прошлого года этот показатель был на уровне 13%. При этом наибольший вклад в прирост инвестицион-

ных портфелей в текущем году внесли именно клиенты «Привилегии».

Кроме того, можно приобрести собственные облигации ВТБ — это более доходная альтернатива депозитам в виде классических облигаций сроком на полгода-год и с премией к депозитам до 0,5% (в зависимости от ситуации). Мы их называем «бонды на полке», поскольку они размещаются не в конкретный день, а постоянно присутствуют в продаже в нашей линейке. С начала года клиенты уже купили их почти на 50 млрд руб. Для тех, кто ради большей прибыли готов рискнуть мы предлагаем уже структурированные облигации с привязкой дохода к определенным активам.

— В связи с трендом на снижение ставок по депозитам ожидаете ли вы роста интереса клиентов к инвестиционным продуктам?

— В рамках стратегии банка к 2022 году группа ВТБ должна занимать не меньше 25% инвестиционного рынка страны. Мы уже активно включились в работу: во втором квартале 2019 года запущена модель продаж инвестиционных продуктов, в том числе по открытию брокерских счетов в массовом сегменте. С начала года количество новых счетов достигло 200 тыс., что сопоставимо с суммарным показателем за все предыдущие годы. Планируем, что к концу года будет открыто более 300 тыс. счетов во всех клиентских сегментах. Каждый четвертый клиент «Привилегии» уже использует инвестиционный продукт.

— Российские банки — одни из лучших в мире с точки зрения онлайн-сервисов. Но нет ли такой тенденции, когда живое общение с менеджером становится привилегией только состоятельных клиентов?

— Я думаю, что персональное общение и сервис будут все больше носить премиальный характер. Это как раз то, о чем я говорил: менеджер должен стать партнером, к которому хочется прийти и обсудить финансовое будущее. Основным направлением развития бизнеса ВТБ является именно клиентоориентированный подход. Мы стремимся стать одновременно «банком на каждый день» для повседневных рутинных операций и банком для важных решений. Активно развиваем все, что связано с daily banking, и в то же время наращиваем экспертизу в части более сложных продуктов. При этом у состоятельных клиентов масса вопросов, которые не очень удобно решать по телефону или в чате. И если мы говорим о стратегических задачах, то здесь важно лично оценить компетенцию менеджера и конфиденциально обсудить с ним финансовые моменты. Профессиональный персональный подход — залог успеха двусторонних отношений в привилегированном сегменте, с которым мы работаем. И его оценили уже полмиллиона наших клиентов.

Записала Мария Рыбакова

Валютная западня

— депозиты —

„Ъ“ составил новый рейтинг банков с наибольшими темпами увеличения портфеля валютных депозитов. В первом полугодии резко вырос объем валютных депозитов в российских банках на фоне существенного укрепления рубля и хотя несравнимого, но все же роста рублевых депозитов. За первое полугодие 2019 года объем валютных депозитов в российских банках увеличился на \$8,1 млрд. О причинах интереса к валютным вкладам и о том, кто и почему стал бенефициаром этого роста, — в новом рейтинге валютных депозитов «Ъ-Банка».

Первые три квартала 2018 года рынок валютных депозитов физических лиц в российских банках демонстрировал отрицательную динамику: их объем за это время снизился почти на 7% в долларовом эквиваленте. Во многом это объяснялось довольно низкими процентными ставками, которые до августа оставались в пределах 2,25% годовых по долларовым депозитам на срок один-три года (средневзвешенные ставки по привлеченным вкладам, данные Банка России). Однако уже к октябрю ставки перевалили за 3% годовых, и ситуация начала меняться: по итогам четвертого квартала объем валютных вкладов вырос на 1,7% — впрочем, это вполне можно было объяснить не столько ростом ставок, сколько сезонным фактором: в конце года объем депозитов традиционно растет — рублевые, например, в том же четвертом квартале 2018-го прибавили 5,1%.

Настоящий же бум валютных депозитов начался в первом квартале нынешнего года. Процентные ставки по долларовым депозитам на срок один-три года к этому времени вышли на уровень около 3,3% годовых (локальный максимум в 3,39% был достигнут в феврале), но дело было не только в уровне процентных ставок как таковом. Значительную роль сыграл тот фактор, что в этот период на рынке ожидали ужесточения монетарной политики ФРС США. Подавляющее большинство аналитиков считали, что в 2019 году ФРС будет повышать базовую ставку, а это означало не только сохранение высоких ставок по долларовым инструментам, но и, что более важно, укрепление самой американской валюты. «Факторы временного действия, связанные с курсовыми ожиданиями и сохранением привлекательных процентных ставок, обусловили в первом квартале заметный прирост валютных вкладов населения», — отмечалось в аналитических материалах Банка России.

Банки, показавшие наибольший прирост валютных вкладов за первое полугодие			
Место	Банк	Рост валютных депозитов физлиц за первое полугодие 2019 г. в долларовом эквиваленте (%)	Общий рост депозитов физлиц за первое полугодие 2019 г. в рублевом эквиваленте (%)
1	КБ «Москоммерцбанк» (АО)	203,68	19,21
2	ООО «ХКФ-банк»	78,38	-2,89
3	ПАО «Банк „ФК Открытие“»	65,07	88,67
4	АО «Банк „Объединенный капитал“»	44,46	34,93
5	АО «Банк „Финсервис“»	41,71	-0,62
6	АО «Тинькофф-банк»	37,82	14,84
7	Таврический банк (АО)	37,41	4,84
8	АО «БКС-банк»	37,02	15,49
9	АО «СМП-банк»	36,85	11,66
10	АО «Кошелев-банк»	34,49	-4,46

Расчеты „Ъ“ на основании данных Банка России. Учитывались только результаты банков, вошедших в топ-100 по объему привлеченных валютных депозитов физлиц на 1 июля 2019 года. Полные таблицы «Ъ» включают по 50 банков.

Как росли валютные депозиты в российских банках в первом полугодии						
Банк	Прирост валютных депозитов физлиц за первое полугодие 2019 года в долларовом эквиваленте (\$ млн)	Прирост валютных депозитов физлиц за первое полугодие 2019 года в долларовом эквиваленте (%)	Общий объем валютных депозитов физлиц на 01.07.19 в долларовом эквиваленте (\$ млн)	Объем валютных депозитов в общем объеме депозитов физлиц на 01.07.19 в рублевом эквиваленте (%)	Прирост рублевых депозитов физлиц за первое полугодие 2019 года (%)	Общий прирост депозитов физлиц за первое полугодие 2019 года в рублевом эквиваленте (%)
1 Банк ВТБ (ПАО)	3371,0	18,17	21924,8	34,05	5,41	6,04
2 ПАО «Сбербанк»	1352,1	4,14	34034,0	16,61	2,01	0,69
3 ПАО «Банк „ФК Открытие“»	1183,1	65,07	3001,2	22,37	103,88	88,67
4 Банк ГПБ (АО)	828,9	14,79	6433,2	38,67	14,94	10,55
5 АО «Альфа-банк»	626,0	10,15	6792,1	39,61	2,26	1,36
6 АО «Россельхозбанк»	507,2	29,54	2223,9	12,89	4,89	6,37
7 АО «СМП-банк»	235,1	36,85	873,1	32,39	6,49	11,66
8 АО «Тинькофф-банк»	176,6	37,82	643,5	15,07	13,19	14,84
9 АО «Юникредит-банк»	152,2	7,76	2114,9	53,57	8,82	2,65
10 ПАО «Росбанк»	90,7	7,20	1350,3	29,03	11,84	7,20
11 ПАО «Банк „Санкт-Петербург“»	88,5	8,45	1135,5	30,58	2,13	0,98
12 ПАО «Московский кредитный банк»	82,1	14,70	640,7	9,46	17,88	16,43
13 АО «БКС-банк»	60,5	37,02	224,0	46,47	8,72	15,49
14 ООО «ХКФ-банк»	54,4	78,38	123,7	4,17	-4,55	-2,89
15 АО «Райффайзенбанк»	53,0	1,55	3474,4	47,97	8,95	0,22
16 АО «Банк „Объединенный капитал“»	47,9	44,46	155,7	65,05	42,54	34,93
17 КБ «Москоммерцбанк» (АО)	46,3	203,68	69,1	57,07	-32,06	19,21
18 Банк ВБРР (АО)	37,5	5,73	692,5	51,91	13,43	3,66
19 КБ «Локо-банк» (АО)	25,9	22,97	138,7	14,93	11,54	11,56
20 ООО «Банк „Аверс“»	24,1	14,38	191,6	42,67	2,79	3,24
21 ПАО «МИНБанк»	22,9	11,59	220,1	7,15	-6,15	-5,65
22 ООО «Инбанк»	22,8	19,41	140,5	76,22	-2,94	5,48
23 АО «Банк „Финсервис“»	22,6	41,71	76,9	30,51	-9,65	-0,62
24 СДМ-банк (ПАО)	18,8	12,76	166,4	29,44	-6,36	-3,95
25 АО «Кредит Европа Банк»	17,5	7,09	264,1	20,42	10,84	7,76
26 ООО «Экспобанк»	15,9	9,29	187,6	30,90	19,01	12,10
27 ББР-банк (АО)	15,4	17,99	101,3	22,38	-1,39	0,40
28 Таврический банк (АО)	11,7	37,41	43,0	6,91	3,61	4,84
29 ПАО «МТС-банк»	11,6	9,05	140,3	10,96	13,98	12,12
30 ПАО «КБ „Восточный“»	10,9	6,89	169,6	7,00	-8,81	-8,42
31 АО «ОТП-банк»	10,7	14,73	83,6	7,98	0,50	0,78
32 ПАО «Мособлбанк»	8,1	5,31	159,9	10,97	-9,83	-9,26
33 АО «Кошелев-банк»	7,3	34,49	28,4	13,23	-7,52	-4,46
34 АКБ «Фора-банк» (АО)	7,0	13,77	57,6	14,36	0,95	1,28
35 ПАО «АКБ „Приморье“»	6,8	11,79	64,7	18,75	3,92	3,46
Всего по банкам с суммарным объемом вкладов физлиц от 5 млрд руб., в рублевом эквиваленте на 01.07.19	8 851	10,25	95 202	21,01	4,39	3,46

Расчеты „Ъ“ на основании данных Банка России. Учитывались только результаты банков с суммарным объемом привлеченных средств физлиц (рублевые плюс валютные вклады в рублевом эквиваленте) не менее 5 млрд руб. на 1 июля 2019 года. Полная таблица «Ъ» включает 136 банков.

Самые «валютноориентированные» банки для частных вкладчиков			
Место	Банк	Доля валютных депозитов в общем объеме депозитов физлиц на 01.07.19 (%)	Место по общему объему валютных депозитов физлиц на 01.07.19
1	ООО «Инбанк»	76,22	37
2	АО «НК-банк»	72,81	48
3	АО «АКБ „Международный финансовый клуб“»	67,83	27
4	АО «Банк „Объединенный капитал“»	65,05	35
5	АКБ «Ланта-банк» (АО)	62,76	42
6	АО «КБ „Ситибанк“»	59,98	10
7	КБ «Москоммерцбанк» (АО)	57,07	52
8	ПАО «Меткомбанк»	54,67	46
9	АО «Юникредит-банк»	53,57	8
10	Банк ВБРР (АО)	51,91	13

числа собственников) кардинально меняет динамику и структуру их депозитного портфеля. Банков с общим объемом вкладов более 5 млрд руб. оказалось 136.

Из них мы отобрали 100 с наибольшим объемом валютных вкладов — чтобы исключить ситуацию, когда высокий процентный темп роста кредитного портфеля вызван исключительно эффектом низкой базы. После чего ранжировали банки по двум параметрам: процентному росту объема валютных вкладов за первое полугодие и доле валютных вкладов в общем объеме вкладов физических лиц.

Если анализировать общие результаты этих рейтингов, можно отметить два момента. Из топ-100 банков с наибольшим объемом валютных вкладов лишь 32 продемонстрировали за полугодие прирост валютного портфеля выше среднего по рынку (то есть выше 9,2%), что свидетельствует об увеличении концентрации рынка. Что касается структуры вкладов, то только у 37 банков из топ-100 по объему валютных депозитов их доля в общем объеме вкладов выше среднерыночной (то есть выше 20,9%), у десяти из них она выше 50%.

Об усилении концентрации рынка свидетельствует и подготовленный нами рейтинг всех 136 рассматриваемых банков по абсолютным значениям притока валютных депозитов (с ним можно ознакомиться в электронной версии «Ъ-Банка», пятерка лидеров: ВТБ, Сбербанк, «ФК Открытие», Газпромбанк, Альфа-банк). Если посмотреть на данные о притоке валютных депозитов в эти 136 банков, видно, что за полугодие он оказался гораздо выше, чем по банковской системе в целом — \$8,85 млрд против \$8,11 млрд по данным ЦБ. Эта разница могла бы быть объяснима тем, что мы анализировали статистику по банкам, выжившим на конец первого полугодия (за эти полгода с рынка ушло 20 кредитных организаций), а также тем, что нам не доступны закрытые сведения о нескольких подсанкционных банках, которые ЦБ включает в агрегированную отчетность. Однако соответствующий анализ по всем банкам, сведения о которых доступны и которые функционировали на 1 июля текущего года, дал цифру, близкую к статистике ЦБ, — около \$8,1 млрд. А также показал, что за первые два квартала 2019 года валютные вклады на сумму примерно \$750 млн перетекали из банков с общим объемом вкладов до 5 млрд руб. к их более крупным конкурентам. Это весьма внушительный объем средств — почти 50% от общей суммы валютных депозитов в таких банках на начало года.

Петр Рушайло

При составлении рейтинга мы решили исключить из рассмотрения банки с общим объемом вкладов физических лиц на 1 июля менее 5 млрд руб. в рублевом эквиваленте: многие из этих банков нельзя в полной мере называть розничными — зачастую приход одного-двух крупных вкладчиков (иногда — из

банк

В отрыве от реального сектора

— рейтинг —

«Обычно говорят: народ обнищал, реальные доходы населения падают, люди бросились в кредиты, потому что на продукты не хватает. А в реальности наоборот. У человека была зарплата 15 тыс. руб., а теперь она у него 25 тыс. А он же уже жил на 15, умеет жить на 15, а теперь у него дополнительные 10 тыс. руб. Вы, конечно, можете начать покупать больше продуктов, но на самом деле, скорее всего, вы купите что-нибудь длительного спроса, от чего вы отказывались раньше, а это кредит», — говорит Михаил Матовников.

Что касается корпоративного кредитного портфеля российских банков, то во втором квартале его рост резко замедлился. По данным Центробанка, по итогам полугодия он вырос с учетом валютной переоценки на 2,9%, а почти весь эффект был достигнут в первом квартале (2,3% роста), притом что в первом полугодии 2018-го было 1,9%, во втором — около 3,9%. В номинальном выражении рост кредитов нефинансовым организациям за полугодие составил около 0,2%, и весь он пришелся на первый квартал, во втором же оказался нулевым.

Ловушка ликвидности

Наиболее негативный сигнал подает динамика корпоративного кредитования, номинальный прирост которого за первое полугодие 2019 года близок к статистической погрешности, хотя годом ранее соответствующее значение достигало 4%, говорит Андрей Бархота. По его мнению, «слабая динамика инвестиционного спроса обусловила низкие темпы финансирования реального сектора экономики и, как следствие, своеобразное преломление так называемой ловушки ликвидности — ситуации, при которой снижение процентных ставок не стимулирует рост реальных макроэкономических показателей даже в случае следования такому курсу и интенсивному расширению денежного предложения». Также эксперт отмечает, что снижение вложений в ценные бумаги, отмеченное в первом полугодии, подтверждает гипотезу о глубокой рецессии корпоративного кредитования, поскольку в текущей ситуации не действует сценарий, при котором часть спроса на корпоративное фи-

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста капитала*			
Банк	Город	Изменение капитала за первое полугодие 2019 года (%)	Место по капиталу на 01.07.2019
Киви-банк	Москва	44,8	86
«ФК Открытие»	Москва	37,4	6
Почта-банк	Москва	34,7	20
СГБ	Вологда	31,7	115
«Центрокредит»	Москва	30,2	38
БМ-банк	Москва	21,9	21
«Экспресс-Волга»	Кострома	19,3	54
Абсолют-банк	Москва	19,2	33
СДМ-банк	Москва	18,2	87
Банк оф Чайна	Москва	16,7	88

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 июля 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года, 1 апреля 2019 года и 1 июля 2019 года.

Топ-10 банков с наихудшими показателями прироста капитала*			
Банк	Город	Изменение капитала за первое полугодие 2019 года (%)	Место по капиталу на 01.07.2019
Связь-банк	Москва	-34,9	35
«Восточный»	Благовещенск	-22,9	40
«БНП Пароба»	Москва	-22,2	80
Экспобанк	Москва	-21,2	76
УБРР	Екатеринбург	-15,0	50
Росгосстрах-банк	Москва	-13,9	68
СКБ-банк	Екатеринбург	-13,4	53
Альфа-банк	Москва	-10,5	5
«Авангард»	Москва	-9,3	47
БКС-банк	Москва	-7,6	102

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 июля 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года, 1 апреля 2019 года и 1 июля 2019 года.

нансирование реализуется через покупку долговых инструментов корпоративных эмитентов. Существенную роль в замедлении темпов роста корпоративного кредитного портфеля мог сыграть рост процентных ставок: по данным Банка России, средние ставки по наиболее популярным (до года) рублевым кредитам нефинансовым организациям выросли в 2018 году с 8,75% годовых в июле до 9,20% в де-

кабре и в дальнейшем стабилизировались примерно на том же уровне. Впрочем, Михаил Матовников отмечает, что до 40% на рынке корпоративного кредитования — это кредиты очень крупных компаний. Когда им нужно, они берут кредиты, когда нет — легко гасят: они достаточно активно управляют своими финансами, поэтому ставка ЦБ для них имеет определяющее значение. Также Михаил Матовников считает, что сущест-

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста активов*			
Банк	Город	Изменение активов за первое полугодие 2019 года (%)	Место по активам на 01.07.2019
ИНГ-банк (Евразия)	Москва	105,6	26
Локо-банк	Москва	42,6	52
«ФК Открытие»	Москва	30,7	7
Промсвязьбанк	Москва	24,8	8
«Центрокредит»	Москва	23,0	56
Меткомбанк	Каменск-Уральский	19,5	73
Русфинанс-банк	Самара	18,7	47
Тинькофф-банк	Москва	17,9	21
Банк оф Чайна	Москва	15,8	99
СГБ	Вологда	15,0	79

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 июля 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года, 1 апреля 2019 года и 1 июля 2019 года.

Топ-10 банков с наихудшими показателями прироста активов*			
Банк	Город	Изменение активов за первое полугодие 2019 года (%)	Место по активам на 01.07.2019
Мир Бизнес Банк	Москва	-32,3	80
«Аверс»	Казань	-28,4	60
Нордеа-банк	Москва	-23,0	61
Таврический	Санкт-Петербург	-22,8	66
Связь-банк	Москва	-20,5	32
Кредит Агриколь КИБ	Санкт-Петербург	-16,0	94
Росгосстрах Банк	Москва	-15,8	77
Сумитомо Мицуби Рус Банк	Москва	-12,2	86
Русский стандарт	Москва	-11,8	28
Зенит	Москва	-11,4	36

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 июля 2019 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2019 года, 1 апреля 2019 года и 1 июля 2019 года.

венную роль в низких темпах корпоративного кредитования играют медленный экономический рост и, соответственно, ограниченный набор привлекательных направлений для инвестиций.

Выплата дивидендов

В первом полугодии наблюдалось снижение капитала российских банков: оно составило более 4%. И было сопряжено с двумя крупными спадами. Первый (на 2,3%) пришелся на январь — причиной стал, по мнению участников рынка, переход в финансовой отчетности по российским стандартам бухучета на принципы международного стандарта МСФО-9 (международный стандарт финансовой отчетности «Финансовые инструменты»). Второе резкое снижение — на 3,6% — пришлось на июнь.

«За июнь года объем капитала банковского сектора сократился на 372 млрд руб., — поясняет Андрей Бархота. — Согласно данным отчетности, снижение капитала на 300 мл-

рд руб. пришлось на Сбербанк и ВТБ, что было вызвано, по-видимому, выплатой дивидендов. Остальное снижение было обусловлено падением отрицательного капитала банков, проходящих процедуру финансового оздоровления, в первую очередь это относится к Московскому индустриальному банку».

Капитал в июне снизился в первую очередь за счет выплаты дивидендов, и в основном Сбербанка, на сумму около 360 млрд руб., соглашается Наталья Березина. «При этом достаточность капитала первого уровня Сбербанка, который сохраняет стабильную и достаточно высокую месячную прибыль, в июне снизилась на 40 б. п. — до 11,3%, что остается комфортным уровнем, на 1 сентября показатель составлял 11,2%. Для разных банков капитал выступает ограничением для роста кредитования в разной степени, но в среднем по сектору достаточность капитала находится на адекватных уровнях, учитывая, что рост розничного кре-

дитования, по-видимому, будет замедляться», — отмечает она.

Одновременно наблюдается рост прибыльности. Финансовый результат российских банков по итогам первого полугодия — 1005 млрд руб. против 654 млрд руб. за первое полугодие прошлого года (годовой рост 58,5%) — это исторический максимум; по итогам первого квартала было 537 млрд руб. против 353 млрд руб. соответственно (рост на 66%).

«Столь существенный рост прибыли банковского сектора, к сожалению, не говорит о столь же существенных успехах банков, а является в первую очередь результатом эффекта низкой базы 2018 года, вызванного реализацией убытков из-за санаций ряда относительно крупных банков: Автотавзбанка, Промсвязьбанка, Ростанка, «Траста», Азиатско-Тихоокеанского банка и других. В первой половине 2018 года совокупный эффект от санации этих и других банков на прибыль сектора составил около 350 млрд руб., тогда как в первой половине текущего года — менее 100 млрд руб. Также в рамках внедрения в РСБУ подхода, близкого к МСФО-9, некоторые банки признавали достаточно существенную прибыль, что также нельзя называть бизнес-драйвером», — замечает Александр Овчинников. Вместе с тем в качестве положительных моментов он отмечает то, что многие saniруемые банки наконец начали зарабатывать, а новых санаций в текущем году пока меньше, чем в прошлом, что, возможно, свидетельствует о некотором оздоровлении сектора.

Ключевые факторы роста прибыли — рост чистых процентных доходов на 37% и снижение нетто-отчислений в резервы на 62%, считает Андрей Бархота: «В концептуальном плане это означает расширение чистой процентной маржи за счет опережающего роста розничного кредитования, и ренессанса потребительского кредитования в частности».

При этом, согласно данным Банка России, за первое полугодие 2019 года рентабельность активов банковского сектора существенно выросла — с 1,5% до 1,9%.

Вместе с тем, как отмечает Михаил Матовников, резко выросло именно сальдо прибылей и убытков банков. Нет больших убыточных банков, нет сотен миллиардов убытков.

Петр Рушайло

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

Лучший корпоративный банк — 2019

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

Как открыть расчетный счет

1 Заполнить заявление онлайн

2 Загрузить необходимые документы

3 Прийти в банк с оригиналами документов

Банк основан в 1994 году

100 офисов в Москве

30 офисов в Санкт-Петербурге

Более 120 тыс. корпоративных клиентов

300 офисов в 75 городах России

Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

банк

«Санацией было слишком много»

В июле завершилась одна из самых громких санаций — санация банка «Открытие». О ее результатах, планах банка, общем состоянии российской банковской системы и экономики страны „Ъ“ рассказал президент — председатель правления «Открытия», бывший министр финансов **Михаил Задорнов**.

— стратегия —

— В июле нынешнего года банк завершил процедуру санации. Что это значит?

— Мы, по сути, завершили санацию еще в конце 2018 года. 1 января 2019 года «Открытие» объединился с Бинбанком, при этом в середине ноября 2018-го баланс объединенного банка был очищен от непрофильных активов. И с этого момента «Открытие» выполняет все нормативы. Таким образом, уже в январе 2019-го де-факто мы работали как нормальный банк. Но юридически нужно было сделать еще ряд шагов. Кроме того, важно было убедиться в том, что бизнес-результаты первого квартала успешны и банк уже получает неплохую операционную прибыль. После чего мы предложили нашему акционеру, Банку России, завершить план участия в финансовом оздоровлении «Открытия». И 2 июля совет директоров ЦБ принял такое решение. — Что означает формальное завершение санации для клиентов банка — существующих и потенциальных?

— Для клиентов, которые уже работали с «Открытием», — ничего. Они понимали, что банк еще по итогам 2018 года управляется иначе, нормально работает, ввел целый ряд новых продуктов. Для новых же клиентов, особенно для осторожных, это важный знак, юридическое подтверждение того, что банк уже не на санации, что он нормально работает, соблюдает все нормативы. И как следствие — доверие к менеджерской команде, которая за полтора года разобралась с этим сложным кейсом при активной поддержке акционера.

— Нынешняя стратегия развития, бизнес-модель банка — они очень отличаются от того, что было до санации, при прежних собственниковках?

— Разница колоссальная. Если мы говорим об «Открытии» — у Бин-банка свои особенности, раньше это был скорее не банк, а финансовая корпорация. То есть существенная часть

его активов была сосредоточена в ценных бумагах — например, был огромный пакет российских валютных гособлигаций. Сейчас у нас на балансе их не осталось, а в момент ввода временной администрации их объем достигал \$12 млрд. Для любого российского банка это колоссальная часть баланса. Суммарно ценные бумаги составляли больше половины активов, что абсолютно ненормально для универсального банка. При этом был очень небольшой для системообразующего банка розничный портфель — менее 100 млрд руб. И отсутствие какого бы то ни было системного кредитного процесса — как в сегменте крупных заемщиков, так в части кредитных конвейеров для малого бизнеса и розницы.

Правда, надо отметить, что одновременно был ряд сильных сторон, которые мы постарались сохранить и развить. Это инвестиционное подразделение: брокер, управляющая компания, private banking. Также сильной стороной является бизнес, доставшийся «Открытию» от присоединенных в свое время банков, например обслуживание ЛУКОЙЛа и других компаний, которые перешли в наследство от «Петрокоммерца». От Ханты-Мансийского банка достались сильные позиции в Тюменской области, Западной Сибири. Если говорить о «Бине» — там было очень сильное кредитование гостиничного бизнеса, девелопмента — правда, де-факто в основном связанных компаний.

— А нынешняя бизнес-модель в чем заключается?

— Мы строим нормальный универсальный банк. То есть это и корпоративное кредитование, и розничное кредитование, и малый и средний бизнес. С сентября прошлого года активно работают кредитные конвейеры. Сейчас портфель розницы уже равен 280 млрд руб., его рост в этом году достигнет 50–60%. Это означает, что мы будем вторе опережать средние темпы роста рынка. Корпоративный портфель за первое полугодие увеличился на 25%.



— А если не в абсолютных цифрах, а в относительных? В среднем по банковской системе кредитный портфель где-то 70% активов. А у «Открытия» сколько?

— Около 60%. То есть у нас есть большой запас для развития кредитования. И мы хотим увеличить долю кредитования, уменьшив долю ценных бумаг и межбанковских кредитов. При этом у нас доля портфельных инвестиций в активах будет выше, чем во многих банках, в силу исторически сложившейся специфики «Открытия».

— Не страшно выдавать кредиты в условиях, когда в стране практически нулевой экономический рост?

— Не страшно. Было бы страшно, мы бы этим не занимались. Кроме того, несмотря на все разговоры о буме потребительского кредитования, просроченная задолженность физических лиц находится на исторических минимумах: сейчас это около 4%. Такого не было никогда, разве что в 2002–2005 годах, когда рынок только зарождался, риски на треть ниже, чем мы планировали на текущий год по розничному портфелю. В сегменте МСП кредитование для нас является сопутствующим продуктом: малый бизнес работает с банками в основном в части расчетно-касового обслуживания. И мы кредитуем прежде всего тех клиентов, которые держат в «Открытии» счета: мы понимаем их историю, это позволяет снижать риски.

Что касается крупных кредитов, мы не собираемся кредитовать всех, сосредотачиваемся на определенных отраслях. Их выбор был связан как раз с относительно низким риском, а также с тем, что, по нашим оценкам, в текущем экономическом цикле они будут развиваться и генерировать прибыль.

В целом в том, что касается кредитной политики, мы отличаемся от рынка. У нас есть хорошая капитализация, мощная инфраструктура, мы представлены в большинстве регионов страны, в банке сейчас работают 22 тыс. человек. Эту большую структуру мы должны наполнить бизнесом. Поэтому мы и растем быстрее рынка, стремимся отвоевать свою рыночную долю.

— А если абстрагироваться от конкретного случая «Открытия», рост кредитного портфеля в банковской системе в нынешних условиях — это нормально? За счет чего вернутся кредиты?

— В принципе вы правы: в целом это смотрится не очень естественно. С другой стороны, большой рост мы наблюдаем только в розничном кредитовании. В малом бизнесе прирост портфелей, по нашим оценкам, 1–2% с начала года. При этом, если говорить о корпоративном кредитовании, нужно учитывать, что многие инфраструктурные проекты по закону требуют банковской гарантии — государство таким образом уменьшает риск своих потерь от неисполнения контрактов подрядчиками.

Кроме того, для многих российских компаний внешние рынки закрыты, они замещают внешние заимствования внутренними. С учетом этих факторов трудно говорить, что серьезно растут долговая нагрузка заемщиков и соответствующие риски кредитования.

— Вы упомянули инфраструктурные проекты, большая часть из них сейчас в рамках нацпроектов. Там огромные деньги. Банк учитывает это в своей стратегии? — Безусловно. Они влияют на стратегию именно в точках приложения в корпоративном кредитовании. И на выбор клиентской базы. Среди наших клиентов очень много дорожников — и тех, кто строит дороги, и тех, кто их содержит. А также производители стройматериалов для дорожного и инфраструктурного строительства. И нацпроекты свою роль сыграют. Думаю, что уже в конце 2019 года этот маховик развернется. Мы это видим: «Открытие»

— участник многих конкурсов, наши клиенты работают по крупным проектам, во многих регионах мы их поддерживаем. — Давайте вернемся к санации. Банк saniровался Центробанком с использованием Фонда консолидации банковского сектора (ФКБС). Данный механизм, по вашему, эффективнее, чем применявшийся ранее — при санации через Агентство страхования вкладов (АСВ)?

— С помощью механизма АСВ наша команда еще в ВТБ 24 saniровала Банк Москвы. Поэтому могу сравнивать. Различия следующие. Во-первых, для прошлого механизма требовалось в несколько раз больше денег. Потому что фактически деньги давались не в капитал, а это был долгосрочный кредит, экономическая выгода от которого и закрывала дыру у баланса.

Во-вторых, как говорила героиня известного фильма, если хочешь кого-то убить, лучше это сделать самой. Работа по поручению через посредника всегда затрудняет достижение результата. А это именно посредник: АСВ последние пять лет де-факто финансируется кредитками ЦБ, хотя изначально по закону его уставный капитал формирует госбюджет. При санации же через ФКБС — прямой контроль ЦБ, который и дает деньги, что позволяет управлять ситуацией, понимать всю картину, увеличивать скорость принятия решений.

И третье. Надо честно признать, что механизм предыдущих санаций привел к тому, что ряд банков, беря деньги у АСВ на санацию, на деле закрывал дыры в собственных балансах. Сейчас в том же банке «Грост» собрался десяток банков-санаторов, которые не только не выполнили свою задачу, но и сами стали санирруемыми организациями. То есть налицо злоупотребление возможностями, дополнительные риски для системы. Поэтому преимущество нового механизма очевидно.

Если же взять кейс «Открытия», то от принятия решения о вводе временной администрации и до завершения санации прошло относительно мало времени — всего полтора года. А банковский бизнес — это условно как продовольственный ритейл: две недели промедлил — фрукты испортились, реанимировать их невозможно. — «Открытие» не единственный крупный банк, которому около двух лет назад понадобилась санация с участием Центробанка. Насколько серьезными вы считаете риски повторения подобных инцидентов?

— Я знаю ситуацию на банковском рынке — и то, как было в прошлом, и то, что есть сейчас. Когда пошли санации и отзывы лицензий в 2017 году, это было связано с тем, что часть банковской системы была потенциально заражена, и существенная ее часть. Сегодня основная ее нездоровая часть уже удалена. Хочется верить, что такого масштаба санаций в будущем не случится. Если же это будут какие-то небольшие банки, какой смысл их saniровать — лучше сразу отзывать лицензии и закрывать. Я вообще считаю, что санаций было слишком много. У значительной части подпавших под процедуру финансового оздоровления банков должна была быть просто отозвана лицензия.

— И почему такие решения не принимались?

— Легко судить задним числом. Были, видимо, какие-то политические или экономические ограничения. Это очень чувствительная сфера — не для всей страны, но для многих регионов точно. И можно взглянуть, как ФКБС занимается некоторыми крупными региональными банками. Их, возможно, в дальнейшем из-за такого механизма санации будет легче продать, поскольку ЦБ не ориентируется на высокую прибыль от продажи банков.

Беседовал Петр Рушайло

Банки России* (Продолжение на стр. 17)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для „Ъ“.

Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)
1 Сбербанк России	Москва	27603784,2	2,4	4119360,3	–3,3	444159,9	12882196	1,4	18303798	–1,6	6667393,7	8,1
2 ВТБ	Санкт-Петербург	13794933,9	1,0	1605063,9	1,4	112029,8	4061445	6,0	9871038	4,2	2857087,2	11,0
3 Газпромбанк	Москва	5974552,7	–2,7	764745,5	9,6	18021,0	1049296	10,5	3927626	–2,2	518912,8	8,0
4 Альфа-банк	Москва	3236429,5	1,1	403466,9	–10,5	13706,9	1081676	1,4	1996542	–1,4	540641,0	19,0
5 Россельхозбанк	Москва	3033770,1	–8,5	475760,7	–1,6	8307,7	1087912	6,4	1985551	–2,0	436405,9	3,5
6 Московский кредитный банк	Москва	2155444,0	1,2	262686,2	–3,5	27954,8	427083	16,4	1701563	–1,1	114858,7	7,2
7 «ФК Открытие»	Москва	1809205,2	30,7	317874,4	37,4	28900,4	846256	88,7	827060	59,9	243392,7	59,7
8 Промсвязьбанк	Москва	1557389,9	24,8	139503,2	8,3	16406,4	291598	–4,6	749771	41,5	150952,3	27,8
9 Юникредит-банк	Москва	1302927,4	–3,6	210504,7	–3,1	3432,4	249026	2,6	746840	–10,5	173350,1	12,3
10 Росбанк	Москва	1218766,3	12,8	152766,6	13,3	5844,0	293389	7,2	627532	50,7	325244,6	128,8
11 Райффайзенбанк	Москва	1180994,4	6,1	160107,2	2,4	19882,6	456850	0,2	750072	13,5	293420,4	9,2
12 Совкомбанк	Кострома	1041805,0	8,6	107740,4	2,9	13126,3	394938	0,9	417928	12,4	243127,9	20,5
13 «Россия»	Санкт-Петербург	983626,9	–8,6	83849,9	5,4	4907,3	105348	–4,8	434876	1,6	22678,2	20,4
14 ВБРР	Москва	680049,9	1,3	133459,0	2,9	5274,2	84176	3,6	334046	1,5	51031,3	2,4
15 «Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	652388,8	0,1	76924,8	2,9	2116,0	234885	0,9	335526	2,4	92096,5	12,7
16 Ситибанк	Москва	573818,8	4,4	60937,3	8,6	10506,7	137865	–8,2	164673	4,8	48686,1	1,3
17 «Траст»	Москва	548629,5	–22,4	–127794,4	—	6220,4	1696	–85,9	386370	37,4	32119,4	–39,7
18 «Ак Барс»	Казань	490180,7	–1,1	79861,4	1,1	3190,9	109397	–2,8	181351	–4,8	67643,8	6,9
19 «Уралсиб»	Москва	482249,5	–8,3	53970,0	5,1	9352,7	161397	–0,1	230929	0,3	144591,8	9,3
20 СМП	Москва	465556,6	–4,5	47046,0	8,3	5851,4	770050	11,7	143728	–7,1	37091,3	18,3
21 Тинькофф-банк	Москва	445700,2	17,9	78177,1	5,1	11470,5	269337	14,8	294656	39,7	320197,5	43,3
22 БМ-банк	Москва	433115,7	2,5	57361,6	21,9	4588,7	0	—	25234	146,3	0,0	—
23 Новикомбанк	Москва	419715,5	2,9	44941,1	10,2	5546,7	23509	–7,8	268717	10,3	2285,3	22,4
24 Почта-банк	Москва	412448,6	13,0	58295,1	34,7	1899,6	344467	12,0	313991	14,1	359840,7	18,2
25 Моссиббанк	Москва	389147,1	–2,6	–138647,4	—	10319,3	91882	–9,4	136889	11,0	6458,4	72,9
26 ИНФ-банк (Евразия)	Москва	348210,1	10,6	42565,0	–2,9	4176,5	1975	–17,0	23801	–4,8	2,6	–68,5
27 «Пересет»	Москва	299753,5	0,5	84278,8	1,4	1414,1	3401	–8,5	21810	2,9	3954,7	–7,7
28 «Русский стандарт»	Москва	292816,2	–11,8	46976,1	0,0	5009,3	167521	–3,9	102310	–1,6	128477,8	7,4
29 Сургутнефтегазбанк	Сургут	259066,0	8,9	11555,1	2,2	3086,7	40438	7,5	44710	10,2	29542,3	2,4
30 УБРР	Екатеринбург	255447,3	–5,3	20270,9	–15,0	34,6	770020	5,9	75141	–6,7	23086,7	32,4
31 УКФР-банк	Москва	253820,7	–4,2	45038,3	–7,6	7703,2	187185	–2,9	200689	3,5	208123,6	3,4
32 Связь-банк	Москва	252855,2	–20,5	29722,2	–34,9	–7353,4	102004	–11,2	145618	–5,8	90826,1	–2,4
33 «Возрождение»	Москва	251160,7	–0,7	30745,0	–1,0	2392,7	151820	–3,1	155440	–6,0	82800,0	10,7
34 Абсолют-банк	Москва	248765,8	1,3	3231,7	19,2	5332,1	104283	–1,6	127769	2,7	89391,0	11,5
35 «Восточный»	Благовещенск	232310,7	–7,0	26543,2	–22,9	–2096,5	152718	–8,4	106214	–9,5	112410,1	0,1
36 «Зенит»	Москва	217513,3	–11,4	34075,2	–5,9	1517,2	78460	–5,3	131379	1,2	31145,0	–1,8
37 МИНБ	Москва	212526,7	–28,6	–112302,1	—	–82632,3	194208	–4,8	109612	–40,3	13448,1	–6,2
38 ДОМ.РФ	Москва	191929,5	–7,1	26824,0	5,8	–1641,7	68358	–18,8	118683	57,3	71831,1	37,6
39 «Экспресс-Волга»	Кострома	190493,9	4,4	17750,6	19,3	2244,3	211	–75,3	52	–98,5	1262,5	–1,2
40 РНКБ	Симферополь	188565,5	5,8	46224,5	4,0	3979,3	71642	2,4	138576	18,8	34171,0	28,3
41 Инвестторгбанк	Москва	170761,2	6,3	–13682,5	—	99,7	55687	–8,4	73774	4,4	8852,2	42,4
42 МТС-банк	Москва	167342,8	10,5	26539,3	8,0	1889,7	80739	12,1	87833	18,9	69268,9	27,1
43 «Ренессанс Кредит»	Москва	162261,3	3,6	25507,0	13,4	3917,1	123236	2,5	132779	6,3	51937,9	7,3
44 ОТП-банк	Москва	148284,2	9,4	33010,8	4,6	903,8	66990	0,8	80843	–4,1	80002,1	0,2
45 Транскапиталбанк	Москва	145955,2	–8,7	16019,9	–2,0	2021,6	56986	–6,7	70986	6,4	19973,9	–2,5
46 Кредит Европа Банк	Москва	145906,8	8,5	21178,0	3,1	1773,1	81561	7,8	103502	–4,2	77921,4	3,8
47 Русфинанс-банк	Самара	144669,5	18,7	20365,8	16,6	–206,3	3776	–3,5	133556	14,9	133128,6	7,1
48 Сетелем-банк	Москва	137148,4	8,4	25618,9	5,2	1077,6	3645	–27,7	128661	5,3	128750,4	3,6
49 Заспикомбанк	Томьень	133204,4	5,7	17164,5	7,2	1450,1	77549	4,9	81392	7,2	55145,1	4,3
50 Россжиббанк	Москва	132521,6	8,2	27779,8	0,9	1900,3	0	—	59403	–3,2	0,0	—
51 «Финсервис»	Москва	120360,1	–3,1	106710	5,8	602,0	10273	–1,0	28107	5,2	4205,0	–4,5
52 Локo-банк	Москва	116733,9	42,6	15561,2	0,5	1956,9	58592	11,6	57258	9,2	52804,4	9,3
53 «Авангард»	Москва	113450,2	–5,8	20563,5	–9,3	1759,5	35291	–8,9	37025	15,8	3679,0	–5,4
54 МСП-банк	Москва	112569,2	13,9	20590,0	–2,2	715,6	0	—	35653	25,5	0,0	—
55 «Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	110879,1	0,0	12637,9	7,3	2887,4	74089	–1,7	91416	5,8	55163,3	0,4
56 «ЦентрКредит»	Москва	106951,7	23,0	27675,3	30,2	8603,0	3690	–12,2	20067	55,4	3731,6	1,9
57 Россомосбанк	Москва	105472,7	13,4	36439,7	3,4	1075,7	8011	–24,9	60815	1,7	912,3	–2,5
58 РН-банк	Москва	104778,4	11,0	17529,7	6,1	1851,9	1860	–12,9	91520	12,1	53823,6	2,6
59 ВУЗ-банк	Екатеринбург	104558,4	9,8	–6283,7	—	1287,8	15816	6,7	60758	11,0	4750,9	10,0
60 «Аверс»	Казань	99776,6	–28,4	23094,9	–0,4	1202,1	28327	3,2	17172	7,7	5017,1	1,5
61 Нордеа-банк	Москва	97343,0	–23,0	36041,5	–2,9	1608,8	481	–84,5	53315	–21,3	0,0	—

банк

«3–4% рынка можно забрать у любого гиганта»

Останется ли ипотека драйвером розничного рынка при ее низкой маржинальности, можно ли заработать на продаже ипотечных портфелей, кому и зачем нужны стандарты в ипотеке. Эти и другие темы мы обсудили с председателем правления Абсолют-банка **Татьяной Ушковой**.

— технологии —

— **Какие основные тренды в ипотечном сегменте вы можете выделить сегодня?** — Решение о переходе на эскроу-счета, конечно, раскачало рынок недвижимости. Все ждали худшего, особенно застройщики в регионах. Но, к счастью, Минстрой, вовремя оценив все риски, дал всем время на поэтапный переход. Поэтому рынок относительно спокойно пережил 1 июля, хотя осталось еще очень много нерешенных вопросов. Но зато сейчас застройщики вышли из ступора и могут думать непосредственно о своем бизнесе — о строительстве, а не только о том, как им перейти на проектное финансирование. И, конечно, они сейчас смотрят в сторону партнеров из числа банков, которые им помогают наращивать продажи. У нас, в частности, есть идея создать такой ипотечный продукт, где участие банка на этапе одобрения и выдачи кредита будет минимальным. Сейчас отдельные игроки предлагают автоматическое одобрение ипотеки в случае, если клиент приходит с первоначальным взносом в размере 30–40% от стоимости квартиры. Статистика подтверждает: ипотечные заемщики с взносом от 30% практически не уходят в дефолт. — **Какова доля таких заемщиков в портфеле Абсолют-банка?** — У нас сейчас 35% заемщиков с первоначальным взносом свыше 30%. Да, есть на рынке предложения ипотеки с взносом от 10–15%, но доля клиентов с максимальным первоначальным взносом на самом деле очень большая. Когда мы сделали ретрос-анализ нашего портфеля, то увидели, что реальный первоначальный взнос у нас не опускался ниже 33%. Конечно, нельзя недооценивать риски — клиента все равно нужно проверить. — **И все же, несмотря на низкий уровень дефолтов, инициативу с введением ипотечных каникул на законодательном уровне стоит расценивать исключительно позитивно?** — Да, несомненно. Ведь как было раньше? В критической ситуации клиент выступал в роли просящего. Представьте себе: у человека и так сложная ситуация, он потерял работу, а платеж по ипотеке очень большой. Да, были банки, которые разрабатывали собственные программы реструктуризации, поскольку знали: это необходимо, если хочешь, чтобы человек вернулся потом в нормальный график платежей. Я убеждена, что

заемщик должен иметь не только обязанности, но и права, официально закрепленные как пункты договора. Ипотечные каникулы — одно из неотъемлемых прав. — **Пожалуй, еще одна важная инициатива — ипотечные стандарты, которых решили придерживаться все ключевые игроки рынка.** — Абсолют-банк был среди тех, кто разрабатывал, обсуждал эти стандарты, у нас были споры и дискуссии, но спустя почти год с начала этой работы ипотечные стандарты наконец утверждены, а значит, на рынке установлены четкие правила игры. То есть теперь чужаков на ипотечном рынке не будет. Это тоже важное движение банков в сторону заемщиков. — **Вы говорите о том, что не будет чужаков, однако за последние два года на ипотечный рынок вышли несколько крупных банков, которые раньше ипотекой практически не интересовались.** — Пока эти новые игроки еще в начале пути развития партнерских каналов, и растут они пока за счет рефинансирования, покупки чужих портфелей, действующих клиентов банка. Я не боюсь конкуренции со стороны этих банков: они отвоевывают долю у госбанков, а наша доля продолжает расти. Все просто: новые игроки только в начале технологических решений. То, что мы успели создать два года назад, они только начинают делать. А застройщики привыкли работать с проверенными партнерами и не так охотно расширяют их круг. Очень сложно строить ипотечный бизнес с нуля — в нем много нюансов. — **Поэтому они покупают ипотеку у Абсолют-банка?** — Да, некоторые банки заявляют об амбициозных планах по наращиванию портфеля, но выбирают не технологический путь развития, в том числе покупают портфели у нас. Это взаимовыгодно, ведь мы можем выдать реально очень большой объем качественных кредитов и фиксировать прибыль для акционера при продаже портфеля. И для банков-покупателей это тоже хорошо: они могут расти быстрее рынка. — **В начале года вы говорили, что намерены подписывать меморандумы с банками об определенном объеме выкупа. Эта идея реализована?** — Да, мы подписали соответствующие соглашения с Альфа-банком, банком «Ак Барс», Транскапиталбанком. Кроме того, наш портфель смотрят другие банки из топ-



Татьяна Ушкова уважает конкурентов: они помогают ей ускориться во многих проектах

10. За три квартала мы уже продали ипотеку на 15 млрд руб. По той же схеме мы развиваем и автокредитование. То есть заявленная нами сервисная модель — выдавать кредиты и продавать портфели — рабочая. Логика проста: наш акционер не хочет, чтобы банк увеличивал баланс, увеличивая нагрузку на капитал. И такой механизм позволяет зарабатывать хороший доход без нагрузки на капитал. Я знаю точно: 3–4% рынка можно забрать у любого гиганта, если ты способен создать технологическое преимущество для партнера и если ты любишь клиента. Сейчас, анализируя обратную связь от клиента, мы создаем продукты и сервисы с учетом того, что реально нужно клиенту. Я уважаю гигантов, они стимулируют меня к тому, чтобы бежать быстрее, но процесс изменений у них более длительный. Меня спрашивают, можно ли с ними конкурировать. Конечно, можно. Только бежать надо быстрее. — **Какие еще полезные инициативы, направленные на активное развитие ипотечного рынка, сейчас обсуждаются?** — Одна из актуальных дискуссий — соотношение «платеж-доход». Это и вопрос, как учитывать неофициальный доход, и вообще вопрос о том, как был накоплен первоначальный взнос. Да, можно ограничить ПДН, однако кого мы в итоге накажем? Сами себя? Это непростая тема, ибо на практике мы видим, что один из самых важных факторов для оценки надежности заемщика — это размер первоначального взноса, а не доля платежа в его официальном доходе. В целом ситуация сейчас изменилась: средний срок погашения сократился с 15 до 10 лет, иногда до 6 лет. Когда ставки сильно пошли вниз, дюрация ушла до 4 лет 6 месяцев.

— **Сокращение среднего срока погашения ипотеки является стрессом для банков, ведь раньше банки жаловались на потерю дохода, когда длинный кредит гасится слишком быстро?** — Сейчас нет. Сегодня пять-семь лет — достаточный срок, чтобы окупить ипотеку. Ситуация изменилась, потому что за три-четыре последних года в два раза сократились расходы на выдачу кредита. Сейчас окупаемость сделки другая. Сейчас мы развернули лицом к клиенту. Сегодня он погасил досрочно, а завтра он решит расширяться и опять придет в наш банк. Около 10–15% клиентов приходит за ипотекой повторно. Развивать ипотеку в регионах помогает материнский капитал, его можно использовать для погашения части первоначального взноса — для многих это решение проблемы. — **В связи с этим хочется спросить: как развивается детская ипотека?** — Мы активно участвуем в этой программе. Изначально разработчики в программе не все учли, но сейчас ее докрутили до адекватного формата. Это очень правильное решение. Мы давно говорили Минфину, что люди, рожая третьего ребенка, не думают об ипотеке. Если ставки не будут низкими, то никто на это не решится. — **Начал ли работать механизм с электронной закладной?** — Инфраструктура готова, банки готовы, но не готов Росреестр. По факту таких сделок все еще нет, заемщики по-прежнему относят закладные самостоятельно. Хотя сейчас работает соответствующий комитет при Ассоциации банков России, мы вместе с активными участниками рынка написали «дорожную карту» по этой теме, надеемся наконец этот механизм заработает уж в четвертом квартале. — **В прошлом году у вашего акционера НПФ «Благосостояние» изменилась структура владения: появились акционеры Газпромбанк и РСХБ, сейчас обсуждается возможная покупка блокпакета ВЭБом. Как эти изменения отражаются на Абсолют-банке?** — Эти изменения нам только помогают. Потому что это очень надежные, известные и солидные имена. В общении с ВИП-клиентами это дополнительное преимущество. — **Существенная часть вашей стратегии — активная цифровизация бизнеса. Что уже удалось реализовать в этом направлении?** — На мой взгляд, важно говорить о цифровизации не только продуктов, а прежде всего сознания. Начинать с малого — например, что можно сделать за время, потраченное на распечатывание документа. Банк без бумаги — это целая программа. Сначала все думали, что роботов внедрят для сокращения людей, но сейчас поняли, что роботизация нужна для того, чтобы освобо-

дить их от рутины и дать возможность подумать о вещах стратегических. Один робот заменяет трех-четырех человек. Но важно обучить сотрудников взаимодействовать с роботами, а потом уже требовать цифрового мышления. — **А как выглядит цифровизация банка изнутри?** — Это сложный проект, и пока мало кто из банков за него хочет браться всерьез. Но я всем говорю: скажите честно, где у вас основные расходы. Это бэк- и миддл-офисы. Сначала мы решили, что важно для всех сделать максимально быстрой выдачу, и мы научились делать ее за час. Но я поняла: как ни улучшай сделку — все равно это стресс для клиента, потому что он берет огромную сумму на большой срок. Психологически это сложно переварить. Потом он привыкает к новой реальности, но только если получает от банка хороший сервис на всем долгом пути. Вот здесь и начинается настоящая лояльность бренду. — **Сейчас активно обсуждается тема экосистем, в которые превращаются банки. Вы рассматриваете этот путь развития?** — Стандартные, однотипные операции должны как можно скорее уйти в бесшовные технологии. После того как Gett и Uber сделали заказ такси элементарным и понятным — в один клик, пользователь выставил такие же требования ко всем услугам. Все, что не требует консультации и упублированного экспертного консультирования, должно происходить быстро. Общение нужно там, где люди хотят понять, надо ли доверять деньги. Через пять лет придет время полностью бесшовных отраслей. Ты сможешь зайти в супермаркет и купить там банковскую услугу. Выпустив недавно цифровой продукт не для конечного покупателя, а для партнера, мы тем самым дали всем агентствам недвижимости и застройщикам возможность коммуницировать с клиентами без банка, напрямую. В автокредитовании то же самое. Многие процессы в банках теперь строятся не от продукта, а от интереса партнера или клиента, еще недавно все думали о том, как занять долю рынка и заработать прибыль акционеру. — **И как же в новых реалиях зарабатывать прибыль акционеру?** — Сейчас добавленная стоимость — в уникальности технологических решений, опыта, отложенных каналах продаж, и мы работаем именно в этом направлении. Средним банкам из топ-30, для того чтобы зарабатывать прибыль, лучше не разбрасываться и сделать упор на тех продуктах или услугах, где их преимущества очевидны. Стратегия нашего банка как раз показала, что с переходом из универсального в нишевый банк можно эффективнее управлять затратами и прибылью. **Записала Ольга Иванова**

Деньги к деньгам

— инструменты —

с13 За последний год Сбербанк одобрил 368 заявок кредитования с эскроу-счетами на сумму 427 млрд руб. Если по количеству сделок доля Москвы составляет 7,5%, то по сумме — практически половину (одобрено 26 заявок на сумму 200 млрд руб.). По словам господина Бессонова, «в Сбербанке открыто 5 тыс. эскроу-счетов (из них 180 счетов разблокированы, то есть дома достроены), что составляет две трети рынка. Это капля в море».

Следом за лидером идет ВТБ, открывший 1,8 тыс. эскроу-счетов и подписавший соглашение на финансирование 50 проектов на сумму 220 млрд руб. Проекты еще на 200 млрд руб. находятся в работе, сообщил глава ВТБ Андрей Костин. По его словам, до конца текущего года банк откроеет 25 тыс. спецсчетов. В тройку лидеров также входит банк ДОМ.РФ, специализирующий-ся на сфере жилищного строительства. Госбанк одним из первых на рынке разработал продукт проектного финансирования для застройщиков

с использованием механизма эскроу-счетов. В работе у него находится более 270 заявок на проектное финансирование на сумму свыше 350 млрд руб., объем строительства по которым составляет 7,7 млн кв. м. Одобрено уже 45 заявок на сумму 99,6 млрд руб. По данным ЦБ, к середине сентября в 13 уполномоченных банках был открыт всего более 10 тыс. эскроу-счетов. «Лидерство госбанков и крупных частных банков в сегменте работы с застройщиками по эскроу-счетам вполне предсказуемо. Крупные бан-

ки еще до введения нового механизма жилищного строительства предоставляли застройщикам проектное финансирование и уже нарабатывали достаточную экспертизу в данном вопросе», — пояснила младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Екатерина Шурихина. По ее словам, снижение требований по рейтингу для банков, которые могут открывать эскроу-счета, с ruA— до ruBBB— произошло относительно недавно. Хуже всего новая схема приживается за пределами Москвы и Санкт-

Петербурга. Банкам не выгодно кредитовать региональных застройщиков из-за низкой маржинальности проектов и существенных рисков. «В регионах банки готовы предоставлять кредитование застройщикам, если их риски хеджированы за счет ликвидности проектов, что не все локальные игроки могут обеспечить», — заметил Гасан Архулаев. Участники рынка признали, что в регионах сегодня активно работает только один госбанк. И надеяться на серьезную конкуренцию (за исключением двух столиц) не стоит. По мне-

нию Екатерины Шурихиной, не стоит забывать об ограничении по сумме предоставляемых средств нормативом Н6 (ограничивает крупнейший кредитный риск 25% от капитала для банков с универсальной лицензией). Кроме того, крупные игроки зачастую могут предложить качественным заемщикам более низкую ставку. Сергей Бессонов прогнозирует к концу текущего года всплеск открытия эскроу-счетов. Начались массовые продажи в проектах, получивших ранее финансирование с эскроу-счетами. **Сергей Артемов**

Банки России* (Продолжение. Начало на стр. 16)														Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЗА» специально для «Ъ».													
Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспре- деленная прибыль (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)							
123	Алматэргинбанк	Якутск	28201,9	6,0	3826,0	-1,1	-321,3	16373	-3,9	17897	10,3	6955,6	1,3	162	Банк Казани	Казань	13370,2	-3,5	2296,7	-2,1	27,3	6005	-9,4	8472	13,4	1298,2	-1,1
124	МС Банк РУС	Москва	28127,0	26,9	4148,8	40,9	264,4	345	-3,4	24432	21,7	23917,7	17,2	163	«Форштадт»	Оренбург	12483,3	0,7	2927,5	-4,9	116,9	6181	-10,6	6379	-1,3	3758,0	-3,7
125	ПСКБ	Санкт-Петербург	26356,5	-5,2	3171,7	-0,4	373,4	7279	1,3	4205	11,2	682,3	-2,7	164	Кс-банк	Саранск	12287,5	-4,8	1138,7	0,7	11,9	9929	-19,9	7870	1,3	3386,0	5,2
126	«Держава»	Москва	26044,6	39,9	6606,2	-0,9	784,3	3545	-5,6	3904	10,3	2956,1	10,4	165	Собинбанк	Москва	12283,3	-35,2	3164,2	4,7	204,9	335	-10,7	182	-65,1	0,0	
127	«Уральский финансовый дом»	Пермь	24821,6	5,9	3073,2	2,4	327,6	14995	-1,2	15799	18,6	8196,2	6,4	166	Чайнасельхозбанк	Москва	12160,9	-3,3	9553,6	184,9	162,2	0	—	2994	-26,5	0,0	—
128	Ланта-банк	Москва	24482,4	-26,3	2757,8	-9,7	-198,9	11801	-22,3	7748	0,4	1032,7	1,1	167	Руснарбанк	Москва	19999,0	-3,4	2816,8	-3,6	144,0	4672	0,7	6497	0,8	1317,2	54,8
129	Мерседес-Бенц Банк Рус	Москва	24174,1	-1,8	4615,4	4,0	427,8	0	—	21139	2,7	21596,2	-4,3	168	НИЛБ	Москва	11792,5	-23,4	2574,5	-27,1	-72,9	6563	-16,1	6148	-17,6	791,7	-29,4
130	Алибанк	Набережные Челны	24009,2	-2,7	4939,8	0,9	178,0	13192	-2,5	12126	9,4	1538,9	2,6	169	«РЕСО Кредит»	Москва	11757,4	30,6	2255,4	-25,1	429,2	2152	346,5	20	-15,5	29,2	-25,9
131	Курскпромбанк	Курск	23669,6	5,9	4432,6	4,7	1619,0	12761	-6,2	15508	28,4	2020,9	4,6	170	Байкалфинвэстбанк	Москва	11740,9	-1,8	2081,0	3,1	71,6	4959	4,6	9314	12,0	4300,3	10,0
132	«Львово»	Киров	22313,3	3,0	3665,3	7,6	215,7	13245	0,7	13330	11,9	5579,6	8,3	171	Нико-банк	Оренбург	11739,7	0,7	1948,0	9,1	58,0	7458	1,3	6382	7,0	3125,5	2,9
133	НБД-банк	Нижний Новгород	20761,4	1,3	4666,4	5,5	309,0	11588	0,3	11506	20,6	468,6	1,6	172	Ихкомбанк	Ижевск	11648,1	1,9	1390,5	0,4	230,1	7425	-2,4	6359	3,2	1832,7	0,0
134	Экономбанк	Саратов	20086,1	1,2	-1166,9	—	-462,4	12987	6,4	7248	3,3	487,5	-2,5	173	Толяттикимбанк	Толятти	11401,9	-37,5	4403,9	18,2	832,0	1334	-5,9	2877	22,5	980,5	-10,0
135	«Асиетт»	Новосибирск	20053,8	3,1	2439,9	3,8	192,1	10272	0,6	10185	-10,8	1817,3	2,8	174	НРБ	Москва	11360,8	6,3	5748,0	-4,7	921,4	906	-3,5	2271	44,1	176,9	-1,8
136	«Денизбанк» Москва	Москва	20044,3	17,4	5502,6	7,3	1588,2	115	-32,7	12533	7,7	2,9	-2,2	175	БКФ	Москва	11320,8	52,5	1264,8	-12,6	-179,6	3840	-8,7	7903	74,1	229,9	-19
137	ЦМР-банк	Москва	19994,6	-18,5	2233,1	10,7	536,4	0	—	1312	22,0	23,9	172,4	176	КЗБ Эйчанби Банк	Москва	11309,1	-31,6	1124,1	4,4	60,9	0	—	2329	21,3	0,0	—
138	Джей энд Ти Банк	Москва	19947,6	8,3	7825,3	-1,8	191,4	8024	1,2	3962	-15,1	525,8	25,5	177	Голдман Сакс Банк	Москва	11255,1	39,0	4105,2	4,5	342,2	0	—	104	7,7	0,0	—
139	«Александровский»	Санкт-Петербург	19255,9	-3,0	2380,8	0,8	62,4	8171	0,6	7268	-4,2	1154,1	-2,3	178	«Оренбург»	Оренбург	11209,2	6,7	2524,2	1,5	28,1	6750	9,9	5808	8,2	3852,0	6,7
140	Ури-банк	Москва	19038,8	2,0	3054,7	9,8	161,1	340	1,2	4387	-3,9	44,5	-13,1	179	Тамбр-банк	Москва	11178,9	2,2	1344,6	-6,7	109,4	6457	0,8	4217	-4,1	1955,7	-13,2
141	«Агропромкредит»	Лыткарино	18949,7	-12,4	2456,5	-20,5	407,0	12565	-10,3	6893	14,6	886,9	-29,7	180	Промтрансбанк	Уфа	10803,1	-15,4	723,6	2,9	49,9	5966	-3,3	3929	3,1	3765,8	11,7
142	Татсоцбанк	Казань	18597,2	-16,1	8173,9	2,9	576,7	6014	-15,3	11004	-4,0	2029,7	7,1	181	НВКБ	Саратов	10655,3	-4,0	1217,5	-17,3	-105,8	8682	-2,8	8306	10,1	125,7	-15,3
143	НФК	Москва	17430,2	-6,7	2928,2	1,5	-81,9	0	—	16756	-5,8	5,5	-21,3	182	Юг-Инвестбанк	Краснодар	10440,0	-0,5	1278,1	5,0	72,8	6940	-0,7	6615	4,1	2654,4	8,6
144	Инбанк	Москва	17219,8	2,8	2942,2	-5,1	-4,2	11625	5,5	8460	21,1	900,3	25,7	183	Жилфинансбанк	Москва	10408,2	6,1	2229,3	-0,6	774,1	7032	2,6	5342	29,3	3937,7	33,5
145	Энергобанк	Казань	17203,0	0,4	5158,4	-2,0	535,1	5680	-5,3	11685	2,6	2494,0	1,1	184	«Развитие-Столица»	Москва	10343,9	79,4	3346,1	0,5	372,3	514	24,6	6022	178,3	3563,4	16,3
146	Кошелев-банк	Самара	17164,4	-3,6	1818,9	4,9	131,6	12760	-3,6	8122	7,6	3483,0	6,2	185	«Райцд»	Москва	10154,2	-4,2	1215,1	-2,3	8,1	4082	35,9	1974	-2,8	416,5	2,7
147	Данскс-банк	Санкт-Петербург	17000,6	-21,9	4743,1	-5,6	196,8	0	0,0	1931	-80,3	3,2	-1,9	186	«Екатеринбург»	Екатеринбург	10011,8	-2,6	1285,9	1,2	146,5	6412	0,7	4758	10,1	4326,9	3,9
148	Москоммерцбанк	Москва	16829,0	-11,0	5631,4	-6,7	-424,6	7633	19,2	5723	-20,3	3857,8	29,4	187	«Ростфинанс»	Ростов-на-Дону	9761,6	35,5	1080,7	-30,2	-435,8	3614	5,8	5098	52,1	1742,7	18,7
149	Модульбанк	Кострома	16384,7	1,2	2299,8	-0,8	159,7	33	-20,8	1041	9,6	55,1	50,8	188	Русуниверсалбанк	Москва	9746,9	0,6	6766,4	2,1	243,7	327	-40,5	1721	-4,5	26,8	10,4
150	Ишбанк	Москва	16360,1	9,9	5574,7	0,3	95,0	1841	-3,5	11026	32,1	185,2	-12,7	189	«Снежинский»	Снежинск	9686,6	4,7	1581,6	0,6	180,2	5496	2,1	3231	-5,2	1657,4	-7,6
151	Липецкомбанк	Липецк	16000,6	-10,8	2244,8	-19,9	146,8	11930	-5,4	6423	-22,1	3273,8	5,0	190	«Гарант-Инвест»	Москва	9681,7	-0,5	1726,4	9,8	363,8	3392	-11,0	6312	9,6	377,4	3,5
152	Прио-Внешторгбанк	Рязань	15533,6	2,0	1322,4	-3,4	810,3	9609	-1,2	8441	33,8	1434,7	2,5	191	Ултеметбанк	Челябинск	9581,1	29,5	1320,5	4,0	65,3	4758	4,0	1879	14,3	916,6	1,6
153	Алеф-банк	Москва	15017,7	3,7	4434,1	4,9	704,0	5464	2,0	4909	5,0	393,0	6,0	192	Солдц-банк	Владивосток	9560,6	-7,0	1779,8	-10,4	0,3	5720	-1,8	5062	-10,0	1381,5	-1,4
154	Росдорбанк	Москва	14928,4	-12,8	2176,1	17,5	1,7	7827	-4,7	8355	8,7	1117,4	2,5	193	Морган Стэнли Банк	Москва	9451,5	4,0	5798,8	1,7	-137,7	0	—	0	—	0,0	—
155	МИА	Москва	14647,1	-3,0	7945,2	3,1	142,4	2738	-20,5	4823	-15,0	2959,3	-13,6	194	Зираат-банк	Москва	8778,5	31,5	2199,3	3,9	151,6	716	41,0	4070	-0,2	49,8	-17,8
156	«Пойдем!»	Москва	14586,7	-1,0	3281,1	2,3	593,1	10959	0,3	11803	1,9	14417,3	3,3	195	Томскпромстройбанк	Томск	8403,2	3,8	1105,2	2,3	21,6	5688	3,0	5718	2,0	2228,2	0,3
157	Консервативный КБ	Астрахань	14532,8	-7,1	1413,4	14,5	111,5	402	81,2	43	20,7	13,2	3,7	196	Кранбанк	Иваново	8050,7	-2,1	991,14	17,7	20,6	6271	-1,2	5059	23,1	697,2	28,5
158	Морской банк	Москва	14464,3	-3,3	1979,3	-1,4	10,9	5788	0,2	8348	10,8	225,3	-0,2	197	«Нелая»	Екатеринбург	7992,3	-2,6	225,6	-14,8	39,7	4187	18,3	847	-6,6	1008,1	-1,6
159	Норвик-банк	Киров	13872,8	-3,2	1751,7	-13,8	-179,9	9335	-3,0	6097	21,4	2682,6	33,0	198	Хакасский МББ	Абакан	7991,0	-2,8	1218,6	3,5	126,9	4690	-2,0	5077	7,4	2263,4	1,0
160	НК-банк	Москва	13773,7	-38,1	3128,6	-4,1	227,7	6766	-8,7	5805	10,7	1923,3	-10,3	199	Кузнецкийбизнесбанк	Новокузнецк	7985,9	1,5	1645,3	4,9	86,1	4971	1,1	3123	19,3	1889,2	6,8
161	Финансбизнесбанк	Москва	13436,2	-73,8	1965,8	16,9	218,1	2949	-13,3	7772	-82,9	121,8	-7,7	200	Эс-Би-Ай Банк	Москва	7951,0	15,4	3654,4	-10,7	-379,6	1418	66,3	4346	258,4	631,9	132,6

банк

Высокие цели

Акции российских банков с начала года растут в цене. Инвесторов привлекают обещания банковского менеджмента выплачивать высокие дивиденды.

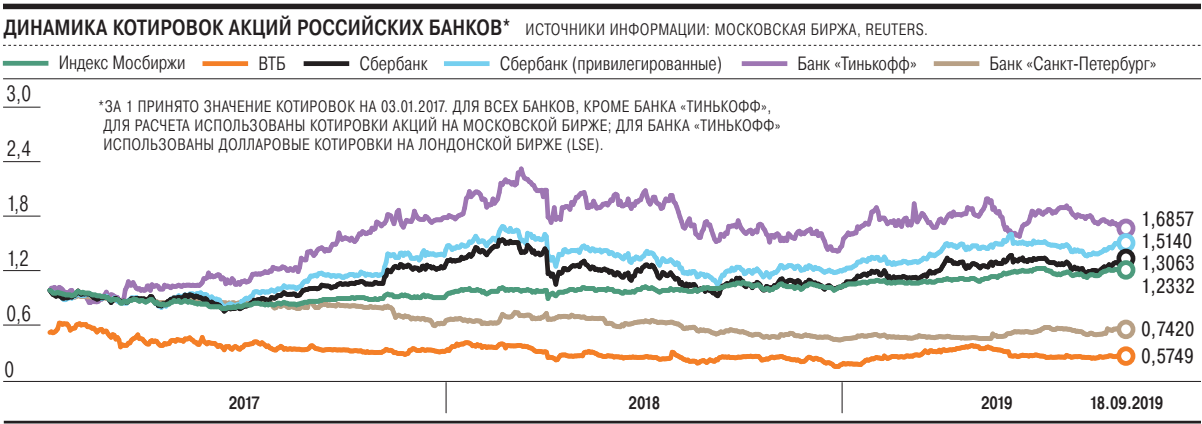
— акции —

2019 год акции российских компаний финансового сектора начали очень удачно: по итогам первого квартала индекс банков и финансов Московской биржи вырос на 8,9%, тогда как индекс «широкого рынка» — только на 5,4%. Во втором квартале положительная динамика индекса банков и финансов Московской биржи, отмеченная с начала года, продолжилась. По итогам первого полугодия индекс банков и финансов прибавил 15,3%, уже на фоне еще более сильной динамики рынка в целом индекс «широкого рынка» вырос на 16,7%.

«Акции российских банков восстановили свои биржевые позиции от низкой базы 2018 года, — говорит ведущий аналитик ГК «Финам» Наталья Малых. — Лучшую динамику показали акции Сбербанка: вложения в них принесли 30% прибыли по обыкновенным акциям и 26% по

привилегированным, и это без учета дивидендов. Полная доходность составила 36% и 33% соответственно». Также эксперт отмечает, что по динамике акции Сбербанка обогнали индекс Мосбиржи. Акции ВТБ (доходность составила 19%) и Банка Санкт-Петербурга (+16%) были примерно на уровне рынка, если не учитывать дивидендные платежи.

Старший аналитик по банковскому сектору ИК «Атон» Михаил Ганелин соглашается, что хорошая динамика рынка банковских акций в первой половине года в основном была связана с тем, что в конце прошлого года произошла серьезная коррекция. Действительно, по итогам 2018 года индекс банков и финансов Мосбиржи потерял 20,1%, тогда как индекс «широкого рынка» вырос на 12,3%. С этих уровней начался бурный рост котировок банковских бумаг. Начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс»



Георгий Ващенко также считает, что существенную роль в росте рынка в первой половине года составил эффект низкой базы.

Рассуждая о перспективах рынка акций российских банков, эксперты прежде всего выделяют «дивидендные истории». «Нам нравятся обыкновенные акции Сбербанка, — говорит Наталья Малых. — При отсутствии потрясений в виде санкций и рецессии акции могут принести инвесторам прибыль 19% в перспективе года. Ожидания по прибыли и дивидендам за этот год также выглядят перспективно». Если ориентироваться на консенсус-прогноз

Reuters, дивидендную доходность бумаг Сбербанка сейчас можно оценить в 8,7% по обыкновенным акциям и почти 10% по привилегированным, подсчитала аналитик.

«Из всех бумаг банковского сектора мне понятнее и интереснее Сбербанк, — признается заместитель гендиректора ИК «Велес Капитал» Евгений Шеленков. — Сильный банк, фактически отдельно взятая экосистема, банк, который планирует половину своей прибыли отдавать акционерам, что приятно. Стоит отметить положительное влияние на маржинальность бизнеса Сбербанка снижения процентных ставок. Пасси-

вы у банка и так недорогие и будут еще дешевле из-за снижения ключевой ставки ЦБ, а значительная часть активов — долгосрочные кредиты, ставки по которым зафиксированы.

Евгений Шиленков считает, что бумаги Сбербанка предпочтительнее, потому что «Сбербанк — более рыночный банк, чем ВТБ, сама концепция развития бизнеса которого не совсем понятна».

ВТБ не может похвастаться избыточной достаточностью капитала, полагает Михаил Ганелин, поэтому инвесторы часто задают вопрос, насколько банк реально способен поддерживать дивидендные выпла-

ты на уровне 50% чистой прибыли в долгосрочной перспективе. В какой-то момент бизнес ВТБ может начать расти, что безусловно тоже хороший фактор, но возникает риск того, что львиная доля прибыли пойдет не на дивиденды, а на увеличение капитала, как это случилось в прошлом году. Рынок, наверное, этого опасается.

«Акции ВТБ мы считаем спекулятивным вариантом, и, по нашим оценкам, бумаги банка вполне адекватно оценены», — говорит Наталья Малых.

Георгий Ващенко не вполне согласен с коллегами: «ВТБ пока фундаментально недооценен, причём даже к собственному капиталу, порой на 40%. При этом системные риски утраты капитала у банка, на мой взгляд, отсутствуют. Поэтому стратегия ставить на рост ВТБ, на мой взгляд, не умерла».

В июне ВТБ провел встречу для аналитиков и представил стратегию развития до 2023 года. Банк планирует по итогам 2019 года получить чистую прибыль 200 млрд руб. и половину ее выплатить акционерам, что означает текущую дивидендную доходность примерно 9–10% по обыкновенным акциям.

Петр Рушайло

РЕЧЬ О ПОТЕРЯННОМ ВРЕМЕНИ

Кредитные организации прилагают колоссальные усилия и тратят огромные деньги на то, чтобы привлечь внимание потенциального клиента. Однако некачественные скрипты колл-центров и неудобный сайт могут свести к нулю все старания. Zaim.com специально для „Ъ“ в августе проанализировал работу колл-центров и качество сайтов сотни банков и МФО.

У некоторых кредитных организаций есть номера горячих линий, но телефоны либо не обслуживаются, либо автоответчик пересылает на электронную почту. Далеко не все банки и тем более МФО располагают бесплатной горячей линией. В этих случаях нужно позвонить по платному номеру или написать в чат-бот, работа которого также вызывает массу вопросов. Чат-боты преимущественно не умеют отвечать на сложные вопросы, перенаправляют на оператора.

Только в 28% кредитных организаций, в которые мы смогли дзвониться, консультанты смогли предоставить исчерпывающую информацию и ответить на вопросы о продуктах и услугах. Остальные поразили своей неосведомленностью и непрофессионализмом. Порой консультанты переходят на «ты».

Ведь всего один дополнительный речевой модуль может принести миллионы. Наряду с этим очень важно, как произносятся те или иные фразы. Например, авторы скриптов отчего-то очень любят канцеляризм: «данная услуга», «в настоящее время». Если все это еще и механически зачитывается, установить доверие с клиентом трудно. Хороший консультант должен получать подсказку от скрипта, но использовать ее со смыслом, формулируя так, как это наилучшим образом подойдет собеседнику, учитывая его манеру общения.

Помимо работы колл-центров Zaim.com проанализировал сайты кредитных организаций (100 сайтов). Если у банков сайты преимущественно высокого уровня, то сайты МФО, особенно региональных, оставляют желать лучшего. Из 100 проанализированных сайтов МФО только около 8% отвечают всем требованиям, изложенным в базовом стандарте. Версия для слабовидящих есть только у 8%, а раздел, описывающий структуру сайта, — у 15%. 41% компаний (из тех, что работает онлайн) не указали режим работы офисов, а 9% не указали адрес офиса. Контактного номера не удалось найти у 3% МФО, а адреса электронной почты — у 8%. 44% МФО не указали на своем сайте регистрационный номер в реестре, а 40% не назвали саморегулируемую организацию, членом которой являются. Примерно у половины финансовых компаний нет на сайте текста базового стандарта. Практически все МФО вывесили на сайт правила предоставления займа. Однако только 32% компаний предлагают ознакомиться с типовой формой договора. Способы погашения представлены у 45% организаций. У 56% МФО на сайте нет информации о процентной ставке, 21% указал дневную ставку. Произвести примерные расчеты по займу можно на сайтах 58% компаний, они предлагают своим клиентам воспользоваться калькуляторами. Однако сумму переплаты можно увидеть только у 41% МФО. Личный кабинет можно завесты на сайтах 27% компаний, а оставить заявку онлайн — у 64% МФО.

Из вышесказанного следует вывод: на сайте сэкономить нельзя, а в колл-центрах кредитных организаций должны работать специалисты, прошедшие соответствующую подготовку. Затраты на обучение сотрудников окупятся.

Маргарита Гвоздева, Виталина Слепухова, Zaim.com

Первый мобильный

— банкинг —

Мобильный банкинг всего за два года существенно изменил банковскую индустрию в мире и в России. К такому выводу пришли эксперты McKinsey, представив итоги седьмого ежегодного отчета, посвященного изучению дистанционных каналов продаж банковских продуктов и услуг. Документ подготовлен на основе данных 237 крупных розничных банков из 45 ведущих стран мира (кроме Китая), согласившихся предоставить качественную информацию на условиях конфиденциальности.

Цифровой канал

Активные продажи кредитных продуктов в мобильных приложениях начались в мире в течение последних двух лет. На мировом банковском рынке доля продаж через приложения выросла за 2018 год на 2,1% — с 3,5% до 5,6%. Для сравнения: за тот же период в РФ доля продаж банковских продуктов через мобильное приложение выросла на 2,35%; с 1,75% в 2017 году до 4,1% в 2018-м. Положительную динамику в первую очередь обеспечили вклады, эш-

кредиты и кредитные карты. В России мобильное приложение нередко становится единственным цифровым каналом, по которому клиенты взаимодействуют с банком. Это не означает, что они не пользуются другими каналами банка, например отделениями. Но молодежь чаще игнорирует онлайн-банкинг. Одна из причин: в России использование онлайн-банкинга не успело распространиться в достаточном объеме до прихода мобайл-банкинга. Если во многих регионах рост мобильного банкинга шел за счет перехода клиентов из онлайн в мобайл, в России этот шаг был в большей степени пропущен, поэтому первым цифровым каналом для молодых клиентов стал именно мобайл.

По мнению экспертов, многие российские банки создали качественные мобильные приложения и обладают огромным потенциалом их развития. В текущем году Россия может обогнать средние мировые показатели по доле продаж в мобильных приложениях.

«Умные» подсказки

За счет чего возможен рост мобильного банкинга (не только для продаж, но и для сервиса)? Во-первых, за

	Russia		Global	
	Mobile	Online	Mobile	Online
01.01.17	13,1	20,9	18,3	34,1
01.01.18	23,8	22,6	22,8	34,6
01.01.19	36,2	21,9	28,1	34,4

Источник: McKinsey.

счет усиления продвижения цифровых каналов в банковских отделениях и колл-центрах, что особенно важно для клиентов более старшего возраста. Эффективность персонального подхода в отделениях и колл-центрах (то есть обучение клиентов сотрудниками, персональная помощь с цифровым банкингом) значительно выше эффективности продвижения в неперсональных каналах: СМС, e-mail, сайт. К примеру, клиенту, пришедшему в офис, чтобы открыть счет, помогают скачать приложение и рассказывают, как им пользоваться.

Во-вторых, шанс вырваться вперед получают игроки, предлагающие клиентам в приложениях «умные» подсказки и персонализированные предложения — как банковских продуктов, так и полезных сервисов (например, человек прилетает в чужой город и тут же на смартфон ему приходят полезные инсайды, советы, предложения страховки путешественника).

Почти все российские банки предлагают автоплатеж за услуги ЖКХ. Если средств на текущем счету недостаточно, клиент получает соответствующее СМС-оповещение постфактум. И только единичные банки в мире перешли на другой уровень: они следят за динамикой средств на счетах, и если все идет к тому, что денег на платеж не будет хватать, они за несколько дней предупреждают клиента о возможной проблеме и предлагают несколько вариантов ее решения: перевести деньги с другого счета или вклада.

Выводы экспертов McKinsey подтверждают и другие источники. По данным ЦБ на июнь текущего года, «доля взрослого населения, имеющего возможность мгновенно (в течение 15 минут) совершить перевод с помощью мобильного телефона или с использованием спутниковой связи» за 12 последних месяцев выросла с 36% до 55%.

Как полагает вице-президент холдинга «Русский стандарт» Эльдар Бикмаев, дистанционное банковское обслуживание (ДБО) набирает

популярность по нескольким причинам. Во-первых, растут финансовые грамотность населения, проникновение интернета и смартфонов. Во-вторых, граждане стали более рациональны в тратах. Большинство россиян основательнее подходят к каждой покупке или оплате счетов, ищут более выгодные решения, внимательно изучают все предложения на рынке. Например, при оплате счетов ЖКУ через приложение RSB Mobile комиссия не взимается. Помимо бесплатных операций онлайн-клиенты зачастую получают и преференции. Довольно часто банки проводят акции, когда ставка по вкладу выше при открытии по дистанционному каналу.

Многие россияне пристально следят за техническими новинками, инновациями в банковском секторе, охотно внедряют в свою жизнь новые технологии. При этом мобильный банкинг заметно «взрослеет»: представители старшего поколения используют его все активнее.

Средний чек подросток

Бум распространения смартфонов привел к взрывному росту популярности финансовых приложений и мобильного интернета не только в Мо-

ске и Санкт-Петербурге, но и в других регионах. В 2018 году лидерами по приросту доли активных клиентов в ДБО стали Краснодарский край, Ханты-Мансийский автономный округ, Башкирия, Татарстан и Удмуртия. По оценке банка «Русский стандарт», в первом полугодии 2019 года рост числа Р2Р-переводов превысил 66%, а их общая сумма увеличилась больше чем на 25%. «Подрост» и чек: средняя сумма при оплате покупок телефоном увеличилась на 2,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 531 руб. (вместо 519 руб.)

По прогнозу специалистов, интернет- и мобильный банкинг будут и дальше совершенствоваться благодаря их растущей популярности у населения. Но хоронить традиционные банковские офисы не стоит.

Опыт западных стран показывает, что при росте проникновения интернета и дистанционных банковских технологий количество отделений банков растет так же, а функциональность колл-центров расширяется. Таким образом, разные каналы обслуживания развиваются параллельно и не мешают друг другу, а, наоборот, дополняют.

Сергей Артемов

Банки России* (Окончание. Начало на стр. 16)

Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты ИС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)
201 Автооргбанк	Москва	7913,7	1,5	3240,3	-6,3	514,7	485	-36,2	2044	-6,1	685,4	47,5
202 Ю БИ ЗС Банк	Москва	7770,9	-6,0	4464,1	4,7	141,5	0	—	45	-7,2	0,0	—
203 Эксперт-банк	Омск	7478,6	-5,4	1637,6	-2,4	10,6	4234	7,5	5149	-5,1	3738,1	10,8
204 Трансстройбанк	Москва	7355,4	2,3	1142,2	-2,6	14,5	3177	-0,9	4786	3,2	601,3	-20,3
205 Энергомашбанк	Санкт-Петербург	7321,1	-0,7	1345,3	8,0	286,3	3680	20,1	5476	54,2	236,4	-2,3
206 Нефтепромбанк	Москва	7295,0	-8,9	1439,5	-1,8	4,1	3491	3,4	3232	0,5	99,4	25,3
207 Ффин-банк	Москва	7290,5	144,2	585,9	31,8	116,5	1892	-10,7	38	-9,9	38,6	13,6
208 МНХБ	Москва	7175,8	-9,2	1145,4	-17,3	59,6	3728	-5,0	2088	-21,0	252,9	-14,1
209 Белгородсцбанк	Белгород	7145,3	-0,3	1181,6	-4,8	215,5	4299	-2,3	3062	5,5	220,9	1,6
210 Сибсоцбанк	Барнаул	7134,9	-0,5	1531,4	-0,2	8,7	3510	-0,9	4317	-0,9	1178,6	7,4
211 «МБА-Москва»	Москва	7094,9	11,3	4757,3	0,7	212,1	85	-54,1	151	0,6	96,4	-9,2
212 Актив-банк	Саранск	6986,0	-3,2	1010,9	-13,7	13,6	5023	-2,6	2434	18,4	644,8	24,2
213 «Альба Альянс»	Москва	6870,2	31,2	2186,1	4,1	-112,3	2100	11,1	1019	-20,5	549,6	-0,2
214 СКС	Москва	6591,4	1,7	1118,3	-1,3	1,4	17	1,1	5883	0,4	0,0	—
215 Северный народный банк	Сыктывкар	6573,2	-13,2	1225,5	-2,4	-2,6	2929	-6,8	1693	-15,3	242,9	-14,2
216 Новобанк	Великий Новгород	6472,9	-4,0	1528,7	2,1	47,5	3212	-7,0	1315	9,8	690,5	6,8
217 «Енисейский объединенный»	Красноярск	6450,7	-7,1	575,2	-0,7	6,5	4084	-2,6	1833	22,2	1321,4	5,9
218 Газтрансбанк	Краснодар	6424,1	3,3	1805,6	-4,5	17,4	4228	5,4	2780	-21,3	255,5	15,9
219 Земский банк	Сызрань	6366,4	3,1	1019,5	-4,8	15,2	5011	5,7	3558	1,4	718,7	22,8
220 СтавропольСБ	Ставрополь	6331,7	-14,5	921,4	-4,6	26,7	2377	-1,2	2860	15,3	397,9	-0,5
221 «Агророс»	Саратов	6264,3	1,1	1146,8	1,0	60,7	3151	-3,2	1534	7,0	490,1	-7,9

Таблица подготовлена «Интерфакс-Ц3А» специально для „Ъ“.

Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты ИС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)
222 СИАБ	Санкт-Петербург	6203,1	-8,5	930,6	-7,1	-2,9	2578	-14,2	2270	6,7	110,1	-23,2
223 Азия-Инвест банк	Москва	6176,5	-16,0	1255,3	-4,8	-10,3	0	-60,0	595	-60,3	33,8	-8,5
224 «Финам»	Москва	6166,9	-7,4	1621,6	-1,5	6,0	2791	-17,0	426	41,4	349,0	-7,5
225 Форбанк	Москва	6141,7	2,0	836,6	-13,8	90,1	3496	-3,4	3878	29,6	502,1	9,5
226 «Оранжевый»	Санкт-Петербург	6119,1	-2,7	684,2	-2,5	22,5	4545	6,9	4707	10,3	3563,9	6,7
227 Гута-банк	Москва	6069,2	-21,0	3350,6	0,7	78,9	783	-68,7	366	-2,9	481,0	-1,7
228 «Кузнецкий»	Пенза	5966,5	2,9	719,1	-3,1	58,6	3092	7,4	3464	-1,7	954,6	2,5
229 «Венец»	Ульяновск	5963,6	7,4	1017,1	14,1	309,1	3744	9,9	3699	-9,7	1033,9	2,7
230 Автоградбанк	Набережные Челны	5817,9	-7,0	862,5	-4,3	29,7	4090	-1,1	3622	-7,0	1281,3	3,9
231 «Славия»	Москва	5660,5	-5,6	1101,5	17,2	10,0	2553	6,0	3788	19,8	101,6	-10,8
232 Кубаньторгбанк	Краснодар	5657,1	1,9	1386,7	0,3	20,7	3579	3,5	1202	37,9	169,1	9,2
233 «Русь»	Оренбург	5494,3	-3,2	978,8	2,8	-7,1	4049	-4,2	3546	10,3	2440,7	9,6
234 ЧБРР	Симферополь	5424,8	-1,1	337,2	-7,4	-4,4	2713	9,4	646	12,6	117,6	3,4
235 Камчатпрофитбанк	Петропавловск-Камчат.	5346,1	-10,3	781,1	-2,2	539,8	3066	-16,2	1912	-11,8	327,9	-8,9
236 «Зенит Сочи»	Сочи	5052,5	-7,2	1105,7	-3,3	103,9	2302	-11,4	1933	-20,5	1238,4	0,9
237 ИС-банк	Москва	5051,2	13,5	1178,3	0,7	-7,2	0	—	2043	-13,9	172,4	-23,5
238 «ПСА Финанс Рус»	Москва	5027,0	56,8	2097,0	-32,4	108,1	0	—	4514	4,3	1842,7	-3,0
239 Нахлис-банк	Москва	4682,4	0,0	1099,5	0,9	1,2	1860	-10,5	2978	14,0	2271,6	23,7
240 Стройлесбанк	Тюмень	4606,9	24,1	1227,3	-5,0	59,1	1945	29,6	2580	22,6	420,2	-8,8

*По состоянию на 1 июля 2019 года. Все абсолютные показатели деятельности банков представлены в миллионах рублей.

Изменения показателей приводятся в процентах по отношению к концу предыдущего года. Полная таблица, подготовленная «Интерфакс-Ц3А» для „Ъ“, включает 412 банков.