

# БОРЬБА ЗА ВЫЖИВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ СЛАБО ВОВЛЕЧЕНЫ В ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ СВОИХ РЕГИОНОВ. ПО ОЦЕНКАМ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА НКР, ИХ ДОЛЯ В КРЕДИТАХ НАСЕЛЕНИЮ И КОМПАНИЯМ СОСТАВЛЯЕТ ДО 10%, А В НЕКОТОРЫХ РЕГИОНАХ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 1%. В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОГО ПРОТИВОСТОЯНИЯ С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ИГРОКАМИ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ МЕСТНЫХ БАНКОВ СТАНОВЯТСЯ ОПЕРАТИВНОСТЬ И НЕСТАНДАРТНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

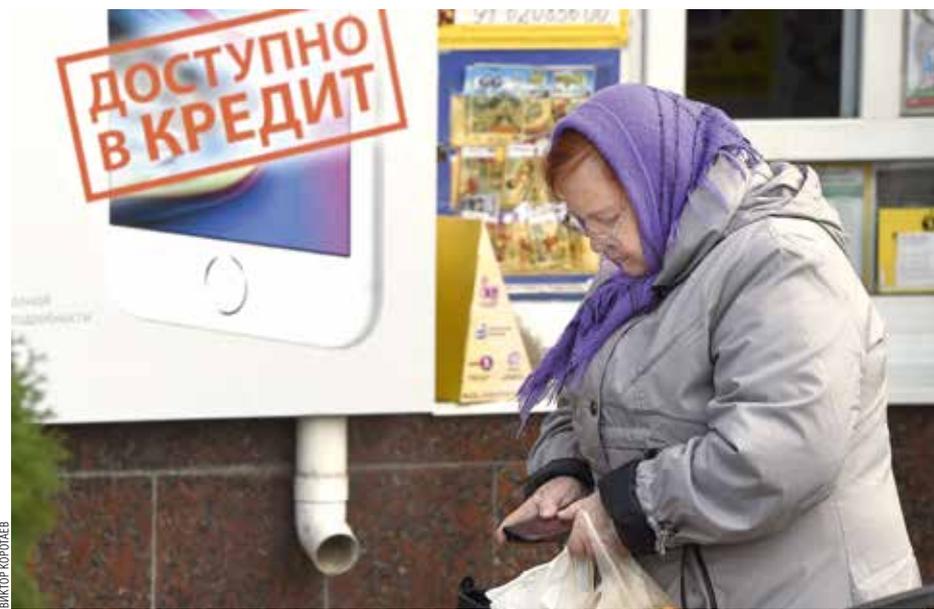
Региональные банки с 2016 года демонстрировали более слабые темпы роста кредитного портфеля, чем федеральные игроки. В последние три с половиной года только в 18 регионах местные банки смогли показать положительную динамику кредитования. В результате их доля в большинстве субъектов РФ заметно сократилась. Такие выводы содержатся в исследовании «Региональный дисбаланс», подготовленном экспертами рейтингового агентства «Национальные кредитные рейтинги» (НКР).

В 79 субъектах РФ доля местных кредитных организаций в кредитах компаниям и населению не превышает 10%. Крупнейшей региональной банковской системой, несмотря на сокращение доли местных банков в кредитовании экономики вдвое с 2016 года, обладает Татарстан. При этом по доле местных банков в кредитовании клиентов лидирует Республика Крым.

На рынке привлечения клиентских средств позиции региональных игроков выглядят лучше. В 18 субъектах РФ доля местных банков в депозитах населения и компаний превышает 10%. Однако значительная часть привлеченных в регионах средств не направляется на кредитование местной экономики. В 40 субъектах соотношение показателя «депозиты/кредиты» по местным банкам очень высокое — 150% и выше, при этом в 27 из них данное соотношение с 2016 года выросло. Эта тенденция отражает дефицит качественных заемщиков в регионах и сложности конкуренции с крупнейшими федеральными игроками.

Локальный банковский бизнес в Петербурге чувствует себя значительно лучше, чем в целом по России. Как отмечает директор — руководитель направления банковских рейтингов агентства НКР Михаил Доронкин, на начало июля 2019 года доля местных банков в кредитах компаниям и населению в Санкт-Петербурге составила 34%. По данному показателю город находится на третьем месте после Москвы и Крыма, в два раза опережая следующий за ним Татарстан (доля местных банков — 16%).

«Высокие показатели доли кредитов местных банков Санкт-Петербурга обусловлены наличием банка „Санкт-Петербург“ — крупнейшего регионального банка России. Татарстан также имеет на своей территории крупный региональный банк — „Ак Барс“», — комментирует руководитель аналитической службы петербургской УК «Доходь» Владимир Киселев. Множество небольших кредитных организаций находится в Москве и Петербурге, что обусловлено более развитой экономикой и промышленностью этих городов, продолжает эксперт. А высокая доля региональных банков в Крыму связана с отсутствием в регионе федеральных банков, опасющихся попасть под санкции.



В 79 СУБЪЕКТАХ РФ ДОЛЯ МЕСТНЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В КРЕДИТАХ КОМПАНИЯМ И НАСЕЛЕНИЮ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 10%

**БАНКИ ДЛЯ СВОИХ** Небольшим банкам становится все сложнее конкурировать с крупными известными брендами, отмечает начальник управления развития банковских продуктов и проектов банка «Фридом Финанс» Мурад Шихмагомедов. Во-первых, клиенты стали осторожнее после волны отзывов лицензий. Во-вторых, у маленьких банков не хватает ресурсов и профессиональных команд, чтобы, например, создать и вывести на рынок какой-то новый интересный конкурентный продукт.

Небольшие банки способны выживать только за счет предоставления услуг в довольно узких нишах, имеющих специфические особенности и спрос, считает аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев. Это могут быть кредитные учреждения, ориентированные либо на какие-то высокотехнологичные продукты, которые востребованы узким кругом потребителей, либо на кредитование каких-то сегментов бизнеса, которые наиболее полно представлены в конкретном регионе. Например, займы фермерским хозяйствам или расчетно-кассовое обслуживание каких-то местных предприятий.

«Конкурентное преимущество региональных банков заключается в работе с клиентами, которым затруднительно получить финансирование у крупных федеральных участников рынка. Это могут быть физические и юридические лица, например, с ненадежной кредитной историей или ее отсутствием. Часто местные банки аффилированы с владельцами крупных региональных предприятий и используются для их финансирования», — отмечает господин Киселев. Кроме того, региональные банки имеют шанс на выживание в экономически неразвитых регионах, где крупные банки видят высокие риски ведения бизнеса, добавляет он.

**ЗАКРЫТАЯ СРЕДА** Основное отличие небольших региональных участников рынка — это оперативность принятия решений: в крупных банках длительная цепочка согласований, особенно по корпоративным кредитам, отмечает вице-президент банка «Александровский» Кирилл Каптюгов. «Разумеется, федеральные игроки могут предложить более низкую кредитную ставку. Однако мы знаем, что хороша ложка к обеду — и бизнес не всегда может ждать. Поэтому многие клиенты готовы заплатить больше, но при этом получить оперативное решение банка», — говорит банкир. Сейчас банковские услуги одинаковы у подавляющего большинства участников рынка, но региональные игроки могут придерживаться нестандартного подхода даже в рамках традиционной линейки продуктов и предлагать индивидуальные решения, добавляет господин Каптюгов.

Еще один важный момент — ставка на IT и финансовые технологии. IT-подразделения, которые традиционно решали только внутрибанковские задачи, сегодня превратились в средство конкуренции с другими банками. Банк «Фридом Финанс», например, реализовал моментальное зачисление средств юрлиц на счета. «Обычно деньги перечисляются через один-два рабочих дня. Наш продукт быстро стал конкурентным преимуществом», — говорит господин Шихмагомедов.

Сегодня некоторые игроки, у которых есть ресурсы, нацелены на создание экосистем, закрытых от других конкурентов. Идя по пути IT-компаний, они создают закрытую среду. «Много говорят о возможности появления „финансовых супермаркетов“, где в едином окне можно будет получить услуги самых разных банков. На начальном этапе такие маркетплейсы, конечно, имеют конкурентное преимущество, так как агрегируют предложения всех по-

ставщиков услуг и в режиме одного окна предоставляют клиенту все предложения. Но когда маркетплейсов станет несколько, они начнут конкурировать между собой, и поскольку там будет представлен плюс-минус один и тот же набор поставщиков и продуктов, клиенту будет все равно, на какой маркетплейс идти», — размышляет господин Шихмагомедов. Он считает, что развитие закрытых экосистем станет более интересной и правдоподобной перспективой. С другой стороны, конкурентная борьба среди банков усилится, и это приведет к минимизации прибыли. Так что в развитие новых продуктов отдельные кредитные организации будут вкладываться все меньше.

**КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ** Роль местных игроков заметно уменьшается по мере ужесточения надзорной практики регулятора и снижения рентабельности традиционного банковского бизнеса на фоне стагнации экономики. Дополнительный удар нанесла консолидация сектора в руках крупных игроков федерального масштаба, прежде всего госбанков, отмечают в НКР. В результате число региональных кредитных организаций существенно сократилось. Так, в 37 субъектах РФ местные банки сегодня либо отсутствуют, либо их доля в кредитах клиентам составляет менее 1%. Среди них — семь субъектов из топ-20 по совокупному объему банковских кредитов компаниям и населению: Воронежская, Тульская, Кемеровская и Иркутская области, Красноярский край, Республика Башкортостан, Ямало-Ненецкий автономный округ.

Тенденция к сокращению доли региональных банков в экономике продолжается, отмечает президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова. Основная причина — ужесточение конкуренции между региональными и крупными федеральными банками: если у последних есть доступ к более дешевому фондированию, то у локальных игроков такой преференции нет. «Для привлечения клиентов крупные банки могут позволить себе демпинг, предлагая порой, к примеру, кредиты по более низким ставкам или эквайринг с комиссией ниже себестоимости. Очевидно, что при таких условиях поддерживать ценовую конкуренцию региональным банкам сложно», — отмечает госпожа Ванчикова. Зато не крупные кредитные организации умеют хорошо работать в индивидуальном порядке с каждым своим клиентом, предлагая персональный подход, а не стандартизированные решения, добавляет она. Для многих клиентов малого и среднего бизнеса это важное преимущество.

Так как региональные банки работают в более рискованных секторах кредитного рынка, это увеличивает вероятность их банкротства и отзыва лицензии, поэтому сокращение их доли в экономике, скорее всего, продолжится, ожидает господин Киселев. ■