

«М&А-СДЕЛКИ ДОЛЖНЫ ПОМОГАТЬ ПСБ РАЗВИВАТЬСЯ В ЕГО КЛЮЧЕВОМ СЕГМЕНТЕ»

За два года работы в статусе «оборонного» банка объем бизнеса ПСБ вырос двукратно — до 2,5 трлн руб., показав один из лучших темпов роста среди российских банков. Поставив цель стать банком первого выбора для ОПК и одновременно наращивать классический банковский бизнес, ПСБ проявляет аппетит и к М&А-сделкам. В ноябре ПСБ начал сделку по приобретению Роскосмосбанка, а до этого завершил интеграцию Связь-банка. Что для ПСБ даст сделка с Роскосмосбанком и как банк оценивает влияние пандемии, в интервью «Деньгам» рассказал главный финансовый директор ПСБ Евгений Смирнов.



Прибыль и пандемия

ПСБ уникальный статус и бизнес-модель — обслуживание военной промышленности при одновременной работе с гражданскими предприятиями и населением. Помогла ли такая бизнес-модель в период пандемии?

— В этом году мы продемонстрировали позитивную динамику по всем показателям деятельности, а это значит, что негативное влияние пандемии на наш бизнес было незначительным. ПСБ существенно опережает рынок по темпам роста. К 1 октября мы уже достигли отметки в 2,5 трлн руб. активов — изначально, согласно стратегии, это была цель к 2023 году. За два года новой истории банка — я имею в виду с сентября 2018 года, когда временная администрация завершила работу и ПСБ начал реализацию новой стратегии в новом статусе, — объем активов практически удвоился.

— Пандемия оказала влияние на все сегменты экономики и на банковский сектор. Если судить по вашей МСФО за девять месяцев, третий квартал для вас прошел успешно. Это эффект «передышки» между первой и второй волной? Или причина в чем-то другом?

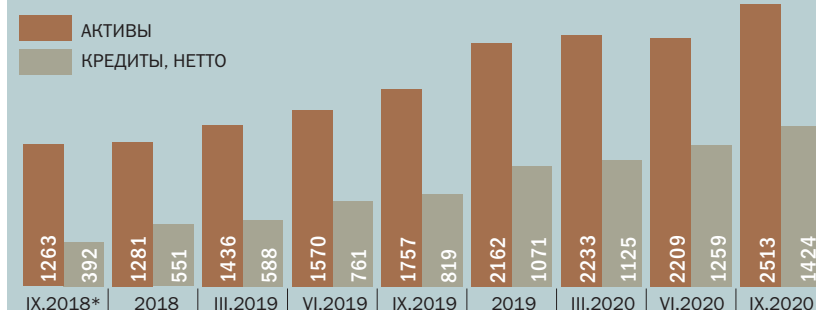
— Да, третий квартал оказался наиболее успешным в этом году — банк заработал 8,5 млрд руб. прибыли, а всего за девять месяцев чистая прибыль составила почти 16 млрд руб. По итогам года мы планируем нарастить прибыль примерно до 20 млрд руб., если ситуация с пандемией не приведет к новому локдауну.

С одной стороны, в третьем квартале действительно произошло восстановление деловой активности — оно простимулировало спрос на кредиты и транзакционную активность клиентов. На нашем финансовом результате это отразилось ростом кредитного портфеля, операционного дохода, особенно в части комиссионного дохода — он в третьем квартале вырос на 30%.

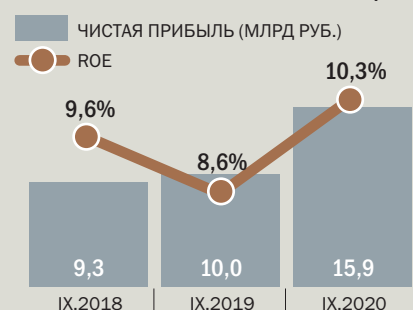
В случае с ПСБ работает и эффект масштаба. И в 2019-м, и в этом году активы и кредитный портфель растут опережающими рынок темпами, и сейчас мы видим, какие финансовые результаты приносит этот рост. Чистый процентный доход в абсолютном выражении вырос в полтора раза по сравнению с третьим кварталом

ТЕКСТ **Юлия Иванова**
ФОТО **предоставлено**
пресс-службой ПСБ

ДИНАМИКА АКТИВОВ И КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПСБ (МЛРД РУБ.)



ДИНАМИКА ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАПИТАЛА (ROE)



2019 года, и это на фоне снижения ставок на рынке! Бизнес-модель, которую мы выбрали в 2018 году, доказывает свою эффективность.

— Насколько рост активов обеспечен вашими собственными выдачами и какой вклад в него внесли передачи кредитов ОПК от других банков?

— В этом году кредитный портфель банка вырос на 350 млрд руб. — то есть на треть, и произошло это преимущественно за счет органического роста во всех бизнес-сегментах. Самым динамичным был кредитный портфель МСБ. Мы активно участвовали и в государственных программах поддержки, и развивали собственные продукты. Итог — портфель вырос на 50%, почти до 160 млрд руб. Опережая рынок, увеличился и корпоративный портфель — почти на 40%, до 980 млрд руб. Розница росла на уровне рынка.

И в прошлых отчетных периодах львиную долю нового бизнеса обеспечивал органический рост. Если говорить о передаче в ПСБ от других банков кредитов предприятий ОПК, то за весь период санации мы получили портфель на сумму около 100 млрд руб. Банки предпочитают дожидаться погашения ранее выданных предприятиям ОПК кредитов, поэтому объемы передачи по цессии оказались гораздо меньше, чем ранее обсуждалось. Есть вклад и наших М&А-сделок. В первую очередь я имею в виду присоединение Связь-банка. Юридически присоединение завершилось в мае этого года, в МСФО-отчетности Связь-банк был консолидирован в 2019 году, его портфель учтен в показателях роста бизнеса прошлого года.

В этом году кредитный портфель и ресурсная база Связь-банка — источники регулярного процентного и комиссионного дохода объединенного банка. Основной эффект мы получим в будущем: за счет развития бизнеса с полученной клиентской базой.

— За время пандемии банки реструктурировали порядка 15% кредитного портфеля на сумму 5 трлн руб., недавно сообщил ЦБ. Какие показатели у ПСБ?

— В корпоративном сегменте у нас ситуация лучше, чем у рынка: с начала года буквально несколько компаний обратились за реструктуризацией — всего на сумму порядка 40 млрд руб. В сегменте МСБ этот показатель на уровне 13 млрд руб. В рознице — около 12 млрд руб.

Доля реструктурированных розничных кредитов у нас соответствует общей картине по рынку, но у нас основной продукт — ипотека, то есть обеспеченные кредиты. Это наименее ри-