



Б

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Среда 30 июня 2021 №111 (7073 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Обеспечит ли цифровая валюта прозрачность каждого рубля с момента его эмиссии

15 Все российские банки. Намечается рекордная прибыль

19 Обновление максимумов на рынке акций в связке с укреплением рубля

24 Как АСВ спасает активы ликвидируемых банков в России и в мире

Ставка надежды

Российские банки находятся в хорошей форме. Не последнюю роль в этом играет снижение стоимости фондирования и относительно безболезненное прохождение кризиса, связанного с локдауном. В банки активно возвращаются розничные заемщики, несмотря на существенный рост ключевой ставки Центробанка с начала года.

— рейтинг —

Ставка мимо денег

К основным событиям банковского сектора с начала года можно отнести повышение ключевой ставки ЦБ и публикацию сильной финансовой отчетности основных игроков рынка за первый квартал, полагает вице-президент — директор по стратегии банка «Санкт-Петербург» Константин Носков: «Не думаю, что изменение ключевой ставки в пределах 0,5% окажет сильное влияние на уровень ставок по кредитам и депозитам, а также на макропоказатели банковской системы». Но ужесточение денежно-кредитной политики ЦБ приведет к давлению на маржинальность банков в краткосрочной перспективе и к ее росту — в долгосрочной.

Напомним, что Банк России в конце первого квартала объявил об ужесточении денежно-кредитной политики (ДКП) и уже трижды принимал решения о повышении ключевой ставки: 19 марта она была поднята на 25 базисных пунктов, с 4,25% до 4,5% годовых, 23 апреля — на 50 базисных пунктов, до 5% годовых, 11 июня — еще на 50 базисных пунктов, до 5,5% годовых.

Решение о поднятии ключевой ставки, вызванное ростом инфляци-

онных ожиданий и более быстрыми темпами восстановления экономики, соответствовало консенсус-прогнозу рынка и не принесло сюрпризов, говорит директор департамента операций на финансовых рынках банка «Русский стандарт» Максим Тимошенко. «ДКП в целом остается мягкой. Рост ключевой ставки, безусловно, вызвал коррекцию кредитно-депозитных ставок в сторону увеличения с поправкой на конкурентную среду. Однако, поскольку решение об увеличении ставки было ожидаемым, оно уже было частично заложено в ценах банковских продуктов. Поэтому резких изменений ценовых условий здесь ждать не приходится», — говорит он.

Повышение ключевой ставки скорее сигнал рынку, для клиентов банков оно не сыграет заметной роли, считает руководитель управления кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Спиваков. В марте, приводит он пример, большинство банков не спешило пересматривать тарифы вслед за изменением ключевой ставки. «Со второго полугодия 2018 года, когда ЦБ в предыдущий раз повышал ставку и реакция банков в части кредитных ставок была более оперативной и ярко выраженной, прошло два с половиной года, — поясняет банкир. — Конкуренция резко выросла,

Самые эффективные банки*

Место	Банк	Город	Отношение прибыли за 2020 год к среднему объему активов** в 2020 году (%)	Место по средним активам** в 2020 году
1	Киви-банк	Москва	4,09	90
2	Тинькофф-банк	Москва	1,66	15
3	Дж.П.Морган Банк Инт.	Москва	1,49	93
4	Челябинвестбанк	Челябинск	1,30	84
5	ХКФ-банк	Москва	1,30	31
6	Экспобанк	Москва	1,06	59
7	«Уралсиб»	Москва	0,99	22
8	«ФК Открытие»	Москва	0,97	8
9	РНКБ	Симферополь	0,91	26
10	Совкомбанк	Кострома	0,85	9
11	«Левобережный»	Новосибирск	0,83	74
12	Сбербанк России	Москва	0,83	1
13	«Ренессанс Кредит»	Москва	0,78	40
14	Меткомбанк	Каменск-Уральский	0,75	71
15	Росэксимбанк	Москва	0,67	36
16	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	0,66	49
17	«Русский стандарт»	Москва	0,65	29
18	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	0,64	44
19	МТС-банк	Москва	0,63	33
20	Тойота-банк	Москва	0,60	72
21	Металлинвестбанк	Москва	0,57	45
22	Фора-банк	Москва	0,56	81
23	«Россия»	Санкт-Петербург	0,55	13
24	«Таврический»	Санкт-Петербург	0,55	53
25	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	0,54	75
26	Новикомбанк	Москва	0,52	19
27	Примсоцбанк	Владивосток	0,51	65
28	Альфа-банк	Москва	0,51	4
29	БМ-банк	Москва	0,49	24
30	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	0,47	16

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 апреля 2021 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2021 года или 1 апреля 2021 года. **Под средним объемом активов в целях настоящего рейтинга понимается среднее арифметическое между активами на 1 января 2021 года и 1 апреля 2021 года.

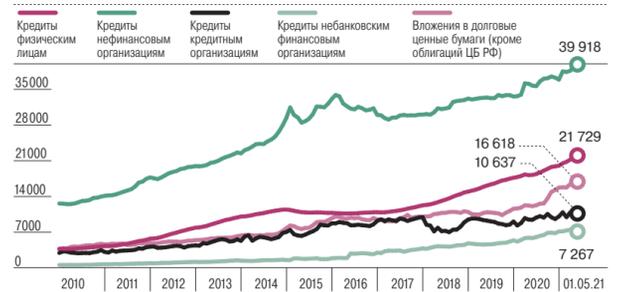
рынок стал более зрелым, и сейчас банки ориентируются скорее на конкурентов, чем на действия ЦБ». После второго подряд повышения ключевой ставки, в апреле, банки стали поднимать процентные ставки, однако в силу высокой конкуренции и насыщенности рынка делают это с задер-

жкой, принимая на себя часть маржинальных потерь, отмечает он.

На повышение ключевой ставки банки уже отреагировали ростом ставок по кредитам и депозитам, говорит главный аналитик ПСБ Дмитрий Монастыршин. При этом он ожидает, что повышение ставок

КРЕДИТНАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИКИ: БАНК РОССИИ, БЕЗ УЧЕТА ФАКТОРА ВАЛЮТНОЙ ПЕРЕОЦЕНКИ.



ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (%)

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



по кредитам будет идти медленнее, чем по депозитам — скажутся наличие госпрограмм субсидирования кредитов, а также высокая конкуренция банков за заемщиков. Кроме того, банки смогут частично компенсировать снижение маржи за счет уменьшения стоимости риска и улучшения качества портфеля.

«Рост ставок вместе с регуляторным ужесточением должен привести к замедлению кредитования. В свою очередь, приток средств клиентов немного ускорится. Сейчас сектор находится в состоянии структурного профицита ликвидности. Банки

размещают в ЦБ больше средств, чем привлекают. До конца года комфортный уровень ликвидности в системе сохранится», — прогнозирует Дмитрий Монастыршин.

Ссудный день

В конце первого квартала 2021 года существенно ускорился рост необеспеченного розничного кредитования. За март соответствующий портфель российских банков вырос на 1,9%, что почти вдвое превысило показатель февраля и, как отмечает Банк России, соответствует докризисным темпам роста.

с14





Обслуживание состоятельных клиентов

Private banking
в превосходном исполнении

8 800 200-51-41 private.mkb.ru

ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»,
Генеральная лицензия Банка России №1978 от 06.05.2016 г.

Композитор Кирилл Рихтер

банк

Цифровое будущее рубля

Введение в оборот новой формы национальной валюты — цифрового рубля — ответственная, комплексная и ресурсоемкая задача, в решении которой должны участвовать и государство, и банки, и бизнес, и население. Если расчеты с использованием цифрового рубля будут быстрее, безопаснее или дешевле по сравнению с расчетами наличными и безналичными рублями, то можно говорить, что цифровой рубль будет полезен для финансовой системы и экономики в целом.

— инструменты —

Конкуренция нового типа

Как и другие цифровые валюты национальных центральных банков, цифровой рубль обладает преимуществами, обусловленными технологическими распределенными реестрами. В первую очередь это возможность отследить движение каждого отделимого рубля с момента его эмиссии Банком России. Такой механизм позволит осуществлять более полный контроль финансовых операций, увеличит прозрачность расчетов и упростит схему взаиморасчетов. Эти свойства цифрового рубля помогут эффективно бороться с противоправными действиями, например финансированием терроризма, и обеспечить контроль за целевым финансированием социальных программ и выплат государства. Еще одно преимущество цифрового рубля — это возможность со-

вершения транзакций офлайн, что может быть актуально для отдаленных населенных пунктов.

Однако следует учесть, что введение в оборот новой формы национальной валюты — ответственная, комплексная и ресурсоемкая задача, в решении которой должны участвовать и государство, и банки, и бизнес, и население. Усилия эмитента — Банка России, финансовых посредников и потребителей должны быть направлены на создание системного плана внедрения с учетом результатов соответствующего стресс-тестирования отдельных банков и банковской отрасли в целом.

Для успешного решения такой задачи потребуются создание законодательной среды для новой формы национальной валюты. И банки должны активно участвовать в этом процессе. При этом банкам придется конкурировать за свободные денежные средства населения и биз-



Максим Хрусталев, советник ПСБ

неса не только между собой, но и с цифровым рублем.

Если цифровой рубль получит широкое распространение не только как средство платежа, но и как средство сохранения сбережений, это может привести к снижению ликвидности в финансовой системе, росту стоимости денег в экономике и возможному сокращению доступности кредитов. Также с введением новой системы расчетов в цифровом рубле у банков может снизиться доля в транзакционном бизнесе, что приведет к сокращению комиссионных доходов. Оценить влияние этих рисков и выработать варианты их урегулирования предстоит в процессе подготовки законодательной базы.

Модели цифровых платежей

Внимания также требуют риски в области информационной защиты и безопасности потребителей при расчетах с использованием цифрового рубля. Основная задача — сделать использование цифрового рубля простым и удобным и в то же время безопасным. Главные опасения здесь лежат не столько в плоскости специфических уязвимостей информационной системы цифрового рубля, сколько в требованиях к финтеху и финансовым компаниям, которые помимо банков будут обеспечивать доступ потребителей к операциям с цифровым рублем.

Второй момент — банальная социальная инженерия. Мошенники попытаются получить доступ к цифровым кошелькам граждан, поэтому уже на этапе проектирования системы следует предусмотреть механизмы предотвращения такого рода преступлений и возмещения ущерба пострадавшим.

Банком России принята двухуровневая розничная модель цифрового рубля, в рамках которой цифровая валюта будет выпускаться и храниться в электронных кошельках в ЦБ, а клиенты получат к ней доступ через свои банки. При такой модели платежи с использованием цифрового рубля для граждан практически не будут отличаться от привычных безналичных расчетов.

К примеру, карта МИР может быть привязана напрямую к цифровому кошельку клиента. А для расчетов по картам международных платежных систем Visa или MasterCard бан-

ки-эмитенты смогут в момент самой транзакции конвертировать средства клиента из цифровых в безналичные рубли, которыми он сможет моментально расплатиться за границу.

Если в перспективе решение Банка России позволит использовать смарт-контракты, в этом случае откроются огромные возможности для развития финансового сектора и повышения качества и удобства самых разных сервисов, которыми мы пользуемся в повседневной жизни.

Начиная с простых житейских ситуаций — например, при завершении поездки в такси часть оплаченной суммы списывается с цифрового кошелька клиента и поступает не на банковский счет агрегатора, а сразу на кошелек водителя, освобождая его от необходимости ждать выплаты зарплаты в конце месяца. При этом другая часть средств сразу распределяется и перечисляется в определенные доли таксопарку, налоговой инспекции и агрегатору.

В более сложных и структурированных финансовых сделках, например при покупке имущества. Средства покупателя со специального обеспечительного счета смарт-контракта могут автоматически зачисляться на счет продавца (при регистрации перехода прав собственности уполномоченным государственным органом). В случае сложной логистической операции по транспортировке груза разными видами транспорта и перевозчиками оплата за перевозку по конкретному отрезку пути может автоматически производиться с использованием смарт-контракта при подтверждении до-

кументов приемки-передачи товара от одного перевозчика другому.

При определенных условиях цифровой рубль и цифровые валюты других стран могут быть использованы для трансграничных расчетов. В этом случае они не будут зависеть от существующей централизованной инфраструктуры международных расчетов с единым оператором и контролером, а скорее будут напоминать сеть равноправных участников. Для этого потребуются создание цифровых валют центральных банков в других странах и последовательное объединение их в единую альтернативную систему международных расчетов.

Предстоит доказать полезность

Государство предстоит инициировать изменения в регуляторной среде, создать ИТ-платформу и инфраструктуру цифрового рубля, разработать и закрепить на государственном уровне меры информационной безопасности. Ускорить процесс внедрения цифрового рубля позволит широкое вовлечение предприятий и населения в реализацию проекта через информирование и активное продвижение новой формы национальной валюты, например при получении государственных услуг.

Если расчеты с использованием цифрового рубля будут быстрее, безопаснее или дешевле по сравнению с расчетами наличными и безналичными рублями, то можно говорить, что цифровой рубль будет полезен для финансовой системы и экономики.

Максим Хрусталев, советник ПСБ

Ставка надежды

— рейтинг —

В апреле рост портфеля необеспеченных потребительских ссуд несколько замедлился, но все же остался на высоком уровне (1,6%). При этом, как отмечает в своих аналитических материалах ЦБ, «пока не ясно, является ли этот всплеск временным или же банки снова начинают «увлекаться» высокомаржинальным кредитованием (как было после спада 2014–2015 годов)», что чревато ростом кредитного риска».

Ускорение темпов роста необеспеченного кредитования связано с восстановлением потребительской активности, с одной стороны, и сохранением тенденции снижения располагаемых доходов населения — с другой, полагает Константин Носков. Заемщики продолжают воспринимать ставки как низкие (и, возможно, ожидают их роста в будущем) и стараются успеть одолжить деньги подешевле. При этом, по его мнению, с учетом незначительного увеличения ставок в абсолютном выражении потенциал высоких темпов роста необеспеченного кредитования сохраняется. «На мой взгляд, ужесточение регулирования с точки зрения нагрузки на капитал по необеспеченным ссудам не сможет серьезно сдержать рост при наличии существенного спроса», — добавляет эксперт.

«Современные алгоритмы позволяют точно оценивать финансовый профиль заемщика и прогнозировать обслуживание долга. С учетом регуляторных ужесточений мы не ожидаем снижения требований к заемщикам», — отмечает аналитик.

Основная причина роста сегмента потребительского кредитования — отложенный спрос, полагает Андрей Спиваков. К заемщикам возвращается уверенность в преодолении COVID, кроме того, повышение ставки ЦБ породило ожидания подорожания кредитных продуктов, что стимулирует спрос. Также он отмечает, что значительно выросла доля онлайн-заявок: сейчас 80% обращений за кредитами клиенты подают через цифровые каналы, тогда как в 2020 году этот показатель в среднем составлял 70%, в 2019-м — 63%. Опасения по поводу серьезности проблем с закрепитованностью оказались существенно преувеличены.

Ускорение темпов роста потребкредитования обусловлено увеличением риск-аппетита банков и смягчением требований к заемщикам на фо-

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста капитала*			
Банк	Город	Изменение капитала за первый квартал 2021 года (%)	Место по капиталу на 01.04.2020
МинБ	Москва	43,3	90
Росгосстрах-банк	Москва	28,3	47
Киви-банк	Москва	12,4	69
Росбанк	Москва	11,5	12
БКС-банк	Москва	9,8	92
БМВ-банк	Москва	6,7	109
Альфа-банк	Москва	5,9	4
«Россия»	Санкт-Петербург	5,4	15
Новикомбанк	Москва	5,2	21
Челябинвестбанк	Челябинск	4,9	83

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 апреля 2021 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2021 года или 1 апреля 2021 года.

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста капитала*			
Банк	Город	Изменение капитала за первый квартал 2021 года (%)	Место по капиталу на 01.04.2020
БМ-банк	Москва	-20,8	26
Почта-банк	Москва	-14,6	19
«Восточный»	Благовещенск	-14,2	43
СКБ-банк	Екатеринбург	-8,3	98
ОТП-банк	Москва	-8,2	35
СДМ-банк	Москва	-7,5	84
«ЦентроКредит»	Москва	-5,8	32
МСП-банк	Москва	-5,0	40
«Солидарность»	Самара	-3,7	56
Силибанк	Москва	-3,7	24

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 апреля 2021 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2021 года или 1 апреля 2021 года.

не улучшения экономической ситуации, говорит управляющий директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Александр Сараев. Кроме того, рост выдач потребительских кредитов подстегивают ожидания повышения с 1 июля 2021 года надбавок по необеспеченным потребительским кредитам до допандемийных значений. «Во втором полугодии этого года, после повышения коэффициентов риска по потребкредитам, а также по мере повышения ставок по кредитам на фоне роста ключевой ставки, темпы роста выдач будут постепенно снижаться. Кроме того, сдерживать рост кредитования будет по-прежнему отрицательная динамика реальных доходов населения, которые показали снижение на 3,6% в первом квартале 2021 года к первому кварталу 2020 года, и, как следствие, дефицит качественных заемщиков», — прогнозирует он.

В банке «Русский стандарт» обращают внимание на то, что за 2020 год, по данным ЦБ, из-за ограничений, связанных с пандемией, россиянами не было потрачено за границы около 2 трлн руб. и нынешней весной широкие возможности для поездок за границу не открылись. При этом продол-

жение госпрограммы «Льготная ипотека 6,5%» привело к тому, что уже в марте наблюдается очередное ускорение выдачи ипотечных кредитов. А покупка недвижимости в большинстве случаев ведет к необходимости ремонта, обновления мебели, бытовой техники и т. п., на что чаще всего и оформляются потребительские кре-

Самые рентабельные банки*

Место	Банк	Город	Отношение прибыли за 2020 год к среднему объему капитала** в 2020 году (%)	Место по среднему капиталу** в 2020 году
1	Киви-банк	Москва	15,97	70
2	МинБ	Москва	15,25	89
3	Тинькофф-банк	Москва	11,29	14
4	«Уралсиб»	Москва	8,26	22
5	Челябинвестбанк	Челябинск	8,10	82
6	«ФК Открытие»	Москва	7,54	6
7	Экспобанк	Москва	6,44	59
8	«Россия»	Санкт-Петербург	6,16	15
9	Совкомбанк	Кострома	6,15	9
10	Сбербанк России	Москва	5,89	1
11	«Левобережный»	Новосибирск	5,83	78
12	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	5,31	65
13	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	5,19	62
14	ХФБ-банк	Москва	5,02	25
15	Новикомбанк	Москва	4,91	23
16	РНКБ	Симферополь	4,67	26
17	«Русский стандарт»	Москва	4,67	31
18	ВТБ	Санкт-Петербург	4,59	2
19	БМВ-банк	Москва	4,47	92
20	Металлинвестбанк	Москва	4,38	63
21	Альфа-банк	Москва	4,08	4
22	СГБ	Вологда	4,06	93
23	Россиамбанк	Москва	3,92	34
24	Примсоцбанк	Владивосток	3,91	79
25	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	3,87	18
26	Сургутнефтегазбанк	Сургут	3,83	69
27	Фора-банк	Москва	3,82	83
28	«Ренессанс Кредит»	Москва	3,77	37
29	СДМ-банк	Москва	3,55	81
30	МТС-банк	Москва	3,54	28

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 апреля 2021 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2021 года или 1 апреля 2021 года. **Под средним размером капитала в целях настоящего рейтинга понимается среднее арифметическое между собственными средствами (капиталом) на 1 января 2021 года и 1 апреля 2021 года.

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста активов*			
Банк	Город	Изменение активов за первый квартал 2021 года (%)	Место по активам на 01.04.2021
«Кредит Свисс» (Москва)	Москва	105,0	100
«Межфинансбанк»	Москва	27,1	78
ИНГ-банк (Евразия)	Москва	22,7	39
ДОМ.РФ	Москва	22,4	18
Росгосстрах-банк	Москва	15,6	64
БМВ-банк	Москва	13,9	88
Промсвязьбанк	Москва	13,0	7
«Кредит Аграрий» КИБ	Санкт-Петербург	10,7	82
СМП	Москва	9,9	20
Ситибанк	Москва	7,7	16

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 апреля 2021 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2021 года или 1 апреля 2021 года.

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста активов*			
Банк	Город	Изменение активов за первый квартал 2021 года (%)	Место по активам на 01.04.2021
СЭБ-банк	Санкт-Петербург	-31,8	93
«Возрождение»	Москва	-23,2	63
Запсибкомбанк	Тюмень	-22,0	81
Киви-банк	Москва	-21,5	98
Банк оф Чайна	Москва	-18,0	84
КЭБ Эйнчэби Банк	Москва	-17,9	95
Коммерцбанк (Евразия)	Москва	-13,6	80
АйСиБиСи-банк	Москва	-11,6	79
Эйч-Эс-Би-Си-банк (РР)	Москва	-10,1	75
Роскомсбанк	Москва	-9,1	62

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 апреля 2021 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2021 года или 1 апреля 2021 года.

даты. Действительно, ипотека в 2021 году, как и в 2020-м, показывает хорошие темпы роста. Рост в марте составил 2,2% по сравнению с 1,9% в феврале и 0,9% в январе. А в апреле ипотечное кредитование вышло на пиковый темп роста (около 2,8%, по предварительным данным), наблюдавшийся в сентябре–декабре 2020 года.

Что касается корпоративного кредитования, то после относительно слабых показателей первого квартала (-0,2% в январе, +0,8% в феврале и +0,5% в марте при среднемесячных темпах роста в прошлом году на уровне 0,8%) в апреле произошел резкий всплеск: объем кредитов российских банков нефинансовым организациям вырос сразу на 2,5% (если исключить влияние фактора относительного переоценки). Правда, как отмечает Банк России, увеличение портфеля в апреле в значительной степени пришлось на кредитование ряда крупных сделок компаний горнодобывающей и нефтегазовой отраслей, а также кредиты дочерним компаниям системно значимых кредитных организаций.

Источники благополучия

В первом квартале 2021 года российская банковская система показала прибыль в 578 млрд руб., что на 9% превысило прибыль за аналогичный период прошлого года. Если такая динамика сохранится, то по итогам года прибыль может превысить рекордный финансовый результат 2019 года (1,7 трлн руб.), по итогам 2020-го было 1,6 трлн руб.).

«С учетом тенденции к восстановлению экономики и дальнейшему «ропуску» созданных в 2020 году масштабных резервов вероятности того, что 2021 год станет для сектора рекордным по прибыли, достаточно высока», — считает Константин Носков. Умеренный рост покажут комиссионные доходы, в то же время давление на маржинальность (в результате повышения ключевой ставки) не позволит процентному доходу показать существенную динамику.

«По нашим оценкам, очень вероятно, что прибыль банков в 2021 году превысит 1,7 трлн руб., — говорит Дмитрий Монастырский. — Позитивное влияние на прибыль будут оказывать рост кредитования, рост комиссионных доходов, снижение расходов на резервирование потерь. В структуре прибыли мы отмечаем рост доходов от розничного бизнеса, особенно ипотечного кредитования, которое растет высокими темпами, и рост комиссионных доходов за счет увеличения безналичных операций». Также он отмечает, что за последний год российские банки нарастили вложения в облигации (преимущественно в ОФЗ) на 35%, однако отрицательная переоценка облигаций в первом квартале на фоне повышения ключевой ставки не позволила банкам увеличить доходы по этой статье. Но по мере стабилизации ставок можно ожидать увеличения доли доходов от ценных бумаг в прибыли банков.

Рост прибыльности банковской системы главным образом обусловлен относительно безболезненным прохождением банками кризиса, связанного с локдауном. Прогнозы значительного роста риска не оправдались, и банки находятся в хорошей форме, не последнюю роль в этом играет снижение стоимости фондирования на фоне исторически низких базовых ставок, считает Максим Тимошенко.

Александр Сараев несколько более осторожен: «Несмотря на существенное сокращение доходов от валютной переоценки, прибыль сектора в первом квартале 2021 года — это результат первого квартала 2020-го преимущественно в связи со снижением отчислений в резервы. Однако, по нашим оценкам, во втором квартале этого года отчисления в резервы могут возрасти на фоне завершения льготного периода резервирования для реструктурированных ссуд крупному бизнесу».

Петр Рушаев

ДЕПОЗИТЫ И СЧЕТА ЧАСТНОГО СЕКТОРА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ (WWW.CBR.RU).



ОПЕРАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ С БАНКОМ РОССИИ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИКИ: БАНК РОССИИ (WWW.CBR.RU), РАСЧЕТЫ «Ъ».



банк



В погоне за длинным рублем

Прошлый год ознаменовался не только пандемией, но и перетоком средств с банковских вкладов в альтернативные активы: недвижимость, микро-бизнес и фондовый рынок. Банкам для сохранения лояльности действующих и привлечения новых клиентов пришлось оперативно реагировать на меняющиеся запросы и вводить новые продукты, в том числе с инвестиционной составляющей. При этом, несмотря на рост популярности продуктов для розничных инвесторов, многие банки приняли решение продолжать развивать депозитные продукты и предлагать клиентам, которые готовы к умеренной, безрисковой доходности. В частности, ОТП Банк ввел вклад с досрочной (авансовой) выплатой процентов и предложил клиентам консервативные инвестиционные программы. В основу разработки продуктов легли потребности клиентов и их отзывы о том, какой продукт действительно необходим тем, кто готов вкладывать свободные средства в банковские инструменты.

— вклады —

Обновил линейку вкладов

По итогам 2020 года приток средств физических лиц на банковские депозиты сократился на 9%, до 29,3 трлн руб. Одновременно вложения на фондовом рынке через некредитные финансовые организации (НФО) увеличились на треть (до 1,9 трлн руб.). Такие данные приводит ЦБ в «Обзоре российского финансового сектора и финансовых инструментов» за 2020 год. В нем отмечается, что влияние на темпы прироста вложений через НФО оказал эффект низкой базы. Общий объем финансовых вложений физлиц на конец 2020 года достиг 11 трлн руб., что на 32% больше значения годовой давности, в то время как объем вкладов населения увеличился на 8% и достиг 33 трлн руб. (без учета счетов эскроу).

Первый квартал текущего года не стал исключением. Так, по данным Банка России, по итогам первого квартала отток средств населения из банков составил 856 млрд руб. (2,6%). По мнению аналитиков Банка России, низкие ставки по депозитам (средневзвешенно по всем срокам — 3,4%) способствуют росту доли текущих счетов (36% на 31 марта, +0,3 процентного пункта за первый квартал 2021 года), а также перетоку средств на фондовый рынок и в недвижимость.

Помимо инвестиционных средств инструментов фондового рынка клиенты банков активно вкладывались в недвижимость (снижение ставок по ипотеке до исторического минимума и повышающийся спрос способствовали ускорению роста цен, которые за счет прихода ликвидности на этот рынок выросли от 30% до 100%), а также создавали самостоятельные или выступали партнерами в организациях малого бизнеса — в частности, особый интерес вызвали проекты, которые можно было открыть, воспользовавшись франшизой, говорят в ОТП Банке. «Начиная с прошлого года, с начала введения локдауна, ОТП Банк в сжатые сроки пересмотрел подход к операционному обслуживанию клиентов. Люди опасались того, что не смогут оперативно снять деньги со своих срочных вкладов, и переводили средства в более краткосрочные вклады, на текущие счета или на карты. Мы оперативно улучшали условия и удобство работы с этими продуктами и в отделениях, и в цифровых каналах банка», — комментирует Ростислав Яныкин, заместитель председателя Правления ОТП Банка.

ОТП Банк существенно обновил линейку вкладов в прошедшем году, ввел вклады с досрочной выплатой процентов «Проценты сразу», которые сразу стали пользоваться популярностью: спрос на открытие тако-



В ОТП уверены, что рост процентных ставок нивелирует отток средств со вкладов

го продукта только за первый месяц после его активации вырос на 17%. В начале 2021 года, когда ЦБ РФ сохранял ключевую ставку на уровне 4,25%, банк расширил предложение и представил долгосрочные вклады с повышенной ставкой и с дополнительным начислением процентов за открытие в мобильном приложении или интернет-банке. Банк внимательно анализирует обратную связь от клиентов и видит, что востребованность онлайн-возможностей для использования продуктов банка существенно выросла. Чтобы новые продукты были интересны для клиентов, доступ к ним через мобильный банк становится максимально простым. На сегодняшний день ситуация с ажиотажным поведением клиентов нормализовалась. Банк России вслед за ростом инфляции с марта начал повышать ключевую ставку, которая на сегодняшний день уже составляет 5,5% годовых. Вслед за решением финансового регулятора ставки начали повышать и коммерческие банки.

В ходе пресс-брифинга в середине июня глава департамента обеспечения банковского надзора Банка России Александр Данилов допустил возобновление роста объемов средств населения, размещенных в банках, в связи повышением ставок по вкладкам. «В дальнейшем динамика может чуть-чуть исправиться в том смысле, что могут больше расти средства на счетах в силу того, что банки, наверное, будут поднимать ставки. Уже, во всяком случае, мы видим, что в отдельных случаях рост ставок есть», — сказал он.

В ответ на последнее решение ЦБ РФ о повышении ключевой ставки на 0,5 п. п. ОТП Банк повысил став-

ки по вкладкам в среднем на 0,7 п. п. Изменения коснулись как действующих вкладов, так и отразились на новых вкладах, которые банк предложил клиентам в течение июня 2021 года. В ОТП уверены, что рост процентных ставок нивелирует отток средств со вкладов и граждане снова будут смотреть на депозиты как на инструмент заработка и сохранения средств, но ждать резкого оттока вложений из альтернативных инвестиций не стоит. Как поясняют в ОТП, часть инвестиций в фондовый рынок является срочным вложением, например через корпоративные продукты или через индивидуальные инвестиционные счета первого типа, который открывается на три года. Еще сложнее выйти из инвестиций в недвижимость и из бизнес-проекта. «При сохранении тенденции на рост ставок можно ожидать постепенного возвращения средств клиентов в банковские инструменты», — говорят в банке.

Сохранить лояльность клиентов

Между тем часть клиентов ОТП Банка, особенно тех, кому за 40, которые уже пережили ряд всплесков роста банковских ставок и у которых достаточно накопленных средств для вложений, заняли выжидательную позицию. «Клиенты понимают, что Банк России еще не завершил цикл роста ключевой ставки, а значит, можно поддержать средства на текущих и краткосрочных счетах по крайней мере до осени этого года и тогда уже открыть вклад по максимальной ставке», — говорит Ростислав Яныкин. По его словам, в целом измененный настрой инвесторов пока нет, поскольку уровень ставок

по вкладкам до 5–5,5% сопоставим с уровнем инфляции, а значит, вклады сохраняют капитал владельца, но пока не позволяют зарабатывать. Отсюда, считает он, интерес к инвестициям будет сохраняться как минимум до конца 2021 года.

Кроме того, тренд по перетоку средств клиентов из банковских вкладов в альтернативные и, соответственно, более рискованные инструменты инвестиций не бесконечен: он не может затронуть всех вкладчиков. По данным Московской биржи, по итогам мая количество уникальных клиентов (у одного человека может быть несколько брокерских счетов) составило 11,7 млн человек — это более 10% экономически активного населения России. Цифра впечатляющая, но надо учитывать тот факт, что далеко не все счета зафондированы. По оценке Национальной ассоциации участников фондового рынка, по итогам прошлого года порядка 60% брокерских счетов были нулевые. По оценке ОТП Банка, процент людей, идущих на риск, не такой уж и большой: в целом его можно оценить по возрастной категории: те, кто моложе, согласны на риск, но они стараются не рисковать всей суммой накоплений, размер которых не настолько велик в сравнении с более возрастными, уже состоявшимися в карьере людьми. К примеру, в банке есть клиент, хранящий на депозите более 50 млн руб.: несмотря на различные предложения по инвестициям с гарантированным доходом, он оставляет средства на вкладе, потому что ему не так важна доходность, как сохранность уже имеющегося. Вклад навсегда останется классической формой сбережения — об этом говорит ситуация и в развитых странах, в которых фондовый рынок уже давно является нормой. Кроме того, в регионах до сих пор большой пласт клиентов банков, которые не только не готовы к рискованному инструменту, но и не готовы переходить на цифровые форматы взаимодействия с финансовым институтом — для них важно иметь возможность прийти в офис и напрямую разговаривать с сотрудником. К тому же не все клиенты до сих пор вернулись к модели сбережения: многие потеряли работу и расходуют накопленные ранее средства. «В сервисной модели банка отделения как канал взаимодействия с клиентами сохраняют свою роль и продолжают работать со всеми сегментами клиентов», — подтверждает Ростислав Яныкин. По текущей оценке, удовлетворенность

вкладами ОТП Банка среди почти 3 млн клиентов достаточно высокая, а дальше банк планирует развивать поддержку и сопровождение клиентов в сервисных каналах, начиная от первичной консультации в отделе до сопровождения клиента в чате и контакт-центре и возможностей работы с депозитами и инвестиционными продуктами в мобильном приложении, добавляет он.

Стремясь сохранить лояльность клиентов, банки начали предлагать им инвестиционные продукты. Многие классические банки приняли решение не создавать свои собственные команды по разработке новых инструментов, а пользоваться партнерской инфраструктурой ведущих игроков фондового рынка. Также поступил и ОТП Банк. Банк первоначально принял решение предлагать своим клиентам консервативные инвестиционные решения, в основном посредством доверительного управления, услуги по которому оказывают компании-лидеры секторов. На сегодняшний день клиентам Банка доступны индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), сбалансированные стратегии доверительного управления, а также накопительное и инвестиционное страхование жизни. Большинство программ предполагает 100% защиту капитала по окончании срока, то есть клиент не потеряет сумму взноса. Сейчас наибольшей популярностью пользуется стратегия ИИС «80 на 20», когда 80% средств инвестируется в облигации, а 20% — в акции. Клиенты банка по результатам работы этой стратегии за год получили доходность на 2–3 процентных пункта выше ставок по вкладкам — и это с учетом комиссий и без учета налогового вычета. ОТП работает с такими партнерами, как ОАО УК БКС, ООО «СК „АльфаСтрахование Жизнь“» и ООО «Росгосстрах Жизнь». Собственные программы, в том числе через дистанционные каналы, банк планирует реализовать не ранее 2022 года. «Уже не первый год мы видим растущий спрос на инвестиционные продукты. Результатом работы первого полугодия 2021 года стал зеркальный перевод оттока средств из вкладов в инвестиционные продукты. Темп роста продаж последних выше 2020 года в 2,5–3,5 раза», — комментирует Ростислав Яныкин. В текущем году ОТП будет расширять линейку инструментов — в частности, добавятся валютные стратегии для квалифицированных инвесторов.

Полина Смородная

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 апреля 2021 года. (Продолжение на стр. 17)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦФА» специально для «К.»

№ Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Чистая прибыль (млн руб.)	№ Средства физлиц (млн руб.)	№ Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	№ Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№ Изм. (%)
1	Сбербанк России	Москва	34728430	4,1	4854790	1	24	282514	1	15 211 719	1	-14
2	ВТБ	Санкт-Петербург	1783278	3,2	1686409	2	0,4	77246,1	2	1 491 118	2	1,5
3	Газпромбанк	Москва	7705858	1,5	803362	3	3,2	16090,9	5	1 422 783	3	-0,8
4	Альфа-банк	Москва	4791560	4,8	600279	4	5,9	23787,4	4	1 421 143	4	-2,4
5	Россельхозбанк	Москва	3911068	1,1	50973	5	-2,4	4752,0	15	1 347 726	5	3,1
6	Московский кредитный банк	Москва	3131968	6,8	297317	7	-1,2	6174,8	9	483 279	8	-1,0
7	Промсвязьбанк	Москва	3070604	13,0	280407	8	3,4	5774,8	12	477 460	9	-12,3
8	«ФК Открытие»	Москва	2693044	2,8	350189	6	4,2	25851,2	3	947 301	6	-1,1
9	Совкомбанк	Кострома	1590983	7,7	214343	9	2,9	12984,1	8	473 781	10	3,2
10	Райффайзенбанк	Москва	1450174	-0,5	192201	11	1,6	6621,8	10	632 053	7	1,5
11	Роботбанк	Москва	1407601	2,0	190983	12	11,5	6095,0	11	286 437	13	-4,0
12	Юникредитбанк	Москва	1254605	-1,2	203494	10	0,4	4666,5	16	258 537	14	-1,9
13	«Россия»	Санкт-Петербург	1053716	2,5	96035	15	5,4	5759,7	13	188 959	18	17,9
14	ВБРР	Москва	974155	-1,9	14740	13	2,9	3387,1	18	99 368	30	-2,0
15	Тинькофф-банк	Москва	838650	1,0	124129	14	2,3	13853,6	6	469 787	11	2,4
16	Ситибанк	Москва	735370	7,7	58668	24	-3,7	1575,8	29	167 523	20	0,6
17	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	733990	0,4	89518	16	3,1	3413,7	17	254 096	15	-2,8
18	ДОМ.РФ	Москва	611008	22,4	85136	18	-1,2	1620,2	27	168 053	19	28,0
19	«Траст»	Москва	604681	13,0	-146773	345	—	13490,5	7	132 286	-8,6	372134
20	СМП	Москва	600356	9,9	54980	27	2,9	1811,5	25	177 528	16	-1,4
21	Новомосбанк	Москва	592780	5,3	63200	21	5,2	3029,9	19	39 430	50	11,0
22	«Ак Барс»	Казань	586867	-1,8	76706	20	2,0	1595,6	28	123 447	25	-0,2
23	«Уралсиб»	Москва	57620	1,7	61553	22	-0,8	5104,8	14	173 289	17	0,1
24	Почта-банк	Москва	462290	-3,0	84608	19	-14,6	-3377,6	345	361 592	12	-2,8
25	БИМ-банк	Москва	461510	0,1	57368	26	-20,8	2270,5	22	0	316	—
26	Моссиббанк	Москва	446706	20,3	-135438	344	—	-1354,6	343	65 608	36	-8,8
27	«Пересвет»	Москва	324360	-1,4	86273	17	-0,2	783,5	38	1 029 203	-7,2	237866
28	РНКБ	Симферополь	257788	-1,9	57788	25	3,7	2653,1	21	122 653	26	-2,1
29	УБРР	Екатеринбург	281566	1,7	18153	57	1,3	494,6	52	165 187	21	-1,2
30	МНБ	Москва	259307	-2,1	8488	90	43,3	1098,8	34	139 237	23	-7,8
31	«Русский стандарт»	Москва	257300	0,9	34968	30	-2,3	1652,7	26	144 198	22	-2,0
32	Абсолют-банк	Москва	249577	1,3	30707	36	-0,1	575,7	45	110 381	28	1,7
33	ХФБ-банк	Москва	229235	2,3	58811	23	0,8	2940,2	20	128 718	24	-5,9
34	«Зенит»	Москва	212467	-5,3	34884	31	-3,6	488,6	53	97 507	31	-2,4
35	МТС-банк	Москва	206721	-5,8	38595	28	1,9	1352,3	30	101 345	29	-4,0
36	«Восточный»	Благовещенск	191276	3,9	24617	43	-14,2	-1569,3	344	121 818	27	-9,5
37	Транскапиталбанк	Москва	186563	-2,0	25445	41	2,9	763,1	40	65 206	37	-5,6
38	Россиамбанк	Москва	182988	0,2	31492	33	3,0	1217,7	31	0	316	—
39	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	17781	22,7	27566	38	-1,1	-81,1	328	2 205	169	3,3
40	Инвесторбанк	Москва	162888	-2,6	-1374	342	—	1013,4	35	51 273	45	-4,1
41	Лео-банк	Москва	159243	0,9	18596	54	0,6	121,2	105	59 302	38	2,8
42	«Ренессанс Кредит»	Москва	148034	4,5	29928	37	1,2	1122,9	32	97 373	32	1,7
43	Селемэн-банк	Москва	147547	-1,8	24580	44	-3,0	172,1	91	4 444	132	-7,2
44	ВУЗ-банк	Екатеринбург	142936	-1,4	-4660	341	—	240,5	75	14 212	80	0,6
45	МСП-банк	Москва	134191	-4,5	25873	40	-5,0	-907,8	340	1 757	178	44,0
46	ОТП-банк	Москва	131719	-4,6	31228	35	-8,2	31228	60	56 016	39	-8,3
47	«Авангард»	Москва	128638	-2,6	20852	48	0,8	553,2	48	35 734	52	-2,1
48	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	125045	-5,9	15989	62	1,5	823,1	36	52 778	42	-1,4
49	Металлвестбанк	Москва	124780	5,1	15846	63	0,0	693,9	41	55 760	40	2,9
50	«Кубань Кредит»	Краснодар	120782	2,0	14638	67	2,3	33,0	150	71 165	33	-0,1
51	Кредит Европа Банк	Москва	119888	0,6	18992	51	-2,3	1069,5	107	70 120	35	-1,9
52	РН-банк	Москва	119790	6,9	24451	45	4,4	511,9	51	2 460	163	-12,7
53	«Аверс»	Казань	119313	-1,9	24931	42	0,5	375,1	63	35 053	54	-0,2
54	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	118907	-0,8	14911	65	1,6	785,9	37	70 407	34	-2,9
55	Дойче-банк	Москва	114480	5,0	17229	58	-1,3	28,5	155	0	316	—
56	«Таврический»	Санкт-Петербург	114072	0,7	18919	52	2,8	6215,4	43	44 763	48	6,8
57	«Финсервис»	Москва	113514	1,4	11402	75	3,8	350,4	65	11 740	88	-9,3
58	Сургутнефтегазбанк	Сургут	112439	-5,6	13852	70	1,3	527,6	49	51 947	43	4,9
59	ББР-банк	Москва	111933	-0,8	7509	94	1,1	199,7	85	33 794	57	-6,2
60	Экспобанк	Москва	107703	7,5	17219	59	1,2	1101,9	33	51 675	44	0,4
61	«ЦентрКредит»	Москва	105564	-1,6	32637	32	-5,8	-1212,8	342	4 705	127	-3,8
62	Роскомобанк	Москва	100522	-9,1	37159	29	2,1	105,9	108	7 087	110	-10,4
63	«Возрождение»	Москва	99237	-23,2	27025	39	0,8	49,8	137	34 743	55	-53,6
64	Росгосстрах-банк	Москва	98966	15,6	20888	47	28,3	-109,5	341	22 606	67	-1,1
65	Мирзюво-Банк (Москва)	Москва	93573	6,1	18606	53	1,0	158,4	97	96	293	-1,0
66	«Союз»	Москва	87721	0,8	1124	77	-0,9	394,4	62	30 608	60	-2,6
67	Эн-Ю-Эф-Джи-банк (Евразия)	Москва	85780	5,2	22078	46	0,3	235,6	76	0	316	—
68	СКБ-банк	Екатеринбург	83160	-5,6	7011	98	-8,3	71,9	127	55 349	41	1,3
69	Примсоцбанк	Владивосток	79407	-0,6	10452	79	1,7	405,1	59	40 455	48	2,7
70	Омултои Мицри Рус Банк	Москва	79170	3,2	16590	61	0,2	40,5	142	0	316	—
71	«Интеза»	Москва	78067	3,1	14223	68	0,3	71,4	128	11 131	89	-6,3
72	Меткомбанк	Каменино-Уральский	76956	5,8	19246	50	0,0	562,5	47	16 801	72	-10,3
73	БКБ-банк	Москва	76838	7,5	7987	92	9,8	50,3	136	35 922	51	4,2

банк

Фабрика роботов

Два года назад ВТБ запустил программу технологической трансформации, совокупный эффект от которой, по прогнозам банка, превысит 100 млрд руб. Важная часть изменений — роботизация и автоматизация большого количества рутинных бизнес-процессов. Среди них — сопровождение клиентских операций, на которых уже сейчас в ВТБ работает около 100 цифровых сотрудников.

— инновации —

Лучшие цифровые продукты

Технологическая трансформация — одно из стратегических направлений развития ВТБ в ближайшие годы. Цифровизация процессов позволит банку обрабатывать больший объем клиентских операций и достичь стратегической цели — роста клиентской базы в 1,5 раза. В марте текущего года заместитель президента — председателя правления ВТБ Вадим Кулик раскрыл данные о промежуточных результатах трансформации. В частности, он отметил, что ВТБ полностью перевел мобильный банк на новую ИТ-архитектуру, что позволило увеличить скорость его работы вдвое. Кроме того, были созданы семь новых технологических платформ, в восемь раз ускорен вывод новых продуктов и сервисов для клиентов, существенно повышена надежность и безопасность работы всех систем.

«Стратегическая цель ВТБ — создавать и внедрять лучшие цифровые продукты для клиентов. Для этого банку нужно было сначала изменить внутри: ускорить и автоматизировать собственные процессы, по-

высить технологические компетенции сотрудников. Поэтому масштабная трансформация сейчас проходит на всех уровнях и во всех подразделениях банка», — говорит Вадим Кулик.

Роботизация — важная часть цифровой трансформации ВТБ, которая позволяет быстро автоматизировать однотипные процессы и открывает возможности для переориентации сотрудников банка на другие приоритетные задачи. В рамках стратегии в 2019 году ВТБ определил планы по целевой автоматизации — полному переходу от ручного выполнения операций к автоматическому. Пандемия стала катализатором этого процесса и подтвердила эффективность внедрения наметившихся ранее технологических трендов. В частности, развитие получила технология RPA (Robotic Process Automation), которая позволяет автоматизировать простые повторяющиеся действия человека при работе с системами и проводить операции в формате 24/7. Как подчеркивает член правления ВТБ, руководитель департамента операционной поддержки бизнеса Наталья Диркс, «особенно это применимо к работе операционной поддержки, где

сосредоточена наибольшая часть рутинных операций». По ее словам, ввод цифровых сотрудников снижает операционные риски, повышает качество и скорость выполнения услуг, что особенно важно в периоды пиковых нагрузок, а также позволяет быстро внедрять новые продукты.

Так, в самом начале пандемии, когда возникла потребность в оперативной реализации мер правительства по поддержке среднего и малого бизнеса, ВТБ всего за три недели разработал и внедрил робота для обработки и проверки данных по заявкам на получение льготных кредитов на зарплатные проекты. Это позволило сократить время обработки заявки в три-четыре раза: робот принимал от 500 до 1,5 тыс. заявок в день и за два месяца обработал 14 тыс. заявок на кредиты. Кроме того, работа в удаленном формате способствовала созданию эффективных распределенных команд по роботизации и расширила географию расположения специалистов в рамках децентрализованной модели.

Решение комплексных задач

По данным ВТБ, роботизация операционной функции позволит повысить ее производительность, снизит стоимость роботизируемых процессов более чем в два раза, а также даст возможность обрабатывать большее количество клиентских операций на более высоком уровне обслуживания без увеличения численности производственного персонала. Уже сейчас в банке работают 85 цифровых сотрудников, по итогам 2021 года их будет 130, а в конце 2022 года — 250. Любимая цель — снижение количества ручных операций на 90% и достижение 92% STP (доли сквозной автоматической обработки) по расчетным операциям.

«В первую очередь мы роботизируем те операционные процессы, которые оказывают влияние на качество оказания банковских услуг и скорость их исполнения для клиентов и при этом представляют собой массовые и однотипные процессы», — рассказывает Наталья Диркс. — Мы сосредоточились на транзакционных и кредитных операциях физических и юридических лиц: роботизируем процессы сопровождения счетов и выдачи кредитов юридическим и физическим лицам. Также наши цифровые сотрудники работают с документами по валютному контролю, взысканиям, открытию эскроу-счетов и ведению зарплатных проектов».

Словом, в ВТБ стремятся к такому состоянию операционной функции, при котором ручная обработка сведена к минимуму, в то время как люди переориентированы на работу, где нужны человеческие когнитивные способности — глубокая экспертиза для решения сложных и комплексных задач.

Конечно, достижение целей цифровой трансформации невозможно без изменения профиля сотрудника банка. «Для этого в 2021 году мы запустили программу развития цифровых компетенций, обучения и переподготовки, в которой в том числе есть и курс по роботизации», — поясняет Наталья Диркс.

Так, внутренние заказчики роботизации для своих процессов должны понимать, зачем это нужно и в каких областях применять роботизацию наиболее эффективно. Разработчики — те, кому предстоит заниматься непосредственным созданием цифровых сотрудников и их вводом в промышленную эксплуатацию, — подробно изучают программирование и все этапы разработки.

Сотрудники, которые ежедневно используют роботов в своих процессах, учатся проводить мониторинг и отработку отклонений в процессах, видеть возможности для улучшения процессов и формировать предложения по внедрению инноваций. В банке считают, что приобретенные знания и компетенции позволят сотрудникам передать однотипные операции роботам, чтобы сфокусироваться на комплексных задачах, направленных на улучшение внешнего и внутреннего клиентского сервиса.

Если говорить об уровне технологического развития российской банковской отрасли в целом, то она ничуть не уступает мировым лидерам. В России сильно развиты компетенции в части роботизации процессов, и это касается не только банков — бум на технологию наблюдается в нефтегазовой отрасли, телекоммуникациях и других сферах. Что касается банков, для них эта технология наиболее актуальна, так как есть необходимость в обработке огромного количества транзакций, где внедрение цифровых сотрудников позволяет существенно повысить производительность и скорость этих процессов. Технология RPA получила распространение в том числе в крупных банках. Жизнеспособность тренда заключается в том, что это один из самых быстрых и эффективных способов запуска цифровой трансформации. Банки, которым больше 10–15 лет, вынуждены использовать устаревшие системы, параллельно создавая новые, что заметно усложняет цифровизацию. Роботы в данном случае могут стать отличным стартом при переходе на новую архитектуру, помогая быстро и бесшовно автоматизировать процессы и мигрировать на новые системы.

Мария Рыбакова

«Я не стал бы рассматривать инвестиционные продукты в качестве конкурентов депозитам»

— экспертиза —

О том, как пандемия, резкое снижение ключевой ставки ЦБ и ставок по банковским вкладам отразились на поведении вкладчиков, а также о том, отчего не сбылись мрачные прогнозы и стоит ли ожидать роста потребительского спроса на 3 трлн руб. в 2021 году, рассказал главный аналитик Сбербанка МИХАИЛ МАТОВНИКОВ.

Отсутствие реакции на динамику ставок — Что изменилось за год с небольшим в поведении клиентов банков?

— Главное, что произошло в 2020 году для потребителей финансовых услуг, — это то, что рынки протестировали рекордно низкий уровень ставок, как депозитных, так и кредитных. Депозитные ставки снизились настолько, что это привело к серьезным изменениям в сберегательном поведении значительной части клиентов банков: их внимание переключилось на фондовый рынок. Этого многие ожидали, похожее наблюдалось во многих странах.

Правда, не стоит это движение переоценивать, поскольку оно произошло в условиях, когда банкам не особенно были нужны вклады частных лиц. В прошлом году возник серьезный дефицит бюджета, государство тратило гораздо больше, чем изымало в виде налогов, что привело к значительному росту средств клиентов в банковских пассивах, прежде всего клиентов-юристов.

Приток средств юрист был настолько велик в масштабах банковской системы, что его одного было в принципе достаточно, чтобы обеспечить фондирова-



— Я не стал бы рассматривать их в качестве конкурентов, поскольку и депозиты, и инвестиционные продукты по большей части предлагают одни и те же участники рынка. То есть это скорее их стратегии — какие решения являются приоритетными и наиболее выгодными в определенный момент. В том числе в долгосрочной перспективе, для того чтобы удержать клиентов, предлагая лучшие услуги.

Еще в 2019 году мы проводили исследование, пытались понять, насколько серьезную угрозу для банковской системы несет риск оттока средств физических лиц на фондовый рынок в условиях снижения инфляции. В частности, мы посмотрели, что случилось в странах, которые пережили аналогичный период резкого снижения доходности вкладов — такое было, например, в Польше лет 20 назад. И там ничего экстраординарного не произошло: средства в банках продолжили расти, несмотря на параллельный бурный рост небанковских сбережений. При этом юридические лица начинают меньше занимать в банках, выходит на фондовый рынок. И там сбережения встречаются с облигационными займами — только уже через брокерские подразделения тех же самых банков. То есть не происходит такого, что банки лишаются сбережений граждан и им нужно думать, что противопоставить фондовому рынку. Изменения наблюдаются не только на пассивной, но и на активной стороне баланса банка, прежде всего в обслуживании крупнейших заемщиков, у которых объемы облигационных займов растут намного быстрее, чем объемы банковских кредитов. В России это устойчивый тренд последних трех лет.

— Насколько чувствительны сейчас клиенты банков к небольшим, условно на 0,5% годовых, изменениям ставок, учитывая, что реальные, с учетом инфляции ставки все равно остаются отрицательными?

— Действительно, люди не особенно реагируют на небольшие дифференциалы процентных ставок. В масштабах всей системы это уже привело к тому, что резко упала популярность срочных вкладов, средства перераспределились в направлении вкладов до востребования. При этом неправильно считать, что вклады до востребования бесплатные. Среди них доминируют накопительные счета и карточные продукты, по которым начисляются проценты. И люди вполне готовы пожертвовать 0,5 процентного пункта дохода для того, чтобы не замораживать средства. Мы даже специально изучали этот вопрос. Есть прямая зависимость между дифференциалом процентных ставок по разным типам вкладов и долей средств на срочных вкладах. Она нелинейная, но связь на уровне 96%, что, конечно, впечатляет.

— Что это означает с точки зрения мобильности клиентов, их готовности менять банки? Не приводят ли околуевые или отрицательные ставки к тому, что клиенты легче меняют банки?

— Наоборот, вкладчики стали более лояльными. Логика здесь такая: если ставки все равно низкие, зачем, условно говоря, вставать с дивана? Эту зависимость мы, кстати, тоже исследовали. Поскольку была такая теория: если внутри банка клиенты легко переходят с одного продукта на другой — скажем, со вкладов на накопительные счета, можно предположить, что они так же легко переходят из банка в банк. Но нет, это не подтвердилось — возможно, потому, что в прошлом году дифференциал ставок между банками практически не изменился. — Почему же тогда Сбер нарастил долю на рынке вкладов физлиц?

— Да, нарастил, и достаточно серьезно, причем не прилагая к этому особых усилий. Но здесь иной механизм. Просто другие банки предприняли значительные усилия для перенаправления вкладчиков на инвестиционные продукты. Очевидно, что в этом случае у них замедляются темпы роста объема вкладов.

— Почему вкладчики предпочитают в условиях низких ставок более ликвидные накопительные счета — понятно. А какая выгода для банков переориентировать клиентов на эти продукты?

— В отличие от срочных вкладов, по накопительным счетам можно менять ставку в одностороннем порядке. Соответственно, для банка это возможность управления своим процентным риском. При этом с точки зрения управления ликвидностью, соблюдение соответствующих нормативов для банка данный инструмент не хуже срочного вклада.

— А на рынок коллективных инвестиций вкладчики насколько активно переходят?

— ПИФы и даже НПФ растут. Но, конечно, гораздо меньшими темпами, чем объемы средств на брокерском обслуживании. Прежде всего потому, что они не обещают высокой доходности. А люди идут на рынок за доходностью. Причем не за долгосрочными продуктами, а в основном пытаются накоротке заработать.

Коронавирусный эффект сбережений

— ЦБ вошел в цикл повышения ставок, перехода к нейтральной денежно-кредитной политике. Как это отразится на рынке депозитов?

— Можно ожидать, что ставки постепенно начнут расти. Я не думаю, что они быстро пойдут вверх — для этого требуется соответствующая активизация кредитования. То есть реально стимулом для усиления конкуренции банков за средства граждан является не столько процентная политика ЦБ, сколько потребность в ресурсах для наращивания кредитного портфеля. Сейчас мы не перешли еще в ту стадию, когда активизация кредитования заставляет банки агрессивно конкурировать за средства вкладчиков. — Для расширения спроса на кредиты нужен экономический рост. Откуда он возьмется в условиях роста ставки ЦБ и роста стоимости фондирования?

Низкие темпы роста экономики в целом имеют немонетарные причины, и в таких условиях действительно очень сложно ждать высоких темпов кредитования юридических лиц

— Ну, все-таки ставка выросла на росте инфляции, значит, дополнительный спрос пока не дал роста производства, а ушел в рост цен. Это не только российский феномен — многие страны сталкиваются с похожими вызовами. Российский ЦБ, похоже, был одним из первых, кто повысил ставку, и наша ставка выросла достаточно заметно, и это, похоже, не последнее повышение. Более того, повышение ставки дополняется мерами по сдерживанию кредитования. Возвращаются ограничения не только на потребительские кредиты, но и на ипотечные. Сохранены все ограничительные меры на кредитование юридических лиц, прежде всего на валютное кредитование, но есть такие же меры для сделок M&A, где действу-

ют повышенные нормы резервирования — а они очень важны для работы с проблемной задолженностью. И все же низкие темпы роста экономики имеют немонетарные причины, в таких условиях действительно очень сложно ждать высоких темпов кредитования юридических лиц. — Какова сейчас, по вашим наблюдениям, макроэкономическая ситуация в целом?

— Она намного лучше, чем можно было ожидать в начале 2020 года. Апокалиптические сценарии, которые ри-

Стимулом для усиления конкуренции банков за средства граждан является не столько процентная политика ЦБ, сколько потребность в ресурсах для наращивания кредитного портфеля. Ставки постепенно начнут расти. Небыстро — для этого требуется соответствующая активизация кредитования

свалились в прошлом марте — апреле, не реализовались. Что касается текущей динамики, то потребительский спрос в мае вышел в плюс относительно 2019 года, причем даже в сфере услуг. Относительно 2020-го спрос в огромном плюсе.

— Как такое в принципе возможно, что потребительский спрос в большом плюсе, а с доходами населения ничего такого не происходит?

— В основном благодаря тому, что внешние поездки очень ограничены, люди меньше тратят за рубежом. А отечественная онлайн-розница составила серьезную конкуренцию иностранным интернет-магазинам, тем более что ей помогли соответствующие налоговые меры правительства. По нашим оценкам, в прошлом году из-за пандемии россияне потратили за границей примерно на 2,5 трлн руб. меньше, чем могли бы потратить в отсутствие карантинных мер. В этом году мы думаем, что эти траты будут больше, но все равно из-за ограничений не будет потрачено за границей около 1,5 трлн руб. Эти средства будут потрачены внутри страны, и это достаточно большие деньги. Совокупное потребление физических лиц — примерно 55 трлн руб., это 3% дополнительного спроса, который с внешнего сектора переключается на внутренний.

Второй фактор: больше года, с марта 2020-го до этого мая, мы видели существенное падение в секторе услуг, это 20–22% всех расходов, оно достигало 60% в апреле прошлого года, а в первом квартале этого — примерно 15%. Не потраченные на услуги средства частично стали сбережениями, а частично переключились на товарный рынок, также способствуя инфляционному давлению. Получается, даже в первом квартале 2021 года этот эффект можно оценить в 3% от расходов граждан.

Третье обстоятельство: у нас все-таки есть коронавиральный навес сбережений. В прошлом году вклады выросли рекордно. Обычно вклады растут только у богатых, но прошлый год был особенным: сбережения росли у всех. Частично этому способствовала господдержка. Например, из пособий на детей примерно половина средств была потрачена, а половина ушла в сбережения. И те сбережения, которые выросли у богатых, пошли на сбережения и рынок недвижимости, а сбережения самых бедных, скорее всего, будут потрачены в этом году — превратятся в какие-то долгосрочные покупки: бытовая техника, ремонт.

Если оценивать совокупный результат этих факторов, это примерно 3 трлн руб. дополнительного потребительского спроса в этом году. Это три главных фактора, которые спровоцировали потребительскую инфляцию. Вместе они намного важнее влияния курса рубля и других разовых факторов.

Беседовал Петр Рушайло

банк

«У ИП и крупных торговых сетей проблемы в рознице одни и те же»

Большинство предприятий малого и среднего бизнеса в России работают в сфере розничной торговли и услуг. Эта отрасль отнесена правительством к числу наиболее пострадавших из-за распространения коронавируса. Но кроме ограничений, связанных с пандемией, розничные компании сталкиваются с множеством других вызовов: повсеместный переход на онлайн-кассы и безналичную оплату, постепенное введение маркировки товаров и другие регуляторные требования. О том, как сейчас себя чувствует розничный бизнес и как банк может ему помочь, в интервью „Ъ“ рассказал руководитель направления развития малого бизнеса «Тинькофф Бизнеса» **Игорь Иванов**.

— розница —

— Компаниям розничного сектора сейчас приходится непросто. Какой оказалась первая половина этого года для клиентов «Тинькофф Бизнеса», которые работают с физлицами?
— На розничные компании приходится почти половина нашей активной клиентской базы юрилц. Мы очень хорошо представляем, с чем им приходится сталкиваться, и даже выделили работу с ними в отдельное направление.
С января 2021 года мы наблюдали устойчивый тренд на восстановление розничной торговли и сферы услуг после снятия большинства ограничений. До недавнего времени все чувствовали себя достаточно спокойно и вольготно. У компаний

— Как можно оценить масштаб розничного сектора в России?
— Это достаточно серьезный сегмент бизнеса. Если брать всю страну, то у нас насчитывается порядка 6 млн организаций и индивидуальных предпринимателей. Около 40% из них занимаются ритейлом и розничными услугами — это порядка 2,8 млн предпринимателей по всей стране. И у всех них, несмотря на размер и географию, возникают одни и те же проблемы, которые требуют отдельного решения.
— С какими основными проблемами приходится сталкиваться компаниям, которые работают в рознице?
— Если не брать в расчет пандемию коронавируса, которая в той или иной степени отразилась на всех отраслях бизнеса, то в последние не-

предпосылки к тому, что порог будет только уменьшаться и в конце концов затронет весь малый бизнес. 20 млн в год — это достаточно небольшая цифра, которая подпадает под критерий микробизнеса.
Четвертая история касается всех предпринимателей, не только розничного бизнеса, — это изменение порядка выдачи электронных подписей. С 2022 года электронные подписи будут выдавать только ФНС и доверенные удостоверяющие центры ФНС. Сейчас в ритейле достаточно много процессов завязано на электронной подписи, будь то приемка или отгрузка товара, взаимодействие с контрагентами по электронному документообороту, передача каких-то УПД и вообще продажа любых товаров между юрлицами через электронный документооборот в связи с тотальной маркировкой товаров.

Конечно, это не все вызовы, с которыми приходится сталкиваться предпринимателям. Помимо исполнения законодательных требований есть много других процессов, которые требуют внимания: сложности перехода в онлайн, работа на маркетплейсах, создание интернет-магазина и сайта, подключение логистики и курьерских служб, прием платежей в интернете — этой экспертизы еще недавно почти не было у большинства предпринимателей.

— Что конкретно вы предлагаете делать клиентам по каждому из этих процессов?
— По кассам мы подготовили решение, которое закроет потребности всех индивидуальных предпринимателей. Мы сделали, по нашему мнению, лучшее предложение на



ЛИЧНОЕ ДЕЛО

Игорь Иванов, руководитель направления развития малого бизнеса «Тинькофф Бизнеса». Окончил Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова по специальности «математика». Работает в «Тинькофф» около десяти лет. Начал свою карьеру в 2012 году с должности технолога, организовывал работу представителей банка. Далее занимался проектами по оптимизации процессов обработки персональных данных, машинным обучением, голосовой биометрией, коллекшеном и другими. В «Тинькофф Бизнесе» с момента открытия направления в 2015 году, на старте отвечал за запуск кредитно-гарантийных продуктов. В настоящий момент руководит направлением развития продуктов для компаний малого бизнеса.

чтобы снизить затраты на выполнение регуляторных требований. Сейчас на бесплатные кассы приходится 30% наших терминалов, и эта цифра будет только расти.

— Что касается маркировки товаров, предпринимателям нужна касса, которая может передавать данные вместе с ОФД в «Честный знак».

В России насчитывается порядка 6 млн организаций и индивидуальных предпринимателей. Около 40% из них занимаются ритейлом и розничными услугами — это порядка 2,8 млн предпринимателей по всей стране

рынке, которому еще нет аналогов: с начала года выдаем бизнесу бесплатную кассу при подключении торгового эквайринга. Стоимость отдельной онлайн-кассы в среднем составляет 18 тыс. руб. Та модель, которую мы предлагаем, стоит 20 900 руб. Для малого бизнеса это очень дорого. Мы готовы взять на себя эту нагрузку,

Мы решаем и этот вопрос. Чтобы продавать маркированные товары, предпринимателям необходим еще электронный документооборот, а для него нужна электронная подпись, которую мы тоже предлагаем своим клиентам.

По приему платежей у нас есть и торговый, и интернет-эквайринг.

— У индивидуальных предпринимателей и крупных торговых сетей проблемы в рознице одни и те же: законодательные требования стирают границы между ними. Но и мы со своей стороны хотим предоставлять равные возможности для бизнеса.

Например, у нас есть маркетинговая платформа «Тинькофф Таргет». Мы даем возможность нашим партнерам размещать свои предложения для наших клиентов-физлиц в мобильном приложении «Тинькофф». Этот инструмент работает по модели cost per action (CPA-модель), то есть партнер платит, только если клиент сделал у него покупку по карте «Тинькофф». Это выгодно для предпринимателя, он не оплачивает пустые клики и может расширить свою аудиторию до порядка 15 млн физических лиц — клиентов «Тинькофф» по всей стране. Сейчас эту возможность использует несколько сотен торговых сетей.

В ближайшее время мы планируем открыть эту платформу для малого бизнеса и промотировать наших клиентов через все возможные инструменты. У нас их достаточно много: можем размещать бизнес на карте в вебе и в мобильном приложении, в определенной категории. Можем делать push-уведомления на отдельную аудиторию в любом городе, например отправить жителям Краснодарского края сообщение, что за покупки в ближайшем салоне красоты можно получить 10% кэшбэка.

Сначала сделаем пилотный проект в одном из регионов, а затем масштабируем проект на всю страну. Малый бизнес не может позволить себе тратить миллионы на рекламу, содержать отдельных специалистов, чтобы разбираться в рекламных инструментах. А «Таргет» не требует никакой интеграции, никакого обучения или найма дополнительного персонала.

— Насколько активно этот сектор пользуется кредитами, если сравнивать с другими отраслями?

— Розничный бизнес обращается за кредитами чаще, чем компании, работающие, например, в сфере производства. Как правило, торговым и сервисным предприятиям нужны кредиты на небольшие сроки для увеличения оборотных активов или на закрытие кассового разрыва. Поэтому наиболее популярны оборотные кредиты и овердрафты. Решение по ним можно получить меньше чем за минуту.

Недавно мы увеличили максимальный лимит по овердрафту более чем в три раза — до 10 млн руб. Для большинства клиентов лимит вообще предодобрен и отображается в личном кабинете — они всегда могут на него рассчитывать. Сейчас у нас в разработке находится еще несколько кредитных механик, которые заточены на решение задач наших клиентов, занимающихся именно розницей. Скоро сможем о них рассказать.

Записала Мария Григорьева

Мы сделали лучшее предложение на рынке, которому нет аналогов: с начала года выдаем бизнесу бесплатную кассу при подключении торгового эквайринга

была задача вернуть потерянный спрос, и наши клиенты с этим более или менее справились.

В первом полугодии количество новых клиентов «Тинькофф Бизнеса», которые занимаются ритейлом, увеличилось в два раза по сравнению с тем же периодом прошлого года. Обороты розничных магазинов с начала года уже выросли на 40%, и пока нельзя сказать, что летний всплеск заболеваний как-то на них отразился.

При этом мы видим продолжающийся рост объемов продаж в онлайн. Большинство бизнесов освоили этот канал год назад — им просто некуда было деваться, и с тех пор тренд на переход розницы в интернет сохраняется. Это связано, конечно, с тем, что в пандемию онлайн прочно вошел в нашу жизнь: люди покупают в интернет-магазинах практически все.

К новым условиям адаптировались и супермаркеты, и предприятия, которые работают в сфере питания. По данным нашего проекта Tinkoff Data, за прошлый год рынок доставки готовой еды и продуктов вырос в четыре раза. Если брать рестораны, то сейчас 20% всех заказов делается онлайн. А в супермаркетах — около 13% покупок.

сколько лет на рынке происходят четыре глобальных изменения, которые сильно влияют на розничные компании.

Первое изменение, которое дало большой толчок облению рынка, — это внедрение онлайн-касс. Кассы, которые передают информацию в налоговую, стали обязательными для большинства компаний, которые работают в B2C-сфере. С 1 июля 2021 года их обязаны использовать все розничные предприниматели.

Второй значимый тренд — постепенное введение маркировки для различных категорий товаров. Количество компаний, которые должны будут подтверждать официальное происхождение продукции и прозрачность цепочки поставок, будет только расти.

Третий тренд — снижение порога, с которого продавцы обязаны принимать денежные средства в безналичном порядке. Уже с 1 июля 2021 года продавец, у которого выручка за предшествующий календарный год превысит 20 млн руб., обязан обеспечить потребителям возможность осуществления расчетов безналично, с использованием платежных инструментов системы «Мир» и других способов приема безналичных платежей. Есть все

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 апреля 2021 года. (Продолжение на стр. 18)

№ Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Чистая прибыль (млн руб.)	№ Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№ Изм. (%)					
121	«Ханлов»	Киров	26368	-0,3	4035	124	3,2	175,6	89	13 851	84	-1,7	16335	3,9	7554	71	6,5
122	Квант Мобайл Банк	Москва	25919	-6,9	3497	134	16,3	84,3	118	14 180	81	-9,4	18874	-9,7	20364	56	-5,4
123	Татсоцбанк	Казань	25910	-25,4	9194	86	1,4	205,7	83	6 723	113	-2,6	12328	11,4	2871	101	-8,4
124	Модульбанк	Кострома	25692	-10,5	2914	145	-5,9	364,8	64	36	302	1,2	1235	-0,4	23	288	-7,4
125	Алибанк	Набережные Челны	24552	1,6	5213	114	0,6	104,2	109	10 707	91	-3,9	9949	25,8	1209	130	-8,2
126	Илбанк	Москва	24180	20,2	2873	146	0,4	-137,7	331	16 069	74	9,8	9238	19,0	866	141	-6,1
127	НБД-банк	Нижний Новгород	24015	0,1	5235	113	-0,2	168,6	93	12 729	86	1,3	1470	20,3	303	185	-3,2
128	«Денкобанк Москва»	Москва	23177	-4,2	6703	100	5,9	334,6	68	231	272	-6,0	14787	2,1	0	318	-43,5
129	«Уральский финансовый дом»	Пермь	22773	-0,6	2836	148	2,7	225,0	80	15 083	76	0,6	10793	-2,0	7296	73	-1,4
130	«Чайна Констракшн Банк»	Москва	22652	-7,5	6497	101	0,2	12,7	196	317	258	5,8	6702	-14,0	269	191	16,8
131	«Консервативный» КБ	Астрахань	22559	10,8	1445	187	-1,9	6,4	216	628	223	4,9	39	13,5	18	294	37,4
132	Экономбанк	Саратов	22344	-1,0	-1294	338	-	-14,9	304	14 885	78	0,3	6602	-11,1	538	168	-16,7
133	Саровскийбанк	Саров	22133	-29,2	4287	123	-47,1	288,3	69	10 153	95	-39,4	6001	-26,5	3023	97	-14,8
134	Джей энд Ти Банк	Москва	20754	1,8	6911	99	-3,6	-136,0	330	9 059	101	7,3	7519	-9,4	592	164	-6,8
135	Москоммерцбанк	Москва	20735	-7,2	9259	85	0,5	26,1	161	8 261	105	0,6	8522	-3,9	5729	82	154,2
136	Энергобанк	Казань	19564	6,9	5670	108	-0,6	121,7	104	6 199	114	0,3	10718	-3,5	2918	99	1,7
137	Автоградбанк	Москва	19326	9,8	3976	126	4,6	-286,6	339	429	242	-65,2	3532	32,6	1427	121	13,2
138	Энергомашбанк	Санкт-Петербург	19161	3,1	2238	154	12,4	171,7	92	13 562	85	3,4	17662	4,2	26	284	-5,8
139	«Агропромкредит»	Лыткарино	18990	-4,9	2327	152	0,3	25,9	162	10 191	94	-16,5	6801	5,3	861	142	0,0
140	«РЕСО Кредит»	Москва	18887	2,4	3859	128	2,3	42,7	140	3 511	145	-0,8	16	-0,6	20	290	-2,6
141	«Адепт»	Новосибирск	18861	-3,2	2845	147	1,9	167,9	94	8 982	103	-5,2	9319	-5,5	2318	107	3,0
142	Кошелев-банк	Самара	18557	-3,3	1865	157	-7,4	-39,9	319	14 007	82	-1,1	7957	7,8	364	96	-1,8
143	«Александровский»	Санкт-Петербург	18389	-1,8	2211	156	-2,2	18,2	181	7 902	107	-5,0	6907	0,0	1370	122	20,5
144	Морской банк	Москва	18246	-5,0	2000	162	0,1	30,3	152	5 282	123	2,0	8976	5,0	30	281	12,8
145	НК-банк	Москва	18122	5,3	3072	144	-2,5	-42,7	320	8 010	106	-3,9	6976	8,5	3250	94	33,6
146	Тольяттиимбанк	Тольятти	17082	13,0	748	95	41,1	2069,4	24	1 246	193	5,7	1400	-25,5	838	144	-4,1
147	Норвик-банк	Киров	16970	-2,4	1841	168	-0,8	35,6	148	11 094	90	-2,6	6916	10,3	5535	83	18,0
148	Эс-Би-Ай Банк	Москва	16759	6,5	6086	106	-3,2	89,6	115	4 715	126	4,7	13432	38,2	2417	105	-3,9
149	Прим-Внешторгбанк	Рязань	16704	0,0	1571	178	4,9	77,7	124	9 608	97	-0,3	9725	29,5	1796	115	12,8
150	«Оренбург»	Оренбург	16504	-0,2	3209	140	0,5	25,9	163	9 980	96	-0,2	9126	2,6	5924	80	1,6
151	Алеф-банк	Москва	16402	-0,1	4654	118	-0,1	-244,7	338	7 016	111	6,3	5623	11,7	690	154	35,7
152	Реалст-банк	Москва	16298	-3,6	4013	125	-3,0	112,2	106	5 604	118	0,9	10965	3,8	4904	85	0,2
153	НФК	Москва	15980	2,8	3096	143	-1,9	32,8	151	0	316	-	15137	2,4	4	310	0,0
154	СКС	Москва	15696	-0,1	1061	219	0,4	6,9	214	41	299	-4,1	5864	0,5	0	321	-
155	«Развитие-Столица»	Москва	15672	-2,9	3886	127	-0,4	445,0	57	1 382	187	-22,0	6238	8,6	4157	86	1,2
156	Промтрансбанк	Уфа	15193	12,2	1043	222	3,0	24,2	167	5 539	119	-1,7	2810	-0,2	2909	100	-0,7
157	«Итур»	Южно-Сахалинск	14369	-0,1	1688	173	-5,7	-13,8	300	2 970	154	-0,3	2507	8,2	146	222	25,8
158	«Форшадт»	Оренбург	14344	1,1	3258	138	3,9	564,5	46	5 844	116	-9,8	6856	5,8	4103	88	-1,0
159	«Пойдем!»	Москва	14016	-1,7	3603	133	-4,1	247,5	73	9 325	99	-5,0	10085	-2,4	13585	83	-0,5
160	Нико-банк	Оренбург	13663	0,5	2056	161	1,1	72,3	126	8 902	104	1,4	7634	-4,3	3667	90	0,7
161	Рунорбанк	Москва	13218	-2,9	3352	137	7,6	129,4	101	3 475	146	-6,3	8179	1,3	7367	72	46,8
162	БЖФ-банк	Москва	13135	4,2	2190	158	-8,6	-201,6	335	9 456	98	5,5	9306	21,4	919	69	52,9
163	НПБ	Москва	12907	-5,3	2788	150	0,4	0,1	262	5 365	122	-11,5	5272	-3,4	801	147	39,8
164	Ишбанк	Москва	12829	6,9	6101	105	0,1	-18,4	307	1 876	177	-9,4	8071	15,3	96	237	-14,5
165	Датбанк	Ижевск	12520	-5,8	1437	188	1,7	-17,7	306	7 650	108	-6,2	5950	-2,4	1925	113	0,2
166	«Чайнаинвестбанк»	Москва	12260	-4,8	9808	80	-0,5	-2,2	271	0	316	-	3627	-2,0	0	321	-
167	Юг-Инвестбанк	Краснодар	12095	-0,8	1490	184	4,2	55,5	132	7 403	109	-0,5	6080	4,5	2091	111	-1,9
168	Банк Казани	Казань	11871	-6,2	2111	159	-1,3	16,0	187	4 918	125	-0,6	6232	5,4	1366	123	5,5
169	НРБ	Москва	11681	4,3	5115	115	-0,9	82,6	119	1 256	192	-26,2	4274	-1,4	631	158	-26,2
170	Кс-банк	Саранск	11681	-1,4	1020	229	0,1	-7,4	291	9 179	100	-3,0	7853	-9,1	3184	95	-2,3
171	Русинвестбанк	Москва	11250	3,1	7289	96	0,5	27,4	160	647	220	-6,2	2099	46,2	11	300	171,8
172	«Рунд»	Москва	10901	-6,8	1389	190	-2,4	-2,9	275	3 935	138	-14,4	1767	15,1	454	172	3,1
173	«Финам»	Москва	10639	-7,7	1825	169	2,0	69,2	129	3 060	152	-2,0	244	11,0	296	188	10,2
174	БФР	Москва															

банк



На всех парусах

В рамках Международного военно-морского салона в Санкт-Петербурге подписан ряд знаковых соглашений для развития российского судостроения. Новикомбанк, как опорный банк российской промышленности, принял активное участие в мероприятии, заключив несколько стратегически важных для отрасли контрактов. Банк последовательно увеличивает финансирование судостроения, помогая предприятиям успешно выполнять поставленную правительством задачу импортозамещения.

— стратегия —

Инновационные проекты

Юбилейный, десятый Международный военно-морской салон (МВМС-21) прошел с 23 по 27 июня в Санкт-Петербурге. В ходе мероприятия российские и иностранные компании представили свои достижения в сфере кораблестроения и судостроения, продемонстрировали новейшие системы навигации, связи и управления, корабельные энергетические установки, инновационные материалы и перспективные технологии.

Новикомбанк принимает активное участие в развитии данных направлений. Как один из лидеров по поддержке судостроения банк организует финансирование для строительства ледоколов, гражданских судов специальной назначения, морской техники, предоставляет отраслевым компаниям банковские гарантии для обеспечения обязательств перед контрагентами.

В рамках МВМС-21 Новикомбанк подписал ряд знаковых соглашений, направленных на реализацию стратегически важных проектов по развитию судостроения. В частности, следует отметить соглашения с Объединенной судостроительной корпорацией (ОСК).

Сегодня выручка ОСК в гражданском секторе составляет 21%, но к 2030 году необходимо достичь паритета между гражданской и военной продукцией. По словам гендиректора ОСК Алексея Рахманова в интервью газете «Ведомости», в долгосрочной программе развития общая выручка ОСК по году должна достичь около 500 млрд руб. и компания стремится увеличить долю от «гражданки» до 180–200 млрд руб. В этом году ОСК планирует сдать 20 гражданских судов на общую сумму 93 млрд руб.

«Это действительно непростая задача, и мы, как банк, который давно и эффективно работает с предприятиями судостроения, понимаем, как

важно грамотно подобрать действительно актуальные финансовые решения. Именно такой подход в организации финансирования поможет судостроительным предприятиям успешно достичь поставленных целей. В первую очередь речь идет о повышении эффективности инфраструктуры, снижении сроков строительства и в конечном счете повышении конкурентоспособности отечественной продукции», — говорит председатель правления Новикомбанка Елена Георгиева.

На МВМС-21 состоялось подписание соглашения о предоставлении банковских гарантий Новикомбанка по госконтракту с ФКУ «Дирекция госзаказчика» на постройку многофункциональных буксиров-спасателей мощностью 7 МВт. Сумма финансирования — 4,5 млрд руб. Новикомбанк также заключил соглашение о финансировании дочернего предприятия ОСК компании «Машпромлизинг» на сумму 2 млрд руб. АО «Машпромлизинг» — одна из ведущих компаний в сегменте лизинга морских и речных судов. Она является оператором «Программы лизинга морских и речных гражданских судов на период до 2030 года». Благодаря финансированию Новикомбанка «Машпромлизинг» будет покупать продукцию ОСК и оборудование для предприятий.

Новикомбанк примет участие в ряде проектов по развитию научнотехнического потенциала отрасли. Банк заключил соглашение о сотрудничестве с ФГУП «Крыловский государственный научный центр». Это крупнейшая комплексная научная организация России по кораблестроению, судостроению и морской технике, обеспечивающая проектирование и строительство гражданско-флота России и морских сооружений для разведки и добычи полезных ископаемых на морском шельфе. Стороны договорились, что Новикомбанк организует финансирование для реализации корпоратив-



Председатель правления Новикомбанка Елена Георгиева и генеральный директор «Машпромлизинг» Александр Бабич на МВМС-21 в Санкт-Петербурге

ной программы повышения конкурентоспособности, направленной на обеспечение роста объема производства и реализации гражданской экспортно ориентированной продукции, конкурентоспособной на мировых рынках.

Еще одно значимое подписание, состоявшееся на МВМС-2021, касается двигателестроения. Новикомбанк заключил соглашение с Объединенной судостроительной корпорацией (ОСК), согласно которому банк рассмотрит возможность организации АО «ОДК» финансирования для производства корабельных газотурбинных двигателей.

Укрепляет лидерство

Судостроение является одной из приоритетных отраслей в кредитном портфеле Новикомбанка. «Основная цель нашей деятельности — поддержка ключевых проектов российской промышленности, направленных на повышение ее эффективности и конкурентоспособности, и судостроения — та отрасль, которой необходима полноценная поддержка финансовых институтов. Только путем долгосрочного сотрудничества мы сможем развить научно-технический потенциал предприятий и успешно реализовать программы импортозамещения», — подчеркнула Елена Георгиева.

Новикомбанк демонстрирует положительную динамику финан-

сирования этого направления. Так, за первый квартал 2021 года объем предоставленных кредитов предприятиям судостроения увеличился с 30,6 млрд руб. до 31,6 млрд руб.

«Мы с большим оптимизмом смотрим на потенциал развития отрасли. Тот факт, что в 2020 году предприятия продолжили сдавать сложные заказы, не нарушая контрактные сроки и выполняя все обязательства по качеству продукции, дает нам основания полагать, что и в этом году нас ждут хорошие результаты», — говорит Елена Георгиева.

Среди знаковых для российской судостроения проектов стоит отметить создание плавучего энергетического блока «Академик Ломоносов». Реализация этого проекта происходила при финансовой поддержке Новикомбанка, который открыл кредитную линию на сумму 9 млрд руб.

Плавучий энергетический блок «Академик Ломоносов» без преувеличения можно назвать уникальным проектом и гордостью отечественного судостроения. Это новый класс энергоисточников на базе российских технологий атомного судостроения, не имеющих аналогов в мире. Сегодня к ПАТЭС проявляет интерес множество стран по всему миру.

Проект предназначен для надежного круглогодичного тепло- и электроснабжения удаленных районов Арктики и Дальнего Востока. ПА-

ТЭС решает две задачи. Во-первых, это замещение выбывающих мощностей Билибинской АЭС, действующей с 1974 года, и Чаунской ТЭЦ, которой уже более 70 лет. Во-вторых, это обеспечение энергией основных горнодобывающих компаний, расположенных на западной Чукотке в Чаун-Билибинском энергоузле — большом рудно-металлическом кластере, в том числе золотодобывающих компаний и проектов, связанных с развитием Баимской рудной зоны.

Среди показательных примеров выполнения задачи по импортозамещению можно назвать кредитование Невского судостроительно-судоремонтного завода. Новикомбанк установил предприятию кредитный лимит в размере 2 млрд руб. В рамках этого соглашения завод исполнил контракт на строительство многофункциональных буксиров-спасателей мощностью 2,5–3 МВт и гражданских судов. «В прошлом году завод работал достаточно продуктивно и передал заказчиком многофункциональный буксир-спасатель «Бейсу» и грузопассажирский паром «Адмирал Невельской». Мы уверены, что финансовая поддержка Новикомбанка поможет заводу и впредь своевременно и качественно реализовывать свои проекты», — подчеркнула Елена Георгиева.

Еще один проект Новикомбанка реализуется в сотрудничестве с Сахалинской лизинговой компанией

рыболовского флота (АО «Сахалинлизингфлот»). Договор с компанией предусматривает изготовление двух грузопассажирских судов проекта PV22 (морские пассажирские суда прибрежного плавания) на сумму 4,6 млрд руб.

Обогнав Китай

В 2020 году Россия вышла на второе место в мире по объемам судостроения, согласно рейтингу авторитетного английского агентства Clarkson Research. Российские судостроители (крупнейшим из которых является ОСК) впервые вошли в тройку лидеров. Следом за Южной Кореей традиционно всегда шел Китай. Но в этот раз, обогнав КНР, вторую строчку рейтинга заняла Россия. В третьем квартале 2020 года объем российского тоннажа в судостроении составил 860 тыс. СГТ. Это на 30 тыс. регистровых тонн больше, чем у Китая, который занял в этот раз третью строчку рейтинга.

Такие выдающиеся результаты Россия показала впервые благодаря программе по строительству гражданских судов, в том числе проектам, реализованным в партнерстве с Новикомбанком. Как заявил глава ОСК Алексей Рахманов, после сдачи ледоколов «Урал» и «Сибирь» РФ вполне сможет претендовать и на первое место в мире.

Финансирование в одной точке

В Новикомбанке отмечают, что все инвестиционные проекты, соглашения о которых были подписаны на МВМС-2021, уникальны. Банк берет на себя роль организатора финансирования, предоставляя на каждом этапе свою экспертизу и сопровождение, уделяя особое внимание интеграции в проект доступных мер господдержки.

Данный алгоритм помогает собрать все доступные механизмы и средства институтов развития, инструменты финансового рынка в одной точке. Таким образом, предприятия получают качественное и своевременное финансирование на максимально выгодных условиях, что позволяет сокращать сроки окупаемости проектов.

«Наша цель — кредитовать реальный сектор экономики на оптимальных для предприятий условиях, и эту задачу мы успешно выполняем. В 2021 году темпы роста кредитного портфеля Новикомбанка также будут высокими, что позволит обеспечить финансовую поддержку предприятий даже в тех сложных условиях, в которых работает сегодня наша экономика», — подчеркнула Елена Георгиева.

Ольга Иванова

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 апреля 2021 года. (Продолжение на стр. 19)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦСА» специально для «Ъ».

№ Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	№ Прирост капитала (%)	Чистая прибыль (млн руб.)	№ Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№ Изм. (%)				
209 «Новый век»	Москва	5822	17,4	1169	205	1,7	30,1	153	516	233	2,4	1290	2,2	308	183	21,3
210 Гута-банк	Москва	5505	-8,8	3205	141	0,3	23,7	168	665	239	-12,4	691	-2,2	366	180	-4,2
211 Роял Кредит Банк	Владивосток	5335	-4,8	830	233	10,5	100,2	110	3 709	141	4,0	2012	-33,8	49	263	-8,6
212 ИС-банк	Москва	5312	-19,3	1050	221	-10,8	51,2	134	4	307	20,0	2655	-13,4	590	165	12,6
213 СИАБ	Санкт-Петербург	4977	1,2	771	236	-6,3	-34,8	318	2 358	166	1,0	2163	24,0	446	173	1 203,8
214 Стройобанк	Томск	4946	-1,2	1341	193	0,5	15,6	189	1 901	175	-4,8	3189	7,2	347	181	-2,0
215 «Веста»	Москва	4794	-15,0	1118	212	-5,9	520,0	50	680	216	-32,8	827	-52,7	737	149	-21,9
216 Заубер-банк	Санкт-Петербург	4703	-16,1	1040	223	-2,6	-54,4	326	1 697	180	-9,7	548	-13,8	778	148	11,4
217 Сити Инвест банк	Санкт-Петербург	4674	-11,7	1644	176	-7,6	76,8	125	123	289	-3,0	801	3,8	1230	128	2,7
218 «Кремлевский»	Москва	4546	2,6	2213	155	-3,5	-49,1	324	489	236	-8,9	1609	33,0	301	186	36,1
219 «Платина»	Москва	4510	-31,2	1095	216	0,2	4,7	223	333	255	2,8	327	-3,7	12	299	-25,4
220 Домомбанк	Ростов-на-Дону	4473	5,4	445	280	-0,9	-6,5	283	2 245	168	-5,6	610	-4,1	135	227	-6,1
221 Кубаньбанк	Краснодар	4446	-4,4	1314	197	-0,9	6,5	215	2 287	167	-14,2	2241	5,4	241	197	16,1
222 Крокус-банк	Москва	4232	-20,3	1409	189	2,6	55,3	133	1 964	174	15,9	1294	6,5	246	196	2,6
223 Братский АНБ	Братск	4144	2,3	503	269	0,7	-4,9	294	2 114	172	-4,5	1853	-4,1	199	208	-5,3
224 «Заречь»	Казань	4031	-10,8	1181	203	6,2	2,6	235	993	206	1,2	1021	-3,6	24	287	31,6
225 Первоуральскбанк	Первоуральск	4026	8,4	515	265	0,5	11,3	203	2 465	162	9,5	2995	5,0	336	182	-16,3
226 Владивостокбанк	Владивосток	4020	-1,6	1100	215	0,8	38,2	145	1 471	183	2,1	2842	3,0	1291	125	-0,8
227 «Длинский»	Южно-Сахалинск	4009	-12,9	374	298	-2,3	-4,0	278	1 335	188	-6,4	1219	3,2	470	170	1,3
228 Носибанк	Вологда	3971	1,9	2374	151	10,6	268,6	71	676	217	-1,9	2761	7,9	1736	116	10,2
229 «Москва-Сити»	Москва	3956	-17,1	1522	182	6,0	69,0	130	1 133	201	-16,6	537	-12,0	521	169	17,1
230 Москомбанк	Москва	3934	-4,1	1230	202	1,6	0,8	249	1 026	204	-1,2	622	50,5	49	262	-1,6
231 Живото-банк	Рязань	3908	-8,1	364	309	-1,8	-10,9	295	1 543	181	2,6	1038	1,6	417	176	23,7
232 Алтайкапиталбанк	Барнаул	3887	-2,6	650	248	3,3	21,9	171	1 385	186	-2,8	2522	0,6	254	194	12,4
233 «Вологжанин»	Вологда	3848	-0,3	512	267	0,7	15,7	188	2 584	160	-1,5	1743	11,8	643	157	49,5
234 Камчатторгбанк	Петропавловск-Камчатский	3841	-5,1	763	237	4,6	36,8	146	2 186	170	-1,0	1234	0,0	250	195	2,7
235 СПб банк инвестиций	Санкт-Петербург	3749	9,7	1235	200	-0,6	5,3	220	0	316	—	4	-46,9	4	308	-39,6
236 Камский коммерческий банк	Набережные Челны	3678	-8,4	713	242	0,7	5,6	219	2 131	171	-4,0	2119	6,5	1283	126	-2,7
237 Ситко-банк	Москва	3664	15,6	1381	191	1,0	5,8	218	506	235	-2,4	1318	5,5	204	206	7,2
238 Уралпромбанк	Челябинск	3590	-0,8	1165	207	-1,4	2,1	239	1 420	184	-2,3	927	-1,8	540	167	1,4
239 «Дален»	Москва	3438	-26,0	760	239	1,8	12,5	199	1 079	202	-7,4	84	-7,1	7	303	-18,8
240 «Юнстрим»	Москва	3294	-15,7	1022	228	-3,9	29,2	154	30	303	-8,5	193	2,6	11	301	-30,4
241 «Бизнес-Сервис-Траст»	Новокузнецк	3279	2,7	773	235	-0,3	7,3	212	1 888	176	1,9	1905	2,9	1181	133	6,4
242 «Система»	Москва	3273	31,9	1088	217	0,5	8,9	209	214	277	0,1	736	-5,6	224	200	-3,5
243 Икано-банк	Химки	3268	11,7	643	250	8,3	-161,3	332	87	294	7,1	2495	29,9	2771	104	135,9
244 Алма-банк	Москва	3225	-3,7	1123	211	2,2	-23,0	309	563	227	-10,6	1183	-9,9	7	305	-90,0
245 Первый клиентский банк	Москва	3200	-7,6	1679	174	2,9	25,3	164	0	316	—	2439	20,3	719	152	-9,1
246 Крокус-банк	Москва	3000	-27,0	266	336	-13,9	-27,2	312	2 431	164	-31,2	290	-1,0	160	216	17,2
247 Тендер-банк	Москва	2972	-10,4	1232	201	3,5	-24,3	337	1 188	197	-1,2	1514	-6,8	819	145	-12,7
248 УниФонбанк	Москва	2970	-8,0	2057	160	3,4	3,2	233	0	313	-25,0	888	-3,6	42	273	-8,4
249 Пробанк	Москва	2908	-3,2	1323	196	-0,3	-30,3	316	477	239	-7,2	1522	11,3	54	256	3,9
250 Автокредитбанк	Казань	2694	-4,5	572	257	2,6	14,2	191	382	248	-11,2	1526	-8,6	137	225	-4,1
251 ОРБанк	Москва	2663	-10,4	432	285	-3,5	3,4	232	393	247	-0,8	494	-8,1	107	235	-2,6
252 Ямалтревбанк	Ярославль	2660	-3,9	373	299	0,2	1,6	244	1 241	194	-2,7	1963	8,8	264	192	-4,2
253 «Уралфинанс»	Екатеринбург	2645	4,6	462	274	-7,4	-23,2	310	814	212	-7,9	148	77,0	43	271	-7,9
254 «Глобус»	Москва	2610	-7,8	594	255	-3,7	24,9	166	1 200	196	8,6	1151	15,9	240	198	95,3
255 РБА	Москва	2587	7,0	1954	166	2,2	-5,2	282	149	283	3,8	565	-32,3	0	321	-100,0
256 Росгит-банк	Москва	2564	-11,5	563	260	-0,2	17,9	182	990	207	-13,3	709	9,7	393	178	-0,3
257 Внешфинбанк	Краснодар	2562	-3,8	1158	208	3,0	-3,3	276	889	209	9,9	188	94,9	86	239	64,1
258 «Эпика»	Калуга	2523	-5,5	455	277	-1,2	4,3	228	94	208	1,6	1164	-5,4	289	190	-8,0
259 «Кетовский»	Курган	2519	-6,4	495	270	0,9	22,3	170	1 385	185	0,2	1482	4,7	57	255	0,4
260 Социум-банк	Москва	2405	-0,3	1061	218	0,4	16,2	186	609	234	14,5	216	-58,5	70	247	21,0
261 «Первь»	Пермь	2404	0,5	570	258	2,2	17,7	184	640	221	-5,6	1039	17,1	165	215	-30,2
262 «Капитал»	Москва	2348	1,0	1971	165	2,1	20,8	174	259	267	-1,1	22	-0,1	3	311	63,4
2																

банк

«Российский инвестор к ETF готов»

ЦБ России продолжает повышать ключевую ставку, что стимулирует банки пересматривать условия по вкладам. О том, как это повлияет на инвестиционные предпочтения частных инвесторов, о планах по развитию бизнеса, сервисах, доступных клиентам, а также о том, как ограничить клиентские риски, «Ъ» рассказал руководитель «МКБ Инвестиции» **Максим Малетин**.

— инвестиции —

— Не опасаетесь, что разворот депозитных ставок затормозит развитие инвестиционного бизнеса?

— В случае дальнейшего подъема ставок скорость открытия новых брокерских счетов может снизиться — такого хайпового всплеска, какой мы видели в последние два года, уже не будет. В первую очередь снижение спроса произойдет за счет случайных инвесторов, которые массово приходили на рынок, открывали счета, но ничего особо не инвестировали. Именно поэтому на нашем рынке так много нулевых счетов или счетов с минимальным объемом средств. Для таких клиентов уровень ставки по вкладам имеет важное значение, и при ее дальнейшем росте они потеряют интерес к эксперименту на фондовом рынке. Наша концепция развития подразумевает не количественный рост клиентской базы, а качественный. Это более эффективно, чем расходование средств на привлечение пустых счетов. К тому же частные клиенты, которые сформировали благосостояние, в независимости от уровня ставок будут интересоваться доступными вариантами инвестирования, так как это нужно им для диверсификации сбережений. Уверен, в целом активы клиентов будут увеличиваться через инвестиции.

— Какие задачи стоят перед «МКБ Инвестиции»?

— До осени прошлого года МКБ не развивал активно розничный брокерский бизнес, поэтому первоочередная задача для нас — это предоставить инвестиционные продукты собственным клиентам банка. По мере того как узнаваемость бренда вырастет, мы приступим ко второй задаче — это привлечение через платформу новых клиентов. Я убежден, что со временем банковский рынок будет прирастать клиентами инвестиционного бизнеса, а не классического банкинга.

— Сколько сейчас у вас клиентов обслуживается? Много ли нулевых счетов? Кто ваш клиент?

— К нам приходит достаточно крупный клиент, отчасти это связано с тем, что бренд «МКБ Инвестиции» еще не сильно известен в широких массах, отчасти — с развитием сегмента банка по обслуживанию состоятельных клиентов. В клиентской базе я бы выделил два наиболее активных сегмента — это инвесторы с объемом средств на счетах 0,5–1 млн руб. и 1–3 млн руб. Безусловно, у нас есть частники и с меньшим размером счета, но основная торговая активность формируется за счет операций состоятельных физических лиц. По количеству активных счетов на Московской бирже мы входим только в топ-25 брокеров, но с точки зрения оборотов, что более



важно для бизнеса, мы стабильно входим в топ-5 компаний в секции фондового рынка. Этот результат достигается за счет высокодиверсифицированной клиентской базы, которая представлена как крупными и мелкими российскими частными и институциональными инвесторами, так и иностранными институциональными инвесторами.

— Многие из них наверняка пользуются мобильной платформой «МКБ Инвест». Сколько в вашем мобильном приложении активных пользователей? Какой процент из них совершают операции каждый день?

— Конечно, потому что это значительно упрощает процесс. Если раньше тебе надо было ехать в офис брокера, подписывать кипу документов, ждать несколько дней для совершения элементарных операций, то сейчас все доступно в твоем мобильном телефоне. Проверять свой портфель просто, так же, как проверять мессенджеры или загружать фильм с YouTube. Более 40% наших клиентов — активные пользователи приложения, и мы видим, как этот процент растет.

— Но ведь не все из этих инвесторов профессионалы, есть и вчерашние вкладчики. Как защитить таких инвесторов от необдуманных и рискованных решений?

— Продавать клиентам только тот продукт, который удовлетворяет его не только по уровню доходности, но и риску. Помогать им формировать портфель. Для этого достаточно с помощью мобильного приложения определить свой риск-профиль и просматривать советы робо-адаптера. В первую очередь вчерашним вкладчикам стоит смотреть на продукты коллективного инвестирования — это паевые инвестиционные фонды, доверительное управление. Люди в большинстве своем заняты повседневными занятиями, у всех свои профессиональные знания, и поэтому для них фондовый рынок не интересен, но вопрос размещения средств беспокоит всех

без исключения. Индустрия инвестиционных фондов и решений в рамках ДУ — лучшие для первого опыта, так как забота о преумножении капитала ложится на плечи команды профессиональных управляющих. Если же клиент хочет самостоятельно торговать и уверен в своих знаниях, то для него подойдет рецепт из современной портфельной теории — это правильная структура портфеля в соответствии с его риск-профилем, жизненным циклом. И активы в портфеле надо диверсифицировать как по классам (акции, облигации, инструменты денежного рынка или товарные активы, золото, например), так и по рынкам и валютам. При этом если человек молод, ему 30 плюс и он уже имеет какой-то капитал, то для него вполне можно брать в портфель значительную долю рискованных инструментов — акций, потому что только они на большом горизонте дадут действительно высокую доходность.

— Какие продукты и сервисы «МКБ Инвестиции» пользуются наибольшим спросом у клиентов?

— Если смотреть на продукты управляющей компании, то самый востребованный — это фонд «Сбалансированный», который привлекает балансом между инструментами фиксированной доходности и акциями, что позволяет, с одной стороны, получать хорошую доходность, а с другой — иметь ограниченный риск. Хотя в нашей линейке есть очень интересные фонды с высокой доходностью, например фонд «Технологическая перспектива». Если же мы говорим про брокерское обслуживание, то высок интерес к операциям с ETF, где мы не берем комиссию, востребованы операции с облигациями в нашем приложении, где для этого есть полезный функционал.

— К размещению облигаций каких эмитентов вы предоставляете доступ своим клиентам?

— К тем, где МКБ или наши партнеры по группе выступают организаторами — это большая часть всех рыночных размещений. В этом году МКБ поучаствовал в большинстве состоявшихся размещений облигаций на локальном рынке, а по объему размещений последние несколько лет банк занимает лидирующие позиции среди организаторов. Для нас это очень важно, поскольку только в этом случае мы можем гарантировать частным инвесторам 100% аллокацию.

— С внедрением новых технологий повысилась скорость передачи информации и расширилось информационное поле. Какую работу ведут участники рынка для повышения финансовой грамотности частных клиентов?

— С активным развитием Telegram-каналов некорректной информации про инвестиции стало очень много — начинающие инвесторы пользуются первым, что находят в интернете, который, к сожалению, не всегда выдает корректную информацию. Перед профессионалами рынка стоит задача помочь им и минимизировать ошибки, которые приведут к разочарованию и потере средств. Для защиты от неправильных решений нужны системные действия, такие, как делает ЦБ, — это категоризация инвесторов, ограничение доступа к сложным продуктам и многое другое. Как мне кажется, другого пути для правильного формирования внутреннего частного инвестора нет. Мы со своей стороны активно подключаемся к процессу обучения: проводим еженедельные онлайн-вебинары, в соцсетях разбираем конкретные примеры правильных и неправильных решений, наши аналитики постоянно дают комментарии и прогнозы в СМИ.

— Планируете расширять продуктивное предложение управляющей компании?

— Для ответа на этот вопрос стоит разделить линейку на открытые фонды и биржевые, подход в развитии которых отличается. ОПИФы в основном продаются в отделе банка, и чем больше у банковского сотрудника фондов, которые он должен продавать, тем хуже он в них разбирается. К тому же, если посмотреть на структуру продаж крупнейших УК, которые имеют линейки из 10–20 фондов, основная часть привлечений сосредоточена в узком наборе базовых фондов: акций, облигаций и смешанных инвестиций. Поэтому создание большой линейки открытых фондов не принесет заметного притока, тогда как расходы на ведение фонда будут постоянными.

Если же мы говорим про БПИФы, то эта история удобная для продажи онлайн в рамках брокерского обслуживания. Ее мы будем более активно расширять. При выборе стратегий будут отдаваться предпочтения уникальным для рынка индексам, которые будут дополнять нашу линейку фондов, чтобы у инвестора было полноценное покрытие для формирования диверсифицированного портфеля инвестиций.

— В прошлом году активно обсуждалось предложение регулятора либерализовать допуск иностранных ETF на российский рынок. Являясь единственным маркет-мейкером FinEx ETF, как вы относитесь к неспонсируемому выпуску новых фондов?

— ETF — это тот инструмент, который должен торговаться на бирже, имея спонсируемый листинг, как это прописано в действующем на сегодняшний день российском регулировании. Это очень важно для защиты инвестора, поскольку только в этом случае решен вопрос с ликвидностью, которую обязан обеспечить ETF-провайдер. Если на рынке недостаточно ликвидности — это регуляторное событие, и провайдер рискует, что фонд будет закрыт. Но это работает только на тех биржах, которые указаны в проспекте этого фонда. Если этой площадки нет в списке, провайдеру все равно будет, есть на бирже ликвидность или нет. Поэтому либерализация доступа ETF на российский рынок может привести к ситуации, когда по выведенным на биржу неспонсируемым фондам не будет адекватного спроса на бирже, а это очень большой риск для держателя акций фондов, которым придется самим решать проблемы с иностранными провайдерами и авторизованными участниками. Но могу сказать точно: российский инвестор к ETF готов.

— Как ваша цифровая платформа будет развиваться в дальнейшем?

— В настоящее время мы дорабатываем текущую версию приложения, а осенью запустим новую, в которой будут объединены все инвестиционные продукты блока. Основная работа будет проведена не над увеличением функционала, а над повышением удобства и простоты в использовании. Мы понимаем, что большинство клиентов не профессиональные инвесторы и мобильный интерфейс должен быть интуитивно понятным и удобным в эксплуатации на регулярной основе. У нас большие планы по развитию неторговой части приложения, чтобы клиент мог не только купить, но и с помощью приложения понять, что ему нужно покупать.

— Каких результатов от бизнеса ожидаете в этом году, привлечение новых клиентов?

— Перед нами стоит очень понятная задача — продемонстрировать кратный рост бизнеса. В моем понимании сначала надо войти в число лидеров по качеству сервиса, продуктов и клиентской поддержки — именно это позволит успешно привлекать новых клиентов.

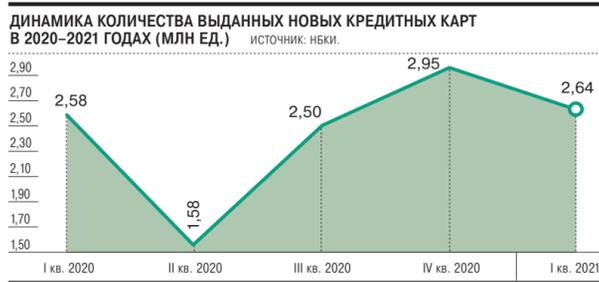
Василий Синяев

Телефон как средство платежа

— тенденции —

Россия входит в пятерку стран с наиболее развитой системой бесконтактных платежей. Отмечается устойчивая тенденция замены пластиковых карт на цифровые. Банки этот процесс приветствуют, потому что транзакционная активность клиентов, оформивших цифровую карту, в среднем на 20–30% выше, чем клиентов, пользующихся пластиковыми картами.

Глава международной платежной системы Visa в России Михаил Бернер на IX Ежегодном форуме финансовых инноваций (март 2021 го-



да) заявил, что пластиковые банковские карты через десять лет перестанут быть востребованы. По его словам, в некоторых крупных банках

уже сейчас до 30% новых клиентов не получают пластик, имплементируя платежную функцию в свой смартфон.

Причем транзакционная активность клиентов, оформивших цифровую карту, в среднем на 20–30% выше, чем клиентов, пользующихся пластиковыми картами. «Люди чаще берут с собой мобильное устройство, чем кошелек с картами, и, соответственно, имеют больше возможностей для покупки нужной вещи. Банкам это тоже выгодно, поэтому они стараются мотивировать клиентов пользоваться цифровыми картами», — приводит СМИ комментарий директора департамента карточных продуктов банка «Хоум Кредит» Юрия Коптева.

В компании «Кошелек» (мобильное приложение для хранения карт

лояльности и банковских карт) отмечают, что в 2020 году пользователи добавили в приложение еще 100 млн карт. Теперь в «Кошелек» 280 млн оцифрованных карт — на выпуск такого количества карт ушло бы 1400 тонн пластика. В июне 2021 года «Кошелек» совместно с одной из крупнейших розничных сетей России, «Лентой», запустил совместный проект. В 399 магазинах торговой сети «Лента» в 117 городах России установлены экобоксы, в которые покупатели могут сдать лишние ненужные пластиковые карты. Их отправят на переработку, и из вторсырья будут изготовлены строительные материалы. На фоне стре-

мительной цифровизации платежных карт растет и спрос на кредитные карты. По данным 4 тыс. кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), в первом квартале 2021 года было выдано 2,64 млн новых кредитных карт, что на 2,5% больше, чем за тот же период 2020 года (2,58 млн единиц).

Как отмечает декан факультета экономики и бизнеса Финансового университета при правительстве России Екатерина Безмертная, все эти процессы связаны с ростом бесконтактных платежей, объем которых в 2020 году увеличился на 70%.

Мария Григорьева

На каждый второй

— вклады —

Российские банки в первой половине 2021 года столкнулись с существенным оттоком средств населения. Только за май клиенты-физлица вывели из кредитных организаций 479 млрд руб., сообщает Центробанк в отчете «О развитии банковского сектора».

С начала года с оттоком средств с депозитов столкнулись каждый второй банк в России. К оттоку срочных вкладов, который практически не прекращается с осени прошлого года, добавилось сокращение текущих счетов на 287 млрд руб., тогда как депозиты уменьшились на 192 млрд руб. Крупные банки чувствуют себя более уверенно: им удалось стабилизировать динамику розничного фондирования: из топ-50 с оттоком средств населения в начале года столкнулись меньше половины из них.

Центробанк объяснил это тем, что часть социальных выплат, в том числе пенсия, были авансированы из-за длинных выходных. «О том, что это не перелом тенденции, свидетельствует распределение прироста: депозиты в апреле продолжили



сокращение (173 млрд руб.), а весь приток пришелся на текущие счета (977 млрд руб.), что в сумме дало приток в размере 804 млрд руб., — пояснил руководитель Центра макроэкономического и регионального анализа и прогнозирования Росстата Александр Дмитриев.

Несмотря на этот апрельский всплеск, за пять месяцев 2021 года доход населения в системе стало меньше на 447 млрд руб. Отчасти отток средства физлиц банкам компенсировали госкорпорации и государство. Так, объем средств, размещенных бюджетами всех уровней, за месяц вырос на 800 млрд руб., третий месяц подряд устанавливая исторический рекорд — 8,645 трлн руб.

Эксперты полагают, что банкам удастся вернуть привлекательность вкладов для физлиц путем повышения ставок после увеличения ключевой ставки Центробанка. В марте был прерван цикл снижения ключевой ставки. Ее рост может привести к увеличению доходности вкладов и частично вернуть привлекательность этого инструмента для физических лиц. После трех повышений ставки ЦБ РФ средняя максимальная доходность депозитов в топ-10 банков поднялась до 5%, но это все равно ниже инфляции (6,2%, согласно данным Росстата на середину июня).

«Динамика открытия депозитов и накопительных счетов — среднерыночная. Кроме того, фиксиру-

ем растущий интерес населения к инвестиционным продуктам — в частности, население интересуется акциями крупных российских игроков, — говорит руководитель управления развития депозитных и коммисионных продуктов МКБ Юлия Алексеева. — При этом если сравнивать по количеству клиентов, использующих различные инструменты для сохранения сбережений, то наиболее популярны у них сейчас накопительные счета. Объясняется это тем, что на подобные счета можно быстро и удобно переводить даже небольшие суммы на любой удобный срок и снимать без потери процентов».

В банке ВТБ отмечают, что сейчас на российский рынок сбережений оказывают влияние два разнонаправленных фактора. С одной стороны, рост расходов населения в отпускной сезон приведет к снижению средств на рублевых счетах на 2,5–2,6%. С другой стороны, рост ставок по рублевым инструментам вслед за увеличением ключевой ставки позволяет ожидать притока в рублевые депозиты за первое полугодие примерно 450–460 млрд руб. — таким образом, портфель рублевых вкладов по рынку вырастет

за этот период на 2,7–2,8%. «Сохранение низких ставок по валютным вкладам будет поддерживать тенденцию дедолларизации срочных портфелей, которые потеряют с начала года по июль приблизительно 3,5–3,6% стоимости. Клиенты в целом начали возвращаться к практике относительно долгосрочных вложений, и мы ожидаем, что рублевые депозиты сроком свыше одного года вырастут за первое полугодие на 400 млрд руб. и более. Это позволит увеличить долю рублевых средств на длинные сроки на 4,5–5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — уточнили в пресс-службе банка.

Деньги физических лиц с депозитов перемещаются в наличные (169 млрд руб. с начала года), на фондовый рынок и в недвижимость из-за низкой доходности вкладов, которая перестала компенсировать инфляцию. «Популярность инвестиций среди населения продолжает расти, — подтвердили в пресс-службе ВТБ. — С начала 2021 года по 23 мая объем клиентских активов «ВТБ Капитал Инвестиции» вырос на 13,4%, до 3,85 трлн руб. Причем темпы роста в сегменте физлиц остаются значительно выше, чем в сег-

менте предприятий и организаций. Их активы увеличились на 20%, до 2,2 трлн руб. против роста на 6%, до 1,69 трлн руб., у юридических лиц».

В крупных банках прирастает портфель накопительных счетов. Этому способствуют удобный клиентский путь и дополнительные сервисы, позволяющие гибко управлять накоплениями. «Например, клиенты ВТБ могут настроить себе автопополнение накопительного счета «Копилка» в форме процента от поступающей заработной платы или сформировать цель накоплений с точным сроком ее достижения», — рассказали в пресс-службе.

Несмотря на общую тенденцию оттока средств физических лиц из кредитных организаций, есть банки, в которых наблюдается обратное. В Россельхозбанке в первом квартале 2021 года портфель средств физических лиц вырос на 40 млрд руб., — сообщает руководитель блока развития розничного бизнеса и дистанционного обслуживания РСХБ Юлия Деменюк. — В апреле объем новых вкладов клиентов — физических лиц в банке на 38% превысил объем привлечения в срочные вклады в марте.

Мария Рыбакова

Курс на отказ от пластика

Переход на ESG (Environmental, Social, Corporate Governance) становится не только вопросом заботы об окружающей среде, но и вопросом выживания компании на международном рынке. Компании, отказавшись от устойчивого развития, теряют доступ к мировому заемному и акционерному капиталу, а также будут вынуждены платить «углеродный налог». При этом заботу об экологии может проявить каждый гражданин, например получив цифровую карту вместо пластиковой. Ведущие игроки рынка уже предусмотрели для них такую возможность.

— развитие —

Весомый пластик

Несколько лет назад граждане получали максимум одну-две банковские карты. Сейчас это число увеличилось до четырех-восьми на человека. Носить с собой столько карт в кошелек уже неудобно.

По данным ЦБ, на начало 2021 года в России было выпущено 305,6 млн карт, 39,1 млн из которых кредитные. Это почти на 20 млн больше, чем на начало 2020 года.

● Стандартная банковская карта 86x54 мм весит 5 г. Она изготавливается из опасного для экологии материала — поливинилхлорида. Он прочный и долговечный, однако губительно воздействует на окружающую среду и человека. Поэтому просто выбрасывать карты нельзя. Их следует сдавать в специализированные организации для переработки, но не у всех есть возможность это сделать.

Получается, что сейчас в ходу около 1,53 млн кг трудноперерабатываемого пластика. При этом на рынке есть альтернатива банковским картам на физических носителях — это виртуальные предоплаченные и цифровые карты. Между ними есть отличия. Цифровые карты обычно выпускаются онлайн в мобильном приложении кредитной организации и являются абсолютным аналогом пластиковой дебетовой или кредитной карты, а виртуальные предоплаченные карты могут использовать не только клиенты банка — их можно выпустить в приложении партнера без предварительного прохождения процедуры идентификации в банке. Оценить, сколько таких карт уже выпущено, не представляется возможным, потому что Банк России не собирает такую статистику. При этом инициатива перехода на цифровые карты может в обозримом будущем положительно сказаться на сокращении количества используемого клиентами банков пластика, что, в свою очередь, станет важным шагом на пути к устойчивому развитию.

Плавный перевод клиентов на виртуальные и цифровые карты ведет, например, Газпромбанк (ГПБ). В банке рассказали, что сейчас действующим клиентам доступны цифровые дебетовые и кредитные «Умные карты» с инновационным для российского рынка подходом к начислению кэшбэка: по ним категория для вознаграждения не нужно выбирать заранее. Карты сами определяют, в какой категории клиент совершил больше всего покупок за текущий месяц, и автоматически начисляют повышенный кэшбэк на эту максимальную категорию трат. Кроме того, Газпромбанк предложил всем автомобилистам, в том числе не являющимся клиентами банка, виртуальные предоплаченные карты «Автодрайв старт», которые можно выпустить в приложении АЗС «Газпромнефть» без предоставления паспортных данных и посещения офиса ГПБ.

«Надо признать, что сейчас использование карт без физического носителя стало удобнее: карты отделились от счетов, и теперь можно открывать несколько карт, привязанных к одному счету. С одной стороны, оценить экологический эффект непросто, хотя 1,5 тыс. тонн пластика — это немало, но выпущенные карты служат больше года. Например, недавно я получил карточку сроком действия до 2027 года. То есть физический носитель будет использоваться еще значительное время. С другой — психология людей так устроена, что, отказываясь от пластиковой карты, человек чувствует свою причастность к защите окружающей среды. Возможно, это подтолкнет его сделать больше и в других сферах своей жизни», — полагает главный экономист консалтинговой компании «ПФ Капитал» Евгений Надоршин.

По его словам, большинство клиентов с удовольствием переходят на электронные способы оплаты, привязывая карты к различным рау-системам.

В Газпромбанке сообщили, что карта «Автодрайв старт» пользуется популярностью у клиентов, что показывает востребованность цифровых карт. «В среднем эмиссия таких карт за прошлый год составила 40 тыс. штук в месяц, и на текущий момент число выпущенных карт достигло 1 млн. За счет перехода на виртуальные карты «Автодрайв старт» мы смогли сократить производство пластика почти на 5 тыс. кг. Нашим клиентам доступны и другие карты без физического носителя, и в ближайшем времени мы планируем еще активнее расширять линейку цифровых карт Газпромбанка», — рассказал вице-президент, начальник департамента картонных продуктов и услуг ГПБ Дмитрий Лепехин.

Если говорить про дебетовые «Умные карты», то ГПБ только начинает наращивать их объемы, так как цифровая версия была запущена только в декабре 2020 года. При этом на текущий момент около 2–3% оформлений в офисах уже перешло в цифровой формат.

По кредитным «Умным картам», которые были запущены в конце лета 2020 года, в ГПБ видят ежемесячный прирост доли цифровых

карт в общей эмиссии. По мартовским данным, доля «выданных» цифровых карт приближается к 10% от выдач месяца. В ближайшее время в банке планируют реализовать возможность оформлять в цифровом формате кредитку «Удобная карта» с беспроцентным периодом до 180 дней.

Всем выгодно

Выпуск виртуальной и цифровой карты обходится банкам значительно дешевле, потому что отсутствуют затраты на пластик, его доставку, а также последующее сопровождение в офисах, то есть учет, хранение, уничтожение, отслеживание.

Если говорить про затраты на выпуск пластика и его эмиссию, в Газпромбанке рассказали, что это около 100 руб. за карту плюс затраты на ее доставку, стоимость которой зависит от объемов эмиссии.

«За цифровыми и виртуальными картами будущее, так как технология обеспечивает мгновенный выпуск без посещения офисов и такую карту невозможно потерять или забыть», — добавляет Дмитрий Лепехин.

Клиенты также могут выпустить отдельную карту для платежей в интернете — это позволит повысить их безопасность в случае утечки данных из магазина. Такой картой можно будет платить в сомнительных местах, где вы не захотите расплачиваться своей основной картой.

С точки зрения безопасности виртуальные и цифровые карты по сравнению с картами на физическом носителе, как ни странно, менее рискованный продукт, потому что в этом случае как минимум отсутствует риск кражи самой карты или мошенничества, связанного с кражей реквизитов. Нет возможности сделать дубль виртуальной карты или сфотографировать ее, и, чтобы получить реквизиты, нужно пройти этап аутентификации в мобильном приложении банка, что также непросто.

Помимо этих плюсов есть и более масштабные преимущества с точки зрения устойчивого развития, ответственного потребления и производства. Цифровые и виртуальные карты помогают экономить природные ресурсы, так как не используются дополнительные материалы для карт, который сложен и дорог переобработать из-за наличия дополнительных элементов (чип, магнитная полоса и др.). Выбирая банковскую карту без пластикового носителя, клиент делает свой вклад в сохранение окружающей среды. За счет цифровых карт также повышается доступность услуг для отдаленных районов и маломобильных граждан, так как карту можно оформить прямо в своем телефоне.

«За цифровыми и виртуальными картами будущее, так как технология обеспечивает мгновенный выпуск без посещения офисов и такую карту невозможно потерять или забыть»

Одним из промежуточных этапов полного перехода от пластиковых карт к виртуальным может стать их токенизация в электронных кошельках. То есть можно оплачивать покупки в одно касание смартфоном, часами, фитнес-браслетом, кольцом или брелоком. Получается, у предмета, которым мы пользуемся в повседневной жизни, появляется дополнительная функция платежного инструмента. Ассортимент носимых устройств постоянно пополняется, и у клиентов есть возможность выбрать любую форму на свой вкус. На данный момент держателям карт Газпромбанка доступно 12 бесконтактных платежных сервисов и устройств бесконтактной оплаты. Процент активации токенизированных карт в ГПБ сейчас превышает 75%, и этот показатель растет.

И все же пластиковые карты продолжают сохранять популярность, в частности у более старших возрастных групп, поэтому в Газпромбанке стремятся дать выбор клиентам в зависимости от их потребностей и готовности к цифровым продуктам.

Переход на виртуальные и цифровые карты — одна из целого ряда инициатив, отвечающих целям ESG.

● ESG (Environmental — экологическое, Social — социальное, and Corporate Governance — корпоративное управление) представляет собой набор стандартов деятельности компании в соответствии с лучшими практиками корпоративного управления и с учетом ее благоприятного влияния на окружающую среду и общество. Экологические критерии определяют, как компания заботится о природе. Для этого ей требуется минимизировать свое воздействие на окружающую среду, например свести к минимуму или компенсировать выбросы в атмосферу. Социальные критерии следуют, как она выстраивает отношения с сотрудниками, поставщиками, клиентами и обществом, а также заботится об общественном благе в регионах деятельности. Корпоративное управление касается руководства компанией, опла-



Газпромбанк сформировал один из крупнейших в России портфелей в сфере устойчивого развития. На общую сумму более 700 млрд руб., включая розничные и корпоративные направления

ты труда сотрудников, аудита, внутреннего контроля и прав акционеров. Сюда входит множество мер по повышению качества бухучета и прозрачности управления компанией. Совокупность этих критериев помогает лучше определить будущие финансовые показатели компаний. Сознательные инвесторы обращают на них внимание и используют для проверки на устойчивость потенциальных проектов и компаний для инвестиций.

На значимость ESG указывают данные исследований. Так, 91% институциональных инвесторов считают, что нефинансовые показатели компаний играют ключевую роль в принятии инвестиционных решений, следует из исследования компании EY. Похожие выводы получили и эксперты Deloitte в своем исследовании «Проверка климата 2021: взгляд бизнеса на экологическую устойчивость»: 25% опрошенных руководителей компаний планируют увеличить экологические инициативы, даже несмотря на последствия кризиса 2020 года.

Согласно данным опроса рейтингового агентства «Эксперт РА», проведенного в феврале 2021 года среди 150 компаний, более 80% российских компаний реального сектора все еще не имеют стратегии устойчивого развития. При этом заметны и положительные перемены. В 2020 году на российском рынке уже было пять рейтинговых агентств, занимавшихся оценкой ESG финансовых инструментов, в числе которых кредиты и облигации.

ESG-повестка актуальна в России, как никогда ранее. 3 марта текущего года президент России Владимир Путин поручил правительству и ЦБ разработать к 1 сентября стратегию снижения рисков для российской экономики из-за сокращения спроса на активы с высокими климатическими рисками. А выступая на ПМЭФ в июне 2021 года, президент заверил, что Россия продолжит снижать выбросы при добыче углеводородов, модернизировать теп-

ловую энергетику, электрифицировать газотранспортную инфраструктуру. В планах — дальнейшее повышение энергоэффективности в жилом секторе, системах теплоснабжения, а также перевод общественного транспорта на газ, электричество, гибридные двигатели. Речь идет о сквозном технологическом обновлении всей экономики и инфраструктуры, пояснил президент.

«Очевидно, что запуск таких проектов требует стимулирования с помощью рыночных механизмов. С этой целью мы приступаем к выпуску субсидированных государством зеленых облигаций, а также разработали критерии результативности экологических проектов, или на языке экспертов так называемую зеленую таксономию», — сказал он.

В феврале 2021 года Банк России начал набирать сотрудников в новое подразделение, которое будет заниматься вопросами устойчивого развития. В частности, в сети появились объявления о поиске экономистов и юристов, знакомых с тематикой ESG.

Первый зампред ЦБ Сергей Швецов, выступая на форуме НФА, заявил, что «тема ESG очень важна для российского рынка. Мы начали проводить первые консультации с Министерством финансов по выпуску федеральных зеленых облигаций». Он также сообщил, что возникнет потребность и в «зеленых» сделках репо, «зеленых» клиринговых сертификатах и ипотечных кредитах.

По его словам, это дорогостоящий, но необходимый шаг. При этом господин Швецов подчеркнул, что потенциал ESG в России «очень велик».

Замминистра финансов Алексей Моисев на том же форуме обратился к российским компаниям с призывом принять принципы ESG в корпоративном управлении, так как некоторые западные фонды перестали инвестировать в компании, которые, по их мнению, не могут обеспечить устойчивые инвестиции.

Внедрение ESG имеет особое значение для стран-экспортеров. ЕС принял решение рас-

пространить «углеродный налог» на секторы, производящие сталь, цемент, алюминий, удобрения, электроэнергию, а следом пойдут поставки энергоносителей. Декларируемая цель — борьба с изменением климата.

«Введение трансграничного углеродного налога в ЕС изменит конъюнктуру европейского рынка сбыта и может негативно повлиять на динамику экспорта с высоким углеродным следом. Кроме того, может снизиться рыночная стоимость и инвестиционная привлекательность компаний с высоким углеродным следом. Безусловно, такие факторы могут со временем стать значимыми и при принятии решения по ключевой ставке», — заявил господин Швецов.

ESG в Газпромбанке

На фоне активного перехода российской экономики на рельсы ESG Газпромбанк расказал, что всегда придерживался принципов устойчивого развития в своей деятельности, но в 2020-м решил упорядочить имеющиеся проекты. Были созданы совет и центр экологических проектов, разработана политика по устойчивому развитию, обновлен Кодекс корпоративной этики. Также Газпромбанк поддерживает все 17 целей устойчивого развития, которые обозначила ООН.

● Генеральная ассамблея ООН разработала 17 взаимосвязанных целей в качестве «плана достижения лучшего и более устойчивого будущего для всех». Эти цели были названы в резолюции Генассамблеи «Повесткой дня на период до 2030 года». Они стали заменой Целям развития тысячелетия. Цель 1. Повсеместная ликвидация нищеты во всех ее формах. Цель 2. Ликвидация голода, обеспечение продовольственной безопасности и улучшение питания и содействие устойчивому развитию сельского хозяйства. Цель 3. Обеспечение здорового образа жизни и содействие благополучию для всех в любом возрасте. Цель 4. Обеспечение всеобщего качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех. Цель 5. Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек. Цель 6. Обеспечение наличия и рационального использования водных ресурсов и санитарии для всех. Цель 7. Обеспечение всеобщего доступа к недорогим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех. Цель 8. Содействие поступательному, всеобщему и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех. Цель 9. Создание устойчивой инфраструктуры, содействие всеобщей и устойчивой индустриализации и инновациям. Цель 10. Сокращение неравенства внутри стран и между ними. Цель 11. Обеспечение открытости, безопасности, жизнестойкости и экологической устойчивости городов и населенных пунктов. Цель 12. Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства. Цель 13. Принятие срочных мер по борьбе с изменением климата и его последствиями. Цель 14. Сохранение и рациональное использование океанов, морей и морских ресурсов в интересах устойчивого развития. Цель 15. Защита и восстановление экосистем суши и содействие их рациональному использованию, рациональное лесопользование, борьба с опустыниванием, прекращение и обращение вспять процесса деградации земель и прекращение процесса утраты биоразнообразия. Цель 16. Содействие построению миролюбивого и открытого общества в интересах устойчивого развития, обеспечение доступа к правосудию для всех и создание эффективных, подотчетных и основанных на широком участии учреждений на всех уровнях. Цель 17. Укрепление средств осуществления и активизация работы в рамках Глобального партнерства в интересах устойчивого развития.

Банк уже ведет активную работу по трансформации своего влияния на экологию: была принята концепция зеленого офиса, внедрен электронный документооборот и значительно сокращено потребление бумаги. В результате ускорились и стали комфортнее бизнес-процессы.

На данный момент Газпромбанк сформировал один из крупнейших портфелей в сфере устойчивого развития в России. В его активах проекты ESG на общую сумму более 700 млрд руб., включая розничные и корпоративные направления.

Если говорить о тех ESG-направлениях, где результаты заметны внешним участникам рынка, то это прежде всего создание

мощностей возобновляемой энергетики, в финансировании которых Газпромбанк — несомненный лидер в России. Банк выдал кредитов более чем на 200 млрд руб., это свыше 62% проектов возобновляемой энергетики во всей стране, которые направлены на достижение цели «Доступная и чистая энергия».

Кроме того, Газпромбанк финансирует крупные, технически сложные инфраструктурные проекты по схеме государственно-частного партнерства. Многие из них направлены на формирование комфортной городской среды, создание современной доступной инфраструктуры и внедрение инноваций. Например, в рамках цели «Хорошее здоровье и благополучие» реализуются четыре проекта по строительству поликлиник, оснащению медицинских центров и обновлению парка автомобилей скорой помощи. Один из инфраструктурных проектов (проект высокоскоростной трамвайной сети по маршруту станция метро «Купчино» — пос. Шушары — Славянка) попал в лонг-лист премии инфраструктурных проектов ООН. Для корпоративных клиентов у банка также много услуг по консультированию по темам ESG.

У этого направления огромные перспективы. По подсчетам Bloomberg, стоимость мировых активов, объединенных с различным ESG-критерием, может к 2025 году достичь показателя в \$53 трлн. А это более трети совокупных активов под управлением.

При этом компании ощущают возрастающее давление по вопросам ESG со стороны всех стейкхолдеров: инвесторов (многие фонды вводят соответствие требованиям ESG как критерий отбора при инвестициях), государств, экологических и других активистов, сотрудников, покупателей и клиентов, отмечает и младший партнер международной консалтинговой компании Bain & Sopranу Елена Филатова. Если игнорировать эти требования, то компании могут столкнуться с трудностями с привлечением финансирования, кадровыми проблемами и оттоком покупателей, считает она.

В таких условиях компании постепенно уходят от выполнения «необходимого минимума», так как сейчас этого недостаточно для соответствия ожиданиям инвесторов, замечает Елена Филатова. Зеленые проекты часто подразумевают инвестиции, однако, во-первых, они повышают общую эффективность, во-вторых, позволяют избежать штрафных санкций. С 2020 года несколько российских компаний получили крупные зеленые кредиты, или кредиты, привязанные к ESG-факторам. Например, Газпромбанк выдал кредит на 40 млрд руб. на строительство инфраструктуры ВИЭ по условиям, привязанным к выполнению ESG-ковенанта.

«По нашему опыту коммуникации с банками наблюдаем, что не во всех кредитных организациях есть понимание, что ESG-банкинг — необходимое требование современного мира, единственный путь в устойчивое будущее. Для тех финансовых организаций, где совет директоров и акционеры понимают это, рекомендации ассоциаций являются практическим руководством и ответом на вопрос, что можно сделать, как можно сделать», — заявила управляющий директор RAEX-Eurore Светлана Гришанкова, выступая на онлайн-брифинге представителей проектной группы «ESG-банкинг» Ассоциации банков России, посвященном практическим рекомендациям для финансового рынка по внедрению принципов ESG.

Светлана Гришанкова подчеркнула, что это не просто способ сэкономить деньги на консалтинге, но и возможность получить конкурентные преимущества, например участие в сделках по ответственному финансированию, таких как выпуск ответственных облигаций — зеленых, социальных, комбинированных. А также получение кредитов с привязкой к ESG-рейтингам.

«Мы надеемся на продвижение ESG-банкинга в России и синхронизацию с усилиями глобальных игроков», — сказала она. Действительно, тем компаниям, которые еще не вступили на путь устойчивого развития, пора вплотную об этом задуматься. Ведь те игроки, которые разделяют принципы ESG, могут рассчитывать на интерес со стороны инвесторов, а также получить одобрение своей ответственной политики со стороны сотрудников и клиентов.

Ксения Дементьева

банк

Быть немного IT-компанией

Локдаун и удаленный доступ к услугам вынудили компании и целые отрасли расширить инвестиции в цифровизацию, которая не только оптимизирует и развивает операционные процессы, но и удерживает бизнес на плаву в трудные времена. Zaim.com специально для „Ъ“ провел опрос среди экспертов в области финансов и коммуникаций об эффективности используемых маркетинговых инструментов и полезности внедрения новых идей при цифровизации компаний в условиях, когда офлайн-маркетинг практически изжил себя, а универсальное, неперсонализированное обращение к клиентам перестает работать.

— инновации —

Условие выживания

Мировая пандемия сместила карты на всех бизнес-ландшафтах. Согласно данным глобальной панели Decision Maker Panel (DMP), за период со второго квартала 2020 года по первый квартал 2021 года больше всего упала выручка рекреационных и HoGesa-компаний — на 57,8% и 52,2% соответственно. Меньше всего пострадали финансовые и страховые отрасли (-13,9%), а также коммуникационные (-10,7%), то есть компании, чей фундамент держится на двух крупнейших ресурсах: деньгах и данных.

Вице-президент АО «КБ „Юнистрим“» Григорий Волис отмечает: «2020 год оказался тяжелым для многих компаний, которые ощутили снижение выручки, в том числе из-за введенных ограничений. Кто-то, наоборот, смог воспользоваться этим для оптимизации бизнеса и обновления продуктов и каналов их продаж».

Как утверждает директор МКК «Арифметика» Игорь Родюшкин, технологизация большинства отраслей приводит к тому, что каждая фирма должна быть немного IT-компанией. Поэтому выход, например, розничных компаний в сектор финансовых сервисов, сопровождаемый интеграцией в логистическую инфраструктуру рынка онлайн-торговли, — это уже естественно.

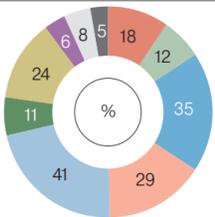
«Офлайн-ритейл перестроился на доставку продуктов: растет количество онлайн-заказов. За год произошел значительный рост маркетплейсов: производители в SMB-сегменте во многом перестроились на онлайн-продажи, — отмечает Сергей Жигжитов, основатель и директор по развитию агентства Relate. — Для банковской сферы диджитализация — это вообще must have стратегия, иначе они рискуют оказаться на обочине финтех-прогресса».

Пандемический 2020 год подтолкнул компании и отрасли к цифровизации бизнес-процессов и продвижения, потому что цифровизация, как выясняется, порой на горьком опыте, способствует удержанию на плаву в кризис. То есть чем цифровизованнее, тем проще перестроиться.

По мнению начальника управления по развитию цифрового бизнеса банка «Ренессанс Кредит» Андриана Захаряна, это естественный эволюционный этап: «Сегодня нельзя говорить о цифровизации как отдельном компоненте бизнеса или его конкурентном преимуществе. Это необходимое условие выживания. Инвестиции в бизнес-культуру, IT и экосистему продуктов позволяют, с одной стороны, нарастить скорость ответа на изменения рынка, с другой — обеспечить больше точек пересечения с аудиторией, замыкая клиентскую базу в одном периметре».

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ В 2021 ГОДУ. КАКИЕ КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ И ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА ДЕМОНСТРИРУЮТ НАИВЫШУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В 2021 ГОДУ?*

ИСТОЧНИК: ZAIM.COM.



- Контент-маркетинг (включая видео)
- Поисковый маркетинг
- Социальные медиа
- Мессенджеры
- ИИ: голосовые помощники, чат-боты
- Мобильные приложения
- Партнерские сети, аффилиат-маркетинг
- W-o-M, сарафанное радио
- Онлайн-СМИ
- Телемаркетинг

*Можно выбрать несколько вариантов

В условиях, когда офлайн-маркетинг практически изжил себя, а универсальное, неперсонализированное обращение к клиентам перестает работать, каждая финансовая компания, чей фундамент держится на двух крупнейших ресурсах — деньгах и данных, приобретает признаки IT-компаний

Причем об инвестициях в цифровую среду нельзя говорить как о затратах — скорее как о способе повысить операционную эффективность. Отдельные компоненты цифровой экосистемы могут быть убыточны, но важно их совокупное влияние, которое имеет мощный синергетический эффект, добавляет Андриана Захарян.

Когда речь заходит о тотальной цифровизации и ее перспективах, внимание сосредоточивается на маркетинге — считается, что возможности для «цифры» в этой сфере бесконечны. Отчеты исследовательских компаний Forrester Research и eMarketer свидетельствуют о том, что в период с 2016 по 2021 год цифровой маркетинг демонстрирует среднегодовые темпы роста 11%.

В 2021 году фирмы выделяют около половины маркетингового бюджета на онлайн-рекламу. Проведенный компанией Criteo в октябре 2020 года опрос показал, что в 2021 году 36% компаний увеличат свой маркетинговый бюджет на омниканальную стратегию, притом что в 2020 году 51% респондентов уже тратил на омниканальность больше 20% бюджета.

Офлайн-маркетинг больше не работает

Создание цифровых экосистем в маркетинге, иначе называемых Customer Data Platform, обусловлено постоянным ростом цены привлечения клиента. Управляющий директор консультационной компании Chilli Fruit Милош Красински признает, что стоимость привлечения новых клиентов выросла на 60% за последние шесть лет и предприятиям приходится использовать все возможные инструменты, чтобы получить какое-либо преимущество и снизить издержки.

Компаниям нужно диверсифицировать бизнес и маркетинг, сейчас нет какого-то «эффективного канала» привлечения клиентов, делится мнением Иван Боровиков, директор по развитию бизнеса Mindbox: «Есть постоянно меняющийся микс каналов, и магия не в том, чтобы найти один, а в

том, чтобы в динамике обновлять дозы и ассортимент ингредиентов. Это совсем другая реальность».

Как следует из опроса Zaim.com (вопрос об используемых маркетинговых инструментах и полезности внедрения новых идей), в лидерах эффективности сегодня чат-боты, мессенджеры, соцсети и аффилиат-маркетинг. Управляющий партнер финтех-группы «Финбридж» Леонид Корнилов поддерживает активное развитие чат-ботов: «Мы стремимся к тому, чтобы все ключевые процессы взаимодействия с клиентом были переведены в формат чат-общения. Это позволяет максимально адаптировать customer journey (путь клиента к покупке) под конкретного клиента и повысить конверсию при предоставлении займа, максимально быстро ответить на клиентский запрос».

Екатерина Бирик, руководитель российского подразделения партнерской сети Admitad Affiliate, добавляет: «Около 29% брендов, в том числе финансовых, ежемесячно тратят на CPA (cost per action — оплата за результат) 10–20% средств, выделенных на рекламу, больше 30% отводят для партнерского маркетинга долю, превышающую 20%».

Среди инструментов, которые потеряли привлекательность и эффективность, эксперты называют email-маркетинг, рекламу в поисковых системах и сходятся во мнении, что офлайн-маркетинг практически изжил себя. CEO Pressman Capital Дмитрий Мачихин отмечает, что наружная реклама даже вызывает отторжение.

Более того, универсальное обращение к клиентам постепенно перестает работать. Искусственный интеллект играет важную роль в рекламных кампаниях, обращаться к клиентам нужно индивидуально. Еще в 2018 году исследование компании Epsilon показало, что 80% клиентов выберут ту компанию или бренд, которые персонализируют потребительский опыт. Опрос ведущих маркетологов от Google это подтвердил: 90% специалистов отметили, что персонализация оказывает заметное влияние на прибыльность бизнеса.

При этом директор по развитию финансовой онлайн-платформы Webbanki Денис Сидоров считает, что нет необходимости отказываться от инструмента, если он прекрасно работает на протяжении многих лет: «Бывает и так, что новый канал взаимодействия с клиентами не выстреливает, и в таком случае он остается на уровне не более чем смелого эксперимента». В итоге цифровая экосистема выстраивается вокруг удобства клиента: когда коммуникации компании омниканальны — есть чат в приложениях, на сайте, в Telegram-каналах, телефонные звонки и SMS-оповещения и так далее. И клиент выбирает удобный или привычный для него способ общения.

Такой подход снижает риски провала в случае масштабных изменений в каком-либо сегменте.

Илья Аникин из SH Capital отмечает: «Свести воедино, проанализировать огромный объем данных о клиенте и решить, будет ли эффективно показывать ему рекламу по цене, которую просит рекламная площадка, — вот что является основной компетенцией маркетинговых агентств постковидной эры. Обилие инвести-

ционных сделок, которые мы в ближайшее время увидим на российском рынке, будет этому лучшим подтверждением».

По словам Сергея Жигжитова, жизнь маркетологов будет становиться только тяжелее — нужно учитывать борьбу крупных корпораций за приватность: «Собирать и отслежи-

вать данные о пользователях становится сложнее. Это удар по мобильному маркетингу и DMP-платформам (платформы управления данными. — „Ъ“) — данные будут менее точными. Уже сейчас компании ищут решения, чтобы обойти эти ограничения».

Денис Гончаренко, Игорь Арбузов, Zaim.com

Коммерсантъ

16+ реклама

ПРИ
ЛЮ
ЖЕ
НИЕ,
ОТ КОТОРОГО
НЕЛЬЗЯ
ОТКАЗАТЬСЯ

Д Е Н Ъ Г И

10

МЛРД USD

АКТИВЫ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ¹

- Лучшая управляющая компания для состоятельных инвесторов²
- Лучшее управление активами для миллионера из России³
- Крупнейшая в России частная управляющая компания⁴
- 29 лет в индустрии управления активами



Все наше время
для управления вашими инвестициями

банк

Почетная выгода

У российского потребителя прочно закрепилось представление о том, что рассчитывать на особые условия обслуживания и привилегии от банка могут только премиальные или даже VIP-клиенты. Однако на отечественном банковском рынке набирает обороты еще один тренд — пакеты услуг, которые за небольшую плату открывают двери ко многим преференциям и бонусам для всех независимо от категории. Описания преимуществ таких пакетов выглядят заманчиво. Однако действительно ли они выгодны с учетом их платности и можно ли с их помощью заработать?

— услуги —

Мы привыкли к тому, что большинство банковских сервисов для нас бесплатны: выпуск карты, открытие и ведение счета, мобильное приложение и другие дистанционные сервисы. Более того, в условиях возрастающей конкуренции банки готовы даже «доплачивать» своим клиентам за лояльность в рамках кэшбэк-программ, а также предлагая какие-то бонусы и скидки.

Однако есть ряд услуг и преференций, за которые клиенты готовы сами платить банку. Как свидетельствуют исследования банков, это вы-

годные процентные ставки по кредитам, депозитам и накопительным счетам, а также лимитированные программы лояльности с повышенным кэшбэком. Банки, в свою очередь, заинтересованы привлекать и удерживать таких клиентов — активных «транзакторов», умеющих считать деньги и имеющих потенциал для роста.

Это действительно перспективное направление на российском банковском рынке, так как потенциал роста именно у этой категории сегодня большой. По этому пути решил пойти Почта-банк, запустив пакет банковских услуг и привилегий

Статья расходов	ПАКЕТ «ПОЧЕТНЫЙ КЛИЕНТ – СЕРЕБРЯНЫЙ» (3 600 РУБ./МЕСЯЦ)		
	Сумма операций (руб./мес)	Выгода с пакетом (руб.)	Выгода без пакета (руб.)
Кэшбэк за покупки товаров для дома и ремонта (3%)	70 000	2100	0
Кэшбэк за все покупки (1%)	30 000	300	0
Размещение средств на счете (процент на остаток)	3 000 000	12 500	10 000
Снятие наличных в банкоматах других банков без комиссии	30 000	300	-300
СБП-переводы сверх 100 000 руб.	100 000	500	-500
Итого выгода (руб.)		15 700	9200

ЧИСТАЯ ВЫГОДА 12 100 РУБ. В МЕСЯЦ

«Почетный клиент», который позволяет получить более выгодные условия обслуживания: дополнительные привилегии по накопительному счету, вкладу, программе лояльности, снятию наличных.

В частности, «почетный клиент» получает повышенную ставку на остаток на сберегательном счете (до 5%), ставку по вкладу выше на 0,25 п. п., дополнительный кэшбэк 1% на все покупки и 3% за покупки товаров для дома и ремонта. И это в дополнение к базовому кэшбэку по программе лояльности. Простой математический подсчет дает такую картину: максимальный пакет бонусов может достигнуть: 2% — все покупки, 4% — рестораны/фастфуд, одежда/обувь, товары для дома и ремонта, 5% — аптеки, топливо, ж/д билеты (только для пенсионеров). А максимальное вознаграждение — до 28 тыс. руб. в месяц. Ни в одной базовой «бесплатной» программе ло-

яльности вы не найдете такого размера кэшбэка. Как правило, он не превышает 5 тыс. руб. в месяц.

Но и это еще не все. «Почетные клиенты» Почта-банка могут снимать в любых банкоматах сторонних банков до 100 тыс. руб. в месяц, а лимит бесплатных переводов через Систему быстрых платежей для них увеличен до 300 тыс. руб. в месяц. СМС-оповещение по счету будет бесплатным. Кроме того, Почта-банк позаботился и о нефинансовых сервисах для обладателей такого пакета: бесплатные консультации по социальным, юридическим и медицинским вопросам на «Линии заботы» по телефону, Skype или email.

«Мы постарались собрать в пакете все самые востребованные услуги, которые дают реальную выгоду потребителю: повышенный кэшбэк, увеличенные лимиты на снятие в сторонних банкоматах и СБП-переводы, — говорит член правления,

директор по продуктам и технологиям Почта-банка Григорий Бабаджанян. — Причем категории кэшбэка актуальны для всех в повседневной жизни: рестораны, одежда/обувь, товары для дома и ремонта. Вы в любом случае будете совершать эти покупки, а с «Почетным клиентом» получите максимум пользы и выгоды».

В зависимости от суммы расходов в месяц и предстоящих крупных покупок можно выбрать один из трех вариантов пакета «Почетный клиент» — «Серебряный», «Золотой» и «Платиновый». Стоимость пакетов — от 1,8 тыс. руб. в месяц в зависимости от уровня пакета. При этом чем выше категория пакета, тем больше привилегии.

А теперь самое главное — какова реальная выгода от покупки такого пакета, не съест ли ежемесячная плата все преимущества. Это легко оценить на конкретном примере. Ска-

жем, клиент планирует сделать ремонт и совершает покупки в категории «Товары для дома и ремонт» (получает кэшбэк 3%), а также тратит средства на повседневные покупки (1% кэшбэка). В этом случае при сумме расходов в месяц от 100 тыс. руб. он получит 2200 бонусов (=2200 руб.), а при тратах от 200 тыс. руб. в месяц — 3400 бонусов. При этом в последнем случае его чистая выгода (с учетом комиссии за подключение пакета) составит 1,6 тыс. руб. И это не считая повышенного начисления процентов по вкладу и сберегательному счету, снятия наличных и СБП-переводов без комиссии.

Таким образом, если клиент активно пользуется банковскими продуктами, регулярно совершает много операций по карте и хочет максимизировать свои выгоды, то такие пакеты успешно решают эту задачу. Допустим, вы планируете ремонт или строительство или регулярно тратите определенную сумму в кафе или магазинах одежды — тогда все те же покупки будут для вас еще более выгодными. «Если четко представлять и правильно рассчитывать свои траты и потребности, то даже с учетом стоимости ежемесячной платы это принесет ощутимую выгоду и позволит выжать максимум из своих повседневных трат и размещения средств в банке», — резюмирует господин Бабаджанян.

Ольга Иванова

«ДЛЯ ТЕХ, КТО УМЕЕТ СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ»

Вопреки распространенному мнению, привилегии и особые условия обслуживания доступны не только клиентам категорий premium или private banking. Сегодня на рынке есть предложения для широкого круга клиентов независимо от размера ежемесячных трат и остатка на счете. В чем принципиальные отличия в обслуживании таких клиентов и как получить максимум выгоды от повседневных трат и накоплений, в интервью «Ъ-Банку» рассказал член правления, директор по продуктам и технологиям Почта-банка ГРИГОРИЙ БАБАДЖАНИАН.

— В чем разница между пакетом «Почетный клиент» и премиальным обслуживанием?

— Это разные аудитории. Премиальное обслуживание — это особый формат, в рамках которого клиент получает привилегии именно в обслуживании, например выделенная линия в контакт-центре, обслуживание в VIP-офисе, расширенные возможности ДБО или отдельные сервисы. Мы же предлагаем особые условия по самым востребованным банковским продуктам для всех наших клиентов, не выделяя никаких категорий.

Линейка пакетов «Почетный клиент» ориентирована на наших лучших, лояливых клиентов, которые активно пользуются продуктами банка или только осваивают их, и мы даем им реальную возможность



получить максимум преимуществ от выбора Почта-банка в качестве основного банка. Для новых клиентов это возможность найти у нас то, что привлекает

в продуктах других банков: высокий кэшбэк (бонусы), бесплатные переводы, возможность снимать наличные в любом банкомате и т. д.

— То есть этот пакет доступен каждому клиенту вне зависимости от уровня дохода и объема ежемесячных транзакций?

— Да, этот пакет доступен любому клиенту, не важна его категория. Ключевой момент: у пакета нет высокой цены входа, как у традиционного премиального обслуживания, он доступен всем клиентам, которые готовы оплачивать комиссию. Для них это инструмент, позволяющий улучшить текущие условия по действующим продуктам. Именно поэтому этим пакетом пользуются как рядовые клиенты, так и топ-менеджеры организаций, выбирая подходящий для себя вид пакета.

— Как бы вы охарактеризовали аудиторию, на которую рассчитан ваш пакет «Почетный клиент»?

— Если объяснить совсем просто, то пакет «Почетный клиент» рассчитан на всех, кто умеет считать деньги. Это те клиенты, кто активно пользуется банковскими продуктами, размещает вклады, совершает покупки с использованием карт. Мы видим, что такие клиенты привыкли чувствовать свободу в своих действиях, будь то снятие денег в сторонних банкоматах или переводы близким. Они хотят получать от использования продуктов банка больше преимуществ, а не заводить два десятка карт для разных бонусов. Почта-

банк предлагает получить максимум пользы и выгоды от ежедневных трат и размещения сбережений.

— Почему Почта-банк, который всегда ориентировался на массовый сегмент клиентов, принял решение сделать платный пакет обслуживания?

— Мы видим, как меняются тенденции рынка, а также учитываем потребности действующих клиентов банка. Именно поэтому и был разработан комплексный продукт, который бы заинтересовал и привлек новых клиентов, а также позволил действующим клиентам пользоваться всеми привилегиями и выгодами сотрудничества с Почта-банком.

— А приносит ли этот продукт доход самому банку?

— Я могу сказать, что данный продукт для банка не убыточен, а даже напротив — например, за счет повышенного начисления бонусов в рамках программы лояльности мы повышаем уровень транзакционной активности клиентов и мотивируем их использовать карты банка как основной инструмент платежа. Аналогичные принципы действуют и для клиентов, которые привыкли размещать денежные средства с целью накопления.

— Вы запустили этот продукт в марте. Как ваши клиенты откликнулись на него? Насколько много подключений к пакету вы фиксируете?

— Мы выявляем сомнительные сделки и оспариваем их, привлекаем к ответственности лиц, чьи действия привели организацию к банкротству. Есть банки, где нам удается вернуть кредиторам все 100% средств. Но есть и банки, где цифры небольшие.

Реальная стоимость

— От чего зависит КПД? — От качества активов того или иного банка. В ряде случаев мы сталкиваемся с тем, что из-за различных злоупотреблений со стороны бывших акционеров и менеджмента — это и вывод средств, и схемные операции, и фальсификация отчетности, да и просто воровство, — реальная стоимость активов банков-банкротов оказывается очень низкой. Имущество фактически нет, либо его недостаточно. И таких банков, к сожалению, в последние годы было немало. Самые крупные случаи у всех на слуху: банк «Югра», Внешпромбанк, банк «Русский кредит», «Интеркоммерц» и ряд других.

— Насколько велики проблемы, которые обнаруживаются в банках после отзыва лицензий?

— В среднем реальная стоимость активов ликвидируемых банков составляет около 13–15% их балансовой стоимости. При этом в банках, у которых отозваны лицензии в последние годы, этот показатель выше: Банк России активно реагирует на накопление проблем в кредитных организациях. Например, в банках, выведенных с рынка в прошлом году, этот показатель можно оценить в 53%, что, безусловно, положительно сказывается на объеме удовлетворения требований кредиторов. В 85% организаций — это и банки, и НПФ, и страховые компании, поступающие в ликвидацию, — мы выявляем признаки криминального, преднамеренного банкротства. В этом случае, чтобы компенсировать потери кредиторов от недобросовестных действий контролировавших должника лиц, мы ведем работу по привлечению их к ответственности и обращению взыскания на их активы.

— Какие суммы АСВ пытается взыскать с экс-владельцев рухнувших банков? — Только в рамках привлечения к гражданско-правовой ответственности сумма требований Агентства превышает 2,3 трлн руб. Это

— Можно без лишней скромности сказать, что продукт уже стал популярным. Тысячи клиентов воспользовались им и по достоинству оценили преимущества его пакетами. Мы вышли на стабильно высокий уровень подключения, что показывает высокую заинтересованность нашей аудитории.

— Можете ли вы привести реальный пример, как клиент получил хорошую выгоду от использования пакета?

— У нас есть клиент, который примерно за десять дней накопил практически 20 тыс. бонусов по программе лояльности в категории «строительные материалы». Очевидно, что это тот самый человек, который умеет считать деньги и планировать. Он проанализировал, что предстоят значительные расходы на ремонт или строительство, и, просчитав, что выгоды очевидны, подключил пакет. Все очень просто и доступно каждому.

— Что нужно сделать, чтобы подключить пакет?

— Это можно сделать в два клика самостоятельно в мобильном приложении или обратиться в клиентский центр банка. В приложении вы будете видеть все движения денег после подключения пакета: какие опции вам доступны, начисление кэшбэка, остаток лимита по бесплатному снятию наличных или переводов. Все честно и максимально прозрачно, чтобы убедиться в своей выгоде.

Ольга Иванова

«Идти до конца, чтобы в рамках закона вернуть кредиторам их средства»

— администрирование —

За 17 лет работы Агентство по страхованию вкладов (АСВ) вернуло 4,2 млн вкладчиков около 2 трлн руб. украденных вкладов. В последнее время АСВ добились определенных успехов по розыску и взысканию активов владельцев банков, у которых отозваны лицензии. Большой резонанс вызвали продажа особняков и яхты Сергея Пугачева, арест квартир и домов Георгия Беджамова и Ларисы Маркус, обыски дома и офиса Анатолия Мотылева. В ближайшее время АСВ инициирует процедуры банкротства в отношении 89 бывших бенефициаров 33 банков. О новых инициативах, призванных помочь поиску, рассказывает первый заместитель генерального директора государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» АНДРЕЙ МЕЛЬНИКОВ.

Расширение гарантий

— В начале года АСВ опубликовало Стратегию развития на период до 2025 года, в которой подвело итоги работы за 2016–2020 годы. Сколько за это время было страховых случаев?

— Агентство по страхованию вкладов работает уже более 17 лет. За это время произошло более 530 страховых случаев, страховое возмещение получили 4,2 млн вкладчиков на общую сумму порядка 2 трлн руб. Если говорить об итогах выполнения стратегии развития за 2016–2020 годы и смотреть на цифры в диапазоне этого периода, то получится так: за пять прошедших лет наступило 228 страховых случаев, 2,1 млн вкладчиков получили компенсации в размере 1,2 трлн руб. Как видите, значительная часть нагрузки пришлась на последние пять лет, поскольку в этот период регулятор активно расширял рынок от слабых и финансово неустойчивых игроков. Работы было много — и у Банка России, и у АСВ. Но, несмотря на пиковые нагрузки, Агентство ни одного сбоя в работе системы страхования вкладов не допустило. Все вкладчики получили доступ к своим средствам в кратчайшие сроки. Более того, нам удалось сократить период подготовки к выплатам с 11 рабочих дней в 2016 году до 6,4 рабочего дня в 2020 году.

— Какие наиболее заметные события за последние пять лет можно назвать?

— За это время были сделаны важные шаги по расширению гарантий системы страхования вкладов на основную (по количеству) часть юридических лиц. С начала 2019 года застрахованы средства малых и микропредприятий, а с 1 октября 2020 года — вклады отдельных категорий общественных объединений и НКО социальной направленности. На сегодня почти 13,1 тыс. малых предприятий выплачено свыше 6 млрд руб., а чуть более чем за полгода действия поправок о выплатах социальным НКО страховое возмещение в размере 68,1 млн руб. получили 340 таких организаций. Определенные изменения произошли и для физических лиц: в 2015 году был введен отдельный лимит

Агентство ни одного сбоя в работе системы страхования вкладов не допустило. Все вкладчики получили доступ к своим средствам в кратчайшие сроки. Более того, нам удалось сократить период подготовки к выплатам с 11 рабочих дней в 2016 году до 6,4 рабочего дня в 2020 году

возмещения до 10 млн руб. по счетам эскроу, открытым для расчетов по сделкам купли-продажи недвижимости, а с июля 2018 года — по договорам участия в долевом строительстве многоквартирного дома. В прошлом году были приняты поправки, которые увеличивают предельную сумму страхового возмещения до 10 млн руб. по временно высоким остаткам на счетах, образовавшимся в результате поступления на них со счетов третьих лиц денежных средств в безналичном порядке в особых жизненных ситуациях, их перечень определен в законе. Это, в частности, поступление средств от продажи жилья, получения наследства, грантов, субсидий, выплат по суду и так далее. Эти законодательные изменения имеют большое значение, прежде всего повышая привлекательность и надежность безналичных расчетов через банк по социально значимым событиям и крупным сделкам. Пока практи-

ческий опыт применения этого механизма «штучный», но главное, мы уже видим, что он работает.

— Сколько банков сейчас в процессе ликвидации? Удастся ли что-то вернуть кредиторам, которые не были застрахованы?

— Наша статистика показывает, что страховка дает возможность полностью вернуть свои вклады 96–97% вкладчиков — физических лиц. Однако вы правы: почти всегда остаются те, кто держал в банке больше страховой суммы — они становятся кредиторами первой очереди. Кроме того, у банка остаются обязательства перед сотрудниками, а также клиентами, средства которых не застрахованы. Их требования включаются во вторую и третью очереди соответственно. Сейчас Агентство управляет ликвидацион-

ными процедурами более чем в 400 финансовых организациях: 342 банка, 28 НПФ, 35 страховых компаний. Еще в 386 финансовых организациях ликвидационные процедуры уже завершены, из них 380 — банки. По ним я могу поделиться статистикой. Средний процент удовлетворения требований кредиторов в 380 банках, где ликвидационные процедуры завершены, составляет 48,1%. При этом требования кредиторов первой очереди удовлетворены на 67,7%, второй очереди — на 37%, третьей очереди — на 32,7%. Это хороший результат. Много лет назад, когда АСВ только начинало свою работу, требования кредиторов удовлетворялись на 5–6%. Для расчета с кредиторами в максимально возможном объеме Агентство ведет масштабную работу. Мы взаимодействуем с заемщиками, ищем и возвращаем имущество, обеспечиваем его сохранность и проводим торги, ведем огромную судебную рабо-

ту: выявляем сомнительные сделки и оспариваем их, привлекаем к ответственности лиц, чьи действия привели организацию к банкротству. Есть банки, где нам удается вернуть кредиторам все 100% средств. Но есть и банки, где цифры небольшие.

— Реальная стоимость активов банков-банкротов оказывается очень низкой. Имущество фактически нет, либо его недостаточно. И таких банков, к сожалению, в последние годы было немало. Самые крупные случаи у всех на слуху: банк «Югра», Внешпромбанк, банк «Русский кредит», «Интеркоммерц» и ряд других.

— Насколько велики проблемы, которые обнаруживаются в банках после отзыва лицензий?

— В среднем реальная стоимость активов ликвидируемых банков составляет около 13–15% их балансовой стоимости. При этом в банках, у которых отозваны лицензии в последние годы, этот показатель выше: Банк России активно реагирует на накопление проблем в кредитных организациях. Например, в банках, выведенных с рынка в прошлом году, этот показатель можно оценить в 53%, что, безусловно, положительно сказывается на объеме удовлетворения требований кредиторов. В 85% организаций — это и банки, и НПФ, и страховые компании, поступающие в ликвидацию, — мы выявляем признаки криминального, преднамеренного банкротства. В этом случае, чтобы компенсировать потери кредиторов от недобросовестных действий контролировавших должника лиц, мы ведем работу по привлечению их к ответственности и обращению взыскания на их активы.

— Какие суммы АСВ пытается взыскать с экс-владельцев рухнувших банков? — Только в рамках привлечения к гражданско-правовой ответственности сумма требований Агентства превышает 2,3 трлн руб. Это

иски, поданные как в России, так и за рубежом. Положительные решения суда уже получены на сумму более 1 трлн руб., часть требований еще находится на рассмотрении. Кроме того, по заявлениям Агентства правоохранные органы возбудили более 1730 уголовных дел, из них более двух третей — по фактам совершения преступлений бывшими собственниками и менеджментом. К уголовной ответственности привлечено свыше 220 лиц из числа руководителей и бенефициаров. Только в прошлом году суды вынесли обвинительные приговоры по 34 сопровождаемым Агентством уголовным делам. По 18 из них виновные получили реальные сроки.

Однако получение судебных решений и даже обвинительных приговоров в рамках уголовных дел далеко не всегда означает моментальный возврат средств в конкурсную массу. К сожалению, реальные объемы возврата по выигранным судебным решениям существенно ниже заявленных сумм. Поэтому взыскание средств по решению суда — это отдельная и очень значимая составляющая нашей работы.

Последние два года Агентство сделало особую ставку на применение обеспечительных мер. В результате в 2020 году принятых судом таких решений возросла более чем на 60%. Часть банкиров успевает покинуть страну и формально не имеет здесь никаких активов. Это, конечно, существенно осложняет процесс возврата средств в конкурсную массу, но не останавливает нас. Если найти средства должника на территории России не удается, мы по согласованию с кредиторами банка инициируем процессы за рубежом. Наша задача — идти до конца и использовать все возможные методы в рамках закона, чтобы вернуть кредиторам их средства.

Процессы за рубежом

— Для чего к поиску и взысканию активов беглых банкиров за рубежом привлекаются сторонние компании?

— Поиск и возврат активов из иностранных юрисдикций — это не только длительный, но и весьма дорогостоящий процесс. Зачастую необходимо предоставить встречное обеспечение возмещения судебных издержек — суммы могут доходить до нескольких миллионов долларов.

банк

Финансовую помощь окажут проактивно

В последнее время государство делает акцент на построении социальной экономики, применении адресных мер поддержки граждан, а также минимизации бюрократии. И здесь ему не обойтись без надежных провайдеров — финансовых организаций, которые помогают людям быстро и без лишних сложностей получить помощь, а также грамотно распорядиться полученными средствами.

— методология —

Адресное представление

Исторически модель социальной поддержки в России была основана на принципах заявительного характера: гражданин, которому полагаются социальные выплаты, должен был сам обратиться в соответствующие органы, собрав и предоставив множество различных документов, подтверждающих его право на финансовую помощь. Государство со своей стороны не информировало граждан о том, какие права на поддержку у них возникают. Сегодня благодаря цифровизации и реформам государственного управления ведомства научились обмениваться информацией в электронном виде. Это позволило лучше понимать, кому действительно нужны дополнительные выплаты, а кому они не требуются, и делать пособия более адресными. Такой подход повышает эффективность борьбы с бедностью.

Сейчас перед госаппаратом и социальными службами стоит новая амбициозная задача — перейти на проактивное адресное предоставление мер социальной поддержки:

без заявлений, справок и визитов в ведомства. В марте правительство РФ утвердило Концепцию цифровой трансформации социальной сферы до 2025 года, которая объединит ИТ-системы Министерства труда и соцзащиты, Пенсионного фонда России, Фонда социального страхования, а также учрежденный медико-социальной экспертизы. Согласно новому алгоритму, уполномоченные ведомства будут получать информацию о событиях в жизни гражданина, уведомлять его о положенных ему пособиях и перечислять их на банковскую карту. В первую очередь на проактивный режим переведут федеральные меры социальной поддержки, а затем и региональные.

Банкам в рамках этой новой стратегии отводится важная инфраструктурная задача в цепочке оказания социальной поддержки — роль непосредственного провайдера. Получатели социальных выплат достаточно один раз указать на сайте госуслуг номер своего банковского счета, на который будут приходить деньги от государства — и все, деньги будут поступать автоматически. Сейчас не нужно каждый месяц приходить в ведомст-

во, стоять в очередях и получать наличные. Новый формат проще, удобнее и быстрее для всех участников процесса: для ведомств он обеспечивает снижение нагрузки на офисы и экономии времени сотрудников, для граждан — удобство и также существенную экономию времени. Для банков — потенциальное увеличение клиентской базы, привлечение средств на счета и рост числа карточных транзакций клиентов.

Выполнять роль провайдера государственных услуг в части социальных выплат могут только те банки, которые активно внедряли новые технологии для оказания дистанционных услуг. ВТБ, стратегия которого предусматривает развитие 100% сервисов для клиентов в онлайн-формате, одним из первых на рынке реализовал цифровой подход к оформлению государственных выплат. Например, чтобы распорядиться материнским капиталом для погашения ипотеки, клиентам больше не нужно собирать справки от ведомств, застройщика и идти в офис Пенсионного фонда России (ПФР) или банка — достаточно подать заявку на использование маткапитала в ВТБ Онлайн. ПФР через систему межведомственного электронного взаимодействия получает запрос, рассматривает и зачисляет деньги, которые частично или полностью гасят ипотеку (сумму, которая будет направлена на погашение ипотеки, определяет сам клиент). Средства автоматически погасят задолженность, уменьшив ежемесячный платеж по ипотеке, в течение 10–15 дней после отправления заявки — это в разы быстрее, чем было буквально пару лет назад. При этом посещать отде-

ление не нужно, все можно оформить через личный кабинет в интернет-банке, а до конца лета функционал появится и в мобильной версии ВТБ Онлайн.

Меры поддержки

Банки постоянно расширяют возможности клиентов по управлению социальными выплатами. «Осенью клиенты банка смогут дистанционно заказать выписку по мерам социальной поддержки от государства, — рассказывает начальник управления „Государственные услуги“ ВТБ Святослав Агеев. — Например, в справке будет указан размер выплаты, который положен маме по уходу за ребенком или человеку с инвалидностью с учетом группы инвалидности и региона проживания. После этого клиент может получить назначенные ему выплаты на карту банка». Также до конца года ВТБ реализует проект социального казначейства: клиенты смогут выбрать счет карты МИР, на который в дальнейшем в проактивном режиме от государства будут приходить социальные выплаты.

На банковскую карту государство сегодня перечисляет не только детские и социальные пособия, но и пенсии. С 1 июля текущего года это должна быть карта национальной платежной системы МИР. Все больше пенсионеров пользуются банковскими картами в ежедневном режиме для оплаты товаров и услуг, а не для снятия наличных в банкомате — в ВТБ сегодня таких большинство. Банк сделал процесс перевода пенсии на карту банка из другого кредитного учреждения максимально простым и беспшов-

ным, для этой процедуры теперь тоже необязательно идти в офис банка: можно заказать карту МИР ВТБ с курьерской доставкой и в ВТБ Онлайн оформить заявление для получения пенсии на счет этой карты. Сотрудники пенсионного фонда рассмотрят заявление, и пенсия начнет поступать на карту МИР ВТБ. Еще более простой и быстрый процесс доступен для «новых» пенсионеров, которые являются клиентам банка: им больше не нужно идти в офис ПФР для оформления пенсии, заявление можно подать в ВТБ Онлайн. Для тех, кто получает пенсию на карту ВТБ начиная с 1 июня, банк в качестве дополнительной меры поддержки начисляет 6% на остаток по текущему счету.

Интересно, что банки могут поддерживать социальную политику государства не только инфраструктурой, но и финансово. «1 июня ВТБ запустил проект по бесплатному страхованию на случай онкологических заболеваний для детей, родители которых получают детские выплаты от государства на карту банка», — рассказывает Святослав Агеев. Годовая страховка покрывает полное медицинское сопровождение, лекарства, авиаперелеты, а при необходимости — поиск и пересадку костного мозга. Никаких дополнительных условий нет, если ребенку на момент начала действия страховки не ставили онкологический диагноз. То есть банк выступает не только техническим проводником социальных пособий от государства, но и сам реализует социальную программу, которая может спасти здоровье и даже жизнь сотен российских детей.

Мария Рыбакова

«Идти до конца, чтобы в рамках закона вернуть кредиторам их средства»

— администрирование —

Кроме того, для успешной работы необходим серьезный набор компетенций: нужно ориентироваться в местном законодательстве, понимать его специфику и нюансы. Поэтому мы заинтересованы в привлечении к этой работе организаций, которые, во-первых, готовы взять расходы на себя, а во-вторых, обладают необходимым опытом. В конкурсной массе некоторых ликвидируемых банков просто-напросто нет средств для ведения дорогостоящих судебных процессов. И здесь действительно помогает механизм судебного финансирования, поскольку снимает нагрузку непосредственно с конкурсной массы. Такой механизм широко применяется в Великобритании и США, но в России до Агентства его широко никто не использовал. Такой подход хорош тем, что сторонний инвестор берет на себя все финансовые издержки в рамках процесса, а его вознаграждение зависит от размера фактических поступлений в конкурсную массу по итогам проведенных мероприятий. Говоря по-простому, чем больше средств удастся вернуть, тем больше компания заработает. Средний размер вознаграждения, на которое претендуют компании, составляет 30–35% от суммы поступлений в результате их работы. В частности, такой подход был выбран в процессе по привлечению к ответственности бенефициаров Межпромбанка и Внешпромбанка. Эти процессы ведет компания «А1».



Андрей Мельников

Для разбирательства в отношении бывшего владельца финансовой группы из 12 банков и НПФ Анатолия Мотылева привлечена Московская коллегия адвокатов «Джи Ар Лигал». — Как проходит отбор таких компаний? Планирует ли АСВ расширить практику привлечения сторонних компаний к поиску и взысканию активов беглых российских банкиров? — Так как инструмент показал эффективность в больших международных процессах, мы с прошлого года решили начать применять его более системно. На нашем сайте объявлен отбор компаний для работы предложены долги контролировавшихся лиц 297 финансовых организаций. Общая сумма требований к ним превышает 1,5 трлн руб. На сегодня мы получили заявки от 44 организаций. Но не все из них мы можем одобрить: отбор достаточно строгий. Нам важны и подтвержденные источники финансирования, и деловая репутация компании, и наличие соответствующего опыта. Кроме того, естественно, компания не должна быть аффилирована с лицами, активы которых мы разыскиваем. После оценки соответствия критериям отбора предложение еще должно получить одобрение комитета кредиторов. Практически во всех банках, по которым заявки были одобрены, комитеты согласовали условия сотрудничества.

Пока договоры на осуществление мероприятий по поиску и обращению взыскания на активы экс-бенефициаров подписаны с шестью компаниями в отношении восьми финансовых организаций, в том числе таких крупных, как Пробизнесбанк (его взяла в работу компания «Юков и партнеры») и Судостроительный банк (им занимается компания «Карабанов и партнеры»). Совокупный размер требований по ним составляет 126,7 млрд руб. Работа по заключению договоров продолжается. В процедуре отбора на разных стадиях находятся 15 компаний, которые подали заявки в отношении 40 ликвидируемых банков. При этом заявки от желающих принять участие в отборе продолжают поступать.

— Какие активы известных владельцев банков, ликвидацией которых занимается АСВ, удалось разыскать? — Наверное, самое известное дело, которое мы ведем, — это разбирательство в отноше-

Поиск и возврат активов из иностранных юрисдикций — это не только длительный, но и весьма дорогостоящий процесс. Зачастую необходимо предоставить встречное обеспечение возмещения судебных издержек — суммы могут доходить до нескольких миллионов долларов

— За какие активы Пугачева вы судитесь во Франции? — Во Франции мы ранее добились наложения арестов на недвижимое имущество Пугачева, включая виллы «Шато-де-Гаро», «Аннушка», шале «Вальберг» и виллу №40. Общую стоимость арестованных активов мы оцениваем примерно в \$60 млн. Сейчас добиваемся решения французского суда, чтобы приступить к их продаже. Процесс протекает непросто, суды в иностранных юрисдикциях часто затягиваются. Но через это приходится пройти, чтобы получить нужный результат. В 2019 году суд Ниццы отказал в удовлетворении нашего иска о признании и приведении в исполнение во Франции определения российского суда о привлечении Пугачева к субсидиарной ответственности. В июне прошлого года нам удалось добиться отмены

этого решения в апелляционном суде Экс-ан-Прованса. Судебные процессы по искам банка продолжают, а залоговые обременения в пользу Межпромбанка в отношении французской недвижимости Пугачева сохранены. Суд, в том числе отклонил доводы Пугачева о нарушении прав человека и процессуальных норм, которые он пытался предъявлять, чтобы затянуть рассмотрение дел.

— В прошлом году к преследованию Пугачева была привлечена компания «А1». Насколько это помогло делу? С «А1» вы сотрудничаете и в деле Внешпромбанка, какие результаты там?

— Коллеги из «А1» приступили к работе по Межпромбанку в середине прошлого года и быстро подхватили все процессы. В частности, они успешно завершили текущую судебную работу в Великобритании и нашли покупателей на два последних особняка Пугачева в Лондоне, в отношении которых длительное время велись споры, что затрудняло их реализацию. Преимущество такого сотрудничества, как я уже сказал, — отсутствие расходов из конкурсной массы на дорогостоящие судебные процессы за рубежом.

По той же схеме финансируется и разбирательство в отношении экс-бенефициаров Внешпромбанка Георгия Беджамова и Ларисы Маркус, средства из конкурсной массы на данные процессы не расходуются. Судебные разбирательства тоже ведутся в нескольких юрисдикциях, в разных странах арестованы активы должников более чем на \$100 млн. Наверное, можно сказать, что здесь мы тоже прошли чуть больше половины пути.

В отношении Беджамова Высокий суд правосудия Англии и Уэльса определил российский суд о привлечении к субсидиарной ответственности по обязательствам банка в размере 75,6 млрд руб. Это позволило начать обращать взыскание на активы, находящиеся в Великобритании. Сейчас мы практически полностью закончили там работу, продали все найденные там активы: — поместье «Лоуэр Венн Фарм», особняки «Олд Баттерси Хаус» и «Либ Плейс» в Лондоне. Ранее на Каймановых островах также была продана 47-метровая яхта DB9. Общая сумма от их продажи превысила £19 млн. Теперь наши основные усилия сконцентрированы на французских активах Пугачева. Параллельно ведется работа на Британских Виргинских островах по получению контроля над активами Пугачева ориентировочной стоимостью до \$1,8 млн. При этом поиск активов Пугачева продолжается и в других юрисдикциях.

Также продолжается работа по взысканию имущества сестры Беджамова Ларисы Маркус. В конце прошлого года произошел важный сдвиг в этом деле: нам удалось получить согласие Маркус на заключение мировых соглашений в отношении активов в США и Ев-

ропе. К сожалению, мы связаны оговоркой о конфиденциальности, и я сейчас не могу раскрывать детали. Думаю, если новых препятствий не возникнет, до конца года можно ожидать каких-то поступлений в конкурсную массу банка. Однако тут тоже многое будет зависеть от американского суда и скорости продажи имущества. На этом работу по поиску и обращению взыскания на активы экс-субсидиарников Внешпромбанка мы, естественно, не заканчиваем и будем продолжать. Поэтому говорить о завершении дела пока рано.

— Как продвигаются поиски в Британии активов бывшего владельца «Российского кредита» Анатолия Мотылева?

— Долги Мотылева перед кредиторами банков и НПФ, которые входили в подконтрольную ему финансовую группу, превышают 217 млрд руб. При этом на территории Рос-

сии у Мотылева активов нет. И возможности по взысканию чего-либо в пользу кредиторов в рамках российской процедуры банкротства практически исчерпаны. Поэтому, как я уже упоминал, российские кредиторы, из которых крупнейшим является Агентство как конкурсный управляющий 12 финансовыми организациями, в октябре 2020 года инициировали в Высоком суде Лондона дело о его банкротстве. В результате суд вынес постановление о замораживании активов Мотылева по всему миру, а также о проведении обысков в его доме и офисе связанной с ним компании Megatrend Capital Partners LTD. Сейчас Мотылев по решению английского суда признан банкротом на территории Великобритании, несмотря на его возражения и попытки придать делу политический окрас. Суд все эти доводы счел несущественными.

Весь этот процесс ведет Московская коллегия адвокатов «Джи Ар Лигал», причём, еще раз отмечу, исключительно за свой счет. Коллеги, несомненно, верят в успешный исход этого дела, иначе вряд ли рискнули бы инвестировать в него средства.

В начале этого года в Лондоне был сформирован комитет кредиторов Мотылева. В него в том числе вошли представители банка «Российский кредит», М-банка, АМБ-банка и других российских кредиторов. Это уникальный для юридической практики прецедент, когда все пять членов комитета в Англии являются гражданами России. Финансовым управляющим назначена международная компания Grant Thornton. В марте состоялся первое собрание кредиторов, на котором обсуждалась стратегия поиска активов должника. Здесь я, к сожалению, тоже не могу раскрывать подробности, но могу сказать, что пока все развивается очень динамично и мы высоко оцениваем шансы на успех.

На предварительном этапе юристам удалось выявить более 300 офшорных компаний, в которых права собственности на огромные суммы неоднократно переходили от компании к компании с помощью различных механизмов. Кроме того, в отношении Мотылева возбуждено уголовное дело в Монако, которое, мы надеемся, тоже позволит раскрыть его активы и вернуть деньги кредиторам.

Личное банкротство

— Недавно Агентство предложило способы, которые должны помочь поиску активов: подача заявлений о банкротстве экс-субсидиарников банков и возможность снижения ответственности при предоставлении полезных для расследования сведений. Как это будет работать?

— Личное банкротство должника — эффективный инструмент для детального и пристального изучения активов. В этом случае по сравнению с обычным исполнительным производством инструментарий существенно шире. В частности, назначенный судом финансовый управляющий имеет право запрашивать выписки по счетам должника из всех банков и депозитариев, получать сведения о недвижимостях из ЕПРН, сведения об участии в организациях из ЕПРЮЛ, сведе-

В ближайшее время мы инициируем процедуры банкротства в отношении 89 лиц — бывших бенефициаров 33 банков. Среди них, например, бенефициары Анталбанка, банка «Западный», Волго-Камского банка, Славянского банка и др. Общая сумма требований составляет более 200 млрд руб.

реформируя свое имущество на третьих лиц. Владельцы финансовых организаций, особенно банков, как правило, имеют внушительный побочный бизнес и соответствующие активы. В преддверии отъезда лицензии они стремятся формально избавиться от связи с этим имуществом и предприятиями. В процедуре же их личного банкротства Агентство рассчитывает использовать расширенные полномочия финансового управляющего для установления имущества наших должников, оформленного на родственников, доверенных лиц или иностранные трасты.

В ближайшее время мы инициируем процедуры банкротства в отношении 100 лиц — бывших бенефициаров 42 банков, в суды уже направлено 36 заявлений. Среди них, например, бенефициары Анталбанка, банка «Западный», Волго-Камского банка, Славянского банка и ряда других. Общая сумма требований — больше 200 млрд руб.

Что касается второй инициативы, то здесь у нас тоже есть надежды. Законодательство о банкротстве позволяет уменьшить размер субсидиарной ответственности. Это возможно, если ответчик не был реальным контролирующим лицом или от его действий, по сути, ничего не зависело, но он может помочь установить фактического руководителя или скрываемое им имущество. Подобная информация может быть затчена при условии, что она ранее была недоступна конкурсному управляющему и кредиторам. Определение размера снижения относится к исключительной компетенции суда, Агентство в данном случае подает ходатайство без указания конкретных параметров.

Уже есть обращения от таких ответчиков?

— На нашем сайте размещено объявление, в котором указаны телефоны доверия и адреса для привлекаемых к ответственности лиц. Мы, конечно, не ждем, что нам будут обрывать телефоны, потому что подобной информацией изначально обладает весьма ограниченный круг людей. Но несколько обращений мы уже получили, сейчас изучаем их. Более подробно, к сожалению, рассказать об этом я не могу, так как всем участникам мы обещаем полную конфиденциальность.

Беседовал Сергей Артемов

TINKOFF
PRIVATE



Tinkoff Private

Digital-банк для состоятельных клиентов

Узнать больше



www.tinkoff.ru/private

АО «Тинькофф Банк» 0+