

33	Все российские банки. За 12 месяцев список уменьшился на 40 банков	34	Банки, на долю которых приходится 77% активов банковского сектора	38	Уточнение типологии банковских офисов	39	Ожидается всплеск спроса на ипотеку ИЖС после изменений в законодательстве
----	--	----	---	----	---------------------------------------	----	--

Застройные явления спроса

Российские банки показывают рекордные доходы, которых никто не ожидал в таком объеме, активно наращивают кредитные портфели в строительном и промышленном секторах и, возможно, впервые успешно зарабатывают на росте процентных ставок в экономике.

— рейтинг —

Доходный год

Прибыль банковского сектора действительно впечатляет. По данным Банка России, за первые три квартала российские банкиры заработали почти 1,87 трлн руб., что на 65% (в абсолютных цифрах — на 741 млрд руб.) больше, чем за тот же период прошлого года. Это новый рекорд для российской банковской системы. ЦБ прогнозирует прибыль по итогам года около 2,5 трлн руб. Для сравнения: исторический рекорд годовой прибыли был поставлен в 2019 году и составил 1,72 трлн руб., а в прошлом году — 1,61 трлн руб. Как пишут аналитики ЦБ, столь заметное превышение прошлых лет показателей обусловлено прежде всего существенным сокращением расходов на резервы (667 млрд руб., или 64%) и увеличением доходов от основного бизнеса: чистый процентный доход вырос на 396 млрд руб. (15%), чистый комиссионный доход — на 209 млрд руб. (23%) на фоне роста портфелей и восстановления экономики. Почти трехкратное сокращение отчислений в резервы связано с улучшением макроэкономической ситуации (меньшими выходами заемщиков на просрочку) и более высокой оценкой кредитного качества ряда заемщиков.

В российском банковском секторе в 2021 году две главные тенденции: значительный рост прибыльности банковской системы в результате снижения стоимости риска и повышения ключевой ставки ЦБ на фоне роста инфляции, считает вице-президент—директор по стратегическому развитию банка «Санкт-Петербург» Константин Носков.

В текущем году главным трендом стало активное восстановление экономики, результат — быстрый рост всех номинальных показателей бизнеса, в том числе за счет инфляции, говорит главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников. У банков это бурный рост баланса, розничного кредитования, в том числе ипотеки. Такая макроэкономическая ситуация означает также очень низкий уровень рисков, у некоторых банков происходит даже некоторый роспуск резервов, у большинства —



Банки с начала года заработали уже на 65% больше, чем за тот же период прошлого. И не останавливаются

снижение отчислений в резервы. С учетом достаточно хорошей маржинальности это позволило сектору показать рекордную прибыль. «Если этот год чем-то отметится в истории российского банковского рынка, то именно рекордной прибылью», — заключает аналитик.

«Основной прирост прибыли банкам обеспечили процентные доходы, выросшие на 15% ввиду роста кредитных портфелей в 2020 и 2021 годах, а также перехода банков на кредитование по плавающим ставкам, что делает доход более стабильным. Возобновление экономической активности и рост объемов бизнеса дали банкам прирост комиссионного дохода на 23%. Оба показателя являются стабильными источниками дохода. Также в 2021 году банки почти в два раза снизили отчисления в резервы в сравнении с показателями за последние пять лет из-за расформирования резервов, созданных в прошлом году», — говорит руководитель департамента по работе с корпоративным и финансовым сектором Совкомбанка Ростислав Кулак.



Несмотря на снижающийся спред между рыночными ставками размещения, чистый процентный доход банков продолжает постепенно увеличиваться за счет роста объемов кредитования, отмечает старший экономист банка «Открытие» Максим Петров. Однако, несмотря на рост чистого процентного дохода, финансовый результат банков в третьем квартале 2021 года по сравнению с третьим кварталом 2020 года, наоборот, уменьшился — с 1156 млрд до 971 млрд руб., в основном за счет снижения доходов от операций с валютой и драгметаллами с 324 млрд до 20 млрд руб. Поэтому главным драйвером роста частой прибыли банковского сектора, которая увеличилась с 501 млрд до 672 млрд руб. стало снижение резервов на возможные потери. Если в третьем квартале 2020 года банки из своего финансового результата увеличили резервы на потери на сумму 554 млрд руб., то в третьем квартале 2021 года эти резервы были увеличены всего на 126 млрд руб. Остальная разница обусловлена налогом на обложение.

Безусловно, продолжает эксперт, фактор снижения отчислений в резервы не может быть бесконечным.

Сейчас объем резервов, включая переоценки по МСФО-9, по отношению к брутто-активам банков уменьшился до уровня 6,6% — это самый низкий уровень с 2016 года. Поэтому потенциал наращивания прибыли за счет этого фактора постепенно исчерпывается. «На мой взгляд, в 2022 году с большой вероятностью прибыли могут остаться столь же высокими, как в 2021 году, но за счет иных факторов», — резюмирует Максим Петров.

Константин Носков придерживается аналогичной точки зрения. «Основной фактор быстрого роста прибыли — высвобождение созданных в 2020 году резервов. Кроме того, рост потребительского спроса и клиентской активности позволил банкам увеличить как процентные, так и комиссионные доходы. Поскольку дальнейшее существенное восстановление резервов маловероятно, думаю, что даже десятипроцентный прирост прибыли банковской системы в 2022 году будет очень амбициозной целью», — говорит он.

Михаил Матовников также прогнозирует в следующем году более медленный рост баланса банков, более низкую маржинальность. И у банков в этой ситуации вырастут отчисления в резервы по кредитам, ведь они уже практически отработали все возможности по снижению стоимости риска.

Ставка о двух концах

Рекордный рост прибыли российских банков происходил на фоне существенного повышения процентных ставок в экономике, что неспешно для отечественного рынка. Раньше ситуация была обратной: длинные кредиты по фиксированной ставке не

успевали столь же быстро отреагировать на изменение конъюнктуры, как короткие депозиты, стоимость фондирования росла быстрее стоимости кредитования, и маржинальность у банков снижалась.

С конца первого квартала Банк России начал быстро повышать ключевую ставку, подняв ее к концу сентября на три четверти, с 4,25% до 7,5% годовых. Вслед за этим начали расти и ставки по банковским вкладам: с апреля по сентябрь средневзвешенные ставки по рублевым депозитам на срок один-три года выросли, по данным ЦБ, с 4,4% до 5,9% годовых.

В течение 2020 года в банковской системе произошло много изменений с точки зрения маржинальности, объясняет новый тренд Михаил Матовников. Банки накопили достаточно большой объем активов по плавающим ставкам, в первую очередь субсидируемая ипотека и ОФЗ-ПК. Произошло это после того, как Минфин на фоне санкций решил сделать ставку на внутренних инвесторов, которые были не готовы покупать длинные госбумаги с фиксированной доходностью. Схожая ситуация с субординированной ипотекой по госпрограммам: размер субсидий по ней привязан к ключевой ставке ЦБ. И, наконец, за последние годы банки стали намного активнее кредитовать корпоративных заемщиков по плаваю-

щим ставкам. В результате возникла следующая ситуация. Если обычно рост ключевой ставки негативно сказывался на маржинальности и прибыльности банковской системы, то в текущем году наблюдалась противоположная ситуация: значительная часть активов была переоценена практически мгновенно, а переоценка пассивов происходила заметно медленнее.

Ожидание роста ключевой ставки прежде всего привело к тому, что банки резко увеличили ставки привлечения средств, максимальная депозитная ставка, которую рассчитывает ЦБ, впервые с августа 2019 года преодолела барьер в 7% годовых, что удорожает фондирование для банков, рассказывает Максим Петров. На этом фоне он отмечает две тенденции. Первая: банки будут постепенно проигрывать конкуренцию долгому рынку — на фондовом рынке после прохождения периода повышенной волатильности условия привлечения средств будут становиться все более предпочтительными по сравнению теми, которые могут предложить банки. Второе важное следствие высоких процентных ставок — рост объема депозитов населения, которые практически не росли второе полугодие 2020 года и первое полугодие 2021-го, но начиная с августа текущего года возобновили активный рост.

Самые рентабельные российские банки*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первые три квартала 2021 года к среднему объему капитала** в 2021 году (%)	Место по среднему капиталу** в 2021 году
1	Киви-банк	Москва	54,29	67
2	Тинькофф-банк	Москва	29,79	14
3	«Уралсиб»	Москва	21,06	22
4	«ФК Открытие»	Москва	20,44	6
5	Сбербанк России	Москва	19,18	1
6	Совкомбанк	Кострома	18,66	9
7	БМВ-банк	Москва	18,61	90
8	«Авангард»	Москва	18,27	45
9	Альфа-банк	Москва	16,00	4
10	«Левобережный»	Новосибирск	15,38	74
11	Райффайзенбанк	Москва	15,22	12
12	Челябинвестбанк	Челябинск	14,15	79
13	«Держава»	Москва	14,03	82
14	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	14,02	62
15	ДОМ.РФ	Москва	13,63	15
16	Новикомбанк	Москва	13,60	24
17	Газпромбанк	Москва	13,50	3
18	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	13,44	18
19	Ситибанк	Москва	12,75	23
20	Примсоцбанк	Владивосток	12,73	75
21	Сургутнефтегазбанк	Сургут	12,40	65
22	Абсолют-банк	Москва	12,39	33
23	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	12,01	59
24	МТС-банк	Москва	11,75	28
25	ВТБ	Санкт-Петербург	11,57	2
26	ХКФ-банк	Москва	11,44	25
27	«Россия»	Санкт-Петербург	11,03	16
28	«Ренессанс Кредит»	Москва	11,01	37
29	Транскапиталбанк	Москва	10,74	39
30	РНКБ	Симферополь	10,29	26

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

Время покупать

— акции —

Акции российских банков радуют и продолжают радовать вложившихся в них инвесторов, даже несмотря на ноябрьский обвал фондового рынка. Угрозу этому оптимистичному сценарию представляют в конце нынешнего года и в 2022-м не экономические обстоятельства, а эскалация геополитической напряженности и пандемия COVID-19.

Исторические рекорды

Если брать результаты за первые три квартала, все наиболее популярные банковские акции обошли индекс Мосбиржи. Последний с января по конец сентября вырос на 22,47%, тогда как акции Сбербанка прибавили 25,36% (привилегированные — 29,29%), ВТБ — 36,24%, банка «Санкт-Петербург» (БСПб) — 51,34%, расписки банка «Тинькофф» (ТКС) на Мосбирже — 168,03%.

Другое дело, что в ноябре, когда весь российский рынок пошел вниз на фоне очередного обострения геополитической напряженности и санкционной риторики из-за российско-украинских отношений, акции госбанков традиционно отреагировали острее других отраслей. Индекс Мосбиржи за ноябрь просел на 6,25%, тогда как акции «Сбера» — на 11,55%, ВТБ — на 10,50%, БСПб — на 4,82%. Потери бумаг ТКС были гораздо скромнее — 2,68%, но это, видимо, во многом объясняется тем, что сами ак-

ции торгуются на Лондонской бирже, там их долларové котировки за ноябрь упали на 6,50%, котировки же расписок поддержало ослабление рубля.

В итоге же по результатам первых 11 месяцев 2021 года индексу Мосбиржи проиграла в темпах роста только обыкновенные акции Сбербанка, и то совсем незначительно — 15,81% против 16,12%. Привилегированные акции «Сбера» за это время выросли на 18,92%, бумаги ВТБ — на 24,44%, БСПб — на 67,84%, ТКС — на 187,67%.

«Динамика акций банковского сектора в среднем опередила динамику рынка в целом, но необходимо отметить, что индекс Мосбиржи на 20% состоит из акций крупных банков, так что отрыв получился не очень значительным», — говорит начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Георгий Ващенко. По его мнению, интерес к бумагам банков сформировался на фоне положительной динамики спроса на кредиты, в том числе ипотечные, потребительские и по карточкам. Рынок ипотеки за девять месяцев текущего года вырос на 42%, прибавив 4 трлн руб., рынок потребкредитования за год может вырасти на 20%, до 12 трлн руб. «Банки чувствуют себя хорошо. По итогам года прибыль банков, согласно прогнозу ЦБ, достигнет 2,5 трлн руб.», — заключает эксперт.

Все ведущие банковские бумаги: и «Сбера», и ВТБ, и ТКС — оправдали ожидания

инвесторов и даже превзошли ожидания аналитиков, несмотря на ноябрьскую коррекцию на российском фондовом рынке, говорит заместитель гендиректора по активным операциям ИК «Велес Капитал» Евгений Шилленков. По капитализации и прибыли для каждой из этих бумаг 2021 год выглядит достаточно сильным, поясняет он. Бумага ТКС в последнее время торговалась выше \$100, что также говорит о хороших результатах. Для этих банков год сложился удачно. «Среди моделей, который сейчас декларируются в публичных банках, мне, наверное, наиболее симпатичны „Сбер“ как офлайн-модель, и ТКС как онлайн-модель. Нравится экспансия, которую „Сбер“ проводит на российском рынке благодаря развитию своей экосистемы, а в ТКС — их стремление выходить в новые юрисдикции. На мой взгляд, это наиболее драйвовые истории с точки зрения роста бизнеса», — заключает Евгений Шилленков.

Этот год складывается для банков очень успешно — все банки выходят на исторические рекорды: прибыль «Сбера» превышает 1 трлн руб., ВТБ заработал больше 300 млрд руб., хорошие результаты показывают банки «Санкт-Петербург» и «Тинькофф», говорит аналитик «Атона» Михаил Ганелин. Что касается ожиданий на начало года, то больше всех удивил ВТБ. В начале года банк прогнозировал 270–290 млрд руб. годовой чистой прибыли, сейчас все идет к 330–350 млрд руб.

— администрирование —

Национальное регулирование по-прежнему является ключевым фактором, от которого зависит статус и перспективы развития криптовалютной индустрии. В 2021 году в мире произошло несколько событий, повлиявших на этот рынок.

События года

9 июня Сальвадор решил признать биткойн официальным платежным средством, закон на сей счет вступил в силу 7 сентября. Сальвадор стал первым государством, сделавшим это.

В сентябре Народный банк Китая поставил точку в вопросе отношений с криптовалютами, признав незаконной любую деятельность, связанную с виртуальными активами. После резкого падения на фоне китайского запрета рост основных мировых криптовалют возобновился в течение недели. К примеру, криптобиржа Huobi Global, основанная когда-то в Китае, свернула там операционную деятельность, продолжая вести полноценную работу в других странах.

Главным событием 2021 года в рамках американской юрисдикции стал запуск первого фьючерсного биткойн-ETF. После почти восьми лет отказов Комиссия по ценным бумагам и биржам США не стала чинить препятствий фонду компании ProShares. 19 октября Bitcoin Strategy ETF начал торговаться на Нью-Йоркской фондовой бирже. За два

дня вложения в фонд превысили \$1 млрд, что побило рекорд скорости привлечения средств в золотой фонд GLD. В это же время были запущены еще два ETF, а рыночная стоимость главной криптовалюты преодолела новый ценовой рубеж, впервые достигнув \$66 тыс. При этом в США продолжают споры о том, какие агентства получат право регулировать криптовалюты, на основании каких юридических норм, кто будет выполнять надзорные функции — Комиссия по ценным бумагам и биржам, или Комиссия по торговле товарными фьючерсами, или регуляторов будет несколько.

Сценарные заготовки

Регулирование на мировом рынке криптовалют будет развиваться по трем сценариям, считает Алена Афанасьева, генеральный директор платформы BeIn Scurto. По китайскому — в условиях жесткой регламентации со стороны государства. По американскому (включая ЕС) — при максимально возможных свободах для корпоративного сектора как главного инициатора и потребителя. И по филиппинскому, в котором главным инициатором и потребителем криптовалюты является народ. По данным платформ CoinGecko, 19 млн филиппинцев (почти 20% населения) интересуются криптовалютой. Исследования Центробанка страны показали, что Филиппины занимают третье место в мире по приобретению криптовалют.

банк

Застройные явления спроса

— рейтинг —

В результате объем чисто-го предоставления средств населению (прирост розничных кредитов за вычетом прироста привлеченных депозитов) вновь стал отрицательным, что будет сдерживать потребительскую активность и рост цен.

При переходе к нейтральной денежно-кредитной политике и при увеличении ключевой ставки Банк России исходит из необходимости снизить инфляционные ожидания и сменить модель поведения населения на сберегательную, говорит директор казначейства банка «Санкт-Петербург» Ринат Кутуев. По его мнению, это не может не увеличить привлекательность депозитных продуктов. «Мы ожидаем снижения доли средств до востребования в общем объеме пассивов физлиц и соответствующего ему роста срочных средств», — прогнозирует банкир.

Ставки по депозитам и накопительным счетам следуют за ключевой ставкой с лагом один-два месяца. В настоящее время рост депозитных ставок отражает октябрьское повышение ключевой ставки на 75 базисных пунктов (б. п.), до 7,5% годовых, говорит главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев. «Ожидаем, что в ближайшие месяцы рост ставок по депозитам продолжится. Полагаем, что на ближайшем заседании 17 декабря Банк России повысит ключевую ставку еще на 100 б. п., до 8,5%. Вслед за ожидаемым повышением ключевой ставки на сопоставимую величину будут расти ставки по депозитам. Полагаем, что рост депозитных ставок продолжится до февраля», — добавляет он.

Крупные банки пока не особенно стремятся повышать ставки по вкладам, делают это крайне избирательно, не по всем продуктам, говорит Михаил Матовников. Несмотря на то что кредитование растет рекордными темпами, особых проблем с пассивами у банков нет, прежде всего за счет депозитов Минфина. Причем уже сейчас ясно, что значительная часть этих средств бюджета не будет востребована до конца года: объем переходящих остатков на следующий год оценивается в 5 трлн руб. Другое дело, что, несмотря на то что размещения Минфина постепенно растут, для банков это короткие деньги: у каждого конкретного банка нет гарантии, что он выиграет очередной аукцион Федерального казначейства и сможет получить средства, но в целом банки более или менее приспособили свои стратегии управления ликвидностью к таким условиям.

Рост же объемов средств на срочных счетах Михаил Матовников связывает с ускорением инфляции, ростом зарплат в бюджетной сфере, а также с выплатами 800 млрд руб. детям, пенсионерам и военным в августе — сентябре. «Это очень большие деньги, и из них большая часть не была потрачена», — поясняет он. — Лучше всего трагались детские пособия: в течение первого месяца их потратили больше половины. А средства пенсионеров за тот же период были потрачены, условно говоря, на треть. Выплаты военным преимущественно остались на вкладах. Именно эти средства стали основой нетипичного для этого сезона роста вкладов в августе и сентябре».

Сдерживающий фактор

Темп роста ипотечного кредитования несколько замедлился — с 8,3% во втором квартале до 6,1% в третьем, по данным Центробанка. Что выглядело довольно естественным в связи с сокращением лимитов, повышением процентной ставки по госпрограмме «Льготная ипотека» и повышением макронадбавок по кредитам с низким первоначальным взносом. Совокупный объем выдач снизился до 1,3 трлн руб., что лишь на 0,2 трлн руб. меньше, чем во втором квартале, несмотря на сжатие выдачи льготной ипотеки в три раза (до 146 млрд руб.) и ужесточение денежно-кредитной политики, так как спрос частично перераспределился в другие госпрограммы (в основном в семейную ипотеку), а также был поддержан партнерскими программами банков с застройщиками. Ставки на первичном рынке при этом выросли умеренно, до 6,3%, на 0,7 процентного пункта (п. п.). На вторичном рынке ставки изначально были выше, и банки не спешили их увеличивать, подняв лишь на 0,2 п. п., до 8,3%, стремясь сохранить спрос, отмечает регулятор.

Максим Петрович прогнозирует замедление темпов роста ипотечного кредитования. По его словам, это не будет связано с ужесточением условий выдачи льготной ипотеки, которое произошло в середине года — это вполне было компенсировано существенным расширением объемов других субсидируемых программ, прежде всего семейной ипотеки. Однако больше половины рын-

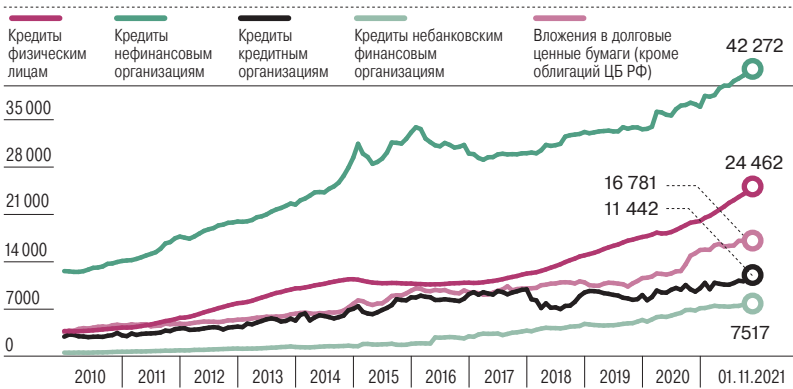
ДЕПОЗИТЫ И СЧЕТА ЧАСТНОГО СЕКТОРА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ (WWW.CBR.RU).



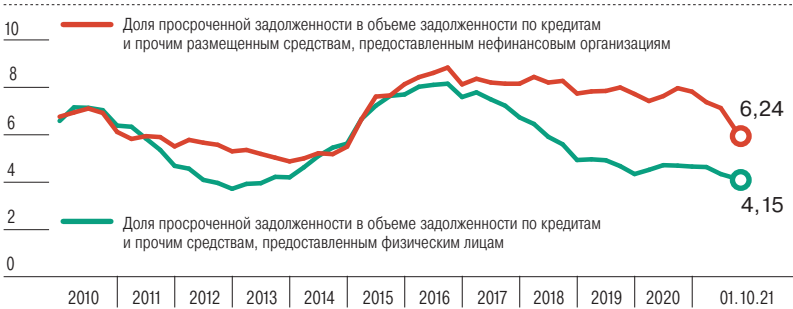
КРЕДИТНАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (МЛРД РУБ.)

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.



ОПЕРАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ С БАНКОМ РОССИИ (МЛРД РУБ.)

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



ТОП-20 БАНКОВ С НАИЛУЧШИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ПРИРОСТА КАПИТАЛА*

Банк	Город	Изменение капитала за первые три квартала 2021 года (%)	Место по капиталу на 01.10.2021
ДОМ.РФ	Москва	43,8	15
Росгосстрах-банк	Москва	38,8	44
Экспобанк	Москва	34,7	42
Киви-банк	Москва	26,4	63
Альфа-банк	Москва	24,0	4
Тинькофф-банк	Москва	22,4	14
Промсвязьбанк	Москва	22,0	7
МТС-банк	Москва	19,9	28
Росбанк	Москва	18,7	11
БМВ-банк	Москва	18,5	102
Металлинвестбанк	Москва	16,1	58
«Держава»	Москва	13,9	82
РН-банк	Москва	13,4	38
«Уралсиб»	Москва	12,5	22
«Левобережный»	Новосибирск	12,1	75
Коммерцбанк (Евразия)	Москва	11,4	71
Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	10,9	59
«Россия»	Санкт-Петербург	10,5	16
«Восточный»	Благовещенск	10,3	35
ББР-банк	Москва	10,1	89

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

ТОП-20 БАНКОВ С НАИХУДШИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ПРИРОСТА КАПИТАЛА*

Банк	Город	Изменение капитала за первые три квартала 2021 года (%)	Место по капиталу на 01.10.2021
ИНГ-банк (Евразия)	Москва	-30,6	47
МСП-банк	Москва	-29,6	48
Почта-банк	Москва	-12,5	19
«Центрокредит»	Москва	-10,8	36
«Русский стандарт»	Москва	-10,5	31
СДМ-банк	Москва	-7,7	84
«Ренессанс Кредит»	Москва	-6,5	37
ОТП-банк	Москва	-6,4	33
Эйч-Эс-Би-Си банк (РР)	Москва	-5,6	77
АйСиБиСи банк	Москва	-5,2	50
Кредит Европа банк	Москва	-3,5	54
Меткомбанк	Каменск-Уральский	-2,7	55
СГБ	Вологда	-2,5	111
Райффайзенбанк	Москва	-2,4	12
«Межфинансгрупп»	Москва	-2,2	92
Сумитомо Мицун Рус банк	Москва	-2,1	62
«Солидарность»	Самара	-1,1	51
Челиндбанк	Челябинск	-0,8	78
«Кредит Свисс» (Москва)	Москва	-0,5	67
«Пересвет»	Москва	-0,4	18

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

Темп роста портфеля необеспеченных потребительских кредитов остается высоким (16% за три квартала 2021 года), превышая рост номинальных доходов населения (11,2% за январь—сентябрь), что создает риски закрепитованности, отмечает в своих материалах Банк России. В октябре 2021 года рост немного замедлился, но «в устойчивости данного тренда необходимо убедиться», считают аналитики ЦБ.

После довольно резкого поднятия ключевой ставки Банком России можно было ожидать существенно-го роста кредитных ставок, в особенности в сегменте розничного кредитования, однако этого не произошло, говорит Максим Петрович. Эксперт объясняет это тем, что банки не ухудшили условия кредитования, чтобы не растерять клиентов и сохранить высокие темпы роста выдач по этому виду кредитов — именно потребительское розничное кредитование наряду с кредитованием малого и среднего бизнеса является высокомаржинальным сегментом, практически единственным видом кредитования, в котором банки могут получать хорошую прибыль, во всех остальных сегментах — ипотеке и кредитовании крупных заемщиков — маржа «стремительно падает».

Однако Максим Петрович ожидает замедления темпов розничного кредитования. Банк России хочет притормозить рост потребительского кредитования: ЦБ не устраивают ни высокие темпы роста розничного портфеля и, соответственно, рост долговой нагрузки на население, ни тот факт, что розничное кредитование отчасти стимулирует рост цен, а одна из главных задач, которую ставит перед собой ЦБ, — борьба с инфляцией. Поэтому, скорее всего, Банк России продолжит последовательно ужесточать регулирование розничного кредитования за счет макроprudentialных нормативов, но не ранее середины 2022 года.

«Рост потребительского кредитования физических лиц во многом, примерно наполовину, является следствием предыдущего роста ипотечного кредитования», — говорит Михаил Матовников. — Люди берут займы на ремонт, покупку мебели, бытовой техники и т. п.»

Кредитный драйвер

Рост корпоративного кредитования в третьем квартале сохранился на высоком уровне: портфель прибавил 3,8%, или 1,8 трлн руб., что сопоставимо с показателями второго квартала. Основной вклад в рост портфеля внесли кредиты застройщикам жилья (+0,6 трлн руб.), значительный спрос на кредиты также предъявляли заемщики из нефтегазовой (+0,4 трлн руб.) и промышленной (+0,3 трлн руб.) отраслей, потребность в финансировании которых была связана в том числе с необходимостью реализации крупных инфраструктурных

ТОП-20 БАНКОВ С НАИЛУЧШИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ПРИРОСТА АКТИВОВ*

Банк	Город	Изменение активов за первые три квартала 2021 года (%)	Место по активам на 01.10.2021
«Кредит Свисс» (Москва)	Москва	92,9	99
Росгосстрах-банк	Москва	61,1	46
ДОМ.РФ	Москва	51,6	17
Экспобанк	Москва	50,7	42
Промсвязьбанк	Москва	36,7	6
БМВ-банк	Москва	36,0	79
Тинькофф-банк	Москва	26,6	15
«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	25,7	81
«Держава»	Москва	25,0	97
СКБ-банк	Екатеринбург	23,9	59
ХКФ-банк	Москва	22,5	30
Меткомбанк	Каменск-Уральский	21,2	68
Совкомбанк	Кострома	20,6	9
СМП	Москва	19,8	19
МТС-банк	Москва	19,5	32
«Межфинансгрупп»	Москва	16,8	82
ВТБ	Санкт-Петербург	16,2	2
Металлинвестбанк	Москва	15,8	47
ББР-банк	Москва	15,5	13
Сумитомо Мицун Рус банк	Москва	15,0	67

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

ТОП-20 БАНКОВ С НАИХУДШИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ПРИРОСТА АКТИВОВ*

Банк	Город	Изменение активов за первые три квартала 2021 года (%)	Место по активам на 01.10.2021
СЭБ-банк	Санкт-Петербург	-40,6	93
«Восточный»	Благовещенск	-31,3	51
МСП-банк	Москва	-25,9	61
Фольксваген Банк Рус	Москва	-20,5	98
Сургутнефтегазбанк	Сургут	-19,2	64
КЭБ Эйчэби банк	Москва	-17,6	92
Коммерцбанк (Евразия)	Москва	-16,5	80
«Центрокредит»	Москва	-12,4	65
«БНП Париба»	Москва	-12,4	91
Мидзухо Банко (Москва)	Москва	-7,8	71
РН-банк	Москва	-7,2	62
Новикомбанк	Москва	-6,5	22
ИНГ-банк (Евразия)	Москва	-6,4	49
Юникредит-банк	Москва	-6,3	33
МИНБ	Москва	-5,8	12
Киви-банк	Москва	-5,3	89
«Русский стандарт»	Москва	-4,9	34
СДМ-банк	Москва	-3,7	78
Почта-банк	Москва	-3,6	25
Ситибанк	Москва	-2,3	18

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

Самые эффективные российские банки*

Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первые три квартала 2021 года к среднему объему активов** в 2021 году (%)	Место по средним активам** в 2021 году
1	Киви-банк	Москва	13,57	89
2	Тинькофф-банк	Москва	4,27	15
3	«Держава»	Москва	3,30	99
4	«Авангард»	Москва	2,86	47
5	ХКФ-банк	Москва	2,69	32
6	Сбербанк России	Москва	2,67	1
7	«ФК Открытие»	Москва	2,60	8
8	«Уралсиб»	Москва	2,59	22
9	Дж.П.Морган Банк Инт.	Москва	2,57	95
10	Совкомбанк	Кострома	2,42	9
11	Фольксваген Банк Рус	Москва	2,28	94
12	ДОМ.РФ	Москва	2,28	18
13	Челябинвестбанк	Челябинск	2,25	85
14	«Левобережный»	Новосибирск	2,21	73
15	«Ренессанс Кредит»	Москва	2,15	43
16	Альфа-банк	Москва	2,10	4
17	«Пересвет»	Москва	2,08	27
18	РН-банк	Москва	2,06	60
19	МТБ-банк	Москва	2,03	34
20	Райффайзенбанк	Москва	1,95	10
21	РНКБ	Симферополь	1,94	28
22	БМВ-банк	Москва	1,75	81
23	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	1,74	54
24	Росэксимбанк	Москва	1,71	37
25	Дальневосточный банк	Владивосток	1,66	96
26	Примсоцбанк	Владивосток	1,65	69
27	Сургутнефтегазбанк	Сургут	1,64	61
28	Тойота-банк	Москва	1,62	76
29	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	1,61	16
30	Челиндбанк	Челябинск	1,58	90

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на

«Люди, которые попробовали инвестиции, уже не будут держать все деньги только во вкладах»

Инвестиционный бизнес продолжает уверенно расти даже в условиях ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ. В октябре число людей, имеющих доступ к биржевым рынкам, превысило 15 млн, что почти в пять раз больше показателя двухлетней давности. О росте интереса к долгосрочным накоплениям, расширении пенсионного бизнеса, перезагрузке страхования жизни и массовом спросе на альтернативные инвестиции рассказала „Ъ” **Наталья Алымова**, старший вице-президент, руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка.

— стратегия —

— Одним из ключевых драйверов развития инвестиционного бизнеса стало падение ставок по вкладам. Не опасаетесь того, что на фоне резко ужесточившейся денежно-кредитной политики (ДКП) ЦБ люди начнут возвращать средства на вклады?

— Мы пока не наблюдаем снижения интереса частных инвесторов к инвестиционным продуктам — все-таки подъем ставок по вкладам запаздывает по отношению к темпам роста ключевой ставки ЦБ. Негативный эффект, конечно, увидим, но, скорее всего, ближе к Новому году, когда банки начнут запускать традиционные новогодние акции по вкладам. Более точные выводы о долгосрочном влиянии ужесточения ДКП можно будет сделать в первом квартале 2022 года.

Вместе с тем заметного падения спроса на инвестиции (и тем более оттоков) мы не ожидаем, так как проникиновение инвестиционных продуктов в сбережения россиян по-прежнему находится на невысоком уровне. Массовый приток частных инвесторов, который мы с вами неоднократно обсуждали, состоялся. В стране открыто свыше 25 млн брокерских счетов, но активных пользователей заметно меньше, поэтому есть куда расти. К тому же люди, которые попробовали инвестиции, особенно если они получили хороший результат, уже не будут держать все деньги только во вкладах. Они продолжат пользоваться всем разнообразием инвестиционно-го мира, который они начали понимать.

— Еще одним драйвером роста инвестиционного рынка были индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Как могут повлиять на рынок намерения Минфина и ЦБ отказаться от ИИС первого типа (ИИС-1)? Как вы относитесь к ИИС третьего типа (ИИС-3)? Может ли он заменить все остальные ИИС?

— ИИС-3 не может стать альтернативой ИИС-1: хоть оба инструмента и предоставляют определенное налоговое стимулирование, все-таки они служат разным задачам. ИИС-1 стимулирует приход на фондовый рынок в первую очередь относительно коротких денег. ИИС-3 — это уже долгосрочная история, призванная снять спекулятивную пену и направить средства частных инвесторов в долгосрочные проекты. С нашей точки зрения, чем больше разных налоговых стимулов предлагается частным инвесторам, тем лучше. Поэтому мы ратуем за сохранение ИИС-1 и появление ИИС-3 тоже приветствуем.

— Насколько такая срочность ИИС-3 востребована?

— Частный инвестор пока не готов к таким горизонтам инвестирования ни в одном инструменте. В то же время мы видим органический рост спроса на пенсионные продукты. Наглядный пример — развитие индивидуальных пенсионных планов (ИПП) в дистанционных каналах продаж, в которых люди принимают решение о покупке самостоятельно. С начала года 40% продаж ИПП мы делаем в цифре. Это говорит о том, что есть масса людей, которые думают о пенсии и готовы на нее откладывать. Таким клиентам надо помогать: нужно им объяснять, а иногда и подталкивать их к принятию решения.

— Не будет ли ИИС-3 конкурентом добровольным пенсионным программам?

— ИИС-3 может быть интересен как инструмент для долгосрочного инвестирования, в том числе для формирования накоплений на пенсию. Одно из существенных преимуществ ИИС — налоговые льготы. В то же время мы рассчитываем на выравнивание налоговых режимов в разных инвестиционно-накопительных продуктах. Если в ИИС и НПО будут предоставляться одинаковые налоговые льготы, клиенты смогут делать выбор между ними исходя из других параметров продуктов. Например, в отношении пенсионных программ стоит отметить их гибкость, гарантию сохранности взносов и право на получение пенсий, в том числе пожизненных.

— Давайте поговорим про пенсионный бизнес. Сколько заявлений на перевод пенсионных накоплений в НПФ Сбербанка подано на конец октября?

— Мы не занимаемся активным привлечением клиентов по ОПС. Наша задача — удержат существующих клиентов и принять тех, кто приходит к нам самостоятельно. Сейчас ежегодный приток клиентов по ОПС — 4–6 тыс. человек.

— Сколько договоров ИПП заключено за десять месяцев? Какова сумма привлеченных средств? Со стороны каких возрастных категорий отмечается наибольший спрос?



МЭМ. КОЛОДЯНОВ

— За десять месяцев мы заключили более 50 тыс. договоров ИПП. Всего за этот период новые и действующие клиенты увеличили вложения в ИПП на 16 млрд руб. Основная масса наших клиентов по пенсионным продуктам — люди от 35 до 44 лет.

— Летом НПФ Сбербанка приобрел НПФ «Ренессанс пенсии». Почему решили купить этот НПФ?

— Мы всегда заявляли, что открыты к неорганическому росту и готовы рассматривать все предложения. НПФ «Ренессанс пенсии» (ныне НПФ «Пенсионные решения») — очень качественный фонд с крупными корпоративными пенсионными программами. С его покупкой мы смогли добавить в свою семью те пенсионные программы, до которых сами бы не дотянулись. В целом КПП — хорошая история с точки зрения слияния и поглощения, так как крупные корпоративные клиенты, которые долго работают с одним и тем же НПФ, крайне неохотно меняют провайдеров. Для такого шага нужны очень серьезные аргументы.

— Насколько эта сделка усилила ваши позиции в этом сегменте?

— Мы нарастили долю рынка негосударственного пенсионного обеспечения на треть — с 4,5% до 6,1% — и вошли в топ-5 фондов по НПО. Кроме того, мы приобрели стабильный портфель более чем из 200 корпоративных клиентов, в числе которых и крупные международные компании.

— Сколько КПП вы заключили с начала года самостоятельно?

— Корпоративный пенсионный продукт — это одно из наших ключевых, стратегических направлений развития. Мы обслуживаем КПП Сбербанка и его дочерних компаний, а также активно привлекаем сторонние компании. В этом году мы заключили около 40 новых договоров КПП — вдвое больше, чем в 2020 году. В основном это компании среднего бизнеса. Всего в корпоративных пенсионных программах работодателей, оформленных в НПФ Сбербанка, сегодня участвуют 314 тыс. россиян. Объем взносов по КПП по итогам 2021 года составит 4,5 млрд руб.

— 40 программ КПП — это много или мало?

— Не так много, как хотелось бы. Крупнейшие работодатели уже имеют пенсионные программы и обслуживаются в НПФ. Это одна из причин, почему мы не отказываемся и рассматриваем покупки. Но у нас в стране миллионы юридических лиц, которым можно продавать пенсионные программы. Корпоративные пенсионные продукты можно делать не только для крупного, но и для малого и среднего бизнеса. Такие компании могут делать программы финансирования, паритетные программы — это хороший инструмент для мотивации и удержания сотрудников, который не так уж затратен для работодателя. Мы еще не рассказали этот канал, работаем над этим.

— Насколько конкурентен этот сегмент?

— Он вообще не занят. Именно это и внушает надежду. Когда есть ниши с низким проникновением, хочется заполнить пространство, тем более что эти предприятия — корпоративные клиенты «Сбера»: мы их кредитуем, обслуживаем их сотрудников.

— Подавали ли вы заявку на приобретение НПФ «Открытия»?

— По объему активов такой НПФ может быть нам интересен, но я не буду комментировать именно этот случай как объект потенциальной сделки. Повторю: неорганический рост является составной частью стратегии развития НПФ Сбербанка. Мы готовы анализировать и оценивать интересные объекты, если они будут иметь экономическую целесообразность с точки зрения развития бизнеса и финансового результата. Естественно, ключевыми факторами при принятии решения являются цена и состав портфеля.

— Расскажите о результатах работы сервиса «Пенсионная витрина» за год? Какие возможности наиболее востребованы и почему?

— «Пенсионную витрину» мы запустили в начале года, ею воспользовались уже 17 млн человек. Недавно мы обновили витрину: теперь в ней можно увидеть свою пенсию на текущий момент не только по страховой и накопительной частям, но еще и по НПО. Сегодня треть клиентов, которые заключают договоры НПФ на цифровых площадках, приходят из «Пенсионной витрины». Без задачи мы видим не только в продаже продуктов, но и в просвещении. Как показали наши исследования, более половины россиян хотели разобраться, как формируются их пенсии, но для них это оказалось слишком сложным. «Пенсионная витрина» помогает изменить ситуацию к лучшему.

— Недавно «СберСтрахование» запустило продажи ОСАГО под собственным брендом, однако пока полисы реализуются только в банковском канале. Как вы планируете развивать это направление?

— «СберСтрахование» активно развивает продажи за периметром Группы «Сбер». Уже сегодня полис ОСАГО можно купить на маркетплейсе «Сравни.ру», ведем переговоры еще с рядом партнеров. Тем не менее банковский канал будет оставаться одним из основных.

— Планируете ли вы убрать с собственного маркетплейса предложения по ОСАГО от других страховщиков?

— Нет, мы сохраним модель открытого маркетплейса. Чем больше компаний представлено на площадке, тем шире выбор для потребителя. Такой подход обеспечивает востребованность сервиса, что подтверждается цифрами. Если в начале работы на маркетплейсе оформлялось всего несколько тысяч договоров в месяц, то в октябре этого года — уже более 40 тыс. За все время существования маркетплейса оформлено 170 тыс. договоров ОСАГО, совокупные сборы приближаются к 1 млрд руб.

— И все-таки у «СберСтрахования» будут предпочтения на этой площадке?

— Мы за здоровую конкуренцию. Разнообразие страховщиков, представленных на маркетплейсе, нам тоже выгодно: с каждой продажи мы получаем небольшую комиссию. Поэтому тут вопрос не предпочтений, а выставления компаний собственной репутации в сегменте ОСАГО. Ставку будем делать на сервис, постпродажное обслуживание, комфортное урегулирование убытков и, конечно, гибкий тарифный подход.

— Недавно вы также вышли в ДМС. Почему решили развивать этот сегмент?

— В середине 2020 года была принята новая стратегия «СберСтрахования»: мы уходим от модели страхования, связанного преимущественно с банковскими продуктами, и строим универсального игрока. ДМС — второй по популярности вид страхования после ОСАГО, поэтому, конечно, мы в него пошли. К тому же многие компании, которые приобретают ДМС на рынке, — корпоративные клиенты «Сбера». Почему бы не предложить им собственный продукт, где мы отвечаем за качество?

— Давайте поговорим о страховании жизни. Согласно данным ЦБ, в последние кварталы локомотивом страхования жизни выступает кредитное страхование. Как вырос ваш бизнес по страхованию жизни? Что дало основной прирост?

— В «СберСтраховании жизни» иная картина, чем в среднем по рынку: наш локомотив в этом году — инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). По итогам третьего квартала 2021 года объем сборов по ИСЖ вырос на 146%, а доля рынка — до 16,4% с 8% годом ранее. Такому прорыву способствовало несколько факторов. Во-первых, низкая база 2020 года. Тогда мы начали оздоравливать наше ИСЖ, в частности вдвое снизили уровень комиссий. Во-вторых, весной этого года мы трансформировали продажи и перезапустили продуктовую линейку. Теперь мы проводим тестирование клиентов на предмет финансовых знаний.

— Вы сказали о снижении комиссии в ИСЖ. Сколько она теперь составляет?

— 4,5% в среднем за весь срок действия договора.

— Какие результаты демонстрируют новые стратегии?

— Сейчас доля клиентов по всей линейке ИСЖ с доходностью выше депозитов составляет 87%. У 39% клиентов ожидаемая доходность по полисам ИСЖ превышает 10% годовых. Договоры, завершившиеся в октябре 2021 года, показали доходность на уровне 10,4% годовых.

— ИСЖ с частичной защитой капитала продаете?

— У нас стратегии только с полной защитой капитала.

— Почему?

— Так сложилось исторически. Мы думаем над созданием продуктов с частичной защитой капитала, но много будет зависеть от регуляторного ландшафта следующего года.

— Как чувствовало себя накопительное страхование жизни (НСЖ)?

— Линейку НСЖ мы также перезапустили. Сегодня накопительное страхование жизни предлагается в виде конструктора. Это позволяет клиенту формировать продукт под себя — с теми рисками, которые актуальны для него. По итогам третьего квартала мы нарастили сборы по НСЖ на 33% и удерживаем долю рынка в районе 40%. Важно отметить, что, хотя этот продукт скорее не доходность, а про накопления и страховую защиту, мы хотим, чтобы и он начал зарабатывать для клиентов. Это наш фокус на следующий год.

— Летом произошло сокращение ипотечных льготных программ. Каковы перспективы кредитного страхования жизни в таких условиях? Как будете поддерживать интерес клиентов к данному виду страхования?

— Кредитное страхование — это всегда производная от спроса на ипотеку и потребительские кредиты. Во многом развитие этого рынка будет зависеть от уровня ставок. Что касается страхования жизни при потребкредитовании, еще в прошлом году мы первыми на рынке предложили продуктовый конструктор, в котором клиент сам выбирает набор рисков и их наполнение. К тому же дополнили кредитное страхование социально значимыми рисками потери работы и снижения оклада. Это позволило нам нарастить сборы в онлайн.

— Минфин разрабатывает концепцию изменения регулирования страхования жизни, ее итогом может стать введение unit-linked. Насколько российский рынок созрел для такого продукта? Стоит ждать такого же взрывного роста, какой мы видели в ИСЖ три-пять лет назад?

— Взрывной рост ИСЖ был связан не столько с активным клиентским спросом на новый продукт, сколько с некорректным позиционированием продукта: ИСЖ

продавали не тем, кому он действительно нужен. В итоге в определенной мере этот продукт был дискредитирован. В unit-linked такой сценарий не повторится.

ИСЖ и unit-linked — нишевые продукты, в которые продвинутые инвесторы могут направить часть сбережений. Появление unit-linked станет эволюционным развитием инвестиционного страхования, особенно для премиальных сегментов.

Что касается предложений Минфина, концепция не полностью отвечает тем потребностям, которые рынок обозначил Банку России. Например, дизайн продукта отличается отсутствием стандартных для страхования жизни предпочтений: налогового режима, возможности получения инвестиционного вычета, забалансового учета активов. Также мы не поддерживаем предложение заменить действующую линейку ИСЖ на unit-linked: нам кажется, что они могут гармонично дополнить друг друга. Для каждого из этих продуктов есть свой потребитель. Мы продолжим диалог с регуляторами, и думаю, что баланс будет найден.

— Давайте поговорим о еще одной линии блока — доверительном управлении (ДУ) и коллективных инвестициях. Какие направления этого бизнеса обеспечивают основной прирост активов?

— Основными драйверами роста остаются розничные инвесторы. Если ранее основной рост шел за счет розничных ПИФов и стратегий ДУ, то в третьем квартале локомотивом выступили ЗПИФы недвижимости. В этом сегменте продажи по итогам третьего квартала выросли в четыре раза — до 16 млрд руб.

— В связи с чем произошел такой сильный рынок?

— Постановка продукта на полку и освоение его клиентским менеджером занимают время. Мы начали эти процессы весной, а к концу лета раскатали продажи. Важная составляющая успеха — приобретение хороших объектов. Плюс наши фонды неплохо чувствуют себя в условиях непростой экономической ситуации, что выражается в хороших дивидендных выплатах — это нравится клиентам. Клиентским менеджерам они тоже понравились. Поэтому в этом сегменте ожидаем дальнейшего сильного роста и большой рыночной доли.

— Почему менеджерам нравится? Платите много?

— У нас одинаковая комиссия по всем видам инвестиционных продуктов. Это сделано для того, чтобы менеджер в работе опирался на запрос клиента, а не на свои предпочтения. Мы будем двигать мотивацию продавцов от комиссионного вознаграждения к объему привлеченных активов. Это правильная история, исключающая нерелевантные предложения. Менеджеры сами хотят новых, качественных продуктов. И в этом смысле ЗПИФы зашли. Они понятны клиентам, поскольку с покупкой недвижимости, пусть и некоммерческой, сталкивались многие.

— Все ли продукты УК доступны в мобильном приложении «Сбербанк Онлайн»?

— В «Сбербанк Онлайн» уже доступны все классы наших готовых инвестиционных решений: открытые ПИФы, стратегии доверительного управления, включая рублевые и долларовые, ИИС с доверительным управлением. Планируем расширить линейку, добавив сервис инвестиционной копилки и ЗПИФы недвижимости для неаквалифицированных инвесторов. Паи таких фондов доступны в приложении уже в конце года. Посмотрим, как будет выглядеть естественный спрос на них со стороны клиентов.

— Как обстояли дела с розничными ПИФами?

— У нас был неплохой рост в розничных ПИФах, особенно в цифровых каналах. В этом году порядка 70% продаж ПИФов приходится на «Сбербанк Онлайн». К тому же у нас появился целый набор стратегий индивидуально доверительного управления, которые мы предлагаем состоятельным клиентам. В основном это клиенты «СберПервого». Начали работать и с клиентами Private Banking. Сегодня продаем такие продукты в Москве и Санкт-Петербурге, затем выйдем и в регионы, где представлены «СберПервый» и Sber Private Banking.

— У вас одна из самых широких линеек биржевых фондов. Будете еще дальше расширять?

— Уже в ближайшие месяцы запустим еще четыре новых БПИФа. Дальнейшие планы развития этого сегмента будут во многом зависеть от истории с неспонсируемым допуском ETF. Если планы регулятора будут осуществлены, будем думать, как в таких условиях действовать. Скорее всего, сконцентрируемся на российском рынке, а также охватим то, что не покрывают иностранные ETF. Соревноваться с индексными ПИФ таких мировых имен, как Blackrock, Vanguard, State Street, создавая БПИФы на аналогичные индексы, мы не сможем.

— В настоящее время активно обсуждается инициатива ЦБ по совмещению лицензий. Национальная ассоциация участников фондового рынка считает, что объединение может привести к росту рисков для инвесторов.

— В этом вопросе регулятор идет в общемировом тренде. Мы пока занимаем осторожную позицию, так как видим и плюсы, и минусы. К плюсам можно отнести гармонизацию линейки и управления, снижение издержек на ведение объединенного бизнеса. Среди минусов — совмещение рисков, присущих разным бизнесам: неслучайно даже в рамках управления активами мы выделили ЗПИФы недвижимости в отдельную УК. К тому же специалист конкретно взятой отрасли всегда лучше, чем универсал.

— Сами будете объединять лицензии и на базе каких компаний?

— Сейчас рано об этом говорить — давайте подождем большей конкретики. Надеюсь, что такое революционное изменение будет проводиться с учетом мнения участников рынка. В любом случае процесс не будет быстрым.

Записал Виталий Гайдаев

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 октября 2021 года (Продолжение на стр. 34)															Таблица подготовлена «Интерфакс-Ц3А» 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. (%)										
1	Сбербанк России	Москва	36757918	10,2	5024518	1	6,0	936652,7	1	16047957	1	4,0	24808666	11,3	10083584	1	19,0										
2	ВТБ	Санкт-Петербург	19352773	16,2	1840729	2	9,5	203664,0	2	5239574	2	6,8	11630838	9,9	4093285	2	25,2										
3	Газпромбанк	Москва	8182887	7,7	831331	3	6,7	108655,8	3	1516670	4	5,7	5379738	9,7	746745	4	13,8										
4	Альфа-банк	Москва	512498	11,8	702766	4	24,0	101587,0	4	1631960	3	12,0	337837	15,9	1203550	3	36,2										
5	Россельхозбанк	Москва	3925946	1,4	523592	5	0,3	2493,1	36	1416830	5	8,4	2717010	3,1	614770	5	10,6										
6	Промсвязьбанк	Москва	3716986	36,7	330871	7	22,0	30362,5	8	507137	10	1,2	1919559	33,0	432013	11	26,1										
7	Московский кредитный банк	Москва	3296055	12,3	318226	8	5,8	28568,7	9	511833	9	4,9	2480879	9,6	159349	19	16,5										
8	«ФК Открытие»	Москва	2898887	10,6	365064	6	8,7	71656,9	5	961918	6	0,4	1779702	19,8	561175	7	22,1										
9	Совкомбанк	Кострома	1782562	20,6	214097	9	2,8	39397,6	7	498194	11	8,6	973357	49,4	442442	10	33,3										
10	Райффайзенбанк	Москва	1467997	0,7	184713	12	-2,4	28448,4	10	622621	7	0,0	930962	13,0	356348	12	11,3										
11	Рособанк	Москва	1434255	4,0	203245	11	18,7	17782,9	11	292346	13	-2,0	867961	33,4	558267	8	50,0										
12	Юникредит-банк	Москва	1189459	-6,3	209139	10	0,2	16392,6	12	256036	17	-2,8	650242	3,6	159384	18	0,9										
13	БВБР	Москва	1146745	15,5	150591	13	3,9	10500,7	18	139994	24	38,1	538327	24,9	53614	36	29,1										
14	«Россия»	Санкт-Петербург	1061758	3,3	100703	16	10,5	10577,4	17	172056	18	20,1	528276	7,6	44160	40	32,6										
15	Тинькофф-банк	Москва	1015150	26,6	148572	14	22,4	40204,5	6	569638	8	24,2	532373	44,3	581037	6	40,6										
16	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	771170	5,5	93567	17	7,8	12222,8	15	276940	14	5,9	483153	11,2	127815	22	14,8										
17	ДОМ.РФ	Москва	756789	51,6	129979	15	43,8	14320,6	13	274757	15	109,2	502072	54,3	237946	13	43,1										
18	Отимбанк	Москва	667082	-2,3	65420	24	7,4	8055,0	20	156670	22	-5,9	205617	14,7	49066	38	4,7										
19	СМП	Москва	654177	19,8	54380	27	1,8	1141,0	55	259649	16	44,2	192159	19,1	36163	44	2,7										
20	«Ак Барс»	Казань	642573	7,6	76707	21	2,0	5255,2	25	118626	27	-4,1	286083	28,6	149088	20	67,5										
21	«Уралсиб»	Москва	556868	8,4	69803	22	12,5	13883,5	14	169015	19	-2,4	280711	21,1	199119	15	16,8										
22	Новикомбанк	Москва	526153	-6,5	65988	23	9,8	8574,4	19	43038	48	21,2	391445	3,5	10161	65	62,6										
23	«Траст»	Москва	516096	-3,6	-144520	333	—	10771,6	16	124	278	-13,7	365287	17,1	16650	59	136,7										
24	БМ-банк	Москва	470128	2,0	79484	20	9,8	4277,2	27	8800	99	—	23407	66,8	3802	90	—										
25	Почта-банк	Москва	459441	-3,6	86640	19	-12,5	2147,3	38	354058	12	-4,8	376515	-2,7	448096	9	-0,7										
26	Мособлбанк	Москва	456648	22,9	-138422	332	—	-1967,2	330	62937	38	-12,5	97951	0,9	8319	68	45,3										
27	«Пересвет»	Москва	367378	11,6	88140	18	-0,4	7238,8	22	955	198	-13,9	240228	0,4	3037	98	-13,9										
28	РНКБ	Симферополь	320665	9,2	60037	25	7,7	5959,3	24	141978	23	13,2	185197	6,5	87594	27	28,7										
29	УБРР	Екатеринбург	295386	6,7	18749	53	4,6	702,0	72	166326	20	-0,5	65862	-1,1	23148	54	20,8										

банк

Шире круг

Центробанк впервые включил в перечень системно значимых кредитных организаций (СЗКО) российской финансовой системы онлайн-банк. Не соответствуя большей части требований ЦБ, онлайн-банк «Тинькофф» выделяется огромной клиентской базой и лояльностью к политике регулятора. Теперь в СЗКО входят 13 банков, на долю которых приходится около 77% совокупных активов российского банковского сектора.

— прорыв —

Критерии значимости

Центробанк начал вести список избранных банков с 2015 года. Каждый претендент проходит длительную процедуру проверок. На первом этапе определяется обобщающий результат количественных показателей деятельности банка-кандидата (размер, объем сделок на межбанковском рынке). На втором этапе оценивается его доля в общем объеме привлеченных вкладов физлиц, на третьем — доля в совокупных активах банковского сектора. При включении банка в список системно значимых могут учитываться и дополнительные сведения. В текущем году Банк России скорректировал методику включения банков в список СЗКО. В частности, он изменил критерий международной активности, которая снизилась в условиях секторальных санкций. Этот критерий включен в обобщающий показатель системной значимости кредитных организаций с общим весом 10% (до этого он учитывался отдельно). Одновременно с этим ЦБ перераспределит значение других показателей (размер банка, взаимосвязанность с другими финансовыми организациями, объем вкладов физических лиц), входящих в расчет обобщающего результата.

Напомним, что к крупнейшим игрокам банковского сектора предъявляются особые регуляторные требования. К примеру, повышенных надбавок (+1%) к капиталу (буфер консервации и надбавка за системную значимость). Минимальный норматив достаточности собственных средств для системно значимого банка составляет 8%.

С 2022 года для СЗКО вводятся нормативы концентрации кредитного риска Н30, который будет ограничивать их потери в случае внезапной неплатежеспособности одного контрагента или группы связанных контрагентов. Максимальный размер норматива Н30 составит 25% от основного капитала банка. Одновременно ЦБ планирует отменить для СЗКО действующий норматив Н21, который регулирует максимальный размер риска на одного заемщика или группы связанных заемщиков банковской группы. Кроме того, СЗКО обязаны подключиться к системе быстрых платежей Центробанка для оплаты клиентами-физлицами покупок по QR-коду.

Наряду с этим у СЗКО имеются и дополнительные предпочтения. Главная — снижение стоимости фондирования за счет больших возможностей по привлечению государственных средств и крупных клиентов.

Долгое время в элитном списке было 11 игроков: Альфа-банк, ВТБ, Газпромбанк, Московский кредитный банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, Росбанк, Россельхозбанк, «Сбер», банк «ФК Открытие» и «Юникре-



После расширения списка на долю системообразующих банков приходится 3/4 активов банковского сектора

дит». В октябре 2020 года впервые за три года ЦБ расширил круг избранных: престижный статус получил Финкомбанк братьев Хотимских.

Лояльный новичок

Как пояснили в ЦБ, решение о включении банка «Тинькофф» в СЗКО принималось «с учетом ряда факторов, в том числе активного роста бизнеса, существенно превышающего среднерыночный, а также обширной клиентской базы». На регулятора большое впечатление произвели солидная доля банка «Тинькофф» в секторе вкладов населения, обширная клиентская база и высокие темпы роста бизнеса, опережающие среднерыночные. По мнению экспертов, «Тинькофф» вошел в список избранных и благодаря активному развитию собственной экосистемы. Ее наличие, по мнению регулятора, является важным показателем высокой конкурентоспособности организации. Банк «Тинькофф» входит в TCS Group, основным акционером которой является траст семьи Олега Тинькова.

«TCS не слишком соответствует требованиям ЦБ для включения в список СЗКО, но точно выделяется по параметрам доли в секторе вкладов населения», — отмечает старший аналитик ИАЦ «Альпари» Анна Бодрова. — Банк «Тинькофф» активно работает с кредитными продуктами, а это значит, что в плане развития розничного сектора он играет одну из ведущих ролей. У TCS огромная клиентская база и чуткое понимание трендов, которым следует население».

Действительно, по размеру активов TCS пока не входит в топ-10 российских банков, но, похоже, это вопрос

времени. По итогам второго квартала 2021 года «Тинькофф» с активами 927,9 млрд руб. занимал 15-е место по этому показателю в рейтинге «Интерфакс-100».

Отметим также, что новичок СЗКО всегда поддерживает важные инициативы Банка России. К примеру, «Тинькофф» одним из первых присоединился к Системе быстрых платежей (СБП), которую ЦБ запустил в начале 2019 года. Более того, в короткий срок стал самым крупным ее участником. В августе текущего года онлайн-банк оперативно присоединился к государственной программе компенсаций малому бизнесу за использование СБП. Его клиенты — торговые и сервисные предприятия — теперь ежемесячно получают возврат комиссий за покупки и услуги, оплаченные покупателями через сервис Банка России. В январе 2022 года 12 банков начнут тестировать цифровой рубль. В пилотную группу по «обкатке» российской CBDC (Central Bank Digital Currency) попал и «Тинькофф». Так что не исключено, что попадание в элитный список СЗКО онлайн-банка, формально не соответствующего всем параметрам регулятора, следует рассматривать как своеобразный бонус за лояльность.

Инвестиционный стратег УК «Арикапитал» Сергей Суверов отметил динамичный рост рыночной капитализации TCS: «„Тинькофф“ — третий в России по числу клиентов и входит в топ-10 банков по объему депозитов физических лиц. Включение в список СЗКО может еще больше увеличить его клиентскую базу. Теперь банк становится фактически непотопляемым — государство окажет ему поддержку в случае серьезных финансовых затруднений. Также включение в список системо-

образующих налагает на банк дополнительные обязательства с точки зрения минимизации рисков».

Теперь в перечень СЗКО входят 13 банков, на долю которых приходится около 77% совокупных активов российского банковского сектора.

Старожилы списка СЗКО встретили приход новичка, работающего без отделений обслуживания клиентов, равнодушно. Никто хотя бы на словах не порадовался успехам коллеги по цеху. Пресс-службы «Сбера» и Райффайзенбанка вежливо отказались отвечать на вопросы «Ъ-Банка». Остальные игроки проигнорировали наши запросы.

Кто будет следующим?

В самом банке «Тинькофф» решению ЦБ удивились. Как пояснил глава TCS Group Оливер Хьюз, «руководители банка ожидали попадания в список только через два года, соответствующие изменения были предусмотрены в бизнес-плане». Тем не менее новость не застала их врасплох. Председатель правления банка заверил, что им точно хватит денег на этот и следующий год, чтобы соответствовать повышенным требованиям Центробанка к капиталу.

Аналитики не исключают того, что в следующем году Банк России продолжит расширять список СЗКО. Тем более что солидные претенденты есть. «В топ-20 российских банков по величине активов есть еще один перспективный банк — ДОМ.РФ с темпами роста бизнеса еще более энергичными, чем у TCS. Вполне можно допустить, что он является одним из кандидатов на включение в список СЗКО», — заключила Анна Бодрова.

Сергей Артемов

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 октября 2021 года (Продолжение. Начало на стр. 33)

Таблица подготовлена «Интерфакс-Ц34» 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. (%)
30	ХФР-банк	Москва	274495	22,5	59023	26	1,1	6713,5	23	164036	21	20,0	205663	23,7	212051	14	21,8	
31	Абсолют-банк	Москва	268313	8,9	32673	30	6,2	3929,2	28	105457	29	-2,8	163397	27,4	119565	24	41,1	
32	МТС-банк	Москва	262375	19,5	45384	28	19,9	4889,9	26	108390	28	2,6	193423	47,2	181101	16	53,2	
33	МинБ	Москва	249451	-5,8	6196	103	4,6	-960,8	329	127797	26	-15,4	81627	3,3	39456	43	39,2	
34	«Русский стандарт»	Москва	242502	-4,9	32033	31	-10,5	1558,1	45	137407	25	-6,6	97981	5,7	142921	21	9,1	
35	«Зенич»	Москва	233850	4,2	36330	29	0,4	2687,9	34	88372	31	-11,5	120022	8,3	52746	37	11,5	
36	Транскапиталбанк	Москва	204361	7,3	26048	40	5,4	2725,9	33	65575	36	-5,0	73654	7,0	23439	53	32,7	
37	Россиамбанк	Москва	191602	4,9	31765	34	3,9	3204,1	31	0	306	—	101203	20,5	0	307	—	
38	Инвестторгбанк	Москва	176491	5,5	-11835	330	—	2507,8	35	49472	44	-7,5	79894	4,0	42188	42	382,8	
39	Сетелем-банк	Москва	168944	12,4	26282	39	3,7	2103,1	39	4948	119	3,3	15531	16,0	161047	17	13,7	
40	ВУЗ-банк	Екатеринбург	161431	11,4	-6019	329	—	7,2	244	13090	82	-7,4	127660	11,8	55269	34	1042,6	
41	Локо-банк	Москва	157492	-0,3	19078	49	3,2	1274,5	50	62968	37	9,1	56743	21,1	54466	35	17,9	
42	Экспобанк	Москва	150996	50,7	22917	42	34,7	423,4	101	62579	39	21,5	86176	23,2	43354	41	43,1	
43	«Ренессанс Кредит»	Москва	150731	6,4	27644	37	-6,5	3149,3	32	97963	30	2,3	110118	6,3	127328	23	2,0	
44	ОТП-банк	Москва	114403	2,4	31820	33	-6,4	1273,7	51	53795	43	-11,9	97459	14,4	89419	26	10,7	
45	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	138908	4,6	17463	59	10,9	1994,5	41	61460	40	14,8	83803	10,9	73731	31	14,9	
46	Росгосстрах-банк	Москва	137924	61,1	22595	44	38,8	-2107,9	331	24802	62	8,5	110978	64,0	93033	25	76,2	
47	Металливестбанк	Москва	137438	15,8	18407	58	16,1	1152,1	54	58454	41	7,9	80809	25,1	30308	48	13,7	
48	«Авангард»	Москва	135723	2,7	21282	45	2,9	3833,5	29	42295	50	15,9	23092	-20,6	3108	96	15,5	
49	ИНБ-банк (Евразия)	Москва	131054	-6,4	19344	47	-30,6	166,1	139	2046	167	-4,2	28990	-7,4	0	307	—	
50	«Таврический»	Санкт-Петербург	127510	12,6	19870	46	7,9	536,8	85	45964	45	9,6	48088	3,0	797	145	-16,2	
51	«Восточный»	Благовещенск	126478	-31,3	31632	35	10,3	-4449,5	332	84671	32	-37,1	70333	-26,1	82027	28	-26,3	
52	Кредит Европа банк	Москва	126424	6,0	18742	54	-3,5	836,1	70	73784	33	7,3	99926	13,3	76489	29	16,7	
53	«Кубань Кредит»	Краснодар	124911	5,5	15438	64	7,9	1069,6	60	72079	34	12,2	73010	10,5	19077	58	18,5	
54	«Аверс»	Казань	121923	0,3	24802	41	-0,0	1473,7	46	42917	49	22,2	15591	23,5	4942	81	-1,2	
55	Доинь-банк	Москва	121474	11,4	18451	57	5,7	925,2	63	0	306	—	15453	21,3	0	307	—	
56	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	121471	1,4	15209	65	3,7	2095,1	40	71132	35	-1,9	90733	6,0	60673	33	5,6	
57	ББР-банк	Москва	120788	7,0	8179	89	10,1	359,0	107	35032	54	-2,8	80724	1,9	8172	70	61,9	
58	«Финсервис»	Москва	112173	0,2	11892	73	8,2	461,3	95	3873	132	-70,1	42604	20,1	4117	87	4,2	
59	ОКБ-банк	Екатеринбург	109157	23,9	8013	90	4,8	50,4	183	58001	42	6,1	11765	28,0	10822	64	4,9	
60	Газпромбанк	Калуга	104188	96,6	-622	325	—	-494,9	328	21005	66	2,5	43922	28,9	24864	52	530,4	
61	МСП-банк	Москва	104068	-25,9	19176	48	-29,6	-7981,7	333	2604	152	113,3	66903	-20,1	300	184	27,0	
62	РН-банк	Москва	103928	-7,2	26545	38	13,4	2219,3	37	2529	155	-10,3	92609	-3,4	75749	30	8,7	
63	«Соко»	Москва	98422	13,1	11885	74	5,9	678,3	74	27721	60	-11,8	54960	10,9	34379	45	114,3	
64	Сургутнефтегазбанк	Сургут	96280	-19,2	14834	66	8,5	1767,6	43	37255	52	-24,8	42044	10,0	31246	47	8,5	
65	«Центрокредит»	Москва	93962	-12,4	30911	66	-10,8	309,6	115	4225	128	-13,6	22556	26,9	2313	103	119,1	
66	Эйч-Эс-Би-Си банк (РР)	Москва	90744	10,0	10318	77	-5,6	469,1	94	0	306	—	6508	56,2	0	307	—	
67	Сумитомо Мицуби Рус банк	Москва	88165	15,0	16198	62	-2,1	148,4	141	0	306	—	17717	15,1	0	307	—	
68	Меткомбанк	Камениск-Уральский	88117	21,2	18730	55	-2,7	891,7	65	17649	70	-5,8	29331	12,0	1296	126	-24,0	
69	Эйч-Ю-Эф-Ди банк (Евразия)	Москва	87078	6,8	22865	43	3,9	1040,0	61	0	306	—	20787	30,6	0	307	—	
70	Приморскбанк	Владивосток	84169	5,4	11002	76	7,1	1354,7	48	43231	47	9,7	58091	17,4	22549	55	22,2	
71	Мидзуно банк (Москва)	Москва	81328	-7,8	18873	52	2,4	595,9	80	88	281	-8,8	35431	0,5	0	307	-100,0	
72	АйСиБиСи-банк	Москва	78744	-0,5	18944	50	-5,2	609,9	79	22	293	-45,9	28038	44,7	0	305	0,0	
73	«Левобережный»	Новосибирск	78386	4,4	11664	75	12,1	1697,5	44	43351	46	5,9	50689	13,2	26071	51	3,5	
74	«Импэс»	Москва	76172	0,6	14230	68	0,3	435,3	100	11184	67	-5,8	48486	-1,4	1525	121	-9,5	
75	Банк оф Чайна	Москва	75160	-1,2	17105	60	3,1	659,4	75	2132	166	-9,5	9323	64,9	3	303	—	
76	Тойота-банк	Москва	75104	-0,3	13703	69	5,9	1218,1	53	1327	185	-19,5	68320	4,2	66982	32	3,2	
77	БКС-банк	Москва	74272	3,9	7613	93	4,7	88,5	162	36074	53	4,6	14318	39,8	486	168	27,5	
78	СДМ-банк	Москва	72948	-3,7	9421	84	-7,7	978,3	62	39646	51	-1,2	19939	28,4	2215	108	10,0	
79	БМВ-банк	Москва	71004	36,0	6282	102	18,5	1077,8	58	0	306	—	49247	17,5	48658	39	17,1	
80	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	66576	-16,5	12683	71	11,4	837,7	69	0	306	—	13571	-17,1	0	307	—	
81	«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	65926	25,7	7967	91	0,5	523,5	89	33216	55	14,7	2020	-58,9	520	163	-21,4	
82	«Межфингрупп»	Москва	65631	16,8	7794	92	-2,2	196,5	131	22071	63	2,0	9799	14,6	736	147	12,6	
83	СТБ	Вологда	65435	-0,0	5314	111	-2,5	536,5	86	17712	69	13,3	22166	3,0	15243	60	44,5	
84	«Солidarность»	Самара	63133	6,4	18883	51	-1,1	478,5	92	30304	59	3,1	32409	23,5	6011	80	-4,4	
85	Челябинвестбанк	Челябинск	61132	5,1	9780	79	6,3	1342,5	49	31119	58	5,7	26541	31,5	6261	78	14,3	

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	
---	------	-------	-------------------	----------------------------	--

«Мы не конкурируем чеками и ставками, а берем скоростью»

Абсолют Банк давно известен на рынке ипотечного кредитования. Но после смены стратегии с 2018 года позиционирует себя как банк с экспертизой в разных направлениях бизнеса, в том числе в корпоративном сегменте. О том, на каких отраслях фокусируется Абсолют Банк сегодня, как сохранять умеренно консервативный подход при высоких темпах роста, а также о прогнозах стоимости денег для бизнеса и новых инструментах в интервью «Ъ-Банку» рассказал зампред правления Абсолют Банка **Аслан Шогенов**.

— потенциал —

— **Какие направления приоритетны для вас сегодня в корпоративном бизнесе и почему?**

— Начнем с небольшой предыстории. В корпоративном бизнесе Абсолют Банк долгое время концентрировался в основном на сопровождении проектов холдинга РЖД: мы активно работали с компанией, которая связана с нашим акционером — НПФ «Благосостояние». Нам такое сотрудничество принесло неоценимый практический опыт и преференции: все же каждый проект федеральной компании на виду. Большой спектр специализаций дочерних компаний в контуре холдинга помог расширить наши компетенции. Одним словом, РЖД для нас во всех смыслах был и остается опорным клиентом и партнером, а совместные проекты с ним дали возможность показать рынку уровень нашей работы.

Для примера могу сказать, что один из наиболее социально значимых проектов, которые «Абсолют» реализует совместно с РЖД, — программа развития центрального транспортного узла (ЦТУ). На реконструкцию, строительство новых станций и модернизацию инфраструктуры Московского железнодорожного узла будет направлено свыше 100 млрд руб. Абсолют Банк сопровождает финансирование строительства более 43 объектов ЦТУ.

А из числа последних и цифровых — совместный проект «РЖД Маркет», автоматизированная информационная система электронной торговли, позволяющая продавать и покупать товары с доставкой до конечного потребителя. «Абсолют» выступает в нем расчетным банком.

— **То есть РЖД для вас — основной партнер?**

— Сегодня на РЖД приходится порядка 30% нашего корпоративного бизнеса, который включает в себя кредитование, банковские гарантии, факторинг, лизинг. По ряду продуктов мы первые, например лидируем на рынке провозных гарантий.

Также Абсолют Банк сопровождает большой объем строительства для РЖД и его подрядчиков, контролирует целевое использование авансов строительных компаний. Но понимая, что в транспортно-логистической сфере пока еще нет системно значимого банка с полной экспертизой для компаний, мы хотим им стать. Тем более что сейчас транспортно-логистическая отрасль в России, как и во всем мире, нуждается в цифровых сервисах и активно их внедряет. Как раз поэтому в новой стратегии решили сделать фокус на транспортно-логистическую отрасль в целом. Теперь это наша стратегическая линия в корпоративном бизнесе. Хотя каких-то отраслевых ограничений у нас, по сути, нет — консервативный уровень риска для нас сегодня ключевой критерий выбора заемщиков.

— **Почему вы так уверены, что драйвером роста для вас может стать именно транспортная отрасль, если есть еще компании-лидеры в той же энергетике, строительной инфраструктуре?**

— Повторюсь, внутренних ограничений мы не ставим. Например, в той же энергетике один из наиболее интересных проектов у Абсолют Банка — финансирование контракта «Означенное» — «Степная», в рамках него идет строительство подстанции по проекту «Электроснабжение новой ветки БАМ». А пример сотрудничества в строительстве инфраструктуры в нашем корпоративном портфеле — гарантии по контракту с АО ГК ЕКС по реконструкции Областной детской клинической больницы в Ростовской области и строительству Областного детского хирургического центра инновационных технологий. Кроме того, банк начал работать с группой Ant Yarı и выдал гарантии на 2,5 млрд руб. на строительство ряда корпусов ЖК «Символ», реализуемого ГК «Донстрой». Так что «Абсолют» не отказывается от интересных проектов в других сферах, но наша экспертиза в транспортно-логистической сфере вышла на новый уровень.



ПРЕДСЕДИТЕЛИ ПРЕС-СЛУЖБЫ АБСОЛЮТ БАНКА

Во-первых, за годы работы в сфере железнодорожного транспорта мы уяснили детали, как функционирует отрасль, как именно банк может встроиться с финансовыми инструментами в бизнес-процессы, в полный производственный цикл перевозок: где-то мы обеспечиваем исполнение обязательств со стороны нового партнера, где-то дополняем авансы кредитами для поставок вагоноремонтного оборудования, где-то подключаем механизм факторинга для ускорения оборачиваемости дефицитных ресурсов. А сейчас мы уже прорабатываем возможные направления развития в рамках «Транспортной стратегии РФ до 2035 года».

— **Но в этом статусе Абсолют Банк вступает в прямую конкуренцию с госбанками, которые задолго до 2018 года нарастили присутствие на этом рынке. Как вы отвоёвываете себе место под солнцем?**

— Мы не конкурируем чеками и ставками, а берем скоростью, удобством и гибкостью в части структурирования сделок. Как я уже говорил, у Абсолют Банка положительный опыт работы с РЖД, и он дал нам возможность постепенно сформировать команду с качественной отраслевой экспертизой. А конкурентная среда только еще больше мотивирует нас совершенствовать свою продуктовую линейку в корпоративном сегменте. Именно таким образом мы когда-то пришли к системному решению по финансирова-

нию на оплату провозного тарифа, а это мало кто на рынке делает.

— **При этом транспортная отрасль оказалась среди наиболее пострадавших в пандемии коронавируса. Как это отразилось на вашей работе?**

— Транспортная отрасль по-разному пережила пандемию. Да, пандемия резко обрушила рынок пассажирских авиаперевозок, но в этом сегменте мы не работали. Зато у нас в портфеле есть немало транспортно-логистических компаний, которые динамично развиваются благодаря новым «цифровым» реалиям. Мы активно финансируем железнодорожные и автомобильные перевозки, которые за счет роста интернет-торговли, наоборот, заметно выросли.

Если говорить шире о тех изменениях, которые пандемия привнесла во взаимодействие банков и заемщиков, то главное, что я вижу, — вопрос скорости. У компаний вырос запрос на быстрые решения. Почему? Приведу пример: второй год растет стоимость строительных материалов, и это ставит под удар выполнение компаниями взятых на себя обязательств. Например, строительная компания строит железную дорогу и стоимость контракта через полгода вырастает на 20–30%. Поэтому компания заинтересована в максимально оперативном решении вопроса с банком, быстром привлечении финансирования. А мы как раз умеем принимать решения быстро — в этом мы обгоняем гигантов рынка.

— **Продолжая тему серьезного роста цен в строительстве, не могу не спросить: не спровоцирует ли такой резкий рост стоимости контрактов риск неплатежей, а значит, рост просрочки в корпоративном портфеле?**

— Соглашусь с вами, что это очень актуальная тема сегодня, тем более в новой парадигме банк старается избегать избыточного уровня рисков. Это и есть вызов для нас как для экспертов — как не допустить потерь при таких сценариях. Мы изначально приняли решение работать с финансово устойчивыми компаниями, которые даже в стрессовых ситуациях сохраняют бизнес. У них есть запас прочности, он позволяет им пережить волатильность.

— **А менялась ли шкала оценки заемщиков в связи с пандемией, чтобы сохранять этот консервативный подход?**

— Да, в 2020 году мы, как и многие банки, ввели такую шкалу оценок — «светофор», стали больше времени тратить на анализ клиентов, оценивали их риски как в части влияния пандемии, так и других аспектов на их платежеспособность. Благодаря этому более глубокому подходу в оценке качества в 2021 году у нас не случилось ни одного дефолта. При этом мы продолжаем наращивать портфель темпами выше рынка. — **Мы обсудили ситуацию в приоритетной для вас транспортной отрасли. А как вы смотрите на те направления, которые получили мощный заряд роста из-за пандемии — я имею в виду онлайн-торговлю, фармацевтику, IT? Стал ли Абсолют Банк активнее смотреть в эту сторону?**

— Мы не пересматривали наши приоритетные направления в связи с пандемией. С компаниями из перечисленных отраслей всегда активно работали. Из IT-компаний и до 2020 года у нас было много клиентов. То же могу сказать и про фармацевтику. Продолжаем сотрудничать в этих сегментах и сегодня, но внимательно мониторим рынок. Например, сейчас набирает обороты «зеленое» финансирование. В частности, банк выдал банковские гарантии самарской компании «Экостройресурс» — региональному оператору по обращению с твердыми коммунальными отходами, а уже упомянутой ранее Группе ЕКС выдали гарантию под контракт по ликвидации (рекультивации) свалки твердых бытовых отходов в Тверской области.

— **Какие альтернативные продукты помимо классического кредитования вам интересны сейчас?**

— Мы активно развиваем факторинг, в том числе на цифровой платформе. Для нас это один из ключевых продуктов на ближайшее время. В этом году мы пригласили новую команду на это направление. И

считаем, что факторинг — один из самых актуальных продуктов для бизнеса в нынешних условиях рынка. Также мы продолжаем развивать технологии по выпуску банковских гарантий и банковского сопровождения, где отслеживаем целевое использование средств заказчика, в том числе при строительстве инфраструктурных проектов.

— **Какую стройку вы финансируете — жилую или промышленную?**

— Инфраструктурную — дорожное строительство. К жилой у нас пока нет аппетита. Хотя мы активно обсуждаем тему проектного финансирования, потому что на этом рынке сегодня удалось минимизировать риски и, кроме того, есть хорошая связка с ипотекой.

— **Где вы видите точки роста корпоративного бизнеса в 2022 году?**

— В первую очередь большой спрос на факторинг, потому что банки более охотно его одобряют. Потенциал роста рынка факторинга нам видится значительным: каждый год этот сегмент прибавляет по 20–25% в объеме, а с учетом экономической ситуации отсрочки во взаиморасчетах будут только прибавлять свой счет в днях.

Еще один тренд: увеличивается объем выпуска банковских гарантий по госконтрактам, а значит, в этом направлении есть хороший потенциал для развития контрактного финансирования.

— **В связи текущей ситуацией интересно ваше мнение о том, что будет со стоимостью денег для бизнеса? Ведь после разворота тренда по ключевой ставке уже выросла доходность вкладов и начали расти ставки по розничным кредитам.**

— За этот год ключевая ставка выросла на 3,25 п. п. Поэтому для банков деньги стали дороже, и по законам рынка ставки неизбежно поднимутся и для корпоративных клиентов тоже. Думаю, бизнес, наученный опытом прошлых лет, эти риски уже заложил. Но важно понимать: и банки, и компании прошли не один кризис вместе и научились договариваться. Кризисы проходят, а отношения либо остаются, либо доверие подрывается навсегда.

— **Какой, на ваш взгляд, сегодня запас прочности у бизнеса? Готов ли он обслуживать кредиты по более высоким ставкам в условиях, когда экономический рост пока отсутствует?**

— Я думаю, что запас прочности есть. Понятно, что пандемия вносит свои коррективы: и в нашу работу, и в деятельность наших клиентов. Всех нас пандемия заставила поменяться, ускориться, сконцентрироваться и актуализировать бизнес-модели. Но мы умеем работать в нестандартных условиях, «Абсолют» этим отличается.

Записала Ольга Иванова

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 октября 2021 года (Продолжение. Начало на стр. 33)

№	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. (%)
143	Алеф-банк	Москва	17640	7,4	4707	118	1,1	259,0	123	6199	108	-6,1	6346	26,1	731	151	43,7	
144	Ишбанк	Москва	17594	46,6	6012	105	-1,3	56,4	176	1948	168	-5,9	9520	36,0	91	232	-18,9	
145	Морской банк	Москва	17564	-8,5	1957	164	-2,0	55,4	178	5761	110	11,2	9248	8,2	19	282	-28,8	
146	Космелев-банк	Самара	16867	-12,1	1945	165	-3,5	93,0	157	11984	85	-15,4	8964	21,4	3314	95	2,9	
147	Толгатымилбанк	Толятти	15755	4,2	8461	88	6,0	3256,8	30	1176	189	-0,2	1669	-11,2	799	144	-8,5	
148	«Оренбург»	Оренбург	15705	-5,0	3233	138	1,2	46,3	187	9574	93	-4,2	10320	16,0	6235	79	6,9	
149	СКБ	Москва	15644	-0,5	1088	213	3,0	36,1	199	33	290	-21,8	5869	0,6	0	307	—	
150	Саровскийбанк	Саров	14311	-54,2	3811	131	-53,0	458,9	96	3598	137	-78,5	1410	-82,7	7	294	-99,8	
151	Рундербанк	Москва	13932	2,3	3530	135	13,4	526,4	88	4350	126	17,3	8983	11,3	8397	67	67,3	
152	«Пойдамс»	Москва	13844	-2,9	3865	130	2,9	885,6	66	8967	98	-8,7	10478	1,4	14030	61	2,2	
153	Нико-банк	Оренбург	13764	1,3	2069	158	1,7	143,4	146	8389	101	-4,5	8360	4,8	3826	89	5,1	
154	БЖФ-банк	Москва	13710	8,8	2224	154	-7,2	-82,3	312	9857	92	10,0	10100	31,8	9915	66	66,3	
155	Промтрансбанк	Уфа	13704	1,2	1206	197	19,1	186,0	134	5381	116	-4,5	3159	12,2	3043	97	3,8	
156	«Развитие-Столица»	Москва	13689	-15,2	3681	133	-5,6	51,0	91	1354	183	-23,6	6567	14,3	4927	82	20,0	
157	«Форштадт»	Оренбург	13132	-7,4	3279	136	4,6	542,5	84	5051	118	-22,1	6662	2,8	4292	86	4,0	
158	Русуниверсалбанк	Москва	13086	19,9	7333	94	1,2	167,4	138	507	228	-26,4	3179	121,5	20	281	392,2	
159	Датбанк	Ижевск	12880	-3,1	1434	187	1,5	57,1	175	7774	104	-4,7	8545	40,2	2244	106	16,8	
160	НРБ	Москва	12700	13,4	5070	115	-1,8	-129,2	318	1076	194	-36,7	2295	-47,1	457	169	-46,5	
161	Банк Казани	Казань	12634	-0,2	2076	157	-3,0	50,0	184	4880	120	-1,4	7523	27,2	1700	118	31,3	
162	Бест Эффенди банк	Москва	12624	86,0	1938	166	26,6	386,5	105	29	291	-5,1	110	42,1	3	301	-39,2	
163	Ю-Инвестбанк	Краснодар	12216	0,2	1634	176	14,3	219,8	127	7205	105	-3,1	6062	4,1	2242	107	5,3	
164	«Рунд»	Москва	12129	3,7	1361	189	-4,3	-24,3	293	4337	127	-5,7	1908	24,3	435	170	-1,2	
165	НИПБ	Москва	12045	-11,6	2679	150	-3,5	1,1	262	5127	117	-15,5	5385	-1,3	800	143	39,8	
166	Автоградбанк	Москва	11796	-33,0	3879	129	2,0	-112,8	315	594	218	-51,9	4406	65,4	2156	110	71,0	
167	Чайнайсельсбанк	Москва	11767	-8,7	9515	83	-3,4	-87,9	313	0	306	—	3236	-12,6	0	307	—	
168	«Итуруп»	Южно-Сахалинск	11518	-19,9	1695	173	-5,3	-35,9	303	1711	174	-42,6	3378	45,8	287	186	147,6	
169	БФФ	Москва	11027	-0,1	1190	199	-7,9	-53,7	308	4194	129	1,6	5249	-14,9	252	194	58,3	
170	«Финам»	Москва	10658	-7,5	1796	168	0,4	90,5	159	3450	140	10,5	258	17,3	321	181	19,6	
171	НФК	Москва	10334	-33,5	3080	142	-2,4	53,3	181	0	306	—	8642	-41,6	4	299	0,0	
172	«МБА-Москва»	Москва	9838	12,2	7298	95	0,7	97,0	155	131	277	5,1	995	92,3	68	248	-25,0	
173	Новобанк	Великий Новгород	9752	4,7	1623	177	-1,2	62,9	172	3669	135	2,5	1462	15,4	732	150	-0,6	
174	«Снежинский»	Снежинск	9679	-6,9	2047	159	0,9	140,9	148	5430	115	-1,2	2794	13,2	1162	133	-6,2	
175	Азия-Инвест банк	Москва	9526	53,5	2232	153	49,6	106,5	153	0	306	—	1177	-2,0	32	272	-12,1	
176	Фини-банк	Москва	9396	-41,6	1638	175	4,0	118,0	150	3799	133	-15,9	110	152,6	77	240	70,4	
177	«Екатеринбург»	Екатеринбург	9369	-14,1	1532	179	7,2	203,2	130	5741	112	-20,2	2843	-29,9	2889	100	-25,0	
178	Томскспормотбанк	Томск	8916	0,9	1146	203	-2,2	79,5	165	5776	109	1,0	6310	5,7	2184	109	0,8	
179	«Гарант-Инвест»	Москва	8808	-5,8	1648	174	-5,5	-49,6	306	2586	153	-6,4	6168	-0,5	393	175	-28,6	
180	«Росфинанс»	Ростов-на-Дону	8716	32,8	1469	182	6,6	20,9	215	4596	124	12,9	6212	35,3	4007	88	52,9	
181	Солд-банк	Владивосток	8668	-1,1	1759	169	3,1	207,3	128	4784	121	6,9	5462	16,0	953	138	-10,1	
182	Хакасский МБ	Абакан	8385	-3,3	1494	181	0,9	94,7	156	4358	125	-7,1	5197	0,3	2074	112	-3,0	
183	Утлемибанк	Челябинск	8152	10,2	1443	185	7,6	116,2	151	3628	136	-2,9	2047	-4,2	663	155	-10,5	
184	Зираат-банк	Москва	8065	-15,8	3686	132	12,4	320,0	113	1626	177	24,1	5585	12,0	47	262	-1,8	
185	СтавропольГСБ	Ставрополь	7960	5,2	815	225	-6,2	-10,9	285	2622	151	-2,8	3015	1,7	402	173	1,5	
186	Кузнецинселисбанк	Новокузнецк	7863	1,9	1747	170	3,8	89,1	161	4637	123	-0,0	3902	34,8	1904	115	2,6	
187	Сибинселисбанк	Барнаул	7745	-0,2	1468	183	-4,9	29,2	208	3792	134	-0,8	4595	13,6	1125	136	-4,5	
188	ЧБРР	Симферополь	7716	10,2	494	262	19,8	144,4	143	2722	149	-4,1	1015	36,3	210	203	14,2	
189	Трансприоббанк	Москва	7703	-0,3	1179	200	-0,4	18,7	220	3237	142	-4,2	4686	6,7	614	158	-6,5	
190	«Агрос»	Саратов	7450	-3,8	1134	204	0,5	47,7	185	3010	146	-6,1	2570	30,3	617	157	16,5	
191	Северный народный банк	Сыктывкар	7355	-8,7	1115	206	-1,4	0,9	264	2472	157	-15,1	1812	-13,9	229	197	-2,8	

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	№	Прирост капитала (%)	Чистая прибыль (млн руб.)	№	Средства
---	------	-------	----------------------	----------------------------------	--------------------------------------	---	----------------------------	---------------------------------	---	----------

банк

Время покупать

— акции —

Да и мало кто ожидал, что ЦБ так быстро будет повышать ключевую ставку, а у банков значительная доля кредитов с плавающей ставкой, которые автоматически переоцениваются вместе с ключевой ставкой ЦБ. А в пассивах — избыток ликвидности, поэтому необходимости резко повышать ставки по депозитам не было. И банки на этом неплохо заработали. И, конечно, удивил «Тинькофф», который сейчас, похоже, становится вторым крупнейшим розничным банком в стране, догоняя ВТБ по количеству клиентов. К концу 2021 года у него их будет около 20 млн. Это тем более удивительно, что сам банк в начале года планировал получить 20 млн клиентов только к 2023-му. Но все выходит гораздо быстрее, добавляет Михаил Ганелин.

Осенью ЦБ включил банк «Тинькофф» в список системно значимых с учетом ряда факторов, в том числе активного роста бизнеса, существенно превышающего среднерыночный, а также обширной клиентской базы. «Долгосрочный взгляд на бизнес группы ТКС положительный. На текущих уровнях цен скорее правят ожидания того, что сверхпозитивная динамика показателей эффективности бизнеса сохранится», — отмечает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Михаил Зельцер.

Потенциал роста

Перспективы акций российских банков эксперты оценивают весьма оптимистично. Есть довольно распространенная точка зрения, что в периоды роста процентных ставок следует покупать банковские акции, поскольку именно они являются бенефициарами этого тренда: продукция банков — деньги, а деньги становятся дороже, рассказывает Михаил Ганелин. По его мнению, в 2022 году ставки, судя по всему, будут оставаться высокими, ЦБ считает возможным их более или менее существенное снижение только к 2023 году. При этом объемы резервирования в 2022 году, скорее всего, будут низкими — на уровне нынешнего года, а темпы роста кредитных портфелей хоть и замедлятся, все равно останутся на высоком, двузначном уровне. «Все это создаст предпосылки для хорошей прибыльности банковского сектора», — заключает аналитик.

«Мне кажется, что банковский сектор продолжит консолидироваться, соответственно, топовые банки продолжают забирать бизнес и прибыль у более мелких», — говорит Евгений Шиленков. — И то, что делает «Сбер» в плане развития своей экосистемы, и то, что делает ВТБ, смещая акценты в сторону более рыночных и более понятных сделок, добавит обоим этим банкам



Пора покупать акции банков, продукт которых — деньги — завтра станет еще дороже в период повышения процентных ставок

и прибыли, и внимания инвесторов». Дивидендная доходность бумаг «Сбера» будет, по его мнению, на уровне доходности ОФЗ, у ВТБ — еще выше, хотя ВТБ в этом плане более уязвим с точки зрения достаточности капитала: если возникнут обстоятельства, которые потребуют от банка отвлечь капитал, он может существенно сократить размер дивидендных выплат. «Что касается ТКС, это не дивидендная бумага, но если банку удастся перенести реализованную в России бизнес-модель на зарубежные рынки, у них хорошие

перспективы для роста бизнеса», — добавляет Евгений Шиленков.

«Ожидания на 2022 год умеренно оптимистичные», — говорит Георгий Ващенко. — С одной стороны, рост продаж в кредитовании замедлится в первой половине 2022 года. Связано это с высокими ставками, ростом цен, увеличением закредитованности домохозяйств. ВТБ прогнозирует сокращение темпов роста потребительских кредитов с 22% до 14%. Я не исключаю того, что по итогам первого квартала ряд аналитиков ведущих инвестдомов пересмотрит оценки в сторону более консервативных. Но к концу 2022 года инфляция, согласно ожиданиям ЦБ, снизится и, возможно, приблизится к таргету 4,5%.

Это даст возможность для увеличения продаж кредитов. Повысятся и комиссионные доходы». Потенциал роста акций «Сбера» он оценивает на уровне 28%, ВТБ — 80%, БСПб — 5%, распискам ТКС предрекает незначительное снижение.

По акциям Сбербанка и ВТБ консенсус-прогнозы отраслевых аналитиков с учетом прошедшей в последние недели коррекции на горизонте года предполагают апсайд около 30%, говорит Михаил Зельцер. По ТКС с учетом значительного роста ожидания сдержанные, и скорее бумага будет привлекательна после более глубокой коррекции. «Специфика банковских акций предполагает опережающий темп измене-

ния цен относительно рынка. На общей волне роста фондового рынка при положительной конъюнктуре товарных площадок и геополитическом затишье бумаги финансистов демонстрируют прыть, обгоняя на подъеме бенчмарки. На спаде — все то же самое, но со знаком минус», — добавляет Михаил Зельцер. Долгосрочные перспективы акций банков, по его мнению, положительные: по итогам года «Сбер» покажет 1,2 трлн руб. чистой прибыли, ВТБ значительно превысит планку в 300 млрд руб., «Тинькофф» выполнит свой план в 60 млрд руб.

Своя доходность

На длинном горизонте наиболее привлекательные вводные у ВТБ: дивидендная доходность может составить до 15%, исходя из чего со временем бумага может подорожать более чем на 30% от текущих уровней. Дивиденды «Сбера» могут превысить 8%. ТКС же больше подходит под историю роста, когда дивидендный фактор малозначим, инвесторы оценивают взрывную динамику показателей на фоне масштабной экспансии организации, в том числе за рубежом. Текущие уровни цен акций адекватны, а потенциал зависит от способности поддерживать темп роста рентабельности.

В акциях каждого российского банка своя инвестиционная идея, свое соотношение риска и доходности, свой тип инвестора, уточняет Михаил Ганелин. «Сбер» — это голубая фишка. Ее нельзя уже назвать быстрорастущей, главное — недорогой актив, высокое качество компании и хорошие дивиденды. Дивидендная доходность, если банк выплатит половину чистой прибыли, будет примерно 8%, но не исключены и сюрпризы, «Сбер» вполне может позволить себе повысить выплаты. Акции ВТБ оцениваются дешевле акций «Сбера», но и сам банк менее эффективный, хотя дивидендная доходность у него сейчас ожидается около 14% — это очень высокий уровень. Другое дело, что у ВТБ запас капитала не так значителен, как у «Сбера», он не всегда может платить столь высокие дивиденды в следующие годы. Акции БСПб не очень ликвидная бумага, но очень дешевая. При этом у банка очень хороший финансовый результат, неплохой дивиденд. Тем, кому нравятся такие неликвидные бумаги третьего эшелона, которые меньше зависят от рыночной конъюнктуры, имеет смысл их купить. И, наконец, «Тинькофф»: он оценивается инвесторами дороже, чем все остальные банки — это сейчас один из самых дорогих активов на российском рынке. Но он быстрорастущий и действительно финтех, работает в страховании, в инвестициях, в эквайринге, в платежах. Мы видим, как растет его клиентская база, а сейчас он собирается идти на международные рынки, в страны Юго-Восточной Азии. «Если банку удастся повторить свой успех в этом регионе, то у бумаги есть хороший потенциал роста исходя из стоимости аналогичных западных проектов», — считает Михаил Ганелин.

Риски вложений

Вместе с тем на российском рынке банковских акций сохраняются фундаментальные факторы риска, в основном внешнего характера. «Основные риски, которые влияют на рынок, — это очередной виток санкционной риторики в связи с обострением отношений с Украиной и новым штамм ковида, вокруг которого много разговоров. Мы, судя по всему, входим в 2022 год с теми же проблемами, которые были и в начале 2021-го», — говорит Михаил Ганелин.

«Что касается рисков вложения в банковские акции, мне кажется, что основные связаны с геополитикой и пандемией», — заключает Евгений Шиленков. — Если, например, российское правительство решит, что новые штаммы ковида слишком опасны, и закроет страну, как недавно сделал Израиль, это, конечно, сильно ударит по банковскому бизнесу. Но оценить, насколько реалистичны подобные сценарии, просто невозможно».

Петр Рупайло

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 октября 2021 года (Окончание. Начало на стр. 33)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЗА» 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. (%)
239	Яриинтербанк	Ярославль	2963	7,0	376	284	1,0	29,4	207	1222	187	-4,1	2142	18,7	286	187	4,1	
240	Алма-банк	Москва	2922	-12,8	1092	212	-0,7	-47,4	305	523	225	-16,9	1005	-22,7	8	291	-87,7	
241	Социум-банк	Москва	2904	20,4	1047	216	-0,9	16,9	228	491	231	-7,7	217	-58,2	78	239	35,5	
242	Пробанк	Москва	2877	-4,2	1326	190	-0,0	-51,5	307	717	211	39,4	1310	-4,2	55	256	6,0	
243	«Кетовский»	Курган	2846	5,8	546	255	11,4	106,6	152	1467	179	6,8	1785	26,0	61	253	7,6	
244	Тендер-банк	Москва	2787	-15,9	1271	195	6,8	-165,2	320	1161	190	-3,4	2076	27,8	905	141	-3,6	
245	«Уралфинанс»	Екатеринбург	2756	9,0	451	268	-9,7	-31,6	300	774	207	-12,4	251	200,4	41	268	-11,9	
246	«Глобус»	Москва	2714	-4,2	571	248	-7,3	15,9	230	1428	181	29,3	1480	49,1	276	189	124,4	
247	Авторедитбанк	Казань	2620	-7,1	746	233	33,7	33,5	203	327	244	-24,1	1554	-6,9	139	218	-2,6	
248	Внешфинбанк	Краснодар	2604	-2,2	1016	220	-9,6	-30,7	299	963	196	19,0	403	317,3	77	242	46,4	
249	«Элита»	Калуга	2598	-2,7	459	267	-0,2	19,3	219	866	204	-3,8	1338	8,8	275	190	-12,4	
250	«Армазас»	Армавир	2420	4,6	696	235	5,9	60,6	173	1219	188	5,1	887	56,6	83	236	37,3	
251	«Система»	Москва	2400	-3,3	1096	210	1,3	5,8	247	204	264	-4,4	447	-42,7	161	216	-30,5	
252	РБА	Москва	2390	-1,1	1797	167	-6,0	72,7	167	71	282	-50,7	647	-22,4	0	307	-100,0	
253	«Кампан»	Москва	2378	2,2	2039	160	5,6	90,7	158	184	268	-29,9	0	-96,1	3	302	45,0	
254	«Ермак»	Нижневаровск	2369	5,8	789	228	-5,4	65,0	171	341	243	-24,2	774	19,1	216	202	16,1	
255	Первый Дортрансбанк	Киров	2356	6,1	370	289	-1,4	7,0	245	871	202	-1,9	892	14,0	69	247	-4,4	
256	Американ Экспресс банк	Москва	2353	35,4	1108	208	6,0	-22,5	292	0	306	—	1454	46,4	0	307	—	
257	МТН-банк	Москва	2300	41,4	635	242	44,4	89,1	160	457	234	20,1	703	77,7	57	255	267,2	
258	Газнефтьбанк	Саратов	2263	-9,0	320	316	-1,2	25,3	212	1591	178	-11,0	973	-10,7	537	161	-12,6	
259	Русский банк сбережений	Ст. Ессентуковская	2262	48,9	687	236	5,7	37,9	196	41	285	5,0	280	-43,0	0	304	-32,0	
260	«Ишкар-Ола»	Ишкар-Ола	2244	-1,2	333	309	0,4	4,9	249	1281	186	-0,7	950	-30,9	67	249	-9,1	
261	Костромасельскийбанк	Кострома	2242	8,3	442	270	2,4	18,6	221	796	206	-8,0	964	21,0	696	153	14,2	
262	ИК-банк	Казань	2226	-9,7	1097	209	-19,7	-127,4	317	322	245	-16,4	210	33,9	77	240	64,9	
263	Сельмашбанк	Ростов-на-Дону	2223	41,4	618	244	2,7	18,6	222	401	239	20,6	272	42,7	49	259	1,1	
264	«Пермь»	Пермь	2201	-8,0	580	247	4,1	27,4	209	601	217	-11,4	1064	19,9	167	214	-29,4	
265	«Нооферра»	Горно-Алтайск	2196	27,7	412	276	7,4	0,3	266	244	257	0,6	476	8,0	131	220	7,2	
266	Эксп-банк	Санкт-Петербург	2179	10,3	817	224	-0,6	4,5	252	290	253	103,2	295	-28,7	79	238	-55,7	
267	Кронос-банк	Москва	2117	-48,5	303	323	-2,2	-67,9	310	1670	176	-52,7	1031	251,7	639	156	368,2	
268	«Приобы»	Нижневаровск	2112	1,1	491	263	3,9	35,9	200	869	203	-18,0	989	-4,8	49	260	-15,0	
269	Тамбовкредитпромбанк	Тамбов	2110	-16,8	488	264	2,4	12,8	235	961	197	-21,0	944	-18,2	115	225	-18,9	
270	Великие Луки банк	Великие Луки	2069	-2,8	835	222	-22,5	18,5	223	813	205	56,4	520	7,5	40	269	-2,7	
271	«Саратов»	Саратов	2005	-0,9	1063	214	-1,1	13,1	234	393	240	-2,2	1190	43,6	222	200	46,7	
272	Яндекс-банк	Москва	1993	60,4	1455	184	45,3	-105,4	314	12	294	-63,9	0	—	0	307	-100,0	
273	«Сервис резерв»	Москва	1960	24,1	356	299	-0,3	0,3	267	286	254	10,9	89	65,8	123	221	41,8	
274	«Евроальянс»	Иваново	1931	-8,8	399	279	1,6	23,7	213	1085	192	-12,2	411	-9,2	122	222	-26,5	
275	ИТ-банк	Омск	1911	-13,4	354	300	-4,6	-25,1	294	1085	193	-24,3	303	-13,9	66	250	62,6	
276	Нацбанк сбережений	Иваново	1903	81,5	345	304	6,0	3,7	257	752	209	145,7	372	39,0	219	201	104,3	
277	Кубассоимбанк	Кемерово	1897	5,8	392	281	3,7	38,0	195	1381	182	6,5	1281	16,4	119	224	-10,6	
278	Банк 131	Казань	1817	40,6	470	266	12,1	51,1	182	0	306	—	0	—	0	307	—	
279	«Спутник»	Булурусан	1799	1,3	-65	324	—	-198,1	321	495	229	-6,6	312	4,8	64	251	-37,3	
280	Витабанк	Санкт-Петербург	1775	-13,1	332	310	-1,7	4,0	255	706	212	-9,1	365	-30,1	238	196	-14,0	
281	Алтынбанк	Казань	1739	-2,5	728	234	1,4	14,6	231	120	279	-18,8	298	-11,3	175	209	-5,8	
282	ПТБ	Владивосток	1615	12,3	555	253	-0,1	1,0	263	310	248	24,7	1123	25,0	209	204	-12,1	
283	«Калуга»	Калуга	1577	-5,1	376	285	8,4	30,9	206	738	210	-8,2	917	19,8	186	206	11,9	
284	Крон-банк	Иркутск	1574	-2,0	541	256	-4,2	10,0	240	520	226	3,5	996	3,9	46	263	-1,2	
285	Новый московский банк	Москва	1529	-22,9	670	238	-6,0	-26,6	296	292	252	-2,4	553	9,8	114	226	19,9	
286	«Викинг»	Санкт-Петербург	1529	-0,4	681	237	4,9	32,2	204	202	265	-16,2	518	9,7	86	234	41,3	
287	РМП	Москва	1526	3,0	616	245	2,4	-1,3	271	168	269	-45,7	398	-22,7	84	235	16,7	
288	Народный доверительный банк	Москва	1501	-15,9	357	298	-1,5	-2,0	275	160	271	-11,2	52	13,1	74	243	10,4	

№	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. (%)
289	«Нальчик»	Нальчик	1460	3,3	548	254	-0,8	44,8	190	493	230	-3,0	288	-5,6	60	254	7,4
290	РКА	Москва	1455	4,5	599	246	3,2	39,0	194	154	272	-15,9	738	54,2	196	205	36,2
291	«Випи»	Рязань	1416	3,9	447	269	-0,2	-1,6	273	542	223	-1,3	53	30,3	0	307	—
292	«Столичный кредит»	Москва	1409	-1,2	351	303	-6,0	10,4	238	248	256	39,3	490	19,7	69	245	-26,1
293	«Курган»	Курган	1324	0,4	516	260	2,4	17,6	226	390	241	-9,9	579	2,3	74	244	54,7
294	Ваобанк	Великие Луки	1304	-12,6	520	259	6,5	25,7	210	434	235	-8,0	225	33,2	51	257	0,8
295	ОРБАНК	Москва	1246	-58,1	421	273	-6,1	4,5	253	143	275	-71,2	351	-34,7	69	246	-37,5
296	Промсельхозбанк	Москва	1230	-8,2	371	287	-9,4	-35,5	302	543	222	7,6	552	63,5	96	230	171,4
297	«Новобит»	Новокузнецк	1198	-24,3	430	271	-1,0	12,1	236	310	247	-6,9	679	-6,7	269	193	-11,4
298	Байкалкредобанк	Иркутск	1190	1,8	338	308	-1,4	-4,2	279	588	220	-6,6	863	22,6	89	233	13,7
299	Торжокниверсалбанк	Торжок	1148	-19,5	369	290	-1,0	-4,4	280	190	267	-32,6	203	-4,3	19	284	-13,7
300	«Соколовский»	Москва	1123	13,0	415	275	-4,4	-18,0	286	47	238	6,1	300	-45,6	12	288	20,4
301	Почтобанк	Пермь	1115	-1,7	351	302	-7,7	0,6	265	539	224	-3,6	566	14,4	173	212	-16,9
302	Саммит-банк	Владивосток	1114	-7,2	372	286	-0,2	6,1	246	511	227	1,0	774	20,7	159	217	11,4
303	«Агора»	Москва	1109	-39,0	328	314	-9,3	-35,1	301	255	255	-73,4	278	0,8	225	199	29,0
304	РСИ	Москва	1084	0,7	339	307	0,4	1,4	261	204	263	6,1	136	0,1	46	264	4,6
305	Севастопольский морской банк	Севастополь	1062	-42,0	-987	326	—	35,0	202	41	286	-94,2	387	-13,5	273	191	-15,2
306	«Эко-Инвест»	Москва	1043	11,3	330	311	0,1	-1,5	272	663	215	17,8	6	-78,2	4	300	-79,5
307	ЕАПБ-банк	Астрахань	1034	-4,0	361	297	-1,6	13,5	233	378	242	-7,3	711	5,8	733	149	12
308	Озон-банк	Москва	990	131,1	511	261	31,1	-118,0	316	0	306	—	0	—	0	307	-100,0
309	Балаово-банк	Балаово	980	3,9	385	282	4,3	-1,0	270	222	261	-8,5	567	39,6	61	252	55,5
310	Прокоммерцбанк	Москва	934	12,9	380	283	6,1	18,0	224	0	298	-1,4	651	23,3	11	289	-45,0
311	Тюмень	Тюмень	896	-7,8	318	295	1,2	1,5	260	114	280	-10,5	419	77,4	46	265	34,3
312	Спецстройбанк	Москва	892	15,1	400	278	1,1	5,0	248	161	270	21,4	342	9,8	122	223	9,1
313	«Космос»	Москва	862	-2,8	369	291	0,9	10,9	237	303	249	13,6	411	0,8	98	229	237,5
314	«Мавис»	Москва	859	6,3	315	321	2,6	3,4	258	0	306	—	387	-3,1	7	293	-59,3
315	МСКБ	Мурманск	853	-7,6	321	315	0,4	-4,6	281	320	246	-7,6	500	-17,9	112	227	29,2
316	ДонТексбанк	Шахты	830	-9,8	318	299	-2,9	-19,5	288	422	236	-13,9	200	-0,6	182	208	-7,0
317	«Химик»	Дзержинск	817	-18,2	314	322	-2,8	-8,1	283	298	251	-11,9	453	26,0	50	258	4,3
318	Русский региональный банк	Москва	807	14,5	419	274	-6,0	-19,5	289	0	306	—	54	22,2	0	307	—
319	«Земельный»	Ростов-на-Дону	800	-16,5	473	265	0,8	0	256	198	266	-11,1	41	-49,4	4	298	-6,9
320	Славянбанк	Великий Новгород	775	3,3	366	294	3,1	9,9	241	2	297	2,9	248	1,4	41	267	15,8
321	ОБР	Чебоксары	757	-5,9	363	296	-4,4	-0,5	268	224	260	-13,6	185	-34,0	105	228	-18,3
322	НИБ	Самара	721	-10,4	559	250	-1,2	10,3	239	39	288	-48,0	114	-34,3	133	219	5,4
323	Классик Эконом Банк	Владикавказ	721	-20,0	318	320	-28,5	-156,8	319	242	258	2,1	343	-39,4	174	210	-14,4
324	Валдайберрикс-банк	Москва	691	-2,2	329	313	8,8	-19,1	287	140	276	-30,6	258	-14,0	40	270	-23,0
325	«Берей»	П. Красный Бор	682	84,0	344	305	-0,4	-2,8	277	0	305	—	106	-11,9	8	292	252,1
326	«Текст»	Кимры	610	-4,1	340	306	1,0	4,8	250	52	283	12,9	221	18,0	26	276	-12,6
327	Рента-банк	Москва	538	11,2	366	293	-1,1	-0,7	269	0	304	-50,0	64	0,3	23	278	61,4
328	МВС-банк	Избербаш	531	-2,4	353	301	-5,3	-1,9	274	40	287	-16,6	222	12,0	91	231	24,5
329	Татаргобанк	Татаргол	517	-9,2	319	318	-2,0	4,8	251	52	284	-33,3	334	10,7	27	275	-8,4
330	Совезинвестромбанк	Санкт-Петербург	472	-18,1	409	277	-12,6	-43,4	304	0	299	-99,3	0	—	0	307	—
331	Северстройбанк	Вологда	443	2,1	330	312	-0,9	-3,3	278	0	306	—	323	3,1	226	198	-1,8
332	«Континенталь»	Железноводск	428	-3,6	397	280	2,7	4,3	254	0	306	—	255	28,9	48	261	137,2
333	«Тайрон»	Келерово	339	1,4	319	317	0,5	8,9	243	0	306	—	192	4,7	17	285	-2,1

Сигнал POS в онлайн

Пандемия ускорила цифровизацию: все чаще покупки совершаются из дома. Логично, что POS-кредиты вслед за потребителями переходят в онлайн. Сегмент стремительно развивается: за три года доля онлайн-каналов в общих продажах POS выросла с 6% до 17%. Эксперты считают, что будущее именно за таким форматом.

— кредиты —

Спрос уходит в интернет

Электронная торговля стремительно развивается: если в 2016 году объем онлайн-продаж составлял 900 млрд руб., то в 2020 году показал рост 59% и достиг 2700 млрд руб. В текущем году — 41% и 3800 млрд руб. соответственно. Причем 80% рынка приходится на десять товарных категорий. Традиционно среди них лидируют цифровая и бытовая техника — 28,2%, одежда и обувь — 21%, инструменты и садовая техника — 10,2%, мебель и товары для дома — 9,6%. В 2021 году к ним добавились покупки спорттоваров, медицинских товаров и оплата образования. Доля онлайн-торговли от всего рынка ритейла постоянно увеличивается: в 2019 году она составляла 6%, в 2020-м — 9%, в 2021-м — 12%, а в 2025 году увеличится до 26% и достигнет 10,9 трлн руб.

Каждый второй россиянин покупает что-нибудь в интернете минимум дважды в год. При этом 77% онлайн-покупателей заказывают хотя бы раз в месяц, а 23% — минимум раз в неделю. Рынок web-POS кредитования растет опережающими темпами — 55% — по сравнению с рынком e-commerce — 41%.

В ближайшие два года основной драйвер роста POS-кредитования — электронная коммерция: онлайн-кредиты на образование, одежду, строительство загородного дома, считают эксперты Почта Банка. Средний чек онлайн-покупок увеличивается, как следствие, растет средний размер онлайн-кредитов, который поднялся с прошлого года на 10%, до 47 тыс. руб. Почта Банк увеличил выдачу таких ссуд на 16% за девять месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, а количество заявок на такие кредиты увеличилось почти на 20%.

По данным Frank RG, Почта Банк стабильно занимает первое место по размеру портфеля POS-кредитов: доля банка на рынке составляет 18,6%. По итогам августа кредитный портфель банка составил 41,3 млрд руб.

В «Связном» соотношение онлайн и офлайн постоянно меня-

ется: сейчас доля онлайн составляет 25%, доля офлайн — 75%. Средний чек на покупки онлайн в третьем квартале 2021 года относительно аналогичного периода прошлого года увеличился на 53%, рассказал старший вице-президент по коммерческой и операционной деятельности компании «Связной» Алексей Вуколов.

В текущем году в «Связном» кредитный оборот в онлайн составил 11%. В дальнейшем рост продолжится благодаря подключению новых партнеров, расширению портфеля кредитных продуктов и улучшению сервиса получе-

дополнительный импульс



АНДРЕЙ ПАВЛОВ, вице-президент, директор по развитию партнерской сети Почта Банка, обозначает основные сегменты развития товарных кредитов:

— Мы активно развиваем сотрудничество в этом направлении. Сейчас ведем переговоры с рядом крупных ритейлеров в сегменте e-commerce и в ближайшее время начнем выдавать POS-кредиты на ведущих маркетплейсах. В этом и следующие годы помимо уже традиционных категорий (электроника, бытовая техника, мебель, строительные материалы) фокус будет направлен на такие сегменты, как одежда и обувь, спорттовары, медицина и образование. Дополнительным импульсом является развитие POS-кредитования в интернет-гипермаркетах и маркетплейсах. Уверен, именно эти сегменты и станут основными драйверами онлайн-выдач товарных кредитов в ближайшие два-три года.

ния онлайн-кредита, спрогнозировал господин Вуколов.

Ритейл в перспективе трех-пяти лет будет сильно трансформироваться под влиянием взрывного развития онлайн-торговли, а в перспективе десяти лет изменится кардинально, добавил он. В 2021 году доля кредитов в продажах через мобильные приложения «М.Видео» и «Эльдорадо» выросла в несколько раз, сообщили в пресс-службе группы «М.Видео—Эльдорадо».

При этом аналитики Почта Банка говорят о смене парадигмы потребления: спрос перераспределяется в пользу интернета. Сегодня большинство клиентов e-commerce и онлайн-кредитования — это те же банковские клиенты, которые прежде делали это офлайн, но в связи с карантинными ограничениями, повлиявшими на работу ритейла, переориентировались на онлайн.

В новых условиях преимущество получает тот, кто быстрее принимает новые правила игры. Почта Банк первый предложил своим клиентам оформить онлайн-кредит не только на привывные товары, но и на собственное жилье. Сегодня программа кредитования быстро возводимых домов от Почта Банка включает уже 3 тыс. партнеров, на сайтах большинства из них можно оформить онлайн POS-кредит на строительство дома. Кроме того, Почта Банк единственный онлайн-кредитор, который выделил отдельных сотрудников для работы с региональными интернет-магазинами. В других кредитных организациях проекты по развитию партнерских отношений с местными площадками работники выполняют с другими задачами, что снижает эффективность. В результате Почта Банк — лидер по количеству партнеров и заявок на онлайн-кредиты.

Прямо на диване

Стремительному росту онлайн-продаж также способствуют новые технологии удаленного оформления кредитов, когда покупатель полностью дистанционно и бесшовно подписывает документы по кредиту. То есть он может выбрать и купить товар в кредит, не вставая с дивана. Сегодня такую схему вне-



дряют ведущие игроки интернет-торговли. Так, по словам вице-президента, директора по развитию партнерской сети Почта Банка Андрея Павлова, запуск сервиса удаленного подписания документов позволит банку расширить сотрудничество с маркетплейсами, привлечь новых партнеров из сегмента e-commerce и увеличить долю банка на рынке POS на 10%, до 20,5%.

Как говорят участники рынка, это выгодно и эффективно абсолютно для всех сторон: и для покупателей, и для банка, и для партнеров-ритейлеров. Для покупателя это удобно и быстро: покупки: он в первую очередь выберет тот банк, который предложит ему такую удаленную технологию, клиенту не нужно никуда идти, оформление кредита происходит на «диване». Для банков это фактор привлечения новых партнеров из числа e-com, увеличение выдач онлайн-кредитов и лояльность клиентов. И, наконец, удаленная технология будет способствовать росту продаж ритейлеров, в том числе в кредит.

«Запуск этой технологии позволит нам увеличить онлайн-выдачи POS-кредитов на 20%, нарастив их долю в общем POS-портфеле банка до 25%. Мы рассчитываем, что до конца этого года порядка 25% повторных кредитных договоров будет подписываться именно удаленно, в приложении. А в следующем году эта цифра будет близка к 100%», — отметил Андрей Павлов.

Онлайн-кредитование выросло до 25%, рост ускорился на фоне пандемии и развития дистанционных сервисов, однако доля по-прежнему отстает от средних уровней онлайн-кредитования в небезопасных потребительских кредитах, сообщили в пресс-службе банка «Хум Кредит». Там считают, что в ближайшие два года дополнительным катализатором роста онлайн-кредитования станет развитие собствен-

ных кредитных систем у онлайн-гипермаркетов. Также драйвером будет упрощение процесса, так как онлайн-покупка проще и быстрее и требования к оформлению таких кредитов возрастут по сравнению с офлайн-процессом.

На вырост

Каждый квартал 2021 года выдачи в канале онлайн росли на 15–19%, сообщил старший вице-президент по развитию каналов продаж и обслуживанию клиентов банка «Ренессанс Кредит» Андраник Захарян. По его словам, различные ограничения, связанные с COVID-19, играют немаловажную роль: набирают обороты продажи в интернет-магазинах — как у крупных ритейлеров, так и у мелкого звена. У граждан формируется культура покупки в кредит на различных маркетплейсах, продолжил господин Захарян. Зачастую решающим фактором здесь является возможность покупки в кредит «не выходя из дома» и без посещения как самой торговой точки, так и банка, добавил он — и даже наличие карты банка становится необязательным, достаточно паспорта. Наблюдается тенденция на увеличение среднего чека, что напрямую связано с ростом инфляции и, как следствие, изменением ценовой политики в ритейле, сказал господин Захарян. «Один из сегментов, меняющийся достаточно радикально, — меховой: сегодня купить шубу из натурального меха в кредит становится немодно. Как следствие тенденции постоянного развития и повышения квалификации, а в некоторых случаях и необходимости полной смены сферы деятельности в связи с переходом на удаленный формат работы на рынке появляется спрос на дистанционное образование», — поделился он.

Большинство клиентов, которые начали активно пользоваться

онлайн-покупками в прошлом году на фоне локдауна, уже привыкли к этому формату и вряд ли в дальнейшем изменят свое отношение к нему, уверен директор Дирекции развития розничного кредитования ОТП-банка Алексей Климашенко. Массового перехода клиентов из офлайна в онлайн в ближайшей перспективе не ожидается, если не поспособствуют какие-то весомые внешние факторы, добавил он. «Ключевым фокусом в развитии сегмента онлайн POS-кредитования сегодня становится создание максимально простого клиентского пути, включающего короткую и простую клиентскую анкету, понятный кредитный продукт и возможность использования бумажных технологий при подписании кредитного договора», — полагает господин Климашенко. По его словам, последнее в перспективе также будет весомым критерием при выборе банков-партнеров торговыми организациями.

За последние десять лет классическое POS-кредитование трансформировалось, и его доля в общих выдачах сокращается, рассказал гендиректор Frank RG Юрий Грибанов. По его словам, будет развиваться POS 2.0, который пока сложно определить. Это будет онлайн-кредитование, которое закрывает потребность клиента в покупке товара, и механизм не важен: рассрочка в любой форме, онлайн-кредит или другая форма, считает господин Грибанов. Сейчас существенное ограничение вносит необходимость идентификации клиента при онлайн-кредитовании, то есть оформить такой заем могут только действующие клиенты банка, сказал он. Однако с развитием технологий и ЕБС оно станет доступным для всех, считает господин Грибанов.

Существенное влияние на дальнейшее развитие сегмента POS-кредитования, как и на все виды небезопасных кредитов, оказывают действия ЦБ по охлаждению рынка, считает гендиректор аналитического агентства «БизнесДром» Павел Самиев. Дважды повышены надбавки к коэффициентам риска, принят закон о прямых количественных ограничениях, который дает регулятору право ограничивать определенные виды кредитования. Сложно прогнозировать дальнейший рост из-за неизвестности планов Банка России, добавил он. По его мнению, спрос сейчас смещается в пользу кредитных карт.

Ксения Дементьева

Козырные карты

— технологии —

Финансовые привычки россиян меняются: уже 10% из них полностью отказались от наличных, и эта тенденция набирает обороты. А ведь еще десять лет назад Россия по показателям картонных транзакций на душу населения в десятки раз отставала от мировых лидеров.

Росту безналичных платежей в России во многом способствовали как активная политика регулятора, так и действия банков, стимулирующие оплату картами. «За последние годы доля безналичных операций в нашей стране выросла в два раза», — рассказывает заместитель президента — председателя правления Почта Банка Павел Тулубьев. — Одна из целей регулятора — довести долю безналичных платежей в стране до 85–90%. Однако рост безналичных платежей в России наблюдается преимущественно в крупных городах. Но даже в крупных городах не во всех магазинах есть терминалы для безналичных операций. А в небольших городах и селах их количество можно сосчитать по пальцам. Вместе с тем безналичные расчеты как раз и могут стать настоящей поддержкой для российских сел, ведь подавляющее большинство из них сейчас не имеет и банковской инфраструктуры».

Существует много факторов, сдерживающих рост безналичных платежей в регионах: малая доступность интернета, нежелание торговых предприятий платить комиссию за эквайринг, привычка людей расплачиваться наличными, низкий уровень их финансовой грамотности. Решение этих проблем — общая задача государства и всех участников рынка: банков, платежных систем, торговых предприятий. «Динамика операций по картам также демонстрирует рост безналичных платежей. По итогам десяти месяцев этого года количество операций по картам Почта Банка выросло на 25%. Средний чек составляет 700 руб. — это значит, что карты стали повседневным инструментом оплаты, гражда-

не оплачивают картой даже небольшие ежедневные покупки», — отмечает Павел Тулубьев.

Эмиссия кредитных карт в «Открытии» увеличилась год к году почти на 70%. Оборот картонных платежей по дебетовым картам в 2021 году по сравнению с 2020-м вырос на 38%. Особый интерес клиентов отмечается в сегменте мобильных платежей, совершенных в Pay-сервисах, за которые клиенты получают дополнительный кэшбэк в программе лояльности банка «Открытие», — сообщили «Ъ» в банке. В сегменте кредитных карт самыми популярными на рынке стали карты с увеличенным льготным периодом. Они обошли по популярности карты с кэшбэком и прочими бонусными программами. Среди дебетовых карт лидируют продуктовые предложения с начислением кэшбэка за покупки, включая партнерские предложения, уточнили в банке.

«За десять месяцев 2021 года по сравнению с аналогичным периодом 2020-го количество платежей, совершенных по картам МКБ, выросло на 23%, а объем операций — на 26%. Дебетовые карты платежных систем Visa, MasterCard, «Мир» наиболее популярны среди клиентов», — отмечает начальник управления развития картонного бизнеса МКБ Татьяна Брюхина.

Подтверждают рост объема картонных платежей и в Россельхозбанке. «За последние два года объем платежей по картам вырос более чем на 30%. В 2021 году каждый месяц Россельхозбанк выдает в среднем на 15% больше карт, чем в прошлом году», — говорит начальник управления развития картонных продуктов Россельхозбанка Андрей Кондратьев. — Наибольшим спросом в последнее время пользуются карты с кредитными программами лояльности. Клиенты заинтересованы в выплатах кэшбэка и длинном льготном периоде у кредитных карт. Кроме того, существенную долю стали занимать карты национальной платежной системы «Мир»».

«Восстановление потребительского спроса, которое мы наблюда-



Россия вошла в число мировых лидеров по картонным транзакциям

ем с начала этого года, вызвало увеличение оборотов розничной торговли и, как следствие, розничного кредитования, в том числе по кредитным картам», — рассказывает начальник управления картонных продуктов ПСБ Рустем Аминов. — На увеличение спроса также влияет расширение возможностей использования таких карт. Клиенты стали чаще оплачивать кредитными картами повседневные покупки, получая при этом кэшбэк и различные бонусные баллы в рамках программ лояльности». Наибольший рост транзакционной активности и среднего чека покупок по картам в банке видят у тех клиентов, которые пользуются кэшбэком. В ПСБ за девять месяцев 2021 года по сравнению с аналогичным периодом 2020 года объем трат по дебетовым и кредитным картам увеличился в полтора раза. При этом с начала года выдачи дебе-

товых карт сопоставимы с показателями за аналогичный период прошлого года, а количество выданных банком кредитных карт увеличилось более чем в три раза.

По данным исследования, организованного Райффайзенбанком, для подавляющего большинства опрошенных клиентов (97%) переход на безналичные расчеты — это вопрос удобства, 37% считают безналичные платежи более гигиеничными по сравнению с оплатой купюрами, а 31% — более безопасными. По данным исследования, стимулом к отказу от наличных для 23% опрошенных стал переход на гаджеты с функциональной бесконтактной оплатой. Почти столько же (21%) перестали платить наличными, когда завели карту с кэшбэком. Для снижения риска заразиться во время пандемии преимущественно на электронные платежи перешли 10%. Такая же доля (10%) в основном отказалась от наличных с запуском Системы быст-

рых платежей, когда появилась возможность выполнять переводы по номеру телефона без комиссии. В итоге к концу 2021 года, по данным исследования, полностью отказались от наличных 10% россиян.

Финансовые привычки клиентов банков меняются, и фокус в программах лояльности смещается в направлении персонализированных предложений и возможностей настраивать механизм начисления кэшбэка и бонусных баллов самостоятельно в соответствии со своими потребностями. Программы лояльности помогают банкам исходя из структуры потребления формировать профиль клиента и использовать эти знания для дальнейшего развития продуктов.

Представители банков отмечают, что рост объема картонных платежей в России — это долгосрочный тренд, который способствует увеличению популярности транзакционных решений, в первую очередь дебетовых

и кредитных карт. Он обусловлен не только тем, что все больше торговых предприятий пользуется платежными терминалами, но и развитием технологий, которые делают безналичные платежи все более удобными, в частности расширением функционала действующих и запуском новых платежных сервисов.

Участники рынка считают, что рост доли безналичных расчетов безусловно позитивен. Это снижает затраты на обслуживание наличных и ускоряет денежный оборот. Преимущества для клиентов — ускорение расчетов, возможность оплачивать товары и услуги дистанционно, а также получать дополнительную выгоду за счет программ лояльности, предоставляемых банками-эмитентами и платежными системами. Кроме того, стремительное развитие мобильных технологий формирует новую модель поведения клиентов банков, которые с каждым годом все активнее используют в повседневной жизни телефоны для бесконтактной оплаты по картам. Такой способ удобнее для пользователей, чем оплата физической картой, платежные системы активно поддерживают эти сервисы, банки продолжают внедрение моментальной цифровой эмиссии, поэтому в ближайшие несколько лет этот рынок будет уверенно расти.

«Русское чудо» в сфере картонных платежей продолжает свое победное шествие, прокомментировал ситуацию на российском рынке платежей глава экспертной практики международной консалтинговой компании The Boston Consulting Group по цифровым технологиям в России и СНГ Макс Хаузер. Это тем более интересно, если учесть, что в 2010 году Россия была одной из стран с самыми низкими показателями картонных транзакций на душу населения, отставая от мирового лидера — Норвегии — в 40 раз. Господин Хаузер убежден, что в ближайшие десять лет Россия укрепит мировое лидерство в этой сфере, опередив крупнейшие экономики мира — США, Великобританию, Германию.

Мария Григорьева

банк

Российский маятник

— администрирование —

С31 В 2021 году огромную популярность приобрела блокчейн-игра Axie Infinity, позволяющая зарабатывать токены. Власти Филиппин и ранее были лояльны к крипторынку, а сейчас благодаря высокой степени проникновения криптовалют решили, что такой доход должен облагаться налогом. В итоге регулятор подводит законодательную базу под это решение: ожидается, что в следующем году криптовалюта в стране будет полностью легализована.

«За пять лет криптоиндустрия совершила колоссальный прорыв, и вполне естественно, что она стала попадать в сферу интересов власти гораздо чаще, — отмечает Альфан Гогус, генеральный менеджер Nuobi Global по России и СНГ. — Пройдет время, и регулирование нормализуется, так же, как это происходило с любой другой отраслью. Сейчас же мы стараемся следовать правилам национальных юрисдикций, в которых ведем бизнес. Диверсификация и соблюдение законов — ключевое правило для дальнейшего роста в данной отрасли».

Впрочем, те шаги, которые делает в этом направлении большинство стран, включая Россию, не вписываются ни в какие сценарии.

Шесть лет спустя

Начиная с 2015 года рабочая группа Центробанка изучает возможности криптовалют. За шесть лет позиция регулятора менялась неоднократно. В 2016 году заявления Следственного комитета и Минфина об уголовной ответственности за использование криптовалют заставили индустрию понервничать, однако дальнейших мер в этом направлении не последовало, и в этом же году Генпрокуратура и Минюст высказались против их применения. В 2017 году ЦБ предложил идентифицировать криптовалюты как цифровой товар, но на встрече президента с представителями бизнеса глава Центробанка Эльвира Набиуллина выступила против легализации криптовалют.



Нарождающаяся криптоотрасль ждет своего регулирования

Первый вариант законопроекта регулирования был предложен на исходе 2017 года, но и спустя четыре года ясности с этим нет. Принятые в 2020 году Закон о цифровых финансовых активах и Закон о цифровых правах конкретики в регулирование криптовалют не внесли. Более того, Закон о цифровых активах содержит немало ограничений. Стало понятно, что единая позиция относительно статуса криптовалют в России будет выработана нескоро.

Сейчас позиция Минфина такова: он будет придерживаться запрета на операции с криптовалютами на территории РФ, но граждане могут покупать их и пользоваться кошельками за пределами страны. 19 ноября совет директоров Банка России одобрил проект «Основных на-

правлений развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов». В нем криптовалюты снова названы современными денежными суррогатами. Не удивительно, что на крупнейшей в России конференции Blockchain Life в этом году сессия о регулировании привлекла наибольшее внимание аудитории: знать, что будет в наступающем году, хотя бы абсолютно все.

На таком фоне, по данным платформы Triple A, к началу 2021 года Россия заняла одно из заметных мест в мире по проценту населения, владеющего криптовалютой.

Взгляд-2022

Управляющий партнер юридической компании GRAD Мария Аграновская считает, что в области регулирования криптовалют наиболее

актуальный вопрос — налогообложение. Как утверждает эксперт, в законопроектах, касающихся изменений НК РФ в отношении цифровых валют, запретов пока нет и не предвидится: «Регулирующие органы понимают, что запрет здесь и сейчас создаст ситуацию, при которой они же сами будут вынуждены отлавливать добропорядочные бизнесы и привлекать их к ответственности, поэтому они скорее заинтересованы в помощи на пути к регулированию».

Важным документом может стать «Кодекс поведения участников рынка цифровых валют и цифровых финансовых активов», который находится в разработке. По словам госпожи Аграновской, он поможет выработать стандарты и нормы поведения и объединит лучшие практики для участников рынка криптовалют.

По мнению большинства предста-

вителей криптоиндустрии, Центробанк противится тому, чтобы криптовалюты были средством расчетов и платежей, каким является рубль. Недавний меморандум это подтверждает. Регулятор пока изучает возможности «цифровой валюты Центрального банка» (CBDC), чем заняты сейчас практически все нацбанки в мире. Значит ли это, что события в России будут развиваться по сценарию, похожему на китайский? Или, учитывая фактор заинтересованности граждан, у нас может сработать филиппинский сценарий?

Сергей Хитров, основатель агентства Listing.Help, полагает, что зарождающаяся криптоотрасль должна проявлять больше инициативы, предлагать идеи регулирования и инициировать диалог с регулятором и структурами власти, включая администрацию президента. Только в этом случае представители отрасли получат шанс быть услышанными и рассчитывать на развитие рынка криптовалют в желательном для них направлении. Пока же, по словам господина Хитрова, тенденция достаточно негативная — авторитетные криптоактивисты российского происхождения уже приняли решение покинуть юрисдикцию РФ.

Впрочем, интернет-омбудсмен Дмитрий Мариничев скептически оценивает попытки построить диалог с регуляторами по инициативе отрасли: «Закон по ЦФА был принят в России только потому, что вдруг стал необходимым для крупного бизнеса, но никак не для криптовалютной отрасли. Он вообще не по-

влият на простых людей, которые являются энтузиастами блокчейна. Это правда жизни».

При этом господин Мариничев отмечает, что именно по причине заинтересованности крупного бизнеса в криптовалютных операциях и майнинге в промышленных масштабах ситуация может неожиданно обернуться на пользу индустрии. На этот случай криптоэнтузиасты должны быть готовы дать «шпаргалку» людям, принимающим решения.

Инициативу со стороны криптоиндустрии поддерживает и Алексей Минаев, заместитель директора департамента развития цифровой экономики Минэкономразвития РФ: «Отрасль должна выдвигать представителей, которые будут формировать образ будущего регулирования. Если этого не сделать, то будет то регулирование, которое спустится сверху».

Похуже, в 2022 году будут решаться многие вопросы, связанные с регулированием отрасли. На рынок выйдут новые национальные цифровые валюты центральных банков. Смогут ли они мирно сосуществовать с «оригинальной» криптой или регуляторы будут делать все возможное, чтобы ослабить позиции конкурентов? С высокой долей вероятности в наступающем году мир станет полярнее в отношении криптовалют: одни страны будут их принимать, другие станут вводить все более жесткие нормы и санкции, продвигая собственные государственные цифровые валюты.

Денис Гончаренко, Zaim.com

Офис-хаб

— услуги —

Локдауны трансформировали жизнь и бизнес, привнеся в них новые привычки и правила, в частности тотальную цифровизацию и переход в режим онлайн. Банкам пришлось существенно скорректировать подход к организации отделений, которые превращаются в центры коммуникации и интегрируются в цифровую банковскую экосистему.

Постепенный переток операций клиентов банков в удаленные каналы идет уже давно — пандемия только ускорила этот процесс, отмечают в ВТБ. В 2020 и 2021 годах показатель посещаемости офисов ВТБ снизился на 10% по отношению к допандемийному 2019 году. Около 70% клиентов ВТБ активно используют цифровые услуги вообще без визита в банк. ВТБ развивает дистанционные каналы и предлагает клиентам до 100% продуктов и услуг онлайн и до 90% операций без использования бумажных носителей.

Вместе с тем офисная сеть, отмечают в ВТБ, остается одним из основных каналов коммуникации и продолжает играть важную роль: на нее приходится до 40% операций по обслуживанию клиентов, рассказывают в ВТБ. Переход в «цифру» происходит нелинейно у разных категорий клиентов. Наиболее заметно — на 27% — сократилась посещаемость офисов клиентами 18–25 лет, в меньшей степени — на 10% — клиентами среднего возраста (26–60 лет), а клиенты старше 60 лет практически не изменили своего поведения. Поэтому ВТБ старается стать максимально доступным и удобным омниканальным банком, в котором обслуживание в сети и в цифровых каналах будет взаимно и эффективно дополнять друг друга. Роль офисов меняется в направлении максимального удовлетворения потребностей клиентов в консультировании и помощи в принятии важных финансовых решений (ипотека, инвестиционные продукты), а также создания условий для продаж в любом канале (обучение использованию онлайн-сервисов).

Многим клиентам по-прежнему удобнее получать банковские услуги в офисе и иметь возможность общаться со специалистами напрямую. Без участия сотрудника банка невозможны, например, физическое внесение денег на счет, получение консультации по сложным продуктам. Поэтому ВТБ продолжит развивать сеть, оптимизируя и модер-



Дистанционные сервисы (слева) не могут ответить на все вопросы клиентов, поэтому банковские отделения (справа) трансформируются, сокращаются, но не исчезают, превращаясь в коммуникационный портал между онлайн и офлайн

низируя ее под запросы клиента. Человек сам решит, где ему удобнее получать банковские услуги — в отделении или своем смартфоне. А задача банка — предоставить клиенту обе возможности с одинаковой эффективностью и надежностью, заключают в ВТБ.

За время пандемии и локдаунов многие клиенты освоили онлайн-инструменты и теперь многие операции совершают дистанционно — в мобильном приложении, подтверждает директор региональной банковской сети банка «Хоум Кредит» Тимофей Шаров. Однако часть людей по-прежнему предпочитает посещать офисы и решать свои вопросы в формате живого общения. Поэтому отделения банков, безусловно, нужны. Они выполняют несколько задач: генерируют трафик новых клиентов и продаж, обеспечивают сервисную поддержку, занимаются финансовым консультированием и решением сложных вопросов.

«Отделения все более активно трансформируются из каналов продаж в полноценные сервисные центры для клиентов. В дальнейшем они

будут не только заниматься вопросами, возникающими при взаимодействии клиентов с банком, но и помогать им решать задачи финансового планирования, предлагать комплексные решения. Рынок финансовых услуг развивается, появляются новые сложные предложения: залоговые кредиты, различные сберегательные продукты. Практика показывает, что консультироваться по таким продуктам, а также оформлять их клиенты предпочитают в физических отделениях, так как могут сразу получить у сотрудников все разъяснения по интересующим их вопросам, — говорит господин Шаров. — То есть отделения превращаются в хабы между онлайн и офлайн».

Главная потребность, которую удовлетворяет именно банковский офис, — это профессиональная, объективная консультация, подчеркивают в Райффайзенбанке. Дистанционные сервисы не всегда могут предоставить клиенту исчерпывающую информацию о том, что его интересует, и здесь у банков есть большое пространство для роста. Специалисты по поддержке в удален-

ных каналах одновременно работают с большим количеством обращений, решают множество задач и не всегда могут уделить клиенту достаточно времени. Поэтому отделение воспринимается как место, где всегда можно получить исчерпывающую, точную информацию и качественную консультацию. Это связано в том числе с тем, что опыт работы с комплексными финансовыми продуктами и знания в этой области выше у специалистов розничной сети, поясняют в пресс-службе Райффайзенбанка. Кроме того, кому-то из клиентов важен личный контакт. Такое обслуживание, безусловно, является гораздо более дорогим, но для определенной группы людей именно оно определяет качество сервиса. Для таких клиентов офисы — это один из главных элементов контакта с брендом в тех местах, в которых клиенты бывают чаще всего. Они также помогают увеличить активность использования мобильных сервисов банка — еще в

2018 году банк начал обновлять формат розничной сети с изменениями процессов в офисах. Уже примерно половина клиентов используют мобильные устройства при проведении операций в офисе и больше трети операций заканчивается на устройстве клиента — это самые популярные сервисные операции, такие как оформление кредитов и других банковских продуктов. Это существенно ускоряет проведение операций и увеличивает долю безбумажных технологий, отмечают в Райффайзенбанке.

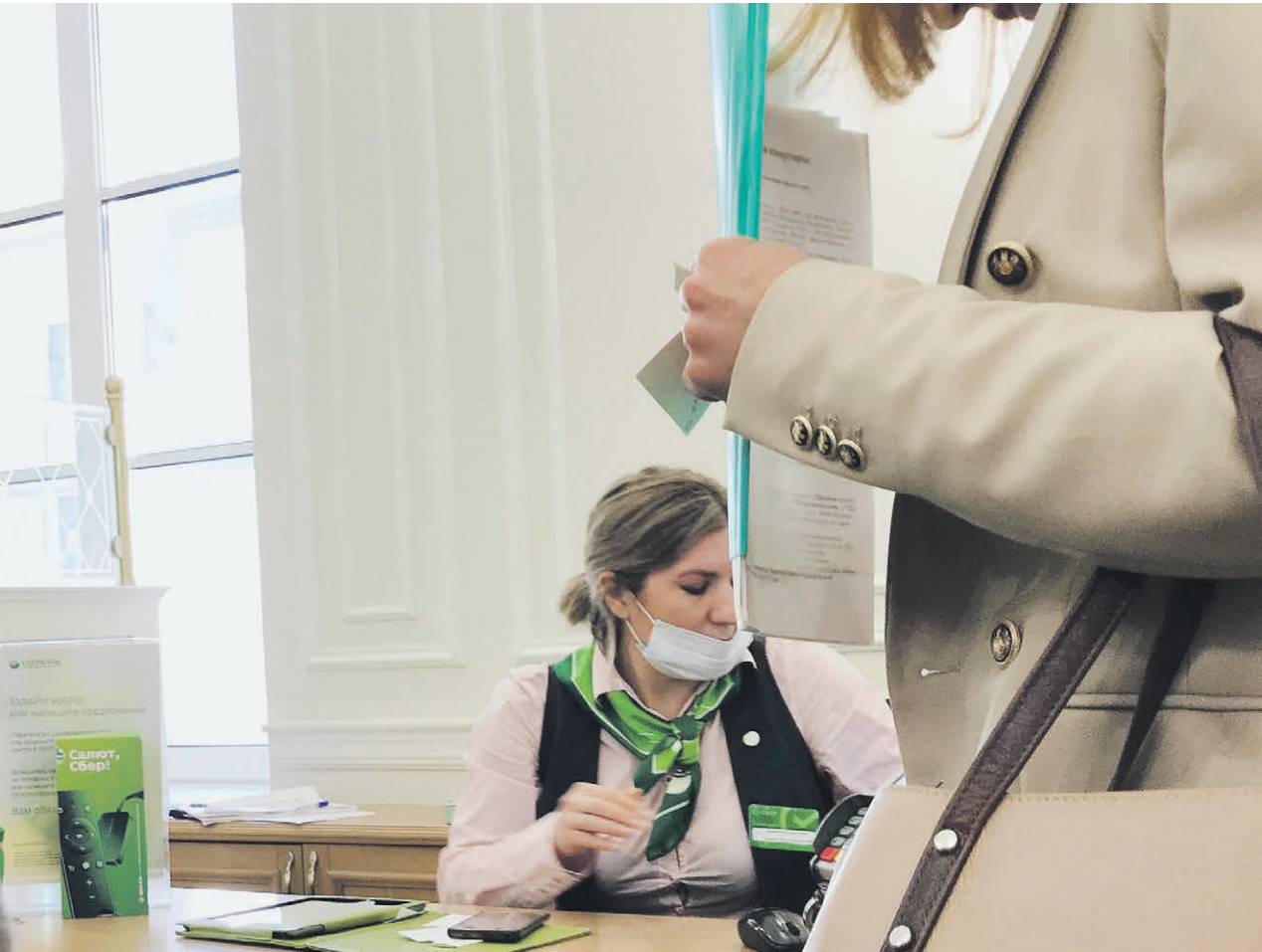
Для многих категорий клиентов, а также для компаний возможность личного контакта является залогом качественного сервиса, даже если большинство повседневных задач решается онлайн, уверены в Райффайзенбанке.

Связанные с пандемией ограничения физических контактов между людьми способствовали ускоренной переоценке роли, функций и эффективности банковских отделений, полагает директор практики консультирования на финансовом рынке PwC в России Максим Лазырин. Он

назвал несколько направлений, в соответствии с которыми банки пересматривают подходы к работе своих клиентских офисов. Это сокращение и перемещение отделений, трансформация в гибридные цифровые + физические форматы, создание автоматизированных отделений самообслуживания на базе современных АТМ, расширение функций банковских отделений под нужды экосистемных сервисов. Но говорить о том, что банковские офисы совсем исчезнут, преждевременно.

По данным Банка России на 1 ноября текущего года, в стране работало 18 613 дополнительных отделений и 4799 операционных офисов кредитных организаций. В начале января 2021 года их было 19 453 и 5479 соответственно. Тенденция сокращения очевидна. Зато растет другой показатель — число «новых» phygital-офисов («physical» + «digital» — «физический» + «цифровой»). С начала прошлого года 60 офисов нового типа открыл Альфа-банк, 40 — Росбанк, 23 — ВТБ, около двух десятков — Сбербанк.

Мария Иванова



банк

«Они всегда возвращаются!»

Акционер банка «Держава» и СПБ Биржи **Сергей Ентц** рассказал «Б-Банку» о перспективах бумаг СПБ Биржи после IPO, доступности инвестирования для «физиков» и важности «зеленой» повестки.

— инвестиции —

СПБ Биржа обеспечивает комфортный выход на рынок частным инвесторам

— С 19 ноября акции СПБ Биржи стали торговаться на бирже. Как лично вы, акционер биржи Сергей Ентц, оцениваете прошедшее IPO?

— Размещение прошло крайне успешно: бумаги вызвали ажиотажный спрос. На мой взгляд, у СПБ Биржи огромный потенциал: она находится в энергичном, взрывном состоянии, на старте перед большим рывком. Число клиентов, открывающих счета на СПБ Бирже, постоянно растет, как и обороты торгов. Соответственно, можно ожидать существенного роста выручки.

— Сейчас широко обсуждается вопрос о размещении на NASDAQ в апреле будущего года, в том числе возможная продажа акций основными акционерами. Будете продавать свои?

— Любой актив приобретается с целью возможности продажи. При этом сегодня я не стал бы связывать выход бумаги на NASDAQ с планами по покупке или продаже акций биржи. По состоянию на сегодняшний момент я не вижу смысла в продаже, так как верю в перспективы роста бизнеса СПБ Биржи.

— Что будет, если массы розничных инвесторов, обеспечившие взлет оборотов на рынке ценных бумаг, вернут деньги на депозиты вслед за повышением ставок?

— Вопрос бегства инвесторов — это вопрос подхода к оценке текущей потребности в ликвидности. Принятие депозитной стратегии характерно для инвесторов, оценивающих средства на депозите как ресурс текущего потребления, так как государство страхует возврат средств по депозитам, а законодательством предусмотрена возможность досрочного его (депозита) расторжения.

На рынок же акций с последними деньгами не ходят. Те, кто увидел возможность размещения средств на рынке акций, вряд ли заберут свои деньги обратно во вклады и накопительные счета, потому что это разные профили риска и разная активность в управлении собственными деньгами.

— В какие инструменты лучше вкладываться «физик»? Или лучше по классике — в доллары?

— Что касается размещения в долларах, я не вижу смысла класть их на депозит под 1–2% годовых — такая низкая ставка не сможет защитить от инфляции. Если люди хотят сохранять свои деньги долгосрочно, то индексная история, когда люди вкладываются в акции, входящие в индекс S&P, например, на горизонте инвестирования пять-десять лет, уж точно не хуже депозитной истории. У компаний из индекса есть два конкурентных преимущества: низкая ставка фондирования и низкая ставка дисконтирования при оценке этих компаний.

Российские и американские акции — неплохой рыночный инструмент, который позволяет зарабатывать, а не просто сохранять. По российским бумагам можно рассчитывать на существенную дивидендную доходность. Что касается американских акций, то в США хороший инвестиционный климат, и это самый надежный и емкий рынок в мире. Кроме того, покупка инвесторами акций глобальных компаний — это не 100% взятие риска в долларах США. К примеру, инвестиция в акции Apple или Microsoft — это не в чистом виде валютная стратегия инвестирования в американский доллар. Существенную часть выручки эти компании получают в евро, юанях, рупиях, рублях и т. д. Именно эта «вселенность» и безграничность крупнейших мировых корпораций позволяют физическим лицам долгогосрочно сгладить страновые риски. Перспективы СПБ Биржи, кстати, обусловлены тем, что она обеспечивает частным инвесторам комфортный и технологичный выход на глобальные рынки капитала.

— Но все же если уйдут те, кому спокойнее под небольшой процент положить средства на банковских вклад, что будет с биржей?

— Конечно, при резком росте депозитных ставок и падении на рынке акций часть инвесторов уйдет, предпочитая консервативную стратегию. Но, во-первых, это только часть, а во-вторых, при развороте рынка они всегда возвращаются. Связано это с технологической революцией, реализованной банками по упрощению доступа клиентов к их брокерским счетам.

На сегодняшний день степень волеуверенности физических лиц в операции на фондовом рынке значи-



тельно меньше, чем в Европе, США и даже Китае. Но, учитывая технологии, предлагаемые СПБ Биржей и брокерами, я ожидаю приток инвестиций физических лиц в ближайшее время.

— СПБ Биржа за последний год перенала Мосбиржу по объемам торгов, они уже всерьез конкурируют на одном поле. Это хорошо или плохо?

— Конкуренция — это всегда хорошо для потребителя: она заставляет людей шевелиться. Когда Московская биржа осталась одна, поглотив РТС, она начала потихоньку позволять людям складывать страновые риски. Перспективы СПБ Биржи, кстати, обусловлены тем, что она обеспечивает частным инвесторам комфортный и технологичный выход на глобальные рынки капитала.

— В чем причина взлета питерской биржи?

— Она все время росла хорошими темпами, но объемы до определенного момента были невелики. Взлетела она, когда несколько участников рынка (ВТБ, «Тинькофф») сделали мобильные приложения, позволяющие физическому лицу инвестировать со смартфона. Они взорвали рынок. Это был горячий пирожок с нужной потребителю начинкой. А поскольку именно Санкт-Петербургская биржа давала возможность торговать самым интересным — американскими бумагами, она и росла быстрее.

— Вы купили пакет акций (5,8%) Санкт-Петербургской биржи в 2017 году, не в лучший для нее

момент, когда она ушла в «минус». Предвидели последующий взлет и IPO?

— Конечно, когда приобретались акции четыре года назад, была вера в то, что площадка состоится. У истоков компании стояли люди, которых я глубоко уважаю, — Роман Горюнов и Иван Тырышкин, они не просто эффективные менеджеры, но и очень талантливые и креативные предприниматели. Все это начиналось под эгидой НП РТС в лице ее председателя совета директоров Анатолия Гавриленкова, который вел людей за собой, они продолжали инвестировать в эту площадку свои силы, время и деньги с целью развивать инфраструктуру рынка. История успеха оказалась более быстрой, чем ожидалось. А дело, на мой взгляд, в том, что замечательная команда биржи дала рынку уникальный новый востребованный продукт.

— Вы раньше работали вместе кем-то из команды СПБ Биржи?

— С Иваном мы вместе создавали платформу для дистанционного оформления банковских гарантий по государственным контрактам, которая в 2014 году стала своего рода уникальным торговым предложением банка «Держава».

Мы были «первопроходцами» на рынке банковских гарантий

— Получается, банк «Держава» был первым в этом бизнесе?

— До 2013 года, когда ввели реестр банковских гарантий, цивилизо-

ванного рынка не было вообще. Первым, кто начал предоставлять гарантии с использованием цифровых технологий, был банк «Держава». Мы с нашими партнерами создали платформу для дистанционного оформления банковских гарантий по государственным контрактам с использованием электронной цифровой подписи. Нашу модель впоследствии успешно копировали и развивали другие кредитные организации. И массовой эта услуга стала в 2017–2018 годах. Сейчас в этом сегменте работают все крупные игроки.

— Как банк «Держава» пережил первые два пандемийных года?

— Тяжелым было начало, когда объявили локдаун — пришлось быстро перестраиваться. В целом нам это удалось, так как бизнес-модель была настроена на работу с электронным документооборотом. Несмотря на то что рынок был тяжелый, наш портфель банковских гарантий вырос за 2020 год на 24%. В нынешнем году темпы роста сохраняются. За период пандемии мы подросли по валовой балансу, по капиталу вошли в первую сотню российских банков. У нас увеличился штат сотрудников, появились новые направления деятельности.

— Пришлось ли что-то менять в организации бизнеса в период локдауна и потом, когда все ушло в дистанционный формат?

— Мы не сильно изменили формат работы, хотя, конечно, полная удаленка шокировала людей. Очень тяжело было адаптироваться тем, кому жилищные условия не позволяют работать дома. Были направлены усилия на то, чтобы все как можно быстрее вакцинировались и вернулись в офис. При этом бизнес-процессы банка «Держава» позволяют до 50% сотрудников выполнять свои обязанности дистанционно. Для них в офисе создали коворкинг, куда можно прийти поработать при необходимости.

Принципы ESG у нас в крови

— Сейчас все говорят про принципы устойчивого развития — ESG. Действительно ли скоро бизнес будет строиться на этих принципах?

— Это уже реалии. Устойчивое развитие для нас — следование принципам гуманизации бизнеса, ответственности перед обществом и окружающей средой при высоком качестве корпоративного управления. Безусловно, в краткосрочной перспективе это дополнительные издержки бизнеса, но долгосрочно от этого выигрывают и бизнес, и общество в целом. Обществу приходится адаптироваться к меняющемуся миру: с

одной стороны, идет гуманизация, с другой — человечество стареет, растет продолжительность жизни, а состояние окружающей среды ухудшается. Игнорировать эти факторы уже невозможно.

— Вы в банке что-то делаете в этом направлении?

— Наш бизнес, по сути своей, экологичный и социально ответственный, так как мы работаем с предприятиями, так или иначе связанными с экологией и социальной сферой. У нас много клиентов, осуществляющих по госзаказу строительство школ, детских садов, занимающихся благоустройством дворов, детских площадок. Есть пул клиентов, которые занимаются переработкой мусорных отходов, рекультивацией земель и повышением эффективности работы коммунальных служб в части отопления и очистки воды. Все они занимаются благим делом, а мы помогаем им своими гарантиями.

Мы кардинально сократили потребление бумаги в офисе у себя и у наших клиентов. В бумажных архивах только то, что требует регулятор и действующее законодательство. Мы сократили количество серверов и вынесли основные сервисы в облако. Используем энергосберегающее оборудование.

— Благотворительность — это тоже ESG. Знаю, что вы помогаете детским учреждениям, но не любите об этом говорить...

— Мне кажется, это естественно — помогать детям и не кичиться этим. Банк давно опекает школу-интернат и детский дом; делаем, что можем, хотелось бы больше. Мои коллеги в банке, кстати, тоже проявляют инициативу: защищают лесных птиц, сотрудничают с компанией «Добрые крышечки», утилизируют батарейки, проводят уроки творчества для детских учреждений.

— Есть какие-то планы развивать сотрудничество с МСП-компаниями?

— Очевидно, что МСП — наш ключевой сегмент рынка. Наши продукты следуют за потребностями малого и среднего бизнеса. У части МСП существуют сложности по привлечению долгового финансирования в крупных банках, чтобы ритмично исполнять обязательства по контрактам. Сейчас запускаем продукт для факторинговых компаний, предоставляющих краткосрочное финансирование исполнителям госзаказов прежде всего в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ. На следующий год мы готовим небольшой проект для МСП, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Беседовала

Ольга Силицына

Нарисуют — будем жить

— инструменты —

В условиях пандемии банки успешно осваивают ипотеку на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). И ожидают всплеска спроса на кредиты после уточнения законодательной базы, когда ИЖС будет регулироваться подобно строительству многоквартирных домов по 214-ФЗ.

До последнего времени крупные застройщики больше ориентировались на строительство типовых объектов недвижимости в организованных коттеджных поселках и с осторожностью оценивали сегмент ИЖС. Более активное развитие ИЖС пока сдерживается и ограниченным количеством ипотечных предложений. Такие объекты менее ликвидны, чем жилье в многоквартирных домах. Поэтому банкам требуется чуть больше времени для принятия решения в части андеррайтинга залога — недвижимости, построенной по индивидуальному нетиповому проекту.

По данным Почта Банка, количество заявок на кредиты для строительства загородного дома и приусадебных построек за январь — апрель 2021 года по сравнению с тем же периодом прошлого года выросло почти втрое, а объем выдачи увеличился в четыре раза. За первые четыре месяца нынешнего года банк выдал кредитов столько же, сколько за весь прошлый год, и до конца 2021 года рассчитывает увеличить продажи в этом сегменте более чем в пять раз. В Почта Банке уверены, что в ближайшие два-три года ROS-кредиты на загородные дома могут составить серьезную конкуренцию ипотеке и нецелевым кредитам и займут значимую долю в сегменте жилищных кредитов. «Мы видим огромный потенциал сегмента кредитования загородного строительства. В прошлом году на фоне пандемических ограничений застройщики отмечали увеличение спроса в этом сегменте более чем на 50%. И у нас количество заявок было на 40% больше, чем в 2019 году. И эта тенденция будет набирать обороты. В условиях пандемии многие поняли, что жить в своем доме, за городом комфортнее и приятнее. А с переходом на дистанционный формат работы для многих отпала необходимость ездить ежедневно в город в офис. Кроме того, построить свой дом намного выгоднее, чем купить квартиру в городе: за те же



Банки прогнозируют всплеск спроса на ипотеку ИЖС после изменений в законодательстве

денег вы получите жилье принципиально другой площади и комфорта», — рассказал вице-президент, директор по развитию партнерской сети Почта Банка Андрей Павлов.

Подтверждают интерес к таким продуктам и в МКБ. «Мы уже развиваем направленные ипотечного кредитования на объекты ИЖС совместно с ведущими девелоперами России. Финансовый продукт обладает рядом достоинств для клиентов, в числе которых отсутствие дополнительного обеспечения на этапе строительства, доступный размер годовой ставки и минимальный первоначальный взнос — от 25%, — уточнил

начальник управления ипотечного кредитования МКБ Игорь Селезнев.

«Ипотека на объекты ИЖС — большой и перспективный сегмент жилищного рынка, особенно в регионах, где традиционно более высокий спрос на ипотеку на строительство жилых домов, — говорит начальник управления ипотечных продаж ПСБ Татьяна Чернышева. — Сейчас мы выдаем ипотеку на покупку готовой загородной недвижимости в рамках стандартных ипотечных программ, но в ближайшее время планируем запустить услуги по индивидуальному жилищному строительству». Объем выдачи ипотечных кредитов на готовые загородные дома в ПСБ с начала 2021 года по сравнению с аналогичным периодом 2020 года увеличился на 60%.

«По нашей оценке, ипотечный продукт в сегменте ИЖС станет более востребованным, если он даст возможность при более низком первоначальном взносе и ставке приобретать обустроенное жилье в инфраструктурно развитой местности. Также увеличить продажи ИЖС в среднем на 20% позволит использование эскроу-счетов при строительстве загородной недвижимости», — отмечает госпожа Чернышева.

«После изменения законодательной базы, когда ИЖС будет регулироваться подобно строительству многоквартирных домов по 214-ФЗ, мы ожидаем еще большего интереса со стороны клиентов», — рассказывает Елена Волосевич, директор департамента развития розничных продуктов и процессов Россель-

хозбанка (РСХБ), одного из основных игроков на рынке ИЖС. — Для кредитования физических лиц на строительство индивидуального жилого дома возможны разные варианты: целевой потребительский кредит, ипотечный кредит под залог имеющегося в собственности объекта недвижимости и ипотечный кредит под залог земельного участка, на котором планируется возведение дома, с передачей в залог в будущем построенного дома. Ипотечные продукты РСХБ предусматривают перечисленные варианты — с дополнительным залогом и без». Если говорить о классическом ипотечном варианте, когда в залог банку передается земельный участок, на котором будет строиться дом, то есть без дополнительного обеспечения, то РСХБ практикует схему поэтапного расчета со строительной компанией в зависимости от цикла строительства. «Дополнительно хочется отметить сервис экосистемы «Свое село», где клиент имеет возможность ознакомиться с разными типовыми проектами домов, а также подрядчиками, которые имеют опыт реализации выбранных проектов. Мы планируем и далее дорабатывать сервис, и совсем скоро будет возможно посчитать приблизительную стоимость строительства, благоустройства территории и других затрат, связанных с загородной жизнью», — добавляет госпожа Волосевич.

ИЖС — это нетиповые проектные решения, и их реализация на порядок дороже и, как правило, зависит от индивидуальных характеристик объекта, инфраструктурной развитости местности и т. п. Поэтому и первоначальный взнос, и ставка по ипотеке на объекты ИЖС обычно в среднем выше примерно на 1–2 процентных пункта, чем по программам на покупку жилья в многоквартирных домах.

При этом строительство объектов ИЖС — это та область, где страхование просто необходимо. Комплексная страховая программа обеспечивает максимально полное покрытие интересов клиента: страхование дома во время строительства (включая строительномонтажные риски) и после его завершения, страхование клиента от несчастных случаев и от потери дохода. Кредит на загородный дом можно взять и без оформления финансовой защиты, однако в этом случае ставка будет значительно выше.

Мария Григорьева

банк

Цифровая революция транзакционного бизнеса

В условиях постоянно трансформирующегося банковского сектора особое место занимают нововведения в области транзакционного бизнеса, которые позволяют крупным компаниям более эффективно управлять своим оборотным капиталом, ликвидностью и рисками. О преимуществах цифровых решений для крупных корпоративных клиентов рассказывает заместитель руководителя департамента транзакционного бизнеса — старший вице-президент банка ВТБ **Елена Зулина**.

— инновации —

— Банковский сектор России занимает одну из лидирующих позиций во всем мире (по данным «Делойт»), в том числе благодаря цифровизации. Какие именно транзакционные решения для крупного бизнеса наиболее значимы и успешно развиты в банке ВТБ?

— Команда транзакционного бизнеса разрабатывает все решения исходя из потребностей клиентов. Поэтому при создании любого продукта мы смотрим на три важнейших показателя: увеличение дохода, уменьшение расходов и снижение рисков. Далее, исходя из ключевых трендов, мы предлагаем рынку нужное для той или иной задачи решение, начиная от проведения моментальных расчетов с использованием блокчейн и заканчивая подписанием юридически значимых документов в онлайн-режиме. Также хочется отметить, что команда транзакционного бизнеса выявила и те ниши, в отношении которых ВТБ стал первопроходцем на рынке.

— Не могли бы вы подробнее рассказать про эти продукты?

— ВТБ первым в России выдал цифровую банковскую гарантию с использованием блокчейн-платформы «Мастерчейн», которая позволяет банкам выдавать электронные гарантии, и теперь бенефициары в режиме реального времени получают их. Следующими запланированными шагами раз-

вития документарных продуктов на блокчейн-платформе «Мастерчейн» является расширение участников (компаний и банков), присоединившихся к Условиям цифровой банковской гарантии, и создание «Цифрового аккредитива». Параллельным этапом развития документарных продуктов в банке стали внедрение электронных налоговых гарантий и возможность выдачи аккредитивов онлайн, которые позволили представителям крупного бизнеса работать с электронными документами без физического посещения организаций. Мы смогли сократить все процессы до нескольких нажатий клавиши мышки: от формирования электронного документа и его подписания электронной подписью до автоматического направления получателю.

— Какие решения в области ускорения документооборота для крупных компаний предлагает банк ВТБ?

— Таким продуктом является сервис «ВТБ Бизнес-онлайн ЭДО». Его запуск позволил нашим клиентам оптимизировать вопросы, связанные с подписанием документов квалифицированной электронной подписью, и, что немаловажно, заключать многосторонние договоры (до четырех сторон). Более того, при заключении многосторонних договоров совсем не обязательно быть клиентом банка. В этой связи главным преимуществом сервиса «ВТБ Бизнес-онлайн ЭДО» является сокращение сроков оформления



ФОТО: АНДРЕЙ ПИЩЕВ/АГФ

сделки и затрат по процессам хранения документов, так как все данные теперь переведены в цифру. Кроме того, в рамках реализации нашей ESG-стратегии мы уделяем особое внимание экологичности проектов, поэтому стоит подчеркнуть, что благодаря использованию этого сервиса клиенты смогут значительно сократить свой бумажный документооборот.

— В 2020 году банк ВТБ был признан лучшим транзакционным банком Центральной и Восточной Европы по версии британского журнала The Banker. Особенно были выделены вопросы управления денежными средствами и осуществления платежей. Что в этом году можно выделить в качестве революционных решений для международного рынка?

— В 2021 году мы сфокусировались на вопросе экономии времени при финансовых расчетах и реализовали проведение онлайн-платежей с использованием блокчейн-платформы. ВТБ предлагает ряд проектов с использованием блокчейна, позволя-

ющих представителям крупного бизнеса существенно сократить временные и финансовые затраты в рамках взаимодействия со своими контрагентами. При этом банк выполняет расчетную функцию и обеспечивает взаиморасчеты между участниками блокчейн-платформ в режиме 24/7. Для представителей казначейств важным плюсом в этом проекте является автоматическое подтверждение о проведенном платеже или о блокировке средств на счете покупателя под оплату, которое мгновенно поступает всем сторонам расчетов и служит основанием для поставки продавцом товара/услуги покупателю или совершения иных действий, определенных договорными условиями между сторонами расчетов. Первыми данным проектом воспользовались представители авиабизнеса, которые теперь моментально оплачивают топливо непосредственно при заправке самолетов, выполняя полностью безопасные финансовые операции в режиме реального времени. От участников электронных взаиморасчетов больше не требуется вносить аванс и обращаться за банковскими гарантиями. Данный проект позволил снизить расходы авиакомпаний и ускорить ход сделки. Еще одно решение рассчитано на металлургическую отрасль: новый блокчейн-сценарий для ускорения отгрузки металлопродукции позволяет поставщику моментально получать информацию об оплате счета и разблокировать заказ для отгрузки.

— Учетные транзакционные данные — одно из важных направлений банка будущего. Что можно сказать о безопасности проведения информационно-данных и их сохранности?

— Важным преимуществом проведения расчетов с помощью блокчейн-технологий является децентрализованная база данных, которая дублируется у каждого участника взаимодействия, тем самым исключая возможность их подмены. Вся информация из блокчейн обрабатывается банком и синхронизируется с другими участниками системы — это позволяет полностью автоматизировать

процесс обмена данными. Причем стоит отметить, что это касается любого проекта, разработанного с использованием блокчейн — как авиазаправок и отгрузки сырья, так и выдачи цифровых гарантий.

— Какие дальнейшие революционные продукты для крупных клиентов транзакционного бизнеса вы планируете развивать?

— В ближайшее время будет запущен новый продукт «Сервис-бюро СПФС», который нацелен на осуществление обмена финансовыми сообщениями с пользователями СПФС (Система передачи финансовых сообщений Банка России) без прямого подключения к ней. Клиентам не нужно будет интегрировать свою систему с Банком России и самостоятельно проходить там специальную регистрацию, они и дальше будут продолжать работать в привычном для себя канале связи и интерфейсе системы дистанционного банковского обслуживания.

Если говорить про более длительное время, то в 2022 году команда транзакционного бизнеса ВТБ планирует реализовать проект на базе собственного блокчейн-решения. В планах — разработка сервиса онлайн-расчетов между поставщиками и их контрагентами непосредственно в местах отгрузки товаров. При этом дополнительно будет предоставляться возможность настроить процесс оплаты удобным для клиента способом, в том числе в формате безопасной сделки (возможность оплаты после проверки товара). Данное решение будет обладать широкими возможностями и перспективами развития для представителей крупных компаний, среди которых реализация транграничных переводов, возможности интеграции с ERP-системами клиентов и прочее. Главной целью создания нового блокчейн-решения от банка ВТБ на базе собственной платформы является упрощение работы казначейской функции, а следовательно, освоение ресурсов для развития и повышения качества услуг крупных компаний в целом.

Записала Мария Григорьева

Курс на устойчивое развитие

— процедура —

1 декабря стало известно об основании Национального ESG-альянса. Так рынки отреагировали на внимание ЦБ к ESG-повестке. ЦБ подтверждает высокую степень готовности бизнеса к грядущей ESG-реальности.

● ESG (англ. «environment», «social», «governance») в широком смысле означает устойчивое развитие — нечто среднее между экологией и этикой — в коммерческой деятельности, которая при таком подходе строится на трех основных принципах: ответственном отношении к окружающей среде (environment), высокой социальной ответственности (social), высоком качестве корпоративного управления (governance).

Фактическая готовность

Начиная с лета ЦБ сосредоточил внимание на ESG-повестке. Первым делом были опубликованы ESG-рекомендации; затем появились «дорожная карта» ключевых тактических целей в области устойчивого развития (УР) и глоссарий, дающий интерпретацию терминологии. Наконец, полторы недели назад стало известно, что Банк России рассматривает возможность закрепления на законодательном уровне обязательного раскрытия нефинансовой информации публичными акционерными обществами.

Zaim.com, проведя при поддержке Zebra Corporate Communications исследование, выяснил, что более 25% финансовых структур уже представляют отдельную отчетность по устойчивому развитию, остальные заинтересованы в этом и собираются внедрить такую практику в обозримом будущем. Необходимость полной и прозрачной нефинансовой отчетности осознают в первую очередь компании, тесно взаимодействующие с международными рынками в части ведения бизнеса и работы с иностранными инвесторами. Действия Банка России для них — подтверждение правильности выбранного вектора.

По утверждению старшего вице-президента ВТБ Владимира Левыкина, банк активно участвует в ESG-повестке: «В стратегии ВТБ закреплены четкие цели по развитию инструментов „зеленого“ финансирования (зеленые кредиты компаниям, экоипотека и др.), обозначены задачи помощи клиентам в ESG-трансформации бизнеса. Крайне важным является приведение системы корпоративного управления к лучшим стандартам в этой области — это также четко обозначено в ESG-стратегии банка».

Георгий Брутян, директор по развитию и стратегии бизнеса банка «Открытие», считает позитивной новостью о планах ЦБ по включению ESG-повестки в стратегию развития финансового рынка: «Мы разрабатываем собственную ESG-стратегию, которая охватывает такие направления, как развитие финансовых инструментов УР для физических и юридических лиц, трансформация собственного влияния на экологию и общество, синхронизация с международной повест-



ESG — это пока еще нечто романтическое между экологией и этикой, но вскоре это понятие станет обязательным критерием для получения рейтингов, кредитов, инвестиций

кой и получение ESG-рейтингов». В годовых отчетах прошлых лет банк «Открытие» уже частично раскрывал нефинансовую информацию о своей деятельности.

Для транснациональных организаций или компаний, ориентирующихся на иностранных инвесторов и кредиторов, учет ESG-рисков в бизнес-модели становится необходимым, считает заместитель генерального директора ОАО «Управляющая компания ТРИНФИКО» Екатерина Горбунова: «На компании оказывают давление стейкхолдеры со всех сторон: от инвесторов и клиентов до государств, эоактивистов и даже собственных сотрудников. Чтобы не потерять инвесторов и клиентов, эмитентам приходится двигаться в сторону устойчивого развития».

1 декабря стало известно об основании Национального ESG-альянса. 28 учредителей из разных отраслей экономики объединились для решения задач в сфере устойчивого развития. Согласно заявлению главы «Сбера» Германа Грефа, альянс будет работать над созданием нормативной базы, стандартов, правил проверки этих стандартов, формированием нового законодательства и решением других вопросов, связанных с ESG-повесткой.

В ЦБ подтверждают высокую степень готовности бизнеса к новой ESG-реальности. Согласно предоставленным для нашего исследования данным регулятора, 70% российских компаний, акции которых допущены в котировальные списки, уже раскрывают нефинансовую информацию — отчеты этого года публиковались до выпуска рекомендаций регулятора в июле текущего года и основывались преимущественно на международных рекомендациях.

По словам представителей ЦБ, в обозримом будущем планируется провести опрос публичных компаний по поводу использования рекомендаций. Регулятору важна обратная связь — продуктивность и эффективность инициативы еще предстоит оценить.

Не остается в стороне и другой орган власти: Минэкономразвития разработало законопроект о публичной нефинансовой отчетности и рассчитывает на его принятие в 2022 году.

Банк России также сообщил, что межведомственная рабочая группа по финансированию устойчивого развития готовит отдельную «дорожную карту». По словам представителей Центробанка, этот план содержит ряд мер государственной поддержки компаний, которые намерены привлечь капитал посредством выпуска финансовых инструментов УР. Также Банк России планирует проводить обучающие семинары, выпускать методологии и разъяснения, публиковать ответы на часто задаваемые вопросы.

Впрочем, как отмечает ЦБ, пока в мире нет единых стандартов раскрытия информации в области УР, трудно судить о качестве нефинансовой отчетности компаний. А это критически важно для обеспечения прозрачности, развития рынка ESG-рейтингов, регулирования рисков финансовых организаций.

Работа ведется

В октябре текущего года 60 международных организаций обратились к Европейской комиссии с просьбой содействовать в разработке общепризнанных стандартов отчетности в области устойчивого развития. В начале ноября Фонд МСФО сообщил о создании Совета по международным стандартам устойчивого развития. Совет займется разработкой единой базы стандартов раскрытия информации об УР на мировом уровне, которые при этом будут совместимы с разными юрисдикциями.

В апреле Еврокомиссия (ЕК) приняла предложение о внесении поправок в существующие требования к отчетности, куда могут быть внесены положения об обязательной отчетности об УР. Если Европарламент и Совет ЕК согласуют законодательный текст в первой половине 2022 года, то первый набор стандартов отчетности может появиться к концу 2022-го. Это решение увеличит число фирм, которые должны будут следовать этим стандартам, с 11 тыс. до 50 тыс.

Одновременно ведется работа по унификации финансовой отчетности. С 2021 отчетного года корпорации, чьи ценные бумаги торгуются на европейских регулируемых рынках, обязаны публиковать годовые отчеты в соответствии с требованиями регулирования European Single Electronic Format (единый европейский электронный формат). Специальные компании Zebra Corporate Communications исследовали 24 финансовых отчета, загруженных на 16 сентября 2021 года в Национальный механизм хранения (NSM) — информационную базу данных Управления по финансовому регулированию и надзору Великобритании.

Генеральный директор Zebra Corporate Communications Андрей Кожеников отмечает, что 50% отчетов в NSM оказались отчетами российских и квазироссийских компаний: «Наши эмитенты четко реагируют на меняющиеся требования зарубежных регуляторов. За редким исключением, отчеты соответствуют требованиям или нуждаются в совсем небольшой коррекции».

Социальные облигации

За 11 месяцев 2021 года в Секторе устойчивого развития Московской биржи разместились облигационные выпуски восьми эмитентов общим объемом 154 млрд руб. По сведениям, предоставленным пресс-службой Мосбиржи, наблюдается рост спроса со стороны россий-

ских заемщиков на выпуски облигаций в секторе: «То количество потенциальных эмитентов, с которыми мы сейчас работаем, позволяет рассчитывать на положительную динамику объема размещений в будущем. Этому также будет способствовать появление новых стандартов эмиссии „зеленых“ инструментов, над которыми биржа сейчас работает совместно с регулятором и участниками рынка».

Один из векторов развития в направлении ESG-повестки — выпуск облигаций. Российские компании, которые зависят от иностранного капитала или иностранных рынков сбыта, стараются улучшить «зеленый» рейтинг для инвесторов в том числе за счет выпуска ESG-бондов — облигаций, часть поступлений от размещения которых направляется на финансирование или рефинансирование «зеленых» или социальных проектов.

Согласно результатам исследования, 71,4% ведущих российских финансовых компаний уже принимают или выражает готовность принимать участие в финансировании «зеленых» проектов.

Владимир Левыкин полагает, что инструменты долгового финансирования, привязанные к целям УР, будут иметь высокий спрос у российского бизнеса в долгосрочной перспективе. Банк был в числе первых эмитентов «зеленых» и социальных бондов в России, занимает лидирующие позиции в энергосервисном факторинге и на рынке инфраструктурных инвестиций, а также имеет значительный портфель проектов возобновляемой энергии.

Татьяна Ковалева, старший менеджер программ по устойчивому развитию и ESG МТС-банка, замечает, что иностранные контрагенты и инвесторы не единственная группа стейкхолдеров, которые учитывают соответствие деятельности компаний принципам УР: «Российские участники рынка также активно поддерживают ответственное инвестирование. Изменение подходов и поведения потребителей и клиентов делает их значимой группой, о чем свидетельствует структура спроса при размещении зеленых и социальных облигаций».

Выпуск «зеленых» или социальных облигаций — это способ получить льготное фондирование под свой проект устойчивого развития. На рынках можно наблюдать премию к ставкам по таким облигациям — greenium, что важно для компаний.

Компании должны понимать, что применение ими ESG-принципов — это не просто маркетинговый ход. Томас Хене-Шпарборт, глава отдела исследований УР швейцарской банковской группы Lombard Odier, говорит: «Мы, как инвесторы, стремимся понять, какие компании признают финансовую значимость этих вопросов, как на практике они уже используют ESG-принципы, включены ли в этот процесс сотрудники на уровне руководителей и советов директоров, разрабатывают ли они надежные планы и стратегии для устранения возможных экологических, социальных и климатических рисков и понимают ли финансовые последствия этого».

Денис Гончаренко, Zaim.com, Zebra Corporate Communications