



Период охлаждения

Российская банковская система заканчивает 2023 год с рекордной суммой прибыли и хорошими показателями роста бизнеса. Главными событиями стали резкое повышение ключевой ставки и ужесточение регулирования в сфере ипотечного и потребительского кредитования — так Банк России борется с инфляцией и перегревом рынка кредитования физических лиц. В 2024 году банки ждут спада кредитной активности и прибыльности.

— рейтинг —

Ниже исторических максимумов

Российская банковская система находится в «удивительно хорошем» состоянии, считает директор по розничному бизнесу Росбанка Вячеслав Дусалев: «В 2023 году сектор ставит рекорды по многим показателям. Возможности для дальнейшего роста бизнеса также велики, несмотря на то что западное фондирование больше недоступно. Осталось лишь пережить период высоких процентных ставок и потенциальное ухудшение качества кредитных портфелей».

Говоря о главных событиях уходящего года, все опрошенные «Ъ-Банком» банкиры на первое место ставят резкий рост ключевой ставки Банка России: с середины июля по конец октября она выросла вдвое — с 7,5% до 15% годовых.

Еще в июле ЦБ предполагал, что во второй половине текущего года средняя ключевая ставка будет в диапазоне 8,5–9,3%, в сентябре этот диапазон составлял 13–13,6%, к началу зимы ставка выросла до 15% — и это может быть не предел.

«Банковская система входит в период высоких ставок в хорошем состоянии: с начала года банки показали высокие темпы прироста кредитных портфелей, а за счет полученной прибыли достаточность капитала находится на комфортном уровне», — отмечает управляющий по анализу банковского и финансового рынков ПСБ Дмитрий Грицкевич.

Повышение ключевой ставки должно привести к заметному замедлению кредитования в стране в четвертом квартале, говорит старший аналитик дирекции операций на финансовых рынках банка «Санкт-Петербург» Виктор Григорьев, однако даже в таких условиях российские банки, вероятно, поставят новый рекорд по прибыли в нынешнем году. В частности, этому будет способствовать существенное ослабление рубля в течение года — второе важнейшее событие 2023 года, способствующее росту прибыли отдельных финансовых учреждений.

За первые десять месяцев 2023 года российский банковский сектор заработал 2,9 трлн руб., что уже сильно превысило показатель рекордного 2021 года (2,4 трлн руб. по итогам года).

Самые эффективные банки*

Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первые три квартала 2023 года к объему активов на 01.10.2023 г. (%)	Место по активам на 01.10.2023 г.
1	«ЦентроКредит»	Москва	15,43	78
2	«Держава»	Москва	10,41	98
3	Киви-банк	Москва	10,09	79
4	Озонбанк	Москва	8,00	96
5	ХКФ-банк	Москва	5,88	34
6	«Авангард»	Москва	5,79	54
7	Модульбанк	Кострома	5,77	88
8	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	5,47	80
9	Локо-банк	Москва	5,19	48
10	ОТП-банк	Москва	4,81	29
11	Кредит Европа Банк	Москва	4,30	36
12	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	4,17	52
13	Экспобанк	Москва	4,09	35
14	Райффайзенбанк	Москва	4,00	10
15	Азия-Инвест банк	Москва	3,98	89
16	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	3,92	16
17	Авто Финанс Банк	Москва	3,64	68
18	Юникредит-банк	Москва	3,60	15
19	Дойче-банк	Москва	3,57	75
20	Мидзухо-банк (Москва)	Москва	3,30	99
21	Эм-Ю-Эф-Джи Банк (Евразия)	Москва	3,25	74
22	«Русский стандарт»	Москва	3,20	38
23	АйСибСи-банк	Москва	3,12	24
24	БКС-банк	Москва	3,11	56
25	Комм. Индо Банк	Москва	2,99	84
26	МТС-банк	Москва	2,96	27
27	Совкомбанк	Кострома	2,95	9
28	НРБ	Москва	2,91	72
29	«Интеза»	Москва	2,87	51
30	РНКБ	Симферополь	2,78	25

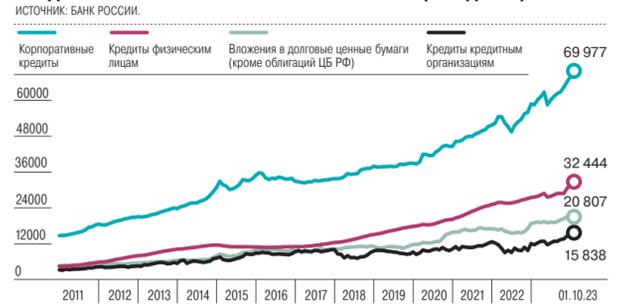
*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2023 года, не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 октября 2023 года.

Скорее всего, по итогам 2023 года банковский сектор получит рекордную прибыль — более 3 трлн руб., прогнозирует Дмитрий Грицкевич. В 2024 году из-за более высокого уровня ключевой ставки ожидается умеренное снижение чистой процентной маржи и рост уровня риска, в результате чего прибыль

сектора может несколько снизиться (до 2,5–3,0 трлн руб.).

«В 2023-м вряд ли мы увидим существенное влияние роста ставок на прибыльность — инерция изменения стоимости переоценки активов и пассивов высокая. Но вот в 2024 году, когда кредитование сожмется, а вклады сохранят свою

КРЕДИТНАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (МЛРД РУБ.)



привлекательность, прибыльность может просесть», — считает Вячеслав Дусалев.

Регулярное обновление максимумов по прибыли должно быть нормой, когда номинальные величины в экономике растут часто двузначными годовыми темпами, отмечают в ВТБ. Так, ВВП в 2021 году был равен 135 трлн руб., а в 2023-м может превысить 166 трлн руб. — это 22-процентный рост, прибыли в экономике должны расти соответственно.

Если же сравнивать прибыль банковского сектора с сальдированным финансовым результатом нефинансового сектора, то, по подсчетам ВТБ, в январе — августе 2019 года это соотношение составляло 13,6%, а сейчас оно около 11,2%. «Таким образом, относительная прибыль банковского сектора сейчас ниже исторических максимумов», — заключают банкиры.

Сдерживающий фактор

В первые два месяца осени, несмотря на рост процентных ставок, сохранился высокий темп роста корпоративных кредитов: в сентябре объем корпоративного портфеля российских банков увеличился, по данным

ЦБ, на 2,0%, в октябре — еще на 2,3% (в августе было +1,7%). По мнению аналитиков Центробанка, это может быть связано с тем, что компании наращивали объем заимствований в ожидании возможного ужесточения денежно-кредитной политики.

В результате по итогам октября прирост корпоративного кредитного портфеля за первые десять месяцев 2023 года составил 15,6%, годовой прирост (относительно конца октября прошлого года) — 19,3%. Для сравнения: год назад, на конец октября 2022-го, эти показатели составляли 10,7% и 12,8% соответственно.

Вместе с тем в конце октября в комментариях к октябрьскому решению о повышении ключевой ставки Банк России отмечал, что из-за стимулирующего госбюджета «пространство для роста частного кредита становится меньше», в связи с чем он снизил и без того довольно скромный на фоне нынешних цифр прогноз роста кредитования экономики на следующий год на 2 процентных пункта, до 5,0–10,0%, то есть до уровней, примерно в 2,5 раза меньше темпов роста этого года.

SBER Private Banking

ВЫИГРЫВАТЬ, КОГДА МЕНЯЮТСЯ ПРАВИЛА

Сергей Маров
Банкир

Реклама. 6+
Sber Private Banking — формат частного банковского обслуживания клиентов
ПАО Сбербанк. Банковские продукты и услуги предоставляет ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.
* Private banking — частное банковское обслуживание.

900
+7 495 781 8778

банк

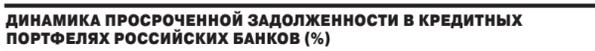
Период охлаждения

— рейтинг —

По оценкам банка, бюджетный импульс только на 2024 год вырастет на 4 трлн руб. против предыдущих проецировок, что требует соразмерного сокращения импульса по кредитному каналу, поэтому снижение прогноза по росту кредитования на октябрьском заседании вслед за замещением кредитного импульса бюджетным кажется банку разумным.

Нарастание расходов бюджета до существенных 36,6 трлн руб. действительно будет являться сдерживающим фактором для роста кредитования в 2024 году, говорит Виктор Григорьев, однако более значимое влияние на объемы выдаваемых кредитов может оказать жесткая денежно-кредитная политика. Регулятор ожидает, что среднегодовой уровень ставки в предстоящем году может по верхней границе составить 14,5%, а в таком случае рост кредитования может действительно замедлиться до 5–10% в годовом выражении.

Дмитрий Грицкевич дает близкие оценки: он ожидает в следующем году рост кредитного портфеля на 7–8%, причем как для юридических, так и для физических лиц.



Дорого и сердито

Рост ставок уже сказался на рынке кредитования физических лиц, точнее, на рынке необеспеченных потребительских ссуд. «По рынку в целом ожидаемо видим снижение темпов выдач необеспеченных кредитов», — говорит Вячеслав Дусалаев. По имеющимся у нас данным, выдачи в октябре упали на 27% по сравнению с пиком в августе.

Замедление началось в сентябре, когда средние ставки по потребительским кредитам на срок один-два года выросли, по данным ЦБ, примерно на 1,5 процентного пункта, до 17,03% годовых против 15,55% годовых в сентябре. В результате портфель потребительских кредитов российских банков после роста в августе на 2,4% в сентябре прибавил лишь 1,5%. В октябре тенденция сохранилась, темпы роста портфеля упали до 1,1%.

Как отмечает ЦБ, такая динамика может объясняться не только снижением спроса из-за роста процентных ставок, но и повышением требований банков к кредитоспособности заемщиков: с сентября были ужесточены требования регулятора, касающиеся возможностей банков по выдаче рискованных кредитов: по высоким процентным ставкам, либо заемщикам с высоким уровнем долговой нагрузки.

Новые регуляторные ограничения

оказались более строгими, чем ожидалось, говорят в пресс-службе ВТБ. По оценкам банка, российский рынок потребительского кредитования в целом в этом году продолжит свой рост, но в сегменте беззалогового кредитования в четвертом квартале общий объем рыночного портфеля может показать снижение в связи с мерами ЦБ по охлаждению рынка и изменением ценовых параметров после увеличения ключевой ставки. «Их влияние также приведет к уменьшению среднего чека по кредитам», — добавляют в банке.

Тем не менее по году в целом рынок необеспеченного потребительского кредитования показывает пока весьма высокие темпы роста. За первые десять месяцев 2023-го прирост портфеля составил 14,7% в годовом выражении — 15,9%, тогда как на конец октября 2022-го годовой прирост составлял лишь 3,9%.

Уходящий поезд

Еще более высокие темпы роста демонстрирует ипотека. Прирост портфеля за сентябрь составил рекордные 4,2%, объем выдач достиг 955 млрд руб. По мнению аналитиков ЦБ, это могло быть связано со стремлением людей взять ипотеку до запланированного с октября повышения минимального первоначального взноса по льготным программам с 15% до 20%, что подтверждается тем, что две трети выдач (646 млрд руб.) пришлось на ипотеку с господдержкой (+27% к результату августа), тогда как выдачи рыночной ипотеки снизились. В октябре рост портфеля замедлился до 2,9%, в том числе из-за замедления роста ставок по рыночной ипотеке.

«Существенный рост ипотечного кредитования в сентябре был вызван как ростом ставок, так и уже смягчением условий льготных программ: люди стремились успеть

взять кредит по ранее согласованным условиям», — подтверждает Дмитрий Грицкевич. Наблюдавшееся в октябре снижение темпов прироста портфелей, по его мнению, в дальнейшем, вероятно, ускорится. Виктор Григорьев придерживается аналогичной точки зрения: пик спроса на ипотеку в этом году, вероятно, уже пройден.

В сентябре ключевая ставка составляла всего 12%, при этом наблюдался значительный рост курса валют, отмечает директор «Росбанк Дом» Вадим Мамонов. В связи с этим, по его мнению, возможностью выгодно приобрести жилье воспользовались те, кто использует недвижимость для сохранения капитала в период волатильности рубля, а также те, кто нуждался в приобретении жилья, но по каким-то причинам это откладывалось. При этом, по его мнению, высокие процентные ставки по ипотеке сегодня не являются преградой для покупки квартиры: цифровые сервисы в ипотечном бизнесе и тонкие настройки самого продукта помогают клиентам осуществить желание обзавестись жильем. В 2024 году Вадим Мамонов прогнозирует снижение объема выдач ипотечных кредитов на 14–21% к показателю 2023 года: основное снижение спроса на первичном рынке после повышения требований к размеру первоначального взноса ожидается в начале 2024 года. Возможное же завершение программы льготной ипотеки на новостройки с господдержкой в середине 2024-го, с его точки зрения, может привести к падению спроса на новостройки до 45%, а также сокращению объема выхода новых проектов и росту стоимости проектного финансирования.

В ВТБ ожидают, что меры ЦБ по регулированию ипотечного сегмента вместе с увеличением ключевой ставки продолжат охлаждать рынок до конца текущего года, а снижение спроса и объемов выдач ипотеки в 2024 году, в том числе в связи с ожидаемым окончанием основных госпрограмм в июне, может составить до трети к уровню 2023 года.

Пассивная активность

Еще одним важным следствием роста ключевой ставки ЦБ стало повышение интереса к депозитам. Если в августе объем вкладов физических лиц в российских банках вырос на 0,8%, то в сентябре — на 1,0%, а в октябре — уже на 1,4%. При этом граждане активно размещали средства на срочных вкладах (+914 млрд руб.), тогда как остатки на текущих счетах сокращались (–264 млрд руб.). Наибольшей популярностью, по данным Банка России, пользовались

Самые рентабельные банки*

Место	Банк	Город	Отношение прибыли за первые три квартала 2023 года к размеру капитала на 01.10.2023 г. (%)	Место по капиталу на 01.10.2023 г.
1	Модульбанк	Кострома	75,74	128
2	Генбанк	Симферополь	70,39	181
3	Озонбанк	Москва	44,42	92
4	«Авангард»	Москва	40,92	54
5	Азия-Инвест банк	Москва	39,98	111
6	Комм. Индо Банк	Москва	39,91	126
7	Кредит Европа Банк	Москва	39,18	42
8	«ЦентроКредит»	Москва	39,12	41
9	«Точка»	Москва	35,57	82
10	«Держава»	Москва	34,61	74
11	ОТП-банк	Москва	32,11	26
12	АйСиБиСи Банк	Москва	31,35	27
13	Локо-банк	Москва	30,54	40
14	Экспобанк	Москва	30,25	31
15	БКС-банк	Москва	28,22	66
16	Морской банк	Москва	28,05	133
17	Киви-банк	Москва	27,45	43
18	Совкомбанк	Кострома	27,35	10
19	ХКФ-банк	Москва	26,16	25
20	НРБ	Москва	25,65	91
21	«Русский стандарт»	Москва	25,11	36
22	Банк оф Чайна	Москва	23,97	30
23	Примсоцбанк	Владивосток	23,39	59
24	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	22,55	16
25	Райффайзенбанк	Москва	22,26	8
26	«Интеза»	Москва	21,60	51
27	СПБ-банк	Москва	20,54	90
28	«Уралсиб»	Москва	20,02	21
29	Сбербанк России	Москва	19,75	1
30	«Приморье»	Владивосток	19,28	97

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 октября 2023 года, не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 октября 2023 года.

вклады на срок от трех месяцев до года. Объем вкладов сроком до трех месяцев и больше года снизился.

«Владельцы сберегательных и текущих счетов в нынешней ситуации выбирают фиксированную доходность и переводят свои накопления в депозиты, что приводит к сокращению остатков на счетах при существенном росте общей суммы накопленных физических лиц», — говорит Вячеслав Дусалаев. — Пока высокие ставки будут сохраняться, доля остатков на текущих счетах продолжит сокращаться или по крайней мере не будет расти».

Такая тенденция неудивительна — ставки по срочным вкладам действительно существенно выросли. По данным Банка России, средние максимальные процентные ставки по депозитам в десятки банков — лидерах рынка вкладов во второй декаде сентября находились на уровне 9,8% годовых, во второй декаде октября — 11,4% годовых, во второй декаде ноября — 13,6% годовых.

В начале ноября крупнейшие банки уже пересмотрели ставки по вкладам: в среднем диапазон ставок сроком от трех месяцев до года находится на уровне 13,5–14,0% годовых, говорит Дмитрий Грицкевич, при этом

в декабре традиционно стоит ждать новогодних промовкладов с повышенными примерно на 50 базисных пунктов ставками: «Мы ожидаем, что прирост рублевых средств в банках на рынке по итогам текущего года составит 22%, превысив показатель предыдущего года, 18%».

По оценкам ВТБ, за десять месяцев 2023 года рынок классических пассивов россиян вырос на 13% и достиг 41,4 трлн руб., драйвером роста выступают установившиеся с конца лета высокие ставки по рублевым вкладам, обеспечившие прирост портфеля депозитов в рублях почти на 20% с начала года. Учитывая повышение ставок в крупнейших банках в начале ноября, банк ожидает, что конец года будет отмечен новым всплеском интереса к сберегательным продуктам. Ставки достигают 15%, а отдельные предложения — даже под 16%, свою роль сыграют и сезонные выплаты зарплат и бонусов, торможение кредитной активности населения, капитализация процентов по уже открытым под высокие ставки депозитам. К концу года портфель классических сбережений вкладчиков российских банков достигнет 43,5 трлн руб.

Петр Рушаילו

Банкинг в стиле phygital

— инновации —

Все больше кредитных организаций открывают цифровые офисы — отделения, где нет привычных стоек и множества бумажных документов, а есть зона свободной рассадки и операционисты работают с клиентами с помощью ноутбуков, планшетов или смартфонов. «Б-Банк» расспросил участников рынка о том, как устроены и функционируют такие отделения, какие подходы и технологии в них используются.

Комфорт и эффективность

Просторная, светлая комната, этажерка с книгами, удобные кресла и диваны, за столиками сидят люди и разговаривают. Так выглядят банковские офисы нового формата (иногда их называют phygital-офисы), которые сейчас открываются по всей стране. Сам термин образован слиянием слов «physical» и «digital» и отражает сочетание физического человеческого опыта и цифрового онлайн-опыта. Впервые он прозвучал на банковском форуме Finopolis в 2019 году. Тогда глава Альфа-банка Владимир Верховинский заявил, что их банк выбирает не digital, а phygital и будет открывать цифровые офисы нового типа. В 2019 году это высказывание могло показаться смелым и даже спорным, но сейчас все больше кредитных организаций выбирают такой способ обслуживания клиентов.

клиентов, так и для сотрудников, дополняет директор региональной сети МТС-банка Петр Борзов.

По словам руководителя департамента администрирования сети ВТБ Сергея Нечаева, банк уходит от отделений больших форматов в пользу phygital-офисов с малой площадью. По словам эксперта, инфраструктура цифровых отделений универсальна и потому эффективность их использования выше на 40% при сокращении площади на 20–30% и одновременном снижении на треть времени ожидания посетителей. При этом затраты на содержание такого офиса в среднем ниже на 15%, их стоимость в разных городах варьируется от нескольких до десятков миллионов рублей, указывает Сергей Нечаев.

В Газпромбанке отмечают, что в цифровом офисе до 70% пространства можно использовать для обслуживания клиентов. По словам руководителя региональной сети «БКС Мир инвестиций» Сергея Данилова, подобные офисы более выгодны в долгосрочной перспективе (два-три года), хотя первоначальные затраты могут быть существенными. Алексей Карпов отметил, что стоимость подобных офисов зависит от используемых материалов, технологий и даже выбора дизайн-бюро и может различаться в несколько раз. В некоторых случаях такие офи-

сы даже дороже традиционных — «в пределах 20%, в основном за счет более комфортной современной мебели и технического оснащения», отметил Петр Борзов.

Например, в Альфа-банке в phygital-офисах используется столкракен, за которым можно работать и сидя, и стоя, а также супершкаф-органайзер. «Благодаря максимальной эффективности дизайна и эргономичному пространству phygital-офиса можно использовать все элементы интерьера функционально», — отмечает руководитель департамента управления сетью Альфа-банка Елена Тятенкова. — Это делает модель доступной для масштабирования».

Отказ от бумаги

Однако удобная multifunctional мебель далеко не главное в phygital-офисах. По словам директора по продукту цифровизации клиентского сервиса в дистанционных каналах компании BSS Юлии Вдовиной, переход на цифровые офисы требует от банка перестройки внутренней работы, пересмотра бизнес-процессов и обеспечения новыми технологиями, «причем инновационные технологии должны вписываться в процесс незаметно, эргономично для клиента».

По словам коммерческого директора SafeTech Дарьи Верестни-

ковой, phygital-офис был бы невозможен без перехода банков на электронный документооборот: «Идея открытия подобных отделений зародилась именно тогда, когда традиционные организации стали отказываться от бумажных документов, потому что пока на каждом договоре, каждой справке нужна живая подпись клиента, нужно и рабочее место операциониста, чтобы эту справку или договор распечатать. Постепенный переход на подписание документов с помощью кодов из СМС или электронной подписи привел к тому, что отпала необходимость в «лесном контакте» операциониста с принтером, стала возможна свободная рассадка».

«Кредитные организации пока не переводят на электронный документооборот наиболее значимые операции (например, открытие счета новому клиенту), — уточняет Дарья Верестникова. — Но и тут ситуация меняется, поскольку есть решения, позволяющие полностью отказаться от бумаги, и кредитные организации, заинтересованные в переходе на полностью безбумажный документооборот их внедряют».

В кредитных организациях подтверждают, что именно переход на безбумажные технологии сделал возможным создание цифровых офисов. По словам Сергея Нечаева, в ВТБ к клиенту «менеджер приходит без бумажных распечаток, все документы подписываются в цифровом формате через банковское приложение», всего же доля электронного документооборота в офисах банка превышает 80%. Переход на электронный документооборот позволил ВТБ вчетверо сократить число принтеров и сканеров. Хотя принтер в каждом отделении все же есть и при необходимости документ можно распечатать. Елена Тятенкова отметила, что отказ от бумаги позволяет не занимать пространство сейфами и экономить в каждом phygital-офисе около 10 тонн бумаги в год. Петр Борзов отметил, что в банке большинство процессов происходит без бумаги, а необходимость подписания договора на бумаге не исключает возможность обслуживания в офисе нового формата. В ГПБ сообщили, что к концу 2024 года планируют перевести до 90% документооборота в отделениях в безбумажный формат.

Максимальная автоматизация

Отказа от принтера и бумаги недостаточно для создания цифрового офиса. По словам Юлии Вдовиной, важны и незаметная идентификация (например, по Face ID), предугадывание потребностей и знание клиента (здесь поможет CRM и суфлер с подсказками для сотрудника), максимальная автоматизация для экономии времени, анализ контактов с клиентом (например, с помощью речевой аналитики) для оптимизации взаимодействия.

И банки активно используют технологии, чтобы сделать обслуживание клиентов еще более комфортным. Например, в ВТБ современная система навигации сама выбирает, где разместить посетителя, определяет мотив его обращения.

Кроме того, офисы в банке энергоберегающие, технология Smart Office удаленно контролирует все инженерные системы: температуру воздуха, освещение, кондиционирование, а

видеоаналитика позволяет оценить эффективность использования рабочих мест и офисного пространства.

В Альфа-банке даже геолокацию для офиса определяют с помощью высоких технологий. «Например сервис на основе искусственного интеллекта просчитывает 500 млн сценариев и выдает оптимальные решения: где лучше разместить офис, какие направления там будут востребованы, сколько сотрудников и какая площадь помещения нужна, сколько мы заплатим за аренду и какую потенциальную прибыль получим», — рассказывает Елена Тятенкова. — Мы заложили в сервис прогнозы привлекательности локаций на ближайшие пять лет, выделили устойчивые по качеству зоны и сделали модель гибкой». В МТС-банке работают над запуском «технология идентификации клиента через распознавание лица и другие биометрические данные, а также внедряют цифровой анализ диалогов сотрудников с клиентами, так называемую речевую аналитику, для повышения качества обслуживания и роста продаж фоксусных продуктов».

Но ключевое отличие phygital-офисов от традиционных в том, что операционисты тут перестают быть узкопрофильными специалистами. «Поскольку мы меняем подход к офисам, у нас меняются и роли сотрудников, — объясняет Сергей Нечаев. — Они мобильны, консультируют в любой точке и по любому вопросу». Такая же ситуация в других банках. «Сотрудники используют единое фронтальное решение, которое объединяет около 40 программ», — рассказывает Елена Тятенкова. — В одном окне они могут обслужить клиента, посмотреть свои KPI и даже пройти обучение».

На вопрос о будущем все эксперты отвечали примерно одинаково: цифровые офисы появились как ответ на запрос клиентов, и они будут меняться в соответствии с этим запросом. А как они в дальнейшем будут называться, покажет время.

Олеся Ошанина

Записала Олеся Ошанина

отделения нередко даже дороже традиционных. Phygital-офисы — это в первую очередь имиджевые проекты, задача которых дать клиентам новый впечатляющий опыт, попытка выделиться на фоне конкурентов, избежать «коммодитизации» банковского сервиса. Такие форматы появляются и будут появляться преимущественно в крупных городах, элементы флагманских офисов будут затем распространяться по всей розничной сети. Крупные игроки повышают уровень цифровизации своих phygital-отделений, применяя все более продвинутое девайсы. С моей точки зрения, это чистой воды эксперимент: банки пытаются эмпирическим путем определить нужные технологии. Сегодня стоимость продажи банковских продуктов онлайн выросла настолько, что традиционно более дорогие продажи онлайн в отделениях вполне могут получить второе дыхание».

банк

ИЖС нужно больше ипотеки

Рынок индивидуального жилищного строительства (ИЖС) обеспечивает половину строительства и ввода жилья в РФ, но его развитие уже начало замедляться, и ситуация может усугубиться. Такая тенденция наблюдается, несмотря на высокий уровень спроса на частные дома. Решить проблему может ипотека, уверены регуляторы и эксперты рынка, но банков-игроков в этом сегменте не так много. Особенно не хватает рынку ипотеки на строительство хозспособом (собственными силами). Впрочем, банки, готовые кредитовать такие проекты, есть. Например, недавно на рынок ипотеки в сегменте ИЖС вышел новый игрок с амбициозными планами — Почта-банк. И, что особенно важно, он готов кредитовать тех, кто будет строить дом своими силами.

— ипотека —

Объем частного домостроения в РФ может продолжить снижение в 2024–2025 годах без усиления ипотеки в этом сегменте и внедрения новых решений, предостерег вице-премьер РФ Марат Хуснуллин в конце ноября (23 ноября) в эфире телеканала «Россия 24». Объем ввода в эксплуатацию объектов индивидуального жилищного строительства в РФ по итогам 2023 года снизается и может составить чуть более 50 млн кв. м против 57,2 млн кв. м по итогам 2022 года. «Ключевой вопрос — надо развивать ипотеку. У нас доля ипотечных кредитов — от 10–20% в разных регионах на ИЖС, все остальное — многоквартирка», — отметил господин Хуснуллин и добавил, что цель правительства — довести соотношение долей ИЖС и многоквартирного жилья в выдаче ипотеки до 50% на 50%.

При этом в части строительства на ИЖС уже приходится более половины рынка. На совещании 14 ноября с президентом РФ Владимиром Путиным министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Ирек Файзуллин представил данные, согласно которым уже сегодня введено 49,7 млн кв. м ИЖС и уже 33,9 млн кв. м — многоквартирного жилья. «Де-то 104 млн кв. м до конца года сделаем», — заверил он президента.

Несмотря на опасения чиновников, ипотека в сегменте ИЖС растет, но проникновение кредитов пока невелико. По данным института развития ДОМ.РФ, в третьем квартале 2023

ловинны из них (54%) готовы рассмотреть ипотеку, говорит член правления, директор по развитию бизнеса Почта-банка Андрей Осипов. Согласно информации ВЦИОМа, сейчас 65% семей в России живут в многоквартирных домах и лишь 35% — в своем доме. При этом 73% из них хотят жить именно в собственном доме.

Сегодня в Почта-банке можно оформить ипотеку на строительство дома на имеющемся в собственности либо приобретаемом земельном участке.

Причем построить дом можно как через строительную компанию — партнера банка, так и своими силами, с привлечением строительной бригады, рассказали там. По мнению экспертов банка, именно хозспособ наиболее привычен и распространен для жителей в регионах и будет пользоваться наибольшим спросом, в том числе в силу того, что он менее затратный.

В рамках ипотеки на строительство дома хозспособом Почта-банк предоставляет кредитную линию заемщику, перечисляя средства тремя траншами. Первый транш сразу после одобрения кредита (до 35% от суммы кредита) — на закладку фундамента, второй — до 55% на возведение самого дома, третий (до 10%) — на коммуникации. Каждый транш перечисляется на отдельный этап строительства после подтверждения о завершении предыдущего при помощи фото-материалов. В качестве залога банк будет принимать земельный участок, на котором планируется строительство

ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАШЕЙ СТРАНЫ

АНДРЕЙ ОСИПОВ, член правления, директор по развитию бизнеса Почта-банка:

Мы видим, что люди хотят жить на своей земле. Не хватает только финансовых инструментов. Если им предоставить удобное и доступное финансирование, они с радостью начнут строить свои дома, а не переезжать в маленькие квартиры в крупные города.

Сейчас у большинства жителей немного возможностей построить дом — получить потребительский кредит или попробовать одолжить у родственников и знакомых. Взять ипотечный кредит с господдержкой под традиционные 6–8%, как для квартиры в многоквартирном доме, мало кто может. И наша задача — эту финансовую возможность предоставить, сделать кредит на свой дом доступным, удобным, простым.

Мы работаем по всей стране: от крупных мегаполисов до небольших поселков — и можем представить свой взгляд на эту проблему. В малых населенных пунктах и сельской местности у граждан зачастую нет возможности улучшить жилищные условия, строить свои дома. Сделаем акцент



Доля ИЖС в общем объеме ввода жилья в прошлом году превысила 50%. Однако сегодня только 15% загородных домов строятся с привлечением ипотеки

во, и дом после его возведения. Важным условием является завершение строительства в течение 12 месяцев с даты заключения кредитного договора с банком. По такой схеме можно получить кредит только в рамках программы льготной ипотеки.

По мнению игроков рынка, важным преимуществом Почта-банка является самая крупная в России региональная сеть (25 тыс. точек обслуживания банка по всей стране). «Мы планируем делать фокус на небольшие города и поселки, где наиболее острая потребность жителей в таких кредитах и одновременно высокий уровень проникновения индивидуального жилищного строитель-



на развитии в стране индивидуального жилищного строительства и доступных льготных программ финансирования, мы пойдем по пути решения сразу нескольких важнейших социальных задач: улучшения условий жизни семей, повышения рождаемости, роста экономики малых населенных пунктов, равномерного пространственного развития нашей страны.

ства, — рассказывает Андрей Осипов. — Во многих таких населенных пунктах мы единственный банк, где можно оформить ипотеку на ИЖС, причем сделать это быстро и удобно рядом с домом». По данным Росстата на 1 января 2023 года, 47% населения РФ проживает в городах с населением менее 100 тыс. человек и в сельской местности. «Активное строительство в крупных городах мотивирует жителей малых населенных пунктов переезжать в крупные города с относительно высокой стоимостью жилья и покупать в ипотеку квартиры небольшой площади (средняя площадь — менее 50 кв. м), — рассказывает господин Осипов. — Такое ограничение не стимулирует молодые семьи иметь более одного ребенка. Поэтому ИЖС может стать отличным инструментом решения демографической проблемы».

Почта-банк уже несколько лет успешно работает в сегменте индивидуального жилищного строительства, реализуя программу POS-кредитования на покупку дома или других пригодных для строительства объектов с партнерами по всей стране (более 4 тыс. строительных компаний). Они подбирают удобный проект дома, рассчитывают стоимость и в дальнейшем сопровождают от начала строительства и до конца, а банк предоставляет финансирование. «Мы планируем с партнерами комплексно развивать сотрудничество сразу по двум направлениям: POS-кредит и ипотечный кредит на строительство дома. Эти программы отлично дополняют друг друга и позволяют закрыть разные клиентские потребности, регулировать платежную нагрузку и схему сделки. Благодаря этому каждый клиент сможет выбрать наиболее подходящий для себя вариант

кредита исходя из стоимости дома, наличия залога и кредитной нагрузки», — пояснил Андрей Осипов.

По мнению экспертов, у ИЖС есть все шансы нарастить долю в совокупном ипотечном портфеле, если кредитное предложение будет покрывать спрос. В этом свете расширение числа игроков в сегменте ипотеки ИЖС крайне важно. Зачастую рост кредитования на цели ИЖС происходит как результат неконтролируемого роста цен на квартиры в многоквартирных домах на фоне ипотечного бума 2020–2023 годов, отмечает управляющий директор рейтингового агентства «Эксперт РА» Юрий Беликов. «Кредитование на создание ИЖС и приобретение готовых домов становится более доступной формой обеспечения себя жильем по сравнению с покупкой в кредит непрерывно дорожающих квартир, — продолжает эксперт. — Учитывая это, а также замедление ипотечного кредитования в целом в 2024 году на фоне регуляторных мер по охлаждению рынка и ужесточения условий по льготным программам, доля кредитов на ИЖС может продолжить рост относительно совокупных ипотечных выданных». По словам старшего директора группы рейтинговых финансовых институтов АКРА Ирины Носовой, спрос на ИЖС будет продолжаться расти. «ИЖС все еще находится в начале пути развития, начав набирать популярность во время локдаунов в период пандемии, — отмечает госпожа Носова. — При этом ИЖС не своими силами также будет востребовано как минимум в силу того, что не все готовы строить самостоятельно. Зачастую проще нанять и контролировать процесс, особенно если средства позволяют».

Дополнительный стимул рынку даст отдельная льготная ипотечная программа для ИЖС (сейчас выдаются в рамках общих госпрограмм ипотеки). А это произойдет уже скоро. «Подготовка основных параметров льготной ипотечной программы для индивидуального жилищного строительства завершится до конца текущего года», — сообщил 25 ноября Ирек Файзуллин. «Основные параметры до конца года нами будут завершены и вынесены сначала на суд правительства и далее. Сейчас они находятся в проработке», — уточнил он. Кроме того, на следующей неделе депутаты Государственной думы рассмотрят пакет законопроектов, касающихся применения механизма проектного финансирования в индивидуальном жилищном строительстве с привлечением подрядчиков.

Ксения Деметьева

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 октября 2023 года (Начало. Продолжение на стр. 16)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦФА» специально для «Б»

№ Банк	Город	Рег. №	Активы	Собственный капитал	№ Чистая прибыль	№ Депозиты физических лиц	№ Кредиты НБС-нетто	№ Кредиты физлицам	№
1	Сбербанк России	Москва	1481	4891948,2	5717205,1	1	1129260,1	1	11050997,5
2	ВТБ	Санкт-Петербург	1000	24399746,3	1661941,0	2	166988,3	2	4059756,1
3	Газпромбанк	Москва	354	15250676,6	1040894,4	3	166879,4	3	1520887,1
4	Альфа-банк	Москва	1326	8005205,0	818159,4	4	85782,5	5	978325,8
5	Промсвязьбанк	Москва	3251	7232028,0	525613,2	6	77945,3	7	514735,4
6	Московский кредитный банк	Москва	1978	5042583,1	392482,9	9	40430,5	11	468618,1
7	Россельхозбанк	Москва	3349	4769031,4	602045,2	5	34199,1	13	1241717,2
8	«ФК Открытие»	Москва	2209	3432180,3	492267,3	7	49921,2	8	546740,6
9	Совкомбанк	Кострома	963	2852178,1	307181,8	10	84016,1	6	610427,1
10	Райффайзенбанк	Москва	3292	2325171,3	417720,7	8	92986,5	4	8132,1
11	ДОМ.РФ	Москва	2312	2233441,1	263213,7	12	25375,0	16	107837,3
12	Росбанк	Москва	2272	1897758,0	245924,4	13	32096,1	15	233932,6
13	Тинькофф-банк	Москва	2673	1855988,0	242232,7	14	33624,7	14	631443,7
14	«Россия»	Санкт-Петербург	328	1399917,6	122833,3	17	10062,31	17	172942,1
15	Юникредит-банк	Москва	1	1263258,8	278664,5	11	45516,8	10	55479,5
16	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	436	970350,7	168542,2	16	38010,5	12	196088,3
17	«Ак Барс»	Казань	2590	964399,3	98507,7	19	789,1	91	100740,0
18	Новикомбанк	Москва	2546	831065,2	90060,1	20	13834,3	22	53685,1
19	«Уралсиб»	Москва	2275	717683,8	87303,2	21	17476,1	18	99584,7
20	Питч-банк	Москва	650	618113,5	717878,4	23	12302,9	23	216546,9
21	Ситибанк	Москва	2557	587159,6	101474,9	18	11518,1	27	4784,7
22	БМ-банк	Москва	2748	554289,5	172843,6	15	11698,3	26	2077,1
23	Банк оф Чайна	Москва	2309	548550,8	36358,8	30	8715,8	32	1496,4
24	АИСиБиСи-банк	Москва	3475	480521,0	47894,3	27	15015,7	21	0,0
25	РНКБ	Симферополь	1354	435706,0	86239,4	22	12103,4	25	96852,5
26	«Траст»	Москва	3279	417271,1	-1413995,2	319	47693,6	9	40,7
27	МТС-банк	Москва	2268	415090,6	69739,1	24	12282,8	24	134717,8
28	УБРР	Екатеринбург	429	365146,4	24642,8	46	-5703,4	318	146608,5
29	ОТП-банк	Москва	2766	341895,8	51258,8	26	16460,2	19	38435,7
30	«Зенит»	Москва	3255	302555,6	37852,8	29	-1760,6	317	66433,3
31	Транскапиталбанк	Москва	2210	299642,9	31084,2	35	1368,8	76	83346,6
32	Драйв Клиг Банк	Москва	2166	279879,6	29022,8	38	3079,5	49	0,0
33	Абсолют-банк	Москва	2308	277231,1	46477,6	28	5449,4	38	83792,1
34	ЖФБ-банк	Москва	316	275885,8	62054,1	25	16235,9	20	110068,1
35	Экспобанк	Москва	2998	262484,1	35448,0	31	10723,7	29	58628,6
36	Кредит Европа Банк	Москва	3311	247065,6	27098,7	42	10616,2	30	58024,6
37	«Точка»	Москва	3545	246836,1	10800,5	82	3841,2	45	0,0
38	«Русский стандарт»	Москва	2289	240082,8	30566,2	36	7673,9	35	121657,3
39	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	1810	211022,6	24965,9	44	4650,6	40	67365,4
40	Металлинвестбанк	Москва	2440	208458,5	34978,1	32	5086,2	39	62071,1
41	Дж.П.Морган Банк Инт.	Москва	2629	202732,1	23410,8	47	2373,9	55	0,0
42	Иневиторбанк	Москва	2763	196306,2	-16661,4	315	17,5	248	72179,9
43	Газэнергобанк	Калуга	3252	189962,2	1515,1	93	-1751,6	316	16585,0
44	«Синара»	Екатеринбург	705	188206,8	8166,3	91	756,8	93	61322,4
45	ББР-банк	Москва	2929	186605,8	13055,6	75	1954,9	64	45881,8
46	«Аверс»	Казань	415	176392,2	29117,7	37	1966,1	62	31385,5
47	«Кубань Кредит»	Краснодар	2518	171241,3	17356,5	61	2053,4	60	85418,0
48	Локо-банк	Москва	2707	165592,5	28119,2	40	8589,9	33	60097,8
49	«Таврический»	Санкт-Петербург	2304	163670,2	-20056,1	318	24514,7	17	51663,6
50	Ингосстрах-банк	Москва	2307	163221,1	14703,0	70	362,8	125	21916,9
51	«Интеза»	Москва	2216	157184,4	20924,8	51	4518,9	42	5818,7
52	ИНБ-банк (Евразия)	Москва	2495	148525,7	34518,5	33	6195,0	37	600,7
53	Примсоцбанк	Владивосток	2733	148403,8	17608,2	59	4118,5	44	55557,7

№ Банк	Город	Рег. №	Активы	Собственный капитал	№ Чистая прибыль	№ Депозиты физических лиц	№ Кредиты НБС-нетто	№ Кредиты физлицам	№
54	«Авангард»	Москва	2879	146096,3	20680,0	54	8461,4	34	9358,0
55	«Ренессанс Кредит»	Москва	3354	139084,4	15270,8	67	-1659,5	315	69453,2
56	БКС-банк	Москва	101	138422,3	15280,7	66	4311,6	43	16906,3
57	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	2225	127623,1	18017,5	58	2894,1	51	53576,3
58	«Левобережный»	Новосибирск	1343	122781,0	16676,7	64	2765,7	52	46988,1
59	Сумитомо Мицуби Рус Банк	Москва	3494	110019,8	18704,6	56	2240,8	58	0,0
60	СПБ-банк	Москва	435	107465,6	8690,3	90	1785,1	68	20,5
61	«Солидарность»	Самара	554	106705,1	20319,3	55	1893,6	67	30612,8
62	«Финсервис»	Москва	3388	106215,3	13744,8	71	1574,2	70	817,4
63	Меткомбанк	Каменск-Уральский	2443	103584,8	20830,5	52	1977,5	61	20558,5
64	Сургутнефтегазбанк	Сургут	588	96503,3	15756,2	60	2472,3	54	25903,9
65	СДМ-банк	Москва	1637	86938,1	12611,9	77	1261,2	79	38797,3
66	МСП-банк	Москва	3340	86081,6	23308,9	48	920,6	88	0,0
67	ВУЗ-банк	Екатеринбург	1577	85313,3	-19994,0	317	-15324,7	319	2825,1
68	Авто Финанс Банк	Москва	170	82840,7	33775,4	34	3015,1	50	0,0
69	Челябинвестбанк	Челябинск	493	79889,2	13344,9	72	1760,0	69	27913,6
70	«Межфинансислб»	Москва	2618	76819,3	9891,9	85	1292,4	78	18452,8
71	Фора-банк	Москва	1885	76169,0	12962,5	76	382,2	123	50342,9
72	НРБ	Москва	2170	75523,0	8561,4	91	2196,0	59	603,1
73	СГБ	Вологда	2816	73828,4	5572,8	118	737,6	96	12368,7
74	Эм-Ю-Эф-Джи Банк (Евразия)	Москва	3465	71857,5	28982,5	39	2339,9	57	0,0
75	Дойче-банк	Москва	3328	71707,8	24745,0	45	2561,9	53	0,0
76	«Приморье»	Владивосток	3001	71405,4	7351,6	97	1417,0	74	19039,9
77	«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	2611	70308,7	9350,7	86	336,8	129	5372,8
78	«Центрофредин»	Москва	121	70308,1	27725,8	41	10845,7	28	1991,2
79	Киви-банк	Москва	2241	67940,2	24970,6	43	6854,0	36	0,0
80	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	3333	67922,4	22754,7	49	3712,4	47	0,0
81	КЭБ ЭйчБи Банк	Москва	3525	67184,2	6484,6	106	704,9	98	0,0
82	Тойота-банк	Москва	3470	66672,2	15613,1	65	978,8	87	0,0
83	Челиндбанк	Челябинск	485	66659,2	11064,6	81	1317,4	77	31527,5
84	Комм. Индо Банк	Москва	3446	63955,4	4792,2	126	1912,6	66	0,0
85	Чайна Констракшн Банк	Москва	3515	62863,4	8125,0	94	691,4	101	72,9
86	БМВ-банк	Москва	3482	62857,2	8946,5	87	741,3	94	0,0
87	Мир Бизнес Банк	Москва	3396	62104,5	14764,0	69	725,1	97	116,2
88	Модульбанк	Кострома	1927	61325,3	4674,0	128	3540,1	48	14,2
89	Азия-Инвест банк	Москва	3303	59295,7	5904,6	111	2360,7		

банк

Спрос раздробили на части

На фоне экономического и геополитического кризиса население перешло к сберегательной модели поведения. Это сказывается и на ритейле, и на розничном кредитовании, и даже на отношении к праздничным акциям и распродажам. В этих условиях на потребительском рынке стал активно развиваться BNPL-сервис, предоставляющий возможность оплаты покупок по частям.

— альтернатива —

Десятикратный рост

BNPL (buy now, pay later) значит «покупай сейчас, плати потом». Сумма дробится, как правило, на четыре равные части (25% от цены покупки), которые выплачиваются раз в две недели. Проценты на BNPL-платежи не начисляются. Операторы сервисов рассрочки зарабатывают на комиссиях, которую могут взимать как с покупателей, так и с ритейлеров. Для оформления рассрочки нужен только номер телефона покупателя.

Появившийся в России в 2021 году BNPL-сегмент на потребительском рынке пока еще только формируется, консолидируясь вокруг крупнейших банков, IT-компаний и маркетплейсов. У российских банковских игроков пока довольно ограниченные линейки решений — они, в частности, предполагают первоначальный взнос и не обеспечивают гибких графиков оплаты.

Рынок сформирован вокруг нескольких крупнейших игроков: «Долями» от Тинькофф-банка, «Сплит» от «Яндекса», «Плати частями» от Сбербанка, «Подели» от Альфа-банка, PayStep от ЦФТ и «Ozon Рассрочка» от Ozon.

Интересуются рынком и новые игроки. На осень был намечен запуск BNPL-сервиса финтех-группой Denum, основанной МФК «МирКредит» и МКК «Папа Финанс».

За первое полугодие 2023 года BNPL-рынок в России вырос в десять раз, достигнув 100–200 млрд руб. На начало 2023 года BNPL-сервисом воспользовались 3 млн граждан. С помощью BNPL-сервиса в России совершается примерно 1% онлайн-покупок.

Глобальный рынок BNPL ежегодно растет на 90–100% в год, и по прогнозу он вырастет до \$900 млрд в 2023 году, приводит данные гендиректор МФК «Рево Технологии» (бренд «Мокка») Тимофей Шагун. По его словам, в мире сформировались крупные игроки, такие как Klarna, Affirm, Afterpay. Однако помимо них в каждом регионе есть успешные локальные игроки. Более того, спустя десять лет и банки начали предоставлять своего рода BNPL-сервисы.

Важно понимать, что BNPL не планирует становиться заменой традиционному сегменту кредитного рынка, в частности POS (кредиты в торговой точке), PDL (краткосрочный микрозаем, «заем до зарплаты») или кредитным картам.

Ключевое отличие BNPL от целевых товарных кредитов (POS) и кредитных карт, которые граждане ак-

тивно используют для покупок карт составляет, как правило, два месяца, — это ограничение по сумме. В России с помощью BNPL-сервисов сейчас оплачиваются покупки до 30 тыс. руб. Часто это незапланированное приобретение потребительских товаров.

BNPL и POS или PDL — это разные продукты для разных сегментов и разных аудиторий, нет цели переводить клиентов с полноценных кредитных продуктов на BNPL, подчеркивает гендиректор компании «Denum Плати частями» Мария Филлимонова: «Мы видим определенную нишу, в которой клиенты не готовы проходить весь процесс оформления кредита, в основном речь о сфере услуг или товарах с небольшим чеком. Не во всех сферах имеет смысл предлагать клиентам кредитные продукты. „Denum Плати частями“ решает эту проблему и позволяет выходить в новые сегменты и к новым партнерам. Если говорить об аудиторией сервиса, то она моложе, чем в стандартных кредитных продуктах».

Возникает закономерный вопрос: почему на столь востребованном и пока не жестко конкурентном рынке, где места хватит всем, так мало игроков?

Продукт требует выстроенных и четко работающих процессов, опера-

Руководитель шведской юридической компании Baltic Bridge АВ АНТОН КРИВОЗУБОВ — о развитии и регулировании BNPL-рынка в Швеции. На опыт перепроходца в сегменте, шведского сервиса Klarna, ориентируются российские игроки BNPL.

«По результатам 2022 года объем шведской интернет-торговли составил 136 млрд крон (около \$13,6 млрд), что равно 2% ВВП страны. Из этого объема 24% платежей пришлось на платежи BNPL, это наивысший результат среди стран ЕС. На 1% ниже доля Германии, треть и четвертое места занимают Норвегия и Австрия с долями 18% и 14% соответственно. Такие результаты не являются случайными, они стали возможны благодаря особенностям шведского общества. BNPL-платежи вписались в имеющуюся социальную инфраструктуру, став вершиной видимой части айсберга.

В первую очередь следует упомянуть платежную дисциплину и сформировавшуюся культуру оплаты товаров на основании счетов продавца, выставляемых после передачи товара. Еще до появления интернет-торговли большинство товаров в Швеции отпускаясь без оплаты, а фактуру, являющуюся основанием для платежа, покупатель получал по почте спустя одну-две недели. Вторая особенность — это открытость для кредитных организаций сведений о доходах и исчисленном подоходном налоге. Эти сведения являются основой для оценки платежеспособности клиента. Третья особенность — наличие у каждого жителя Швеции электронной подписи Bank-ID. В какой-то мере Bank-ID — это аналог ЕСИА, так как оно обеспечивает доступ ко всем государст-

РОССИЙСКИЙ СЕГМЕНТ BNPL-ПЛАТЕЖЕЙ источник: экспертная оценка, "Ъ".

10 вырос рынок BNPL за 6 месяцев 2023 года по оценкам «Долями» раз

Крупнейшие игроки рынка (по данным из открытых источников)

«Долями» («Тинькофф»)	запуск	→ апрель 2021 года
«Сплит» («Яндекс»)	запуск	→ август 2021 года
«Плати частями» (Сбербанк)	запуск	→ июнь 2022 года
«Подели» (Альфа-банк)	запуск	→ июль 2022 года
«Частями» (Совкомбанк)	запуск	→ январь 2022 года
PayStep (ЦФТ)	запуск	→ декабрь 2021 года

3 использовали BNPL-сервисами в России на начало 2023 года, по данным сервиса расрочек FlexiPay млн чел.

ЧЕТЫРЕ РАВНЫХ ПЛАТЕЖА



тивного принятия решения и оформления, однако для качественной оценки клиента требуется большой набор данных, признает Мария Филлимонова. Нужно сразу строить финтех-компанию, дополняет Ксения Земскова, директор проектов финтех-портфеля группы компаний red_mad_robot. «Необходимо сочетание ИТ и диджитал-компетенций с компетенциями в области продуктов, управления рисками, управления большими данными, коммерческими компетенциями и т. д.», — согласен Тимофей Шагун.

Число поставщиков ИТ-решений для BNPL может достигнуть нескольких десятков, полагает заместитель генерального директора, директор

100–125 млрд руб.

объем рынка BNPL по итогам I полугодия 2023 года

1 совершается с помощью BNPL сервисов в России, по данным Frank RG % онлайн-покупок

департамента по развитию бизнеса Группы «Иннотех» (Холдинг T1) Андрей Гулидин.

Рынок без регулирования, но с рисками

Больше всего вопросов и опасений касается регулирования нового рынка, которое пока отсутствует. Банк России неоднократно заявлял, что подходы к BNPL-регулированию находятся на стадии разработки. Понятных правил работы ждут и сами участники сегмента.

Регулирование, безусловно, нужно, однако важен подход с учетом специфики, а не как к кредитному продукту. Основная задача — контроль долговой нагрузки на клиен-

та, подчеркивает руководитель направления кредитования финтех-компании ЮMoney Илья Назаров: «Информация о BNPL не фигурирует в БКИ, а значит, возможен неконтролируемый рост долговой нагрузки на клиента. Сейчас клиент может оформить через BNPL несколько расрочек у всех игроков рынка, а затем обратиться в банк или МФО для получения кредита наличными или PDL. Фактически закредитованность получается выше предельно допустимой нагрузки. Затем штрафы, пени, коллекторы».

«Банк России еще при запуске BNPL-сервиса в 2021 году настоятельно рекомендовал компаниям, его использующим, заключать договоры потребительского кредитования, однако с юридической точки зрения эти компании не попадают под юрисдикцию ЦБ. Тем не менее регулятор, на мой взгляд, рано или поздно добьется внесения в российское законодательство понятия BNPL как потребительского кредитования со всеми юридическими последствиями. Регулятор беспокоится о расчёте предельной долговой нагрузки заемщика и ограничении системных рисков закредитованности, поэтому говорит о необходимости отправки данных о BNPL в кредитные бюро. Думаю, что эта мера не будет способствовать развитию этого сервиса в дальнейшем в силу усложнения процедур подключения для покупателя», — рассуждает сотрудник департамента экономических и финансовых исследований CMS Institute Николай Переславский.

Опасность этих продуктов заключается в том, люди покупают в кредит всегда больше, чем им нужно. BNPL-сервис стимулирует приобретение товаров, без которых человек вполне может обойтись, предупреждает председатель правления Между-

народной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин. Нельзя забывать и о том, что в случае невыполнения обязательств эти «беспроцентные кредиты» становятся весьма дорогими в обслуживании: начисляются и проценты, и штрафы за просрочку.

«Как и любая финансовая услуга, BNPL несет риски роста долговой нагрузки россиян, особенно если потребители не могут контролировать свои расходы и не осведомлены о требованиях и процентах по платежам. Поэтому важно, чтобы провайдеры BNPL предоставляли четкую информацию об условиях и требованиях, а потребители принимали осознанные решения и брали на себя ответственность за свои финансовые обязательства», — заключает бизнес-консультант, автор проекта Oganov.Consulting Максим Оганов.

«Опыт Klarna — компания-лидера европейского BNPL-рынка, которую обвинили в нарушении прав потребителей и накоплении чрезмерного количества долгов, — говорит, что такие риски более чем реальны. Клиентам свойственно переоценивать свои возможности по несению долговой нагрузки. Доступность сервиса и минимизация следов наличия кредитной нагрузки на определенном горизонте времени станут проблемой для всех участников рынка», — добавляет управляющий директор «Лайм Займ» Олеся Киселева.

Конечно, новая услуга BNPL может потребителям контролировать расходы и планировать личный или семейный бюджет (например, при составлении плана крупных трат на образование, мебель, бытовую технику или отдых), говорит участник технологической образовательной компании для предпринимателей «Like Центр» Дмитрий Обердферер: «Бесконтрольное и неразумное пользование сервисами BNPL может привести к росту долговой нагрузки. По сути, это услуга отложенного платежа, и именно такие покупки наиболее привлекательны для граждан. Однако, если человек не планирует свой бюджет, такая услуга может нести для него дополнительные риски».

Впрочем, сами сервисы стараются не вызывать чрезмерной обеспокоенности Банка России, чтобы избежать жесткого регулирования и повышенных требований к ним, признает доцент департамента международного и публичного права юридического факультета Финансового университета при правительстве РФ Елена Баракина: «Наиболее возможным выглядит сокращение по субъектному составу, то есть введение ограничений в организационно-правовой форме для экономических субъектов в пользу тех, деятельность которых поднадзорна регулятору. Кроме того, важной представляется необходимость организации обмена данными с Бюро кредитных историй, так как существуют риски возникновения перекредитованности населения».

Полина Трифонова

«СРАВНИТЕЛЬНО ЧАСТО ПОКУПКИ С ИСПОЛЪЗОВАНИЕМ BNPL-ПЛАТЕЖЕЙ ИСПОЛЪЗУЮТСЯ В ЦЕЛЯХ МОШЕННИЧЕСТВА»

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 октября 2023 года (Продолжение. Начало на стр. 15)											Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для „Ъ“.																
№	Банк	Город	Рег. №	Активы	Собственный капитал	№	Чистая прибыль	№	Депозиты физических лиц	№	Кредиты НБС-нетто	Кредиты физлицам	№	№	Город	Рег. №	Активы	Собственный капитал	№	Чистая прибыль	№	Депозиты физических лиц	№	Кредиты НБС-нетто	Кредиты физлицам	№	
105	«Денизбанк Москва»	Москва	3330	41117,2	6316,4	108	1926,8	65	43,0	251	6442,5	0,0	291	147	МБ Рус Банк	Москва	3473	18485,4	6980,7	103	391,1	122	0,0	285	11871,7	10989,4	57
106	Кредит Урал банк	Магнитогорск	2584	41101,2	5695,8	115	430,3	119	16169,2	60	19677,0	14898,1	51	148	«Оренбург»	Оренбург	3269	18394,8	3338,8	143	54,1	208	7467,2	85	11668,6	7439,8	64
107	РФК	Москва	3099	40935,3	2684,2	152	266,6	138	123,0	238	185,6	8,6	273	149	«Александровский»	Санкт-Петербург	53	1927,0	2731,0	151	201,5	149	8474,0	79	7352,8	580,4	141
108	Алмазэргиэнбанк	Якутск	2602	36394,6	5532,2	119	180,0	154	13882,5	62	25723,8	11003,3	56	150	Яндекс-банк	Москва	3027	17646,1	5583,3	117	-1281,2	314	6897,2	89	3260,9	3433,0	81
109	Энерготрансбанк	Калининград	1307	35450,2	7013,1	102	1014,0	86	7826,4	83	10096,1	287,1	89	151	Б.Ж.Ф.банк	Москва	3138	17325,7	2266,7	159	444,7	117	9201,7	77	8630,0	8778,3	59
110	«Национальный стандарт»	Москва	3421	35309,7	8764,2	89	402,0	120	10947,0	73	19289,2	2783,1	170	152	Джей энд Ти Банк	Москва	3061	17154,9	6653,0	105	-922,1	312	5163,4	101	4084,5	493,2	147
111	Москоммерцбанк	Москва	3365	34940,9	5468,2	121	360,3	127	1688,9	156	8845,9	3935,8	78	153	Солид-банк	Владивосток	1329	16603,8	2262,6	160	227,9	143	4883,5	104	6822,2	528,6	145
112	Реалист-банк	Москва	1067	34580,7	5528,0	120	1032,2	84	6012,0	94	15157,0	4927,9	70	154	«Итуруп»	Южно-Сахалинск	2390	15963,7	2276,4	158	238,5	141	2447,3	138	4839,3	606,0	138
113	«Хлынов»	Киров	254	34375,7	4972,4	125	702,3	99	11798,0	70	21801,8	8540,8	60	155	Руснарбанк	Москва	3403	15841,0	4090,3	132	530,5	113	2486,6	137	6707,5	4225,2	76
114	НБД-банк	Нижегород	1966	33593,8	7168,9	100	862,3	89	16297,6	59	17770,2	204,6	187	156	«Ростфинанс»	Ростов-на-Дону	481	15252,0	1555,6	187	30,0	231	4770,2	107	5641,5	3197,5	85
115	Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	3290	32990,8	17239,3	62	740,7	95	0,0	285	18,4	0,0	291	157	Датабанк	Ижевск	646	15226,2	1733,1	180	81,7	181	6082,3	93	9762,1	2131,1	95
116	НС-банк	Москва	3124	32459,9	5214,3	122	120,2	167	11624,8	72	6431,9	843,1	124	158	«Развитие-Столица»	Москва	3013	15206,7	3629,9	137	482,9	115	3051,6	123	5774,3	6376,0	65
117	Ишбанк	Москва	2867	31836,4	6091,8	109	1021,2	85	665,9	186	6079,1	11,4	271	159	Банк Казани	Казань	708	14886,4	2125,2	166	73,1	190	5080,9	102	8901,8	1723,7	102
118	Ури-банк	Москва	3479	31452,5	4696,3	127	68,1	194	45,9	250	4730,1	8,2	275	160	ЦМР-банк	Москва	3531	14719,7	6348,7	107	-339,8	308	73,6	245	3634,8	59,8	233
119	«РЕСО Кредит»	Москва	3450	31049,4	7059,2	101	1955,9	63	6524,2	90	8,3	8,3	274	161	Нико-банк	Оренбург	702	14495,3	2034,6	170	107,7	170	8310,6	81	7467,3	3890,9	79
120	Фольксваген Банк Рус	Москва	3500	30910,5	20695,1	53	1240,2	80	0,0	285	6641,5	6072,1	67	162	«Пойдем!»	Москва	2534	14153,5	3975,5	134	464,2	116	8320,0	80	9075,8	8990,5	58
121	«Раунд»	Москва	2506	30498,4	4673,8	129	1439,8	71	6215,9	62	4216,4	265,0	175	163	Юг-Инвестбанк	Краснодар	2772	13937,8	2197,1	163	269,1	137	6978,8	88	6962,4	2653,6	90
122	Экономбанк	Саратов	1319	29413,0	-2395,0	313	-189,4	306	13646,2	63	9047,7	77,8	228	164	«Венец»	Ульяновск	524	13883,2	979,5	220	-156,8	303	3570,3	117	2756,6	978,2	116
123	Инбанк	Москва	1829	28551,0	3593,3	138	-146,8	302	11667,0	71	8467,3	433,4	152	165	Промтрансбанк	Уфа	2638	13559,4	768,1	234	-12,4	287	5823,6	95	3117,5	2812,9	88
124	«Кредит Свисс» (Москва)	Москва	2494	28476,2	16998,0	63	281,6	136	0,1	277	24,6	0,0	291	166	Алеф-банк	Москва	2119	13266,4	5797,3	113	355,7	128	4112,0	111	6198,0	350,9	163
125	Примо-Внешторгбанк	Рязань	212	28439,1	2340,0	157	584,2	109	12234,9	68	14592,3	1612,6	105	167	Русьюниверсалбанк	Москва	3293	13122,9	8059,7	96	368,1	124	1614,0	158	4759,5	2,5	282
126	Тольяттихимбанк	Тольятти	2507	27976,3	11757,0	78	143,9	161	2826,6	127	4025,7	695,5	131	168	«Форштадт»	Оренбург	2208	12655,1	3318,5	144	158,0	157	4924,4	103	6458,9	4475,0	73
127	Углетехбанк	Челябинск	2997	27924,2	2648,2	154	765,8	92	2506,9	136	1557,3	414,8	154	169	Зирраат-банк	Москва	2559	11699,3	5147,3	123	662,2	104	1466,7	160	6821,8	47,9	237
128	Эс-Би-Ай Банк	Москва	3185	27820,8	5720,8	114	65,2	197	1013,7	171	2628,9	485,1	149	170	Саровбиизнесбанк	Саров	2048	11632,8	10127,3	84	578,6	110	606,0	192	67,8	0,0	291
129	«Уральский финансовый дом»	Пермь	249	27290,6	3476,1	141	209,0	147																			

банк

«Мы наблюдаем взрывной рост рынка платежей по СБП»

Сегодня в условиях глобального перехода к цифровой экономике происходит трансформация платежных систем во всем мире. В преддверии 14-го инвестиционного форума ВТБ «РОССИЯ ЗОВЕТ!» руководитель департамента транзакционного бизнеса — старший вице-президент банка ВТБ **Александр Боцев** рассказал, как развивается инфраструктура, новых цифровых сервисах и технических разработках, которые реализует банк.

— функционал —

— **Александр, зачем нужен цифровой рубль (ЦР) государству, бизнесу, физическим лицам? Что он даст экономике?**

— Мы занимаемся внедрением цифрового рубля с момента запуска проекта Банком России в 2020 году. Отмечу, что ВТБ первым представил прототип сервиса по открытию счета цифрового рубля и переводу цифровых рублей. 15 августа 2023 года стартовал этап пилотирования цифрового рубля, где ВТБ также является одним из банков-участников. На данном этапе всем клиентам ВТБ—участникам пилота были открыты цифровые счета, каждый из них провел первые С2В-операции с использованием ЦР. Обратную связь от бизнеса, который с ВТБ участвует в пилоте, мы в дальнейшем предоставим регулятору. Функционал по операциям с цифровым рублем уже внедрен в систему дистанционного банковского обслуживания для крупных клиентов «ВТБ Бизнес-онлайн». Мы ждем следующих этапов, которые позволят в полной мере использовать возможности ЦР банками и, самое главное, реальным бизнесом. А именно внедрение С2В-платежей с интеграцией в кассу продавца, а также запуск режима оплаты офлайн.

Платформа цифрового рубля даст новые возможности для создания автоматических исполняемых сделок. Появится безопасная среда для программирования смарт-контрактов. Мы также ждем, когда цифровой рубль станет доступен для трансграничных переводов. И в рамках форума Finopolis мы первым из российских банков представили прототип реализации таких переводов. Тестовая транзакция из России в Беларусь прошла в режиме реального времени в несколько кликов. Такой формат трансграничных платежей в будущем станет одним из самых востребованных.

— **Давайте поговорим о Системе быстрых платежей (СБП). Какая сейчас динамика? Чего ждете дальше?**

— В течение последнего года мы наблюдаем взрывной рост рынка платежей через СБП в сегменте С2В: число наших клиентов из сегмента «крупный бизнес», кото-

рые воспользовались приемом оплаты через СБП, в 2023 году увеличилось на 29%. Количество операций также растет ежемесячно — так, с начала года к августу трафик увеличился в семь раз. В дальнейшем количество сценариев применения СБП в качестве оплаты будет только расти, а клиентский путь — сокращаться и упрощаться.

Новый этап развития отечественной платежной индустрии — оплата покупок с помощью NFC-табличек. Платежные таблички позволили вернуть клиентам возможность осуществления привычных и удобных бесконтактных платежей смартфоном в один клик. Кроме того, таблички физически не привязаны ни к терминалу, ни к кассовому программному обеспечению, не имеют никаких проводов, что делает их использование удобным для продавца.

— **Насколько активно крупный бизнес подключается к СБП?**

— За последний год в сегменте С2В мы реализовали несколько проектов по подключению к СБП компаний федерального масштаба, таких как РЖД, «Почта России», крупнейших ритейлеров (Hoff, «М.Видео» и «Эльдорадо»), настраиваем гибкие сценарии оплаты в зависимости от потребностей клиента. Полагаем, что такой сценарий оплат займет 10–15% всего рынка платежей к 2025–2026 годам. Приход СБП в корпоративный сектор В2В-расчетов позволит развивать новые модели клиентского сервиса. Бизнес получит возможность производить зачисление зарплат, социальных выплат мгновенно и круглосуточно, в выходные и праздники, не дожидаясь банковских дней. Банк ВТБ уже реализовал на своей стороне необходимый для расчетов функционал, масштабирование сервиса остальным рынком в соответствии с требованиями регулятора намечено в первой половине 2024 года.

— **Проводит ли ВТБ сейчас международные расчеты? Справдись ли вы с ограничениями?**

— Если говорить о ВТБ, то нас отличает не только широкая география присутствия: Беларусь, Казахстан, Армения, Азербайджан, Индия, Вьетнам, Китай и представительство в Иране, мы заранее готовились и серьезно инвестировали в создание собственной независимой рас-



четной экосистемы. Трансграничные переводы внутри нее проходит с использованием собственного канала передачи финансовых сообщений. Расчеты осуществляются без использования системы SWIFT по внутренним каналам связи группы ВТБ, обеспечивая безопасность прохождения платежей за счет исключения банков-корреспондентов из недружественных стран.

— **Раз мы заговорили об альтернативах SWIFT, расскажите, пожалуйста, был ли у вас опыт работы с СПФС?**

— СПФС — российский аналог SWIFT, который позволяет делать весь спектр финансовых транзакций вне зависимости от внешних факторов и ограничений. Проект заработал в 2014 году, сейчас сервис активно используется участниками российского рынка, иностранные банки из дружественных стран также имеют возможность воспользоваться этим сервисом, многие уже подключены к нему. Достоинства СПФС — независимость сервиса от внешних факторов, высокий уровень безопасности, низкая стоимость за совершение финансовой транзакции и в сравнении с иностранными системами, широкий спектр форматов взаимодействия между участниками, включая международные стандарты. В настоящее время

к СПФС доступно подключение не только финансовых институтов, но и клиентов напрямую или через «Сервис-бюро СПФС». В 2021 году ВТБ первым на рынке запустил продукт «Сервис-бюро СПФС» и дал возможность бизнесу использовать СПФС с упрощенным подключением для проведения расчетов с партнерами.

— **Что сейчас происходит с дистанционным банковским обслуживанием для крупных клиентов? Оно актуально для клиентов?**

— В 2023 году ВТБ завершил миграцию клиентов в новую систему дистанционного банковского обслуживания для крупного бизнеса «ВТБ Бизнес-онлайн». Это собственная разработка банка, важно отметить ее полную независимость от импортных компонентов. В системе клиентам доступна широкая продуктовая линейка онлайн: расчетно-кассовое обслуживание, зарплатный проект, размещение средств, управление ликвидностью, гибкая настройка полномочий и другие сервисы. Гибкая ролевая модель обеспечивает работу пользователя со всеми организациями в режиме «одного окна».

— **Как бизнес получает доступ к этой системе? Доступна ли она как приложение?**

— Система является омниканальной и доступна клиентам в веб-версии, интеграционной версии и как мобильное приложение. Приложение предназначено для смартфонов на Android и доступно для скачивания в магазинах приложений RuStore и NashStore, а также на сайте банка в разделе «Крупный бизнес». В мобильном приложении реализованы наиболее востребованные банковские сервисы и продукты для работы с электронными документами и бизнес-аналитика. Это также собственная разработка банка, полностью основанная на российских технологиях.

— **Получается, мобильное приложение — это очень нишевый продукт. Кто в основном им пользуется?**

— Мобильное приложение «ВТБ Бизнес-онлайн СБВ» разработано в первую очередь для руководителей финансовых подразделений и казначеев организаций. Оно позволяет выполнять повседневные банковские операции с помощью смартфона. Важное преимущество — омниканальность: начатую в приложении операцию можно завершить в веб-версии системы дистанционного банковского обслуживания и наоборот. Нам важно, чтобы для руководителей корпораций дистанционное управление финансовыми потоками было простым, удобным и безопасным. Работа в этом направлении продолжается: функционал приложения будет поэтапно расширяться, в дальнейшем оно станет полноценным аналогом веб-версии системы дистанционного банковского обслуживания.

Беседовала Мария Рыбакова

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 октября 2023 года (Продолжение. Начало на стр. 15)

№ Банк	Город	Reg. №	Активы	Собственный капитал	№	Чистая прибыль	№	Депозиты физических лиц	№	Кредиты НБС-нетто	Кредиты физлицам	№
192 «Екатеринбург»	Екатеринбург	3161	7555,8	1584,3	186	146,0	160	2509,4	135	831,2	917,3	118
193 «Курвэцкий»	Пенза	609	7511,7	776,5	233	171,6	155	2993,3	125	4527,0	1451,1	106
194 Земский банк	Сызрань	2900	7395,0	1030,8	218	37,7	224	5421,0	98	5515,0	582,0	140
195 Первоуральский банк	Первоуральск	965	7344,5	762,5	235	106,0	171	3980,9	113	4532,5	373,3	160
196 «БФРР»	Симферополь	3527	7243,7	788,3	232	226,2	145	2293,1	141	1434,8	78,3	227
197 «Новый век»	Москва	3417	7237,3	1437,7	196	194,5	151	382,7	214	1126,4	400,2	157
198 Владбизнесбанк	Владимир	903	6929,1	1229,7	206	130,5	164	1996,5	147	4015,9	2095,6	96
199 Газтрансбанк	Краснодар	665	6678,0	2254,0	162	57,9	202	2738,0	130	1526,7	286,3	168
200 Камский коммерческий банк	Набережные Челны	438	6582,7	1092,6	215	254,0	140	2535,9	133	3221,8	1123,6	111
201 Горбанк	Санкт-Петербург	2982	6492,3	2834,5	150	86,9	178	3024,4	124	632,9	4,3	279
202 ИС-банк	Москва	3175	6488,5	990,0	219	62,1	199	0,0	285	1947,4	403,9	155
203 «Енисейский объединенный»	Красноярск	2645	6256,5	591,3	252	67,7	195	2323,3	139	4185,0	925,0	117
204 БКФ	Москва	2684	6239,3	1313,3	198	-186,0	305	2906,4	126	3134,4	227,8	181
205 Сити Инвест банк	Санкт-Петербург	3194	6021,3	1522,3	189	-331,5	307	0,0	285	860,6	1379,5	109
206 Первый Инвест Банк	Москва	604	5983,5	1110,2	214	11,9	257	881,3	176	2654,7	11,5	270
207 Ноксбанк	Волгоград	3202	5838,2	3250,6	145	187,0	153	466,7	204	3812,3	1997,8	98
208 Северный народный банк	Сыктывкар	2721	5779,5	1236,7	205	48,2	216	1870,4	152	1479,5	189,8	192
209 Стройбизнесбанк	Тюмень	2995	5760,5	1487,3	193	97,0	175	1632,2	157	3206,6	178,0	195
210 Белгородсбсбанк	Белгород	760	5723,8	1439,6	195	74,2	189	2302,2	140	1791,3	91,6	219
211 Социум-банк	Москва	2881	5639,2	1279,6	202	54,8	207	411,5	210	380,0	363,0	163
212 «Воложанин»	Вологда	1896	5552,2	667,6	246	74,7	188	3733,9	115	2612,6	1055,1	112
213 Живаго-банк	Рязань	2065	5551,1	417,4	285	18,3	245	1463,8	161	1536,1	381,1	159
214 МТИ-банк	Москва	1052	5541,9	1527,9	188	431,5	118	402,3	211	2026,0	49,7	236
215 «Долгинск»	Южно-Сахалинск	857	5482,7	526,8	263	-123,9	301	1096,7	168	2482,1	2032,9	97
216 Роял Кредит Банк	Владивосток	783	5361,1	858,4	225	53,9	209	3580,2	116	1511,2	20,9	268
217 «Далена»	Москва	1948	5174,2	942,8	221	80,6	182	899,3	175	842,1	32,1	252
218 Московский банк	Москва	3172	5093,9	1261,3	203	137,7	162	249,6	224	726,9	34,1	250
219 Унифонбанк	Москва	3416	5091,6	2611,9	155	206,1	148	0,0	282	107,9	1,7	285
220 Автоградбанк	Набережные Челны	1455	5063,5	561,9	258	-42,5	293	2728,3	131	2411,4	837,5	125
221 Братский АНБК	Братск	1144	4608,5	575,6	256	51,3	212	2287,6	142	2477,6	275,2	171
222 Свой банк	Москва	3223	4592,2	1294,0	200	9,3	262	2224,3	143	3138,9	1881,8	101
223 «Кетовский»	Курган	842	4513,8	704,0	242	34,3	227	1260,3	164	2247,3	102,3	212
224 «Оранжевый»	Санкт-Петербург	1659	4350,2	505,8	266	-99,5	299	2656,8	132	2144,9	1625,5	104
225 Кубаньторгбанк	Краснодар	478	4312,2	1290,1	201	43,6	219	1942,2	149	2318,6	250,3	177
226 «Уралфинанс»	Екатеринбург	1370	4185,5	530,5	261	80,3	183	664,1	187	327,1	84,7	224
227 «Москва-Сити»	Москва	3247	4134,6	1750,0	179	52,4	210	508,2	200	1390,5	561,1	142
228 Камчатпрофитбанк	Петропавловск-Камчат.	2103	4104,4	820,2	229	-28,7	291	1876,5	151	1773,9	401,7	156
229 Тендер-банк	Москва	2252	4094,4	1496,3	192	80,1	184	1819,3	153	1776,5	548,2	144
230 Первый клиентский банк	Москва	3436	3967,2	2156,8	164	305,3	133	0,0	285	1873,3	833,6	126
231 Алтайкапиталбанк	Барнаул	2659	3938,7	752,6	237	134,2	163	1395,7	162	2454,7	249,3	178
232 «Бизнес-Сервис-Траст»	Новокузнецк	2883	3935,2	750,1	238	21,3	240	2176,1	145	1511,4	143,3	178
233 Крокус-банк	Красногорск	2682	3854,2	1786,8	178	112,9	168	772,9	181	1159,2	243,3	109
234 Новый московский банк	Москва	2932	3792,4	847,1	226	166,2	156	344,3	217	552,0	137,9	200
235 Ю БИ ЭС Банк	Москва	3463	3760,9	3746,8	135	-461,3	310	0,0	285	45,8	0,0	291
236 Нацбанк сбережений	Иваново	1949	3692,0	540,4	259	25,8	235	595,0	195	720,6	201,0	188
237 Уралпроммбанк	Челябинск	2964	3678,9	1150,8	212	31,9	229	1057,2	170	1024,6	591,1	139
238 Банк 131	Казань	3538	3647,6	459,4	269	71,8	192	0,0	285	0,0	0,0	291
239 «Кремлевский»	Москва	2905	3574,7	1940,6	173	52,4	211	3,1	266	1342,6	339,8	164
240 Яринтербанк	Ярославль	2564	3570,8	443,7	271	41,7	222	1008,9	172	2111,6	319,5	166
241 «Глобус»	Москва	2438	3353,4	758,0	236	56,8	204	1093,6	169	1009,9	106,5	208
242 Донкомбанк	Ростов-на-Дону	492	3309,6	417,7	284	-6,8	283	1746,8	155	711,8	87,0	222
243 Пробанк	Москва	3296	3273,8	1660,5	182	16,5	250	519,1	199	1584,0	45,9	240
244 СПб банк инвестиций	Санкт-Петербург	3468	3147,3	1251,1	204	99,5	173	0,0	285	204,5	4,0	280
245 Сельмашбанк	Ростов-на-Дону	106	3127,8	720,8	240	44,3	218	262,7	221	448,5	158,9	197
246 «Зарець»	Казань	817	2929,3	1205,0	209	14,5	253	497,9	202	791,7	23,4	263
247 ПТБ	Владивосток	21	2909,0	942,7	222	309,9	131	359,2	215	1409,1	261,6	176
248 «Элита»	Калуга	1399	2866,7	643,6	248	35,7	225	742,5	183	1763,0	267,7	174
249 Костромаселькомбанк	Кострома	1115	2725,6	439,7	273	25,3	236	796,1	179	928,7	699,2	129
250 «Пермь»	Пермь	875	2690,1	672,3	244	48,6	215	535,8	196	1255,7	210,1	185
251 «Арзамас»	Арзамас	1281	2594,0	667,9	245	71,7	193	1239,2	165	746,3	97,3	214
252 «Система»	Москва	2846	2579,4	1112,9	213	72,5	191	26,0	256	353,1	5,4	276
253 РБА	Москва	3413	2489,0	1882,0	175	-52,5	295	103,7	242	691,9	1,1	288
254 Первый Дотрансбанк	Киров	3271	2464,8	430,7	278	60,2	200	880,7	177	969,2	42,2	244
255 «Ноосфера»	Горно-Алтайск	2650	2439,5	431,9	277	18,9	243	258,4	222	546,0	483,9	150
256 «Капитал»	Москва	575	2431,1	1992,1	172	-8,7	285	141,0	235	0,2	1,0	287

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для «Б».

№ Банк	Город	Reg. №	Активы	Собственный капитал	№	Чистая прибыль	№	Депозиты физических лиц	№	Кредиты НБС-нетто	Кредиты физлицам	№
257 ИТ-банк	Омск	2609	2402,2	340,7	304	5,7	267	934,5	174	96,3	44,8	241
258 Внешфинбанк	Краснодар	3173	2383,0	1170,5	210	13,6	256	663,1	188	109,2	103,4	210
259 «Викинг»	Санкт-Петербург	2	2272,5	717,8	241	17,7	247	385,9	213	433,1	23,7	260
260 «Саратов»	Саратов	330	2241,8	1058,2	217	24,7	237	399,4	212	1162,7	210,6	184
261 «Ермак»	Нижневартовск	1809	2189,6	922,4	22							

банк

Зарегулировать нельзя допустить рост

Банк России продолжит использовать макропруденциальные лимиты, чтобы замедлить рост долговой нагрузки населения, сбалансировать структуру кредитования, ужесточить кредитную политику банков и повысить их устойчивость на случай обвальных потерь. А это означает, что в 2024 году рынок кредитования ждет новый виток регуляторных ужесточений, по крайней мере в первой половине года.

— кредиты —

2023 год стал непростым для банковского сектора. На фоне экономического кризиса в стране Банк России значительно ужесточил регулирование сегмента потребительского кредитования, как необеспеченного, так и обеспеченного, чтобы замедлить темпы роста кредитования населения и снизить уровень его заурядности. Так, были значительно ужесточены макропруденциальные лимиты. Уже в январе эти меры действовали: банки замедлили кредитование.

В дальнейшем рынок кредитования физлиц все же показал восстановление. Преимущественно рост обеспечивался ипотекой, с апреля по сентябрь опережающими темпами рост сегмент автокредитования.

Во второй половине лета и осенью к факторам сдерживания роста на рынке потребкредитования добавился рост ключевой ставки. В конце июля Банк России начал повышать ключевую ставку — сначала на 100 базисных пунктов, до 8,5%. Затем последовало еще несколько повышений, и сейчас ключевая ставка находится на уровне 15%.

В 2024 году рынок ждет новый виток регуляторных ужесточений: Банк России намерен продолжать использовать макропруденциальные лимиты. «Однако шаги, направленные на ограничение кредитования в отдельных сегментах, пока не отразились на уровне заурядности — меры касаются новых займов, то есть скорее можно говорить о сдерживании дальнейшего роста долговой нагрузки, чем о влиянии на уже имеющуюся. Качество портфеля в 2023 году оставалось стабильно высоким. Жесткие требования, касающиеся вновь выдаваемых кредитов, могут отразиться на общих показателях качества ближе к концу года. Однако мы не ожидаем, что это влияние будет существенным», — говорит руководитель группы рейтингов финансовых институтов АКРА Валерий Пивень.

Большее влияние на динамику рынка будет оказывать стоимость денег. При ее снижении все виды потребительского кредитования, которые приостановили рост осенью текущего года, возобновят его в наступающем году, замечает директор по продуктам и маркетингу БКИ «Скоринг Бюро» Игорь Лисянский: «Продолжение замедления темпов кредитования возможно при сохранении процентных ставок на высоком уровне. В этом слу-

чае наиболее существенное влияние будет оказано на ипотечное кредитование, так как потребитель в условиях отсутствия определенности относительно снижения ставок в ближайшем будущем вряд ли согласится на фиксацию высокой ставки на столь долгосрочный кредит, как ипотека. Пожалуй, ключевая ставка, на которую сейчас ориентируется рынок розничного кредитования, — это наиболее важный фактор обеспечения эластичности спроса на розничные кредиты, так как большинство заемщиков обращают внимание все еще на нее, а не на ежемесячную сумму, которую им предстояло бы платить по кредиту. Рынку необходимо время для адаптации к новым условиям, признает господин Лисянский.

«Рост ставок и ужесточение регулирования приведут к заметному торможению всех сегментов в 2024 году. Однако многое будет зависеть и от политики властей в отношении льготных программ: нельзя исключать их корректировки в следующем году, что может негативно сказаться на динамике выдач», — признает

управляющий директор рейтингового агентства НКР Михаил Доронкин.

«Существенного роста в сегменте розничного кредитования мы не ожидаем (около 12%). Рост ключевой ставки при снижении реальных доходов населения, увеличение долговой нагрузки, инфляционное давление, сокращение субсидируемых программ будут способствовать снижению потребительской активности, что приведет к снижению спроса на кредиты со стороны заемщиков, с одной стороны. С другой стороны, ЦБ РФ ставит перед собой задачу достичь сбалансированной структуры кредитования, предотвратить накопление чрезмерной долговой нагрузки граждан, повысить устойчивость банков на случай роста потерь по кредитам. Ограничения Банка России приведут к ужесточению кредитных политик банков.

Несомненно, банки, специализирующиеся на кредитовании необеспеченной розницы, будут стремиться наращивать объемы выдач (поддерживая финансовую устойчивость за счет накопленного буфера капитала), так как данный сегмент явля-

ется наиболее маргинальным, особенно при высокой ключевой ставке. По-прежнему будет развиваться ипотечное кредитование, которое, с одной стороны, является мерой социальной поддержки населения, давая возможность улучшить жилищные условия, с другой стороны, мерой поддержки рынка (застройщиков, подрядчиков, риэлторов, банков), при этом данный тип кредитования является наименее рискованным для банков видом кредитования физических лиц.

Поддержку спросу в первую очередь окажут потребители, планировавшие приобрести недвижимость для улучшения жилищных условий в рамках льготных программ либо с намерением дальнейшего рефинансирования ставки при снижении ключевой ставки», — дает прогноз младший директор банковских рейтингов «Национального рейтингового агентства» Наталья Богомолова. Явной стагнации кредитования в 2024 году вряд ли стоит ожидать даже при сохранении текущего уровня ставок. Рынок розничного кредитования показывал рост и в более сложных условиях с более высокими номинальными ставками, оптимистичен господин Лисянский.

Банкиры прогнозы на 2024 год дают с осторожностью, ожидая дальнейшего ужесточения ДКП, МПЛ и не ожидая роста располагаемых доходов населения. Рост рынка будут поддерживать преимущественно целевые и обеспеченные ссуды,

однако в нынешних условиях россияне сохраняют сберегательную модель поведения, тем более что накопленный за 2022 год отложенный спрос был большей частью реализован в 2023 году, до периода нового повышения ключевой ставки.

«Наибольший рост показал сегмент POS-кредитования. В целом по рынку он вернулся к положительной динамике еще в октябре 2022 года. Весной того же года POS-кредитование упало менее существенно по сравнению с другими сегментами, что позволяет говорить о его действии заметном росте в 2023-м. В первую очередь рост связан с реализацией отложенного спроса после восстановления ассортимента бытовой техники и электроники. Во вторую — с подорожанием этой товарной категории, повысившей как количество покупок с использованием заемных средств, так и интерес потребителей именно к POS-кредитованию», — приводит пример главного управляющего директора Хоумбанка Андрей Спиваков.

«Главным фактором, оказавшим влияние на рынок потребительского кредитования в этом году, стали меры ЦБ по охлаждению кредитования. Они привели к тому, что только за два месяца (октябрь—ноябрь) рынок снизился в среднем на 25% по отношению к августу. При этом на фоне общего сокращения рынка объем выдач нецелевых потребительских кредитов в Почта-банке в октябре вырос на 12% по сравнению с выдачами начала года и на 13% в сравнении с сентябрьскими. В период высокой волатильности на рынке люди спешат взять кредит по привлекательной ставке. Реализуя отложенный спрос, клиенты хотят выполнить свои планы: сделать ремонт, оплатить учебу, поездку и т. д. Кроме того, интерес к заемным средствам стимулируется сезонными распродажами и предстоящими новогодними праздниками.

Вероятнее всего, тренд на сокращение рынка потребкредитования сохранится до конца года, несмотря на высокий сезон и большую востребованность кредитования со стороны населения. Ввиду ужесточения денежно-кредитной политики Банка России можно спрогнозировать, что в 2024 году рынок ждет охлаждение: объем продаж потребительского кредитования будет на уровне 15%. Помимо этого, произойдет подорожание кредитов до конечного потребителя.

В условиях ограничительных мер фокус сместится в сторону залогового кредитования — классических ипотечных кредитов на приобретение жилья, а также кредитов под залог движимого и недвижимого имущества. По нашим оценкам, в этом сегменте рост может достичь 5–7%, — прогнозирует директор департамента розничного кредитования Почта-банка Игорь Селезнев.

На фоне ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ, неоднократ-

ного роста ключевой ставки и новых регуляторных ограничений в части выдачи кредитов физлицам в четвертом квартале произойдет охлаждение рынка розничного кредитования. Его объемы продолжат рост, однако более умеренными темпами, а итоговые показатели продаж по году будут сформированы преимущественно объемами выдач в течение первых трех кварталов, говорят в ВТБ. В части потребительского кредитования объемы продаж ВТБ с начала осени сократились по сравнению с августовским пиком, когда клиенты стремились оформить кредиты до повышения ставок. До конца года спрос на необеспеченные кредиты продолжит снижаться в связи с мерами ЦБ по охлаждению рынка. Их влияние также приведет к уменьшению среднего чека по кредитам. В 2024 году ожидается снижение спроса и объемов выдач ипотеки примерно на треть, в том числе в связи с вероятным окончанием основных госпрограмм в июне, отмечают в ВТБ.

«После прироста розничного портфеля кредитов в текущем году (примерно на 21% по итогам года по банковской системе) в 2024 году ожидаем замедления до +7% из-за высоких ставок и регуляторных мер. Ипотечное кредитование будет развиваться благодаря льготным программам: ожидаем прироста кредитования на 11% (в сентябре объем выдач ипотеки по льготным программам на банковском рынке достиг 68%). Необеспеченное кредитование традиционно более чувствительно к уровню ставок: ожидаем замедления прироста портфеля по банковской системе с 15% в 2023 году до 2% в 2024 году», — говорит управляющий по анализу банковского и финансового рынков ПСБ Дмитрий Грицкевич.

А вот мнение на этот счет директора по кредитным продуктам Экспобанка Евгения Китаева: «Снижение ключевой ставки, которое рынок ожидает не ранее лета 2024 года, будет означать замедление инфляции, что будет позитивно воспринято потенциальными заемщиками и повысит интерес к потребительскому кредитованию. К тому же за период высоких ставок часть заемщиков улучшит свои показатели долговой нагрузки, и банки готовы будут предложить им кредит без обеспечения».

Восстановление прежних объемов будет зависеть от экономической ситуации в стране, уровня инфляции и дальнейших решений регулятора, подчеркивают в РНКО.

В следующем году банки, следуя логике регулятора, будут снижать объемы выдач необеспеченных потребительских кредитов, которые будут выдаваться по более высокой ставке, чем обеспеченные. Итоговый объем выдач потребительских кредитов в 2024 году будет зависеть в первую очередь от того, как скоро ключевая ставка перейдет к снижению.

Мария Иванова

МЕРЫ ПРОТИВ РИСКОВ

По данным Банка России, наибольший рост в 2023 году показал сегмент автокредитования (по итогам девяти месяцев задолженность выросла на 23,3%), что связано преимущественно с эффектом низкой базы 2022 года и накопленным отложенным спросом, увеличением предложения со стороны азиатских автопроизводителей на российском рынке, переориентацией дилерских сетей на китайские и отечественные бренды, расширением продаж автомобилей с пробегом, использованием параллельного импорта самосто́йтельно или через поставщиков.

Портфель необеспеченных кредитов рос медленнее других направлений розницы (+11,6%), что связано с существенным повышением ставок по кредитам при поднятии ключевой ставки и, как следствие, снижением спроса со стороны населения, а также ужесточением макропруденциального регулирования (в том числе

установление МПЛ, которые ограничивают долю выдач кредитов на личные и по кредитным картам заемщикам с высоким показателем долговой нагрузки), что привело к росту требований к кредитоспособности заемщиков со стороны банков и замедлению выдач.

Ипотечное кредитование, являющееся драйвером роста в 2022 году благодаря господдержке и снижению ключевой ставки, в 2023 году также показывает положительную динамику (+17,1% по итогам девяти месяцев). При этом Банк России, опасаясь накопления рисков в этом сегменте кредитования (расширения ипотеки на более рискованные группы клиентов, что отражается в последовательном ухудшении стандартов кредитования), расширил макропруденциальные надбавки к коэффициентам риска.

Мария Иванова

ЗАМЕДЛЕНИЕ И УЛУЧШЕНИЕ

Пресс-служба Банка России по просьбе «Ъ» подвела предварительные итоги регуляторных новаций-2023 и сообщила о планах регулятора на 2024 год.

Мы отмечаем некоторое замедление рынка потребительского кредитования. Если в мае—августе темп роста был 1,7–2,4% в месяц, то в сентябре он снизился до 1,5%, а в октябре — до 1,1% из-за роста ставок и ужесточения стандартов выдач ввиду в том числе повышения макропруденциальных надбавок и ужесточения МПЛ.

Но само по себе замедление недостаточно для снижения заурядности — здесь важно, чтобы показатели выдач улучшались, то есть кредиты выдавались бы людям с меньшей долговой нагрузкой. Здесь мы видим некоторое улучшение (см. цифры ниже), но требуется более длительный мониторинг, так как часть мер, в том числе ограничение выдач с ПДН 50–80%, только начала действовать.

В первую очередь мы видим явное улучшение качества выдач, что показывает эффективность инструмента макропруденциальных лимитов. Выдачи необеспеченных кредитов заемщикам с ПДН свыше 80% снизился с 36% в четвертом квартале 2022 года до 25% в третьем квартале 2023-го, то есть структура кредитования несколько

улучшилась, хотя ее качество все еще остается низким, так как почти 60% кредитов продолжает выдаваться людям, которые отдают на погашение кредитов больше половины своего дохода.

Просрочка не лучший показатель для полноценной оценки качества портфеля, так как она явно проявляется в случае какого-то шока или стресса, когда менее кредитоспособные граждане уже не могут обслуживать свои долги. Так, доля проблемных кредитов снизилась в 2023 году: на начало ноября доля NPL90+ в потребительском кредитовании составила 7,9% (в годовом выражении), но это обусловлено благоприятной макроэкономической ситуацией, ускоренным ростом кредитного портфеля (14,7% с начала года) и принятыми макропруденциальными мерами.

Положительную динамику также демонстрирует показатель NPL generation rate (отражает долю кредитного портфеля без просрочки). В третьем квартале он составил 4,3% (в годовом выражении), что ниже значений 2022 года (5–5,5%). В 2024 году Банк России для ограничения заурядности домохозяйств продолжит использовать макропруденциальные лимиты.

Записала Мария Иванова

Проверка на взрослость

— инструмент —

В стране выпущено уже не менее 5–6 млн детских дебетовых карт, и банки продолжают наращивать их выдачу. Чтобы оценить перспективы сектора, нужно ответить на три вопроса: зачем это нужно банкам, зачем это нужно родителям и, наконец, нужно ли это детям?!

До 13 и старше

Детская платежная карта — удобный инструмент для того, чтобы обучить ребенка навыкам ответственного обращения с деньгами, планирования расходов, защиты данных банковской карты, считает начальник управления карточных продуктов ПСБ Руслан Аминов. Сним согласно большинство родителей. Точных оценок рынка детских карт нет, но только «Сбер» выдал уже более 3 млн детских СберКарт. По некоторым оценкам, это около половины выпущенных детских карт.

Оформить такую карту может родитель, являющийся клиентом выбранного банка. Детские карты, как правило, выпускаются и обслуживаются бесплатно, бесплатно и большинство операций по ним, но банки могут брать деньги за дополнительные опции, например СМС-оповещения, напоминает Игорь Додонов, аналитик ФГ «Финам»: «При этом по детским картам может начисляться кэшбек, также они могут иметь другие бонусы, как и взрослые карты». Например, у «Сбера» за покупки начисляются бонусы «СберСпасибо» в размере 0,5% от стоимости покупки. Пользователи «Тинькофф Джуниор» могут получить до 30% от стоимости покупки по специальным предложениям у партнеров программы лояльности, до 2% — за оплату в онлайн-магазинах, 1% — за прочие покупки. А юные пользователи карт Альфа-банка могут зарабатывать на играх в специальном приложении.

Детские СберКарты оформляются для детей в возрасте от 6 до 13 лет включительно, при наступлении 14-летнего возраста карта становится Молодежной, тариф переключается



Оформить детскую карту можно на ребенка с 6 до 13 лет. Ответ «зачем» у каждого родителя свой

автоматически, объясняют принцип работы карт в пресс-службе «Сбера». А у Альфа-банка условия немного другие. «Карта как таковая не имеет срока. Когда ребенку исполняется 14 лет, мы предлагаем оформить личную самостоятельную карту. Но при этом карта, привязанная к счету родителя, остается: ребенок в одном приложении будет видеть и личную карту, и детскую

карту к счету мамы или папы», — рассказали в пресс-службе Альфа-банка.

Присмотр с ограничением

Контроль взрослых, конечно, никто не отменял. Ни одна организация не предоставляет доступа к кредитным средствам по детским картам. При этом родители могут устанавливать ограничения на траты или на опре-

деленный тип операций (например, запретить снимать наличные). Из своего приложения «СберБанк Онлайн» благодаря функции «Родительский контроль» взрослые могут настроить лимиты на покупки ребенка, посмотреть историю операций, сумму средств в «копилках». Также у родителей есть сервис «Совместные уведомления», чтобы наблюдать за тратами ребенка и его сбережениями. Уведомления приходят на номер телефона родителя после каждой проведенной операции по детской карте. У детей, как правило, есть свое приложение.

Однако взрослый контроль не работает на 100%. Конечно, семья отслеживает траты ребенка, а в банке действует те же системы мониторинга, что и у взрослых: они отслеживают операции по картам и при выявлении подозрительной активности блокируют эти действия. Но все же у банка нет инструментов, которые могли бы защитить ребенка от покупки, допустим, сигарет в недобросовестном магазине, который в истории отразится как условное ИП Иванов. Не ограничивает банк и поступление средств: кто угодно может пополнить счет переводом из другого банка по номеру карты ребенка.

То есть детская карта — это обычная дебетовая карта. И кредитная организация не несет ответственности за безопасность транзакций ребенка. «Насколько я знаю, дополнительной защиты от мошенничества по детским картам банки не предлагают. То есть детям нужно соблюдать те же правила безопасности, что и взрослым (никому не передавать карту, не хранить пин-код вместе с картой и никому не сообщать его, в случае потери карты сразу сообщить об этом родителям или в банк и т. п.)», — отмечает Игорь Додонов. Зачем такой инструмент родителям — понятно. Вы учите ребенка обращению с актуальной формой денег (бумажные уже мало кто использует), знакомите с банковскими продуктами, следите — хотя бы частично — за тем, куда ребенок тратит деньги.

Зачем он банкам, тоже можно догадаться: дело не столько в зароботке, хотя при оплате

детьми покупок картами банк получает эквайринговую комиссию, сколько в формировании базы лояльных клиентов, которые могут захотеть и в дальнейшем пользоваться услугами данного банка.

Однако, прежде чем оформить ребенку карту, стоит задуматься: а не рановато ли? Анна Искусных, психолог развития и привязанности, клиентцентрированный терапевт, предупреждает: «Часто в погоне за тем, чтобы привить ребенку самостоятельность как можно раньше, родители начинают обучать его пользоваться атрибутами взрослой жизни, когда он ввиду своей незрелости еще не готов к этому. Это касается в том числе финансовой грамотности и банковских карт как таковых».

Важно, чтобы ребенок созрел как когнитивно, так и эмоционально, уверена психолог. Дети при использовании карт должны уметь учитывать, сколько денег осталось на балансе, на что хватит, а на что — нет, как копить деньги на карте, и осознавать, откуда они там появляются. Ребенку хорошо бы к моменту открытия банковского продукта уметь справляться с неизбежными огорчениями, связанными с использованием этого инструмента, отмечает психолог.

«Например, если ребенок захочет купить игрушку, на которую средств на карте не хватит, он может капризничать, закатить истерику, потребовать, чтобы ему добавили денег, а это не входит в планы родителей. И ответственность здесь будет не на ребенке, а на родителе, которой не учел фактора зрелости, давая ребенку такой финансовый инструмент», — подчеркивает Анна Искусных.

То же самое касается потери карты: насколько ребенок может следить за своими вещами, помнить ли, что это финансовый документ, потеряв который можно лишиться денег и т. д.? У каждого ребенка свой возраст готовности, и тут нужно ориентироваться не на какие-то общие показатели и рекомендации, а на индивидуальные возможности и особенности ребенка.

Роман Спавленко

банк

«Мы намерены удвоить клиентскую базу в течение трех лет»

Уходящий 2023 год стал вызовом для банковского сектора, когда за короткий промежуток времени процентные ставки с низких уровней подскочили вверх. Как в таких непростых условиях наращивать клиентскую базу, трансформировать продуктовое предложение и зачем банкам открывать новые отделения в 2024 году, в интервью „Ъ-Банку“ рассказал первый вице-президент, член правления Газпромбанка **Алексей Попович**.

— тенденции —

— В начале этого года Газпромбанк ставил перед собой амбициозные цели, в частности нарастить розничную базу на 1 млн клиентов. Удалось ли достичь цели с учетом того, что год был очень непростым и условия продуктов приходилось корректировать вслед за изменениями ключевой ставки ЦБ?
— Уходящий 2023 год стал годом перемен и новых возможностей для банков. Мы видим несколько тенденций на рынке. Одна из главных — изменения на рынке кредитования. Ключевая ставка растет, соответственно, растет стоимость кредитов, происходит ужесточение регулирования потребительского кредитования. Является ли это тормозом с точки зрения развития розницы? Нет, банки к этому адаптируются, развивают залоговое кредитование. Цифровые технологии, искусственный интеллект позволяют нам за считанные дни адаптироваться к изменениям. Можно с уверенностью сказать, что рынок только разогнался. По прогнозам аналитиков, чистая прибыль российских банков в 2023 году может составить рекорд — 3 трлн руб. Мы также показываем хорошую прибыль. Видим большие перспективы

Уровень доверия клиентов к Газпромбанку является максимальным: мы ежемесячно увеличиваем портфель пассивов розничных клиентов более чем на 50 млрд руб.

в развитии нашего розничного бизнеса и чувствуем себя крепко по всем продуктам.
Мы продолжаем выдавать кредиты всех видов, но очевидно, что в текущей ситуации банки фиксируют растущий спрос клиентов на сберегательные продукты: вклады и накопительные счета. И уровень доверия клиентов к Газпромбанку является максимальным: мы ежемесячно увеличиваем портфель пассивов розничных клиентов более чем на 50 млрд руб. Это говорит о том, что клиенты нам доверяют, ведь доверие измеряется не просто их числом, но и объемом привлечения.
В конце 2022 года мы фиксировали 4 млн активных розничных клиентов — это практически удвоенное клиентской базы 2018 года, когда мы только начали развивать розничный бизнес в Газпромбанке. В этом году у нас уже 4,7 млн активных клиентов. В следующем году планируем увеличить базу более чем на 1 млн клиентов.
— Давайте поподробнее поговорим о кредитовании, и в частности об ипотеке. Банки фиксируют снижение выдач кредитов. По вашим наблюдениям, клиенты сейчас меньше интересуются кредитованием из-за высоких ставок или ужесточений требований со стороны банков?
— То, что мы наблюдаем сейчас на рынке кредитования, можно охарактеризовать как принятие новой реальности всеми участниками рынка. Спрос на кредиты все еще на высоком уровне. Изменения подталкивают банки перестраивать свои стратегии и искать баланс по одобрению лимитов, чтобы нагрузка на клиентов не превышала определенное значение, и следить за качеством своего формируемого портфеля на более коротких горизонтах. Кроме того, клиенты привыкли к низким ставкам и сейчас видят, как платежи поменялись — это ограничивает их аппетит к новым обязательствам. По нашим ожиданиям, все эти изменения совокупно привели к охлаждению рынка на 20–30% в зависимости от вида кредитного продукта.
Тем не менее потребности клиентов в кредитах сохраняются, в том числе в ипотеке. В ипотечном кредитовании, конечно, повлияли и рост ставок, и повышение размера первоначального взноса по кредитам: если ранее он был 10–15%, то сейчас 20–30% и выше. Но мы продолжаем кредитовать своих клиентов как на вторичном, так и на первичном рынке.

— Время высоких ставок — рост интереса к вкладам. Как это отражается на вашем портфеле? Есть ли сегодня тренд большего интереса к традиционным вкладам, чем к традиционным вкладам?
— Мы видим колоссальный спрос на наши сберегательные продукты — по вкладам и накопительным счетам предлагаем одни из лучших условий на рынке. Привлекательная доходность, капитализация процентов, прозрачные условия, возможность открыть вклад за несколько секунд в мобильном приложении — все это ценят наши клиенты.
Во время высоких ставок больший интерес вызывают традиционные вклады — портфель растет в первую очередь за счет них. Популярностью пользуются краткосрочные вклады на срок три-шесть месяцев. Почти 90% депозитов открывают и пролонгируют в дистанционных каналах: мобильном приложении или интернет-банке. Важно, что более 80% клиентских средств регулярно пролонгируются: клиенты просто фиксируют высокие ставки, а они сейчас на рынке действуют именно на сроки три-шесть месяцев, затем пролонгируют вклады. Накопительные счета также пользуются большой популярностью, но для других целей. Это мобильный

инструмент накопления, который позволяет получать процент на остаток каждый месяц или даже каждый день. Для больших же сумм клиенты предпочитают размещение во вкладах.
С начала года наш портфель вкладов и накопительных счетов розничных клиентов увеличился практически на 370 млрд руб. По итогам года мы ожидаем рекордный прирост: эта цифра превысит 450 млрд руб., чего ранее достигнуть не удавалось.
— У Газпромбанка есть вклад в юанях — пользуется ли он спросом? Являются такие вклады альтернативой традиционным евро и долларам или нет?
— Основной спрос приходится на рублевые вклады — для сбережений клиенты выбирают самые надежные и понятные валюты. В общем привлечение вклады в юанях занимают менее 1%. Мы видим, что от месяца к месяцу количество открываемых вкладов растет, особенно в сегменте премиальных клиентов. Но вряд ли доля вкладов в юанях будет существенной и сможет сравняться с рублевыми вкладами как у нас в банке, так и в целом по рынку.



— Насколько пользуется спросом инвестирование в драгметаллы, которое активно развивал банк в этом году?
— Тенденция спроса на инвестиции в драгметаллы в слитках в 2023-м была неоднозначной. В начале года наблюдался спрос на уровне среднемесячного от ажиотажного 2022 года, со второго квартала произошел некоторый спад интереса, а уже осенью спрос существенно вырос и вернулся на уровень начала 2023 года. Газпромбанк предлагает не только драгоценные металлы в слитках, но и банковские счета в драгметаллах, которые можно открывать прямо в мобильном приложении. На спрос влияют множество факторов, в том числе как геополитические, так и регуляторные изменения. Рынок слитков драгметаллов для физических лиц в России еще только формируется. Уверен, что растущая финансовая грамотность населения и улучшение продукта с нашей стороны позволят в ближайшем будущем увеличить спрос со стороны клиентов.
— В начале года вы планировали расширить перечень стран для переводов. В какие страны сейчас клиенты могут переводить свои средства?
— Мы успешно реализовали эту задачу: сегодня в мобильном приложении Газпромбанка есть возможность перевести средства как по номеру телефона, так и по номеру карты в семь стран СНГ, Турции и не только.
Год назад в офисах банка мы запустили переводы в юанях, а в этом году еще и в тенге, и в турецких лирах. Причем переводить можно на счет как физического, так и юридического лица. На сегодняшний день мы предлагаем переводы сразу в нескольких валютах: рублях, евро, лирах, тенге, юанях.
— Вы планировали достичь показателя 90% клиентских опера-

ций в мобильном банке. Насколько приблизился банк к этой цифре? И какие новые цели в отношении мобильного банка вы хотите поставить на 2024 год?
— В этом году мы очень серьезно работали над уровнем и скоростью сервиса в мобильном банке и количеством задач, которые можно в нем решать. Мы активно переводим операции «в цифру». Сейчас более 90% вкладов и более 70% кредитов оформляются онлайн. К стати, доля открытия вкладов могла быть и больше, но во многом сейчас рост сбережений идет за счет новых средств, а клиентам часто нужно физически принести деньги в банк. Пролонгация же проходит уже в дистанционных каналах.
К концу года мы планируем выйти на уровень 70% клиентских операций «в цифре», а в следующем году стремимся достигнуть целевого показателя. В планах также увеличить нашу активную аудиторию мобильного приложения к 2026 году до 8 млн человек за счет выпуска новых продуктов, роста количества совершаемых операций онлайн, а также привлечения новых сегментов пользователей и расширения наших экосистемных продуктов. Ранее мы запустили мобильного оператора «Газпромбанк Мобайл», приложение GorodPay для удобного пополнения транспортных карт и получения информации о льготах и проездах. В прошлом году появился GazpromPay — полностью российский универсальный платежный сервис с более чем 1,5 млн клиентов. В 2021 году была представлена мультисервисная подписка Газпром Бонус, которая два года подряд занимает лидирующие позиции в рейтинге Frank Research как наиболее выгодная подписка на российском рынке.
В целом все экосистемные сервисы Газпромбанка, включая Газпром

Бонус, представляют собой доступный и оперативный способ для каждого пользователя получать ежедневные выгоды в виде сэкономленных средств в семейном бюджете. Для банка создание экосистемы открывает возможность для расширения контактных точек с клиентами в их повседневной жизни. Через подписку есть возможность перейти на сайт партнеров и оформить их продукты, получить кешбэк, скидки от партнеров: в «Пятерочке» и «Перекрестке» можно получать до 50% кешбэка, за каждый литр топлива на АЗС «Газпромнефть» — 1,5 бонуса и т. д. В следующем году мы планируем последовательно расширять список нефинансовых предложений от партнеров для клиентов Газпромбанка.
— Недавно Газпромбанк заявил о масштабной трансформации сети отделений. Расскажите, пожалуйста, чем будут отличаться новые офисы от прежних? Насколько новый подход позволит увеличить продажи розничных продуктов, по вашим расчетам?
— Офис нового формата — это логичное продолжение эволюции офлайн-обслуживания Газпромбанка, новая глава развития нашего розничного бизнеса. Мы один из лидеров цифровой трансформации, так что открытие таких отделений — это логичный этап для банка.
Главная цель трансформации — создать атмосферу комфорта для наших клиентов. Это создание принципиально нового пространства и удобные зоны обслуживания. Можно точно сказать, что это не просто офис банка, а маркетплейс предложений его партнеров. Суть в том, что это инновационный и персонализированный подход к каждому клиенту, который, к стати, до этого был только у сегмента premium-banking. Каждый посетитель офиса такого формата самостоятельно выбирает удобное место для встречи с сотрудником, чтобы оформить продукт или получить тот или иной сервис. Весь офис — это полностью безбарьерная зона обслуживания, по сути, все отделение — это клиентская зона. Обслуживание в офисах преимущественно безбумажное. С помощью специальных информационных панелей, QR-кодов и простой электронной подписи клиенты могут самостоятельно найти нужный им продукт или услугу и быстро их

чтобы увеличить покрытие в текущих городах присутствия. В этих отделениях клиентам будут доступны все продукты Газпромбанка. Кроме отделений мы планируем развивать курьерскую доставку наших розничных продуктов — она уже действует более чем в 660 населенных пунктах страны. До 2026 года мы планируем охватить 1,3 тыс. населенных пунктов. Расширение географии офисов и каналов доставки совокупно с масштабированием наших экосистемных сервисов позволит нам в течение трех лет достичь базы 10 млн клиентов. В общем, у нас достаточно амбициозные планы.
— Поговорим о программах лояльности в карточном бизнесе. Какие карты пользуются особенным спросом у клиентов? Каковы планы по картам на 2024 год?
— Дебетовые карты — один из флагманских продуктов Газпромбанка. Если в начале года мы выдавали порядка 50 тыс. дебетовых карт, то в сентябре этот показатель уже превысил 100 тыс., а в ближайшее время мы намерены удвоить его и дойти до 200 тыс. Более 53% держателей наших дебетовых карт пользуются другими продуктами и услугами банка. По кредитным картам мы тоже совершили рывок и занимаем уже седьмую строчку рейтинга Frank RG. Что привлекает в наших картах? У нас четыре программы лояльности, которые клиент может сам менять в зависимости от своих целей в приложении банка раз в месяц: «Умный кешбэк» с кешбэком 5% в популярных шести категориях покупок, «Понятный кешбэк», программа для путешественников «Газпромбанк Travel» и совместная с «Аэрофлотом» программа «Аэрофлот Бонус». Все наши программы лояльности действуют на картах «Мир». Но также пользуются огромным спросом карты UnionPay, так как ими можно расплачиваться более чем в 150 странах.
Для премиальных клиентов есть специальная линейка карт с уникальными программами привилегий Газпромбанка «Спорт» и «Комфортное путешествие». «Спорт» мы запустили в прошлом году — это эксклюзивное предложение Газпромбанка, такого нет на российском рынке. За эту программу мы уже получили много наград от экспертного сообщества. Клиентам доступно бесплатное посещение ведущих фитнес-клубов, скидки на чекап здоро-

Привлекательная доходность, капитализация процентов, прозрачные условия, возможность открыть вклад за несколько секунд в мобильном приложении — все это ценят наши клиенты

оформить. Новый офис с удобным и понятным дизайном будет создавать больший комфорт: у сотрудников мобильные рабочие места с ноутбуками, в каждом отделении специальные переговорные комнаты, спокойная музыка, возможность купить кофе. Предусмотрены зарядки для телефонов, чувствуются приятные ароматы — к стати, созданные специально для Газпромбанка.
— Сколько таких отделений нового формата вы планируете открыть?
— В следующем году мы откроем более 30 отделений в 14 городах. Помимо этого, откроем более 50 микроофисов такого формата по России,

спортивные товары, питание и не только. Эта программа пользуется все большим спросом. Мы видим, что здоровый образ жизни набирает огромную популярность у премиального сегмента, то есть это реальный тренд последних лет.
— За счет чего в целом будут конкурировать банки в 2024 году?
— Буквально три-четыре года назад конкуренция на банковском рынке была вокруг ставок на продукты: кредиты, вклады, банковские карты. Сейчас процентные ставки у всех игроков практически выравнялись. Стало важно, что «под капотом». Сегодня клиент выбирает банк в первую очередь за удобство и скорость обслуживания, а также понятные условия продуктов. Для банков все острее встает вопрос, как лучше достучаться до клиента. Выигрывает тот, кто предлагает высокую скорость обслуживания, лучшие сервисы и технологии. Поэтому наша приоритетная задача как одного из лидеров рынка — постоянное совершенствование клиентских путей и создание лучшего клиентского опыта во всех наших сервисах и услугах.
Безусловно, многое зависит от политики ЦБ по ключевой ставке, ситуации в экономике в целом. Если ключевая ставка останется на текущем уровне, то тренды логично продолжатся: ограниченный спрос на кредитование и фокус на транзакционные и сберегательные продукты сохранятся. Как только ставка пойдет вниз, спрос на кредитование начнет восстанавливаться.
В 2024 году мы фокусируемся на развитии дистанционных каналов и экосистемного подхода как ключевого инструмента привлечения новых клиентов, продолжим трансформацию сети отделений. Кроме того, мы будем внимательно смотреть в сторону развития партнерских моделей обслуживания с другими игроками рынка и развивать легкий цифровой банкинг.
Записала Ольга Иванова



Концепция офиса нового формата, разработанная специально для Газпромбанка агентством Frishmann

Премиальный банкинг с доставкой

За последние два года направление Private banking в России серьезно изменилось. Клиенты стали осторожнее в инвестициях, а ценность личного общения с банкиром и его способность решить нестандартные вопросы стали еще важнее. Именно поэтому Сбербанк активно развивает сеть региональных офисов Private banking, а также разрабатывает уникальные инструменты на стыке личных и корпоративных финансов.

— сервис —

В российском банковском секторе растет относительно молодой сегмент обслуживания состоятельных клиентов Private banking. Его суть — персональный подход, доступ к эксклюзивным финансовым и инвестиционным инструментам. Помимо этого, клиентам Private banking предлагается помощь и в других сферах, не связанных напрямую с банковским обслуживанием.

Ближе к клиенту

Как отмечают эксперты Frank RG, становление рынка премиального обслуживания происходило в 2010–2012 годах, когда его участники выбирали собственные стратегии развития. Банки использовали разные подходы и самостоятельно трактовали уровень премиальности своих клиентов. В зависимости от финансовой организации «входной билет» мог различаться в разы — от 10 млн до 100 млн руб. При этом одни банки пошли по пути выделения Private banking в отдельное бизнес-подразделение с возможностью согласовать свой вопрос индивидуально с первым лицом банка. У других Private остался в рамках розничного подразделения, а кто-то решил внедрить это направление в структуру корпоративно-инвестиционного подразделения, поясняют эксперты.

Но общим трендом последних пяти лет на этом рынке является активная экспансия Private banking из Москвы и Санкт-Петербурга, где он изначально развивался, в другие крупные российские города. Например, один из лидеров премиального банковского обслуживания, Сбербанк, в ближайшие три года откроет отделения для клиентов HNWI (от англ. «High Net Worth Individuals» — «наиболее состоятельные люди») в городах-миллионниках, где находится около 85% клиентов Private banking.

С 2018 года Sber Private Banking начал формировать в регионах отдельную команду сотрудников с вы-

соким уровнем экспертизы и многолетним опытом в финансовой сфере, соответствующими ожиданиям состоятельных клиентов. Спустя три года было принято решение о развитии сети собственных офисов Private banking в крупнейших российских городах. Первым в марте 2022 года открылся офис Sber Private Banking в Санкт-Петербурге.

Подобная стратегия не отменяет масштабную цифровизацию и расширение каналов дистанционного обслуживания клиентов. Также в банковские алгоритмы постепенно включается искусственный интеллект, в том числе в обработку аналитики больших данных. При этом, уверяют в Сбере, удаленный сервис расширяет спектр и повышает качество оказываемых услуг. «Переходу в онлайн способствует развитие цифровых услуг для удаленного взаимодействия с клиентом, подтверждение операций и проведения сложно структурированных сделок. Однако работа банкира не привязана к конкретному региону. Ситуация, когда клиент находится в Магадане, а банкир — в Калининграде, абсолютно норма. Сервис доступен 24 часа в сутки, и при необходимости банкир может приехать в любую точку страны для решения личных вопросов. Мы абсолютно мобильны», — поясняют в Sber Private Banking.

Лицом к лицу

Многие клиенты, отмечают в Сбере, предпочитают личный контакт. Это дает возможность совмещать дистанционные каналы взаимодействия и персональное общение. В банке поясняют, что формирование собственной сети Private banking в виде физических офисов должно закрыть тот лаг, который определенное время существовал в этой сфере. Развитие сети в крупных городах позволит Сбере более детально анализировать специфику каждого региона как по отраслевой тематике, так и по менталитету. «Мы хотим, чтобы клиенты приходили к нам со своими индиви-



Многие клиенты Private banking предпочитают личный контакт и персональное общение в банковском офисе

дуальными потребностями и задачами, а мы со своей стороны готовы решать вопросы любой сложности», — подчеркивают в Sber Private Banking.

Эксперты и участники банковского рынка уверены, что для региональной экспансии сейчас наиболее подходящее время на фоне геополитической нестабильности и структурных изменений в мировой экономике. Сейчас при выборе финансовой организации у клиентов Private banking на первое место выходит уровень доверия к бренду в целом и конкретной экспертизе в частности. «Сбер всегда пользовался очень высоким доверием клиентов с точки зрения размещения капитала, при этом в 2022 году усилился тренд на человекоцентризм, когда банкир не просто подбирает необходимые финансовые инструменты, а становится надежным партнером в управлении делами семьи», — рассказывают в Sber Private Banking.

В банке поясняют, что нередко крупные региональные клиенты обслуживаются в московских центрах Private banking, но тем не менее часть из них предпочитает общаться «на местах». Важно, чтобы независимо от региона клиент мог получить доступ к полноценной линейке продуктов и услуг. Среди них — индивидуальные решения в части инвестиций и накоплений, построение частных долгосрочных страте-

гий с точки зрения формирования капитала, управление делами семьи и другие персональные инструменты. При этом с их помощью клиент может гораздо шире оценить Сбер не только с точки зрения отдельного сервиса Private banking, но и как единую экосистему, которая предоставляет дополнительные преимущества и привилегии, в частности собственную аналитическую, налоговую и юридическую экспертизу. Здесь работает большая команда персональных банкиров с 10–15-летним опытом в крупнейших финансовых организациях.

Еще одним преимуществом Sber Private Banking является внутренняя продуктовая фабрика, которая дает возможность сформировать уникальное решение для клиентов. Это в том числе инструменты, привязанные к доходности в рублях с валютной составляющей, позволяющие клиенту заедржировать его риски. Еще одним набирающим популярность инструментом являются smart-индексы — уникальные алгоритмически управляемые продукты, у которых нет аналогов на рынке. «И мы не стоим на месте, а максимально расширяем свои возможности, чтобы удовлетворить запрос всех клиентов по любым направлениям», — подчеркивают в Sber Private Banking.

Один из примеров помощи в решении нестандартной задачи —

проект по реконструкции старой казачьей станции Старочеркасская в Ростовской области, для того чтобы сохранить архитектурное и культурное своеобразие этой территории. На данный момент Sber Private Banking уже помог клиенту найти партнера, который провел полевое исследование для разработки концепции и дальнейшей стратегии развития проекта. После тщательного анализа клиент приобрел исторические руинированные объекты: здание кредитного товарищества, а также старые казачьи курени. В дальнейшем планируется организовать стратегическую сессию с привлеченными отраслевыми экспертами и продолжить реставрацию архитектурно-исторических памятников. В конечном итоге будет создана серия малых предприятий, которые помогут оживить историческое место и привлечь в проект соинвесторов.

Время новых вызовов

В то же время, как отмечают во Frank RG, обострение геополитической обстановки не могло не сказаться на финансовом состоянии клиентов Private-сегмента. По итогам 2022 года капитал клиентов HNWI, размещаемый во вкладах и инвестиционных инструментах в российских банках и инвестиционных компаниях, сократился на 21%, почти до 11 трлн руб. Основными

причинами снижения активов под управлением российских Private-банков эксперты называют перевод средств за рубеж, просадку инвестиционных портфелей на 25%, а также уход капитала в альтернативные инвестиции, например покупку драгметаллов или недвижимости. «Однако показатель удовлетворенности сервисом Private banking в России не снизился, а это значит, что высокий уровень профессионализма и клиентоориентированности позволяет банкам пережить даже самые тяжелые времена», — говорится в обзоре агентства.

Изменились, по оценке Frank RG, и основные запросы состоятельных клиентов. Внешние обстоятельства сместили фокус потребностей на удобство базовых банковских операций. С учетом изменившейся рыночной конъюнктуры банки адаптировали свои предложения под новые реалии. Например, активно растет спрос на услуги семейного офиса. В Sber Private Banking это не ограничивается привычными задачами, решаемыми на уровне консьержа. Все чаще появляются вопросы, связанные с обучением детей и семейным правом, налоговым и юридическим сопровождением или созданием личного фонда. Фактически банк работает на стыке личных и корпоративных финансов, что является редкостью для российского сектора Private banking, так что готов к любым вызовам.

При этом устойчивость российских банков в новых условиях подтверждают международные рейтинги. Так, Sber Private Banking получил две награды премии WEALTH Navigator Awards 2022 (ежегодная премия для лучших представителей индустрии частного банковского обслуживания, управления большими капиталами и смежных индустрий). Одна из них — в новой номинации «Банк-партнер в условиях идеального шторма».

Инвестиционный стратег УК «Арикапитал» Сергей Суверов отмечает, что стратегия Сбера оправдана. Несмотря на в целом низкий экономический рост в России, число состоятельных людей растет, в том числе в регионах. Таким клиентам нужны нестандартные финансовые продукты, позволяющие максимизировать доходность капитала по сравнению с депозитами и инвестициями в недвижимость. Поэтому потенциал роста сегмента Private banking в условиях ухода с рынка западных игроков огромный, полагают эксперты.

Ольга Матвеева

Точечные надежды

— акции —

Акции российских банков продолжают чувствовать себя лучше рынка в целом, но рост, даже по ликвидным бумагам, крайне неравномерный. Период сверхдоходов заканчивается. Эксперты полагают, что в будущем финансовые результаты банков уже не будут столь впечатляющими, как в этом году, и советуют инвесторам внимательно подходить к выбору бумаг для покупки.

По итогам десяти с половиной месяцев 2023 года индекс финансов Московской биржи прибавил 63,7% относительно уровней начала года, опередив индекс широкого рынка Мосбиржи, который, впрочем, тоже вырос существенно — на 49,1%.

Ожидания начала года были во многом консервативными, говорит старший аналитик «БКС Мир инвестиций» Елена Царева, но по мере того как банки начали раскрывать отчетность, стало видно, что динамика выручки хорошая, отчисления в резервы стабилизировались на нормальных, докризисных уровнях, поэтому ожидания инвесторов улучшились — отсюда опережающий относительно рынка в целом рост акций российских банков.

Если говорить о ликвидных акциях банков, то наилучший результат за этот период показали бумаги банка «Санкт-Петербург» (БСПБ). Они подорожали на 145%, хотя стоит отметить, что еще по итогам третьего квартала прирост был на уровне 190%. «БСПБ так и не смог закрыть последний дивидендный гэп, поскольку период сверхдоходов у этого банка закончился, остался лишь избыток капитала, который он распределяет в виде дивидендов», — объясняет такую динамику главный аналитик ИФК «Солид» Дмитрий Донецкий.

На втором месте по темпам роста бумаги «Сбера»: его как обыкновенные, так и привилегированные акции с начала января по середину ноября прибавили около 100%. «Сбер», безусловно, удивил инвесторов: он выплатил неожиданно большие,



исторически рекордные дивиденды — 25 руб. на акцию, что эквивалентно почти 200% чистой прибыли за прошлый год», — отмечает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Дмитрий Скрыбин.

Бумаги ВТБ и банка «Тинькофф» (расписки TCS Group) на этом временном отрезке отстали от индекса Мосбиржи, прибавив 47,1% и 34,8% соответственно. «ВТБ заявил, что не будет выплачивать дивиденды за текущий год, что могло стать причиной отставания», — говорит Дмитрий Скрыбин. Относительно низкие темпы роста котировок TCS он объясняет невозможностью распределить дивиденды (эммитент зарегистрирован в иностранной юрисдикции), а также попаданием банка в санкционный список США. Несмотря на отставания бумаг TCS от рынка, дела у компании идут хорошо: в этом году прогнозируется рекордная чистая прибыль в размере более 60 млрд

руб., — отмечает ведущий аналитик «Цифра брокер» Даниил Болотских.

«ВТБ забуксовал после выхода отчета за третий квартал», — говорит Дмитрий Донецкий. — А TCS Group пока не интересна участникам рынка, по крайней мере на Мосбирже, инвесторы ждут редомициляции эмитента, точнее, объявления списка экономически значимых организаций». В целом же, считает он, динамика рынка вполне понятна и обоснованна: бумаги тех банков, которые лучше всего адаптированы к росту ключевой ставки, пользуются большим спросом. «Пока мы видим, что лучше всех справляется Сбербанк, что выражается в росте чистой процентной маржи и стабильной динамике прироста кредитного портфеля», — поясняет аналитик. — ВТБ же уже растерял часть чистой процентной маржи, а Тинькофф имеет риски большего замедления роста кредитного портфеля, поскольку

у него самая значительная доля потребительских кредитов, которые сильнее всего страдают от роста ключевой ставки».

Говоря о перспективах рынка акций российских банков, эксперты настроены умеренно оптимистично. «Мы ожидаем замедления роста доходов банков уже в конце 2023-го и начале 2024 года: высокая ключевая ставка охлаждает спрос на кредиты, что должно вылиться в снижение темпов роста кредитных портфелей всех банков», — говорит Дмитрий Донецкий. Вместе с тем, полагает он, портфели наиболее качественных банков по-прежнему будут расти, и они смогут сохранить чистую процентную маржу на прежнем уровне, и в итоге в 2024 году сектор в целом не будет фаворитом у инвесторов, но отдельные идеи будут интересны.

«Банковский сектор в этом году ожидает рекордной прибыли более чем в 3 трлн руб., — говорит Дмитрий Болотских. — В следующем году прибыль, на наш взгляд, окажется ниже, но все равно будет выше 2 трлн руб. Это хороший результат для сектора, прежний рекорд располагается около 2,4 трлн руб. Поэтому считаем инвестиции в банковский сектор довольно оправданными, но стоит придерживаться селективного подхода — ситуация в каждом из банков уникальна».

Дмитрий Скрыбин видит два основных риска для банковского сектора, оба они так или иначе связаны с уровнем ключевой ставки ЦБ. Первый риск — это замедление или даже падение розничного и корпо-

ративного кредитования, некоторые признаки этого уже видны. Второй — возможное ухудшение качества кредитного портфеля из-за растущей долговой нагрузки и стоимости обслуживания долга, но этого эффекта пока не наблюдается.

Что касается конкретных бумаг, здесь опрошенные «Ъ-Банком» эксперты единодушны: все они в качестве фаворитов называют «Сбер» и TCS.

У Сбербанка, поясняет Дмитрий Донецкий, можно ожидать роста основных показателей в 2024 году: банк имеет низкий уровень стоимости риска и высокую чистую процентную маржу даже после роста ключевой ставки, при этом он может за год нарастить кредитный портфель в пределах 10%. Прогноз Дмитрий Донецкого по чистой прибыли «Сбера» на 2024 год — 1722 млрд руб., или 76 руб. на акцию.

«Сбер» — ключевой банк, показывает рекордные результаты, высокую рентабельность, имеет хороший потенциал, — говорит Елена Царева. — Кроме того, у банка всегда был качественный подход к формированию капитала, который дает возможность выплачивать в виде дивидендов 50% чистой прибыли и даже больше».

Акции «Сбера» по-прежнему интересны, банк вполне может заработать 1,5 трлн руб. чистой прибыли по итогам года, что дает ожидания дивидендных выплат в размере 33 руб. на акцию, а это соответствует 12-процентной дивидендной доходности, говорит Дмитрий Скрыбин. Даниил Болотских чуть менее оптимистичен: он ожидает от «Сбера» в этом году прибыли более 1,4 трлн руб., что соответствует дивидендным выплатам более 32 руб. на акцию, его целевая цена по бумаге — 300 руб.

В бумагах TCS Group, по мнению Дмитрия Донецкого, основная инвестиция заключается в так называемой принудительной редомициляции компании уже в российской юрисдикции. Ожидается, что банк сможет показать рост чистой прибыли, даже несмотря на замедление темпов

кредитования. У банка высокие темпы по коммиссионным доходам, а их доля в выручке приближается к 50%. К тому же после регистрации в российской юрисдикции банк сможет начать выплачивать дивиденды.

«Из интересных историй помимо «Сбера» мы выделяем бумагу TCS, компания торгуется на относительно низких мультипликаторах, но основным катализатором роста может стать редомициляция компании, что даст возможность выплачивать дивиденды», — говорит Дмитрий Скрыбин. — Хотя при выходе компании на биржу краткосрочно можно ожидать избыточного предложения бумаг на рынке и давления на цены, как это было с VK».

Даниил Болотских указывает на хороший темп роста бизнеса TCS Group: компания во втором квартале нарастила количество пользователей на 38% год к году, при этом рост клиентской базы еще не успел полностью отразиться на финансовых результатах бизнеса, что говорит в пользу дальнейшего роста бумаг, поясняет аналитик. Его целевая цена по этим бумагам — 3650 руб.

«Тинькофф» привлекателен не столько возможным возвращением к выплате дивидендов, говорит Елена Царева, сколько тем, что это перспективная финтех-история. Банк смог нарастить очень хорошую клиентскую базу, у него интересный клиентоориентированный подход с точки зрения продуктовой линейки и хорошая экспертиза в рознице и сегменте малого и среднего бизнеса, что дает ему конкурентное преимущество на этих рынках.

Кроме того, Елена Царева отмечает, что уже в этом году показывает хорошие финансовые результаты ВТБ, но на возврат к дивидендным выплатам по итогам 2023 года инвесторам рассчитывать не стоит — сейчас банк сосредоточился на наращивании капитала. «ВТБ, по нашему мнению, сможет вернуться к выплате дивидендов по итогам 2024-го, поэтому частному инвестору лучше сначала посмотреть, как будет развиваться ситуация», — советует аналитик.

Петр Рушайло

банк Вниз к вершине

Санкционный кризис не особенно сильно повлиял на регуляторный капитал российских банков. Средние и малые банки, в основном частные, даже оказались в выигрыше по ряду позиций, например в обслуживании внешнеторговых операций, что позволило им увеличить активы и получить прибыль. Пострадали принявшие основной удар кризиса крупнейшие банки, которые, по оценке экспертов, в ближайшей перспективе отыграют свои позиции в силу масштаба и более дешевого фондирования.

— **ревизия** —

● *Регуляторный капитал банка включает основной и дополнительный капитал. В свою очередь, основной капитал разделяется на базовый и добавочный капитал. Чем выше уровень капитала в принятой классификации, тем более устойчивы источники его формирования. Например, базовый капитал формируется в первую очередь уставным капиталом и эмиссионным доходом (то деньги, внесенные акционерами), резервным фондом, подтвержденной аудитором прибылью. Источники добавочного капитала включают бессрочные субординированные депозиты, привлеченные банком. А дополнительными капиталом формируются более волатильными источниками собственных средств, в частности текущей прибылью до ее подтверждения аудитором, субординированными депозитами ограниченной срочности, переоценкой стоимости имущества и рядом других.*

Промежуточный результат

По решению Банка России данные отчетности российских банков были закрыты в феврале 2022 года с началом «санкционного кризиса», публикации возобновились только в середине 2023-го. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» по просьбе „Ъ-Банка“ проанализировало влияние кризиса на динамику регуляторного капитала российской банковской системы, сравнив данные банковской отчетности на 1 февраля 2022-го и по итогам третьего квартала 2023-го.

Первое, что отмечают аналитики «Эксперт РА», — снижение доли десяти крупнейших банков в общем

объеме капитала российской банковской системы: если на 1 февраля 2022 года она составляла 74,2%, то на 1 октября 2023 года — 72,5%.

По мнению управляющего директора по валидации «Эксперт РА» Юрия Беликова, такое снижение отражает то, что основные убытки, связанные с кризисом, концентрировались на крупнейших банках, которые были в наибольшей степени им подвержены в силу своих конкурентных позиций, масштаба и диверсификации деятельности, внешних активностей. И эти банки, по крайней мере частично, отразили убытки от фактической потери дочерних организаций за рубежом, блокировки активов, что затормозило динамику их капитала. «Операции с нерезидентами на рынке производных финансовых инструментов были вогнаны в основном системно значимыми кредитными организациями, а там риски реализовались почти в полном объеме», — добавляет вице-президент Ассоциации банков России Алексей Войлуков.

После введения санкций, блокирования иностранных активов, запрета на участие в валютной торговле крупнейшие российские банки в 2022 году понесли большие потери, рассказывает доцент кафедры инфраструктуры финансовых рынков НИУ ВШЭ Андрей Столяров. В этих условиях те средние и небольшие банки, у которых не было финансовых проблем, смогли воспользоваться ситуацией и занять освободившиеся ниши, в частности, в обслуживании внешнеторговых операций, что позволило им существенно увеличить активы и получить прибыль.

Средних банков санкции коснулись меньше, говорит вице-прези-

дент Ассоциации российских банков Павел Неумывакин, особенно банков второй полусотни, основная масса которых частные банки, к тому же у них доля бизнеса, ориентированного на внешние рынки, в общем клиентском портфеле в среднем меньше, чем у крупнейших. И Большая часть этих средних банков, по его словам, до сих пор не под санкциями. «Также следует отметить, что в условиях жесткой конкуренции с крупнейшими финансовыми институтами средние банки научились быстро адаптироваться к новой реальности», — добавляет эксперт.

Прокторектор по научной работе Финансового университета Светлана Соляникова отмечает, что делать глобальные выводы из разделения банков на «топ-10 и все остальные», возможно, не совсем корректно: внутри десятки есть большая разница в показателях. Если обратиться к данному Банку России о динамике капитала российских банков за период с 1 января 2022 года по 1 сентября 2023 года, поясняет она, то видно, что только у одного из крупнейших этот показатель снизился (на 7,5% у ВТБ), динамика капитала остальных крупнейших банков была положительной. «Эти данные говорят о том, что основной вклад в снижение показателя концентрации регулятивного капитала сделала прежде всего динамика собственных средств ВТБ, второго по величине собственных средств в российском банковском секторе. «В силу сложившейся концентрации банковского капитала эффект масштаба при оценке влияния санкционных ограничений на крупнейшие банки нельзя не учитывать, но вряд ли можно согласить-

ся, что у этих банков кредитные или операционные риски были выше, чем у остальных банков», — заключает Светлана Соляникова.

В дальнейшем, по мнению «Эксперт РА», наиболее вероятны восстановление и дальнейший рост концентрации капитала в крупнейших банках. «В турбулентной операционной среде они по-прежнему будут получать наибольшую поддержку, а их конкурентные позиции будут безусловным преимуществом в условиях волатильности рыночных ставок и перетоков клиентов между кредитными организациями», — отмечает Юрий Беликов.

«Представляется, что по итогам 2023 года ситуация вернется на круги своя: крупные банки за счет более дешевого фондирования и эффекта масштаба продолжат вытеснять малые и средние банки с рынка», — прогнозирует Андрей Столяров. Более того, добавляет он, в российских условиях объективный процесс концентрации капитала будет ускоряться за счет отсутствия антимонопольной политики и низкого уровня конкуренции.

Светлана Соляникова соглашается, что банковский сектор будет развиваться по такому сценарию: именно системно значимые банки остаются основными субъектами государственной поддержки и регуляторных послаблений, у них больше возможностей обеспечивать свою ликвидность в рамках размещения временно свободных бюджетных средств, в рамках создаваемых собственных экосистем, предоставлять широкий спектр услуг клиентам, расширяя источники получения доходов.

Согласно статистике ЦБ, по итогам трех кварталов этого года рыночная доля топ-10 банков выросла по всем параметрам, кроме капитала, а по итогам 2023 года их прибыль составит более 70% прибыли всей банковской системы, что скажется и на динамике доли капитала, отмечает Павел Неумывакин. «Кроме того, отличие крупнейших банков от остальных кроется в том, что у них всегда есть возможность обратиться за помощью к государству при возникновении каких-либо существенных проблем, что мы и наблюдали в

начале этого года на примере ВТБ», — добавляет эксперт. «У крупнейших игроков выше маржа в силу эффекта масштаба и более дешевого фондирования, — говорит Алексей Войлуков. — Они также участвуют во всех программах господдержки и в целом более агрессивно кредитуют — в том смысле, что в большей степени утилизируют капитал».

Нормативные качели

Что касается нормативов достаточности капитала, здесь относительная динамика схожа: у крупнейших банков они в целом снизились, у банков средней величины — даже выросли, вопреки кризису.

По данным «Эксперт РА», на 1 февраля 2022 года медианные значения нормативов достаточности совокупного, базового и основного капиталов (Н1.0, Н1.1, Н1.2) по топ-10 кредитных организаций составляли 13,3%, 9,7% и 11,0% соответственно. На 1 октября 2023 года они снизились до 12,4%, 8,7% и 10,2%.

Крупнейшие игроки активно кредитовали под выкуп активов у иностранных и в рамках госпрограмм, выкупали с дисконтом доли в синдикациях у иностранных банков, рассказывает Алексей Войлуков, а рост активов, взвешенных с учетом риска, технически ведет к снижению расчетного соотношения капитала к активам. Также он отмечает, что с точки зрения регулирования в 2022 году были ролупуски буферов капитала и была предоставлена возможность их поэтапного формирования, а крупнейшие банки этой возможностью де-факто держат меньший запас капитала сверх норматива активно использовались: это позволяет больше зарабатывать.

Снижение достаточности капитала отражает не столько результаты стресса 2022 года, сколько утилизацию запаса достаточности капитала при продолжившемся активном росте кредитования (и соответствующий рост нагрузки на капитал) в первую очередь в ипотечном и потребительском сегментах розничного кредитного рынка, рассказывает Юрий Беликов. Таким образом, банки, с одной стороны, обеспечили себя сред-

несрочными и долгосрочными работающими активами. С другой стороны, после утилизации избытка достаточности капитала, направленной на максимизацию доходной базы, они вступают в период, когда на фоне общей закредитованности не только сократится спрос на заемные средства, но и возрастет рыночная дефолтность активов, которую и должен покрывать запас капитала.

В то же время показатели достаточности капитала банков средней величины выросли. По данным «Эксперт РА», на 1 февраля 2022 года медианные значения нормативов Н1.0, Н1.1, Н1.2 по топ-100 кредитных организаций составляли 16,7%, 11,3% и 13,0% соответственно, к 1 октября 2023 года они увеличились до 21,1%, 14,4% и 16,1%.

«Крупные банки, за редким исключением банков, имеющих мощную внешнюю поддержку акционера, всегда держали запас капитала над нормативом, которую системно значимые кредитные организации, на случай получения предписания регулятора или реализации иных рисков», — отмечает Алексей Войлуков.

Средние кредитные организации в период роста спроса на ипотечные и потребительские кредиты не могли рассчитывать на большой кусок пирога из-за ограниченной доступности длинного и устойчивого фондирования, менее разветвленных филиальных сетей, ограниченной поддержки, говорит Юрий Беликов. Но получив хорошие доходы от размещения большого объема свободной ликвидности по возросшим рыночным ставкам, а также доходы от переоценки иностранной валюты и валютнообменных операций, они сформировали буфер достаточности капитала. Это весьма неплохо для их устойчивости с учетом ожидаемого роста нормы потерь по кредитному риску и сжатия чистой процентной маржи, но в то же время это скорее негативная характеристика динамики показателей эффективности деятельности кредитных организаций в среднем, если рассматривать не только топ-10.

Петр Рушайло

Банки России. Основные показатели по величине регуляторного капитала (по состоянию на 1 октября 2023 года).										(Начало. Продолжение на стр. 22)											
Место по 01.10.2023	Наименование банка	Рег. номер	Величина регуляторного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Достаточность базового капитала (Н1.0)**	Величина базового капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине базового капитала на 01.10.2023	Достаточность зового капитала (Н1.1***)	Величина основного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине основного капитала на 01.10.2023	Достаточность основного капитала (Н1.2****)	Место по 01.10.2023	Наименование банка	Рег. номер	Величина регуляторного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Достаточность базового капитала (Н1.0)**	Величина базового капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине базового капитала на 01.10.2023	Достаточность зового капитала (Н1.1***)	Величина основного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине основного капитала на 01.10.2023	Достаточность основного капитала (Н1.2****)
1	ПАО Сбербанк	1481	5717205	13,03%	4481448	1	10,23%	4631448	1	10,57%	53	АО «МСП Банк»	3340	23309	29,98%	18540	55	23,85%	18540	55	23,85%
2	Банк ВТБ (ПАО)	1000	1661941	9,23%	1087346	2	6,02%	1555731	2	8,62%	54	АО «КОММЕРЦБАНК (ЕВРАЗИЯ)»	3333	22755	146,78%	19211	51	123,92%	19211	51	123,92%
3	Банк ГПБ (АО)	354	1040894	9,21%	706703	3	6,25%	891703	3	7,89%	55	АО «Мидзухо Банк (Москва)»	3337	22187	161,15%	20275	46	147,26%	20275	47	147,26%
4	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326	818159	12,74%	596708	4	9,30%	678141	4	10,57%	56	РНК «Платежный Центр» (ООО)	3166	20986	49,76%	15685	60	—	15685	60	—
5	АО «Россельхозбанк»	3349	602045	16,33%	316721	7	8,55%	372066	7	10,04%	57	АО «Банк Интеза»	2216	20925	49,41%	14796	64	35,21%	14796	64	35,21%
6	ПАО «Промсвязьбанк»	3251	525613	10,63%	400110	6	8,10%	427110	6	8,64%	58	ПАО «МЕТКОМБАНК»	2443	20831	24,47%	20418	45	24,02%	20418	46	24,02%
7	ПАО Банк «ФК Открытие»	2209	492267	18,32%	454827	5	16,94%	454827	5	16,94%	59	ООО «Фольксваген Банк РУС»	3500	20695	208,64%	19295	50	194,52%	19295	51	194,52%
8	АО «Райффайзенбанк»	3292	417721	37,55%	303186	8	27,39%	303186	9	27,39%	60	ПАО АКБ «АВАНГАРД»	2879	20680	21,30%	15074	63	15,65%	15074	63	15,65%
9	ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	1978	392483	12,13%	255206	9	7,89%	314107	8	9,71%	61	АО КБ «Солидарность»	554	20319	21,78%	19156	53	20,61%	19156	54	20,61%
10	ПАО «Совкомбанк»	963	307182	11,91%	229880	12	8,81%	269044	10	10,44%	62	АО «СМБСР Банк»	3494	18705	119,82%	14381	67	92,12%	14381	67	92,12%
11	АО Юникредит Банк	1	278665	39,25%	252001	10	36,04%	252001	11	36,04%	63	«БНП ПАРИСА БАНК» АО	3407	18689	157,48%	15929	59	134,22%	15929	59	134,22%
12	АО «Банк ДОМ.РФ»	2312	263214	15,46%	239428	11	14,07%	239428	12	14,07%	64	ПАО КБ «Центр-инвест»	2225	18017	14,05%	14160	68	11,19%	14160	68	11,19%
13	ПАО РОСБАНК	2272	245924	14,87%	171764	13	10,40%	212990	14	12,89%	65	ПАО СКБ Приморья «Примсобоцбанк»	2733	17608	14,12%	14059	69	11,27%	14059	69	11,27%
14	АО «Тинькофф Банк»	2673	242233	15,70%	168028	14	10,89%	233969	13	15,17%	66	АО БАНК «СНБ»	588	17576	21,36%	15108	62	18,48%	15108	62	18,48%
15	Банк «ВБРР» (АО)	3287	177435	13,25%	—	—	—	—	—	—	67	КБ «Кубань Кредит» ООО	2518	17357	13,78%	15173	61	12,11%	15173	61	12,11%
16	АО «БМ-Банк»	2748	172844	51,51%	54595	23	16,27%	62595	23	18,65%	68	ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»	3290	17239	99,32%	16657	57	95,97%	16657	57	95,97%
17	ПАО «Банк «Санкт-Петербург»	436	168542	22,21%	116063	15	15,35%	116063	15	15,35%	69	АО «Банк Кредит Саисс (Москва)»	2494	16998	178,66%	16897	56	177,59%	16897	56	177,59%
18	АО «АБ-РОССИЯ»	328	122833	10,50%	94941	17	8,13%	106941	16	9,15%	70	Банк «Левобережный» (ПАО)	1343	16677	14,30%	13790	70	11,84%	13790	71	11,84%
19	АО КБ «Ситибанк»	2557	101475	67,66%	99571	16	66,40%	99571	17	66,40%	71	АО «Тойота Банк»	3470	15613	31,70%	14765	65	29,98%	14765	65	29,98%
20	ПАО «АК БАРС» БАНК	2590	98508	14,67%	63047	22	9,41%	63047	22	9,41%	72	АО «БКС Банк»	101	15281	19,48%	8002	87	10,20%	12873	72	16,41%
21	НКО НКЦ (АО)	3466	98368	—	86778	18	—	86778	18	—	73	КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)	3354	15271	10,48%	14716	66	9,88%	14716	66	9,88%
22	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ПАО)	2110	98144	37,43%	—	—	—	—	—	—	74	Креди Аграрий КИБ АО	1680	15107	125,10%	3759	129	33,57%	3759	133	33,57%
23	АО АКБ «НОВИКОМБАНК»	2546	90060	12,22%	65412	21	8,88%	70412	20	9,56%	75	АО «МБ Банк»	3396	14764	29,60%	10085	77	20,30%	10085	81	20,30%
24	ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	2275	87303	13,26%	71355	19	10,90%	71355	19	10,90%	76	Банк СОЮЗ (АО)	2307	14703	13,15%	12473	71	11,18%	13973	70	12,53%
25	РНКБ Банк (ПАО)	1354	86239	20,94%	70338	20	17,10%	70338	21	17,10%	77	АО «Банк Финсервис»	3388	13745	19,07%	6929	91	9,61%	10379	79	14,40%
26	АО «Почта Банк»	650	71878	11,80%	48198	25	7,91%	59898	25	9,83%	78	ПАО «ЧЕЛЯБИНСКБАНК»	493	13345	26,03%	11084	73	21,99%	11084	74	21,99%
27	ПАО «МТС-Банк»	2268	69739	13,44%	52486	24	10,11%	57486	26	11,08%	79	АО «СЭБ Банк»	3235	13230	292,61%	12135	72	269,44%	12135	73	269,44%
28	АО «СМП Банк»	3368	67102	20,21%	47820	26	14,57%	52820	27	16,10%	80	АКБ «Держава» ПАО	2738	13179	14,27%	9911	78	10,73%	11006	76	11,92%
29	ООО «ЖФ Банк»	316	62054	19,24%	42667	27	13,02%	62054	24	18,94%	81	ББР Банк (АО)	2929	13056	14,50%	9681	79	10,79%	9681	82	10,79%
30	АО «ОТП Банк»	2766	51259	24,53%	41330	28	19,82%	41330	28	19,82%	82	АКБ «ФОРА-БАНК» (АО)	1885	12963	13,98%	9233	81	9,99%	10402	78	11,26%
31	АйСиБиСи Банк (АО)	3475	47894	29,15%	26298	37	16,01%	26298	40	16,01%	83	«СДМ-Банк» (ПАО)	1637	12612	16,46%	10787	75	14,18%	10787	77	14,18%
32	АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)	2306	46478	15,89%	38015	29	13,00%	38015	29	13,00%	84	АО «Тольяттиимбанк»	2507	11757	48,03%	11070	74	45,24%	11070	75	45,24%
33	НКО АО НРД	3294	40760	57,23%	27464	34	—	27464	37	—	85	АО АКБ «ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК»	2402	11344	26,34%	10275	76	24,63%	10275	80	24,63%
34	ПАО Банк ЗЕНИТ	3255	37853	15,68%	26648	35	11,08%	26648	38	11,08%	86	АО «Дальневосточный банк»	843	11115	26,67%	9329	80	22,76%	9329	83	22,76%
35	АКБ «БЭНК ОФ ЧАЙНА» (АО)	2309	36359	21,12%	16199	58	9,41%	16199	58	9,41%	87	ПАО «ЧЕЛИНДБАНК»	485	11065	16,83%	9215	82	14,34%	9215	84	14,34%
36	АО «Экспобанк»	2998	35448	18,84%	24797	40	13,25%	30642	32	16,37%	88	ООО «Банк Точка»	3545	10800	22,60%	4895	115	10,24%	8395	89	17,57%
37	ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	2440	34978	13,65%	23284	41	9,09%	28980	33	11,32%	89	ООО НКО «Мобильная карта»	3522	10535	36,86%	69	343	—	69	343	—
38	ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) АО	2495	34519	63,25%	28091	31	51,49%	2809													

банк

Банки России. Основные показатели по величине регуляторного капитала (по состоянию на 1 октября 2023 года).

(Продолжение. Начало на стр 21)

Таблица подготовлена «Эксперт РА» специально для „Ъ“

Место на 01.10.2023	Наименование банка	Рег. номер	Величина регуляторного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Достаточность капитала (Н1.0)**	Величина базового капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине базового капитала на 01.10.2023	Достаточность базового капитала (Н1.1****)	Величина основного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине основного капитала на 01.10.2023	Достаточность основного капитала (Н1.2****)
100	ПАО Банк Синара	705	8166	11,02%	6016	98	8,28%	6788	95	9,34%
101	ООО «Чайна Констракшн Банк»	3515	8125	46,87%	7581	89	43,73%	7581	92	43,73%
102	«Банк «МБА-МОСКВА-ОСО»	3395	8112	41,75%	7059	90	36,98%	7059	94	36,98%
103	«Русьинвестбанк» (ООО)	3293	8060	115,34%	7726	88	110,57%	7726	91	110,57%
104	ПАО АКБ «Приморье»	3001	7352	20,06%	5816	102	16,11%	5816	105	16,11%
105	«Натиксис Банк АО»	3390	7347	281,23%	1989	164	76,13%	1989	166	76,13%
106	ООО КБ «АРЭСБАНК»	2914	7253	23,70%	4300	121	14,05%	7210	93	23,56%
107	ПАО «НБД-Банк»	1966	7169	18,48%	5846	101	15,25%	5846	104	15,25%
108	Банк «РЕСО Кредит» (АО)	3450	7059	19,97%	5538	108	15,67%	5538	111	15,67%
109	КБ «ЭНЕРГОТРАНСБАНК» (АО)	1307	7013	29,21%	5892	100	24,76%	5892	103	24,76%
110	ООО «МБ РУС Банк»	3473	6981	44,33%	6274	97	39,84%	6274	101	39,84%
111	ООО НКО «ЮМани»	3510	6924	65,91%	5685	104	—	5685	107	—
112	АКБ «Энергобанк» (АО)	67	6722	30,73%	5664	105	25,94%	5664	108	25,94%
113	Джей энд Ти Банк (АО)	3061	6653	39,23%	6653	93	39,23%	6653	97	39,23%
114	ООО «КЭБ ЭйнЭнБи Банк»	3525	6485	25,25%	5542	107	21,58%	5542	110	21,58%
115	НКО ЦК «СПБ Клиринг» (АО)	3539	6475	—	6475	94	—	6475	98	—
116	ЦМРБанк (ООО)	3531	6349	39,89%	6349	96	39,89%	6349	100	39,89%
117	АО «Денизбанк Москва»	3330	6316	18,77%	4113	124	12,22%	4113	127	12,22%
118	АО «ИШБАНК»	2867	6092	20,45%	5180	113	17,39%	5180	115	17,39%
119	ПАО «АКИБАНК»	2587	6017	39,56%	5440	109	37,17%	5440	112	37,17%
120	Азия-Инвест Банк (АО)	3303	5905	19,33%	4569	118	14,96%	4569	121	14,96%
121	АО МС Банк Рус	2789	5802	34,32%	5302	110	31,36%	5802	106	34,32%
122	АО АКБ «Алеф-Банк»	2119	5797	26,12%	5182	112	23,35%	5182	114	23,35%
123	Эс-Би-Ай Банк ООО	3185	5721	41,40%	5107	114	36,96%	5107	116	36,96%
124	Банк «КУБ» (АО)	2584	5696	13,31%	4818	117	11,39%	4818	119	11,39%
125	АКБ «Ланта-Банк» (АО)	1920	5656	28,65%	4282	123	22,43%	4282	125	22,43%
126	АО «Яндекс Банк»	3027	5583	93,85%	3455	136	58,07%	3955	128	66,48%
127	АО «БАНК СГБ»	2816	5573	16,71%	3462	135	10,47%	4712	120	14,25%
128	АКБ «Алмаэргиэнбанк» АО	2602	5532	14,40%	3519	132	9,26%	4927	117	12,97%
129	АО «РЕАЛИСТ БАНК»	1067	5528	12,83%	5299	111	12,30%	5299	113	12,30%
130	КБ «Москоммерцбанк» (АО)	3365	5468	23,26%	3394	137	14,45%	3394	138	14,45%
131	АО «НС Банк»	3124	5214	22,36%	2619	152	11,35%	3229	139	13,99%
132	«ЗИРАТ БАНК (МОСКВА)» (АО)	2559	5147	47,15%	4444	120	40,93%	4444	123	40,93%
133	АО Банк «ПСКБ»	2551	5014	20,65%	2794	147	11,64%	4157	126	17,32%
134	АО КБ «Хлынов»	254	4972	14,31%	4292	122	12,40%	4292	124	12,40%
135	«Коммерческий Индо Банк» ООО	3446	4792	138,49%	3849	126	111,24%	3849	130	111,24%
136	АО «Ури Банк»	3479	4696	36,06%	4533	119	34,80%	4533	122	34,80%
137	АО КБ «Модульбанк»	1927	4674	20,18%	2859	146	12,34%	2859	148	12,34%
138	ООО «банк Раунд»	2506	4674	24,02%	3862	125	19,85%	3862	129	19,85%
139	Банк ИПБ (АО)	600	4481	14,52%	3814	127	12,57%	3814	131	12,57%
140	ООО «АТБ» Банк	2776	4448	44,16%	1990	163	19,76%	1990	165	19,76%
141	АО КБ «РУСНАРБАНК»	3403	4090	10,68%	3806	128	9,94%	3806	132	9,94%
142	МОРСКОЙ БАНК (АО)	77	4004	21,27%	2586	153	13,88%	2586	153	13,88%
143	АО КБ «Пойдеи»	2534	3975	17,32%	3514	133	15,32%	3514	136	15,32%
144	ООО «Ю Би Эс Банк»	3463	3747	107,24%	3747	130	107,24%	3747	134	107,24%
145	ПАО «РосДорБанк»	1573	3696	12,22%	3200	138	10,58%	3200	140	10,58%
146	АО Банк «Развитие-Столица»	3013	3630	45,44%	3157	139	39,53%	3157	141	39,53%
147	ООО «Инбанк»	1829	3593	14,62%	3593	131	14,62%	3593	135	14,62%
148	ПАО «БыстроБанк»	1745	3579	15,60%	3474	134	15,14%	3474	137	15,14%
149	АО КБ «ЮНИСТРИМ»	3467	3484	34,87%	2873	145	28,75%	2873	147	28,75%
150	АО КБ «Урал ФД»	249	3476	19,36%	2791	148	15,60%	2791	149	15,60%
151	АО «НК Банк»	2755	3433	31,13%	2990	143	27,11%	2990	145	27,11%
152	АО «БАНК ОРЕНБУРГ»	3269	3339	19,92%	3046	142	18,42%	3046	144	18,42%
153	АКБ «Форштадт» (АО)	2208	3318	24,70%	3094	141	22,89%	3094	143	22,89%
154	АО НОКССБАНК	3202	3251	24,54%	2955	144	22,32%	2955	146	22,32%
155	АО «Банк Акцент»	567	3211	14,51%	2749	150	12,62%	2749	151	12,62%
156	ООО «Голдман Сакс Банк»	3490	3139	33,63%	3139	140	33,63%	3139	142	33,63%
157	АО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»	2880	2951	25,55%	2753	149	23,83%	2753	150	23,83%
158	АО «Банк ФИНАМ»	2799	2898	38,91%	2248	157	30,18%	2248	158	30,18%
159	АО «ГОРБАНК»	2982	2835	73,87%	2632	151	—	2632	152	71,47%
160	ПАО Банк «АЛЕКСАНДРОВСКИЙ»	53	2731	14,57%	2212	158	12,06%	2212	159	12,06%
161	АО «РФК-банк»	3099	2684	55,37%	2118	160	43,68%	2288	156	47,19%
162	АО «ГУТА-БАНК»	256	2670	100,99%	2540	154	99,24%	2540	154	99,24%
163	АО «Углеметбанк»	2997	2648	45,81%	1539	179	27,39%	1539	182	27,39%
164	ООО «Унифонбанк»	3416	2612	251,60%	2385	155	229,78%	2385	155	229,78%
165	АКБ «СЛАВИЯ» (АО)	2664	2561	24,05%	1351	190	12,69%	1596	180	14,99%
166	Прив.-Внешторгбанк (ПАО)	212	2340	13,38%	1836	169	10,55%	1836	171	10,55%
167	Банк «ИТУРУП» (ООО)	2390	2276	27,91%	2049	161	25,23%	2049	162	25,23%
168	АО «Банк БУФ»	3138	2267	23,70%	1848	167	19,32%	2187	160	22,87%
169	ООО «НКО «Вестерн Юнион ДП Восток»	2726	2263	62,72%	2263	156	—	2263	157	—
170	АО «Солид Банк»	1329	2263	16,50%	1214	196	8,87%	1504	184	10,99%
171	АО «КОШЛЕВ-БАНК»	3300	2255	13,44%	1643	176	9,79%	2003	164	11,94%
172	ООО КБ «ГТ банк»	665	2254	48,10%	2034	162	43,42%	2034	163	43,42%
173	ЮГ-Инвестбанк (ПАО)	2772	2197	22,65%	1700	173	18,12%	1700	176	18,12%
174	ООО «Первый Клиентский Банк»	3436	2157	26,65%	1969	165	24,33%	1969	167	24,33%
175	Банк «Снежинский» АО	1376	2129	22,67%	2129	159	22,67%	2129	161	22,67%
176	ООО КБЗР «Банк Казани»	708	2125	13,91%	1557	178	10,35%	1902	169	12,64%
177	ООО «ФИН Банк»	1143	2122	20,28%	1399	186	13,37%	1606	179	15,35%
178	«Национальпромбанк» (АО)	3077	2107	20,49%	870	214	9,08%	870	215	9,08%
179	АО «Кузнецкибизнесбанк»	1158	2080	20,84%	1704	172	17,41%	1704	175	17,41%
180	ПАО «НИКО-БАНК»	702	2035	15,93%	1823	170	14,31%	1823	172	14,31%
181	ООО «Хакасский муниципальный банк»	1049	2034	31,73%	1444	185	23,05%	1444	189	23,05%
182	АО «Б-Капитал»	575	1992	117,04%	1922	166	119,06%	1922	168	119,06%
183	«Банк Кремлиевский»-ООО	2905	1941	50,69%	1502	181	39,22%	1502	185	39,22%
184	ПАО «Норвик Банк»	902	1906	11,88%	1673	174	10,62%	1673	177	10,62%
185	КБ «РБА» (ООО)	3413	1882	117,46%	1847	168	115,31%	1847	170	115,31%
186	НКО ЦК РДК (АО)	3540	1874	—	1774	171	—	1774	174	—
187	КБ «Гарант-Инвест» (АО)	2576	1803	18,96%	1324	193	13,92%	1803	173	18,96%
188	ПАО УКБ «Новобанк»	1352	1792	34,19%	1521	180	30,04%	1521	183	30,04%
189	КБ «Крокус-Банк» (ООО)	2682	1787	75,57%	1644	175	69,55%	1644	178	69,55%
190	АО БАНК «МОСКВА-СИТИ»	3247	1750	57,44%	1472	184	48,31%	1472	188	48,31%
191	АО «Датабанк»	646	1733	14,97%	1480	182	12,80%	1480	186	12,80%
192	АО «ГЕНБАНК»	2490	1670	4,36%	829	219	2,16%	829	220	2,16%
193	АО «ПроБанк»	3296	1661	66,19%	651	237	26,56%	651	238	26,56%
194	ООО КБ «СИНКО-БАНК»	2838	1648	36,36%	869	215	19,16%	869	216	19,16%
195	«СИБСОЦБАНК» ООО	2015	1640	19,99%	1568	177	19,16%	1568	181	19,16%
196	АКБ «Трансстройбанк» (АО)	2807	1597	14,44%	1157	198	10,46%	1157	198	10,46%
197	ПАО «Банк «Екатеринбург»	3161	1584	65,63%	1387	187	58,34%	1387	190	58,34%
198	ООО КБ «РостФинанс»	481	1556	16,01%	1340	192	13,89%	1340	194	13,89%
199	АО «МТИ Банк»	1052	1528	31,82%	1102	202	—	1102	202	22,95%
200	АО «Сити Инвест Банк»	3194	1522	37,55%	548	258	13,52%	548	259	13,52%
201	ПАО БАНК «СИАБ»	3245	1517	23,13%	819	222	12,49%	819	223	12,49%
202	АО «Газэнергобанк»	3252	1515	1,72%	1386	188	1,57%	1386	191	1,57%
203	АКБ «ТЕНДЕР-БАНК» (АО)	2252	1496	25,86%	1232	195	21,30%	1232	196	21,30%
204	КБ «СТРОЙЛЕСБАНК» (ООО)	2995	1487	37,42%	1350	191	34,79%	1350	193	34,79%
205	ООО «Америкэн Экспресс Банк»	3460	1478	184,66%	1478	183	—	1478	187	184,66%
206	АО УКБ «Белгородсоцбанк»	760	1440	42,72%	1370	189	40,77%	1370	192	40,77%
207	КБ «Новый век» (ООО)	3417	1438	47,51%	830	218	27,42%			

банк

«Мы открываем новые каналы»

Председатель комитета Госдумы по финансовому рынку **Анатолий Аксаков** рассказал „Ъ-Банку“ о работе над совершенствованием российской финансовой системы и об ответах на вызовы времени.

— мнение —



ИГОРЬ МИЛЮКОВ

● Анатолий Аксаков родился в 1957 году в поселке Ермולהво Кумертауского района Башкирской АССР, окончил экономический факультет МГУ имени Ломоносова, кандидат экономических наук. С 1999 года по настоящее время — депутат Государственной думы РФ (ГД), с 2016 года — председатель комитета ГД по финансовому рынку. Председатель совета банковской ассоциации «Россия». Член правления Российской союза промышленников и предпринимателей. Член президиума партии «Справедливая Россия». Научный руководитель кредитно-экономического факультета Финансового университета при правительстве РФ. Член Национального финансового совета Банка России.

«Жаловаться идут в основном по поводу внешних расчетов»

— **Каково, с вашей точки зрения, общее состояние российской банковской системы?**

— Если посмотреть на статистику — развивается очень успешно. Объем прибыли рекордный: ожидается больше 3 трлн руб. по итогам года, иногда даже критикуют и депутаты, и Центральный банк, и правительство за то, что столь благоприятные условия созданы для банков, что они даже в условиях санкций так зарабатывают. Но думаю, что это как раз показывает эффективность работы ЦБ и правительства, которые смогли предпринять шаги, позволившие нашей финансовой системе выдержать прессинг, санкционные ограничения. И продолжать активное внедрение новых цифровых технологий, которые как раз и позволяют эффективно оказывать банковские услуги, зарабатывать на этом.

— **Эта рекордная прибыль с роль в основном связана, какова здесь роль регуляторных послаблений Центробанка?**

— Прибыль растет прежде всего в связи с хорошими темпами роста кредитования — очевидно, что чем больше выдается кредитов, тем больше на них зарабатываете. Но, разумеется, и послабления Банка России играют роль, переоценка активов тоже ведет к росту прибыли.

— **Тогда логичный вопрос: не пора ли отменить послабления?**

— Постепенно Центробанк это делает и, кроме того, усиливает регуляторную нагрузку, например сдерживая потребительское кредитование.

— **Каковы основные проблемы банков, на что они вам жалуются?**

— Жаловаться идут в основном по поводу внешних расчетов. Все наши крупнейшие банки попали под санкции, и очевидно, что у них возникли сложности прежде всего в обслуживании внешнеторгового товарооборота. Даже банки дружественных стран зачастую неохотно и с задержками проводят платежи и расчеты, хотя формально никто их не обязывает чинить препятствия. Собственно, это сейчас в фокусе нашей работы — попытаться посопоставить решению подобных проблем.

— **А что в этом плане может сделать российский законодатель? И что делает?**

— Мы открываем новые каналы. Например, по присутствию иностранных кредитных организаций в России. Сейчас, и всегда так было, у нас в стране работают только дочерние банки иностранных финансовых организаций — это российские юрисдикции. Теперь

мы открываем доступ к такой работе и филиалам иностранных банков, причем мы уже получаем сигналы от иностранных банков из дружественных стран, что они готовы это делать, что они хотели бы проводить операции и взаимодействовать с российскими банками. Другое дело, что они дают понять, что одновременно они с удовольствием бы взяли на себя обслуживание российских компаний. Поэтому к данному вопросу надо подходить очень аккуратно, чтобы не навредить российским банкам. Стране нужна здоровая, независимая финансовая система.

Второе направление, в котором мы работаем для решения проблемы расчетов, — открытие корсчетов российских банков в иностранных. Уже внесены изменения в законодательство, которые позволили открывать корсчета малым банкам с базовой лицензией — этот процесс сейчас идет, хотя и не так просто, как хотелось бы, поскольку Запад оказывает давление в данном вопросе, всячески препятствует.

— **И как вы намерены решать этот вопрос?**

— Полагаю, что необходимо в рамках саммита БРИКС, который пройдет в следующем году в Казани, договориться о системе международных расчетов. Вполне возможно даже, что надо будет вообще создавать собственные принципы финансового взаимодействия и банковского регулирования, отказаться во многом от Базельского стандарта, перейти на те стандарты, которые мы считаем более приемлемыми для банков наших стран. Сохраняя при этом, конечно, базовые подходы: требования к достаточности капитала, к прозрачности банков. При этом мы, конечно, рассчитываем на цифровой рубль, который в 2025 году уже может стать валютой международных расчетов, и на цифровые финансовые активы. В ближайшее время мы внесем в Госдуму законопроект, который позволяет использовать ЦФА, обеспеченные, например, зерном или золотом, как средство расчетов на международном рынке.

«Прежняя банковская система управлялась на основе влияния банковской системы США»

— **А «Базель» чем не устраивает и как его предполагается менять с учетом сохранения требований по капиталу и прозрачности?**

— Пока все реальные планы изменений скорее косметические. Но надо будет внимательно посмотреть документы, все проанализировать, прежде чем говорить о подходах к фундаментальному изменению этого документа — как для России, так и для БРИКС в целом. В БРИКС вошло уже 11 стран, в том числе крупные. И очевидно, что формирование такой мощной коалиции должно привести к формированию новых правил работы банковской системы. Мы же понимаем, что прежняя банковская система в значительной степени управлялась, во-первых, на основе «Базеля», а во-вторых, на основе мощного влияния банковской системы США. И есть понимание, что это мощное влияние банковской системы США используется в политических целях.

— **Если не ошибаюсь, крупнейшие мировые банки все-таки не американские, а китайские...**

— Да, но китайские обслуживают товарные обороты и финансовые операции своих компаний, финансово-политического влияния в арабском и латиноамериканском мире

они не имеют. А американцы заморозили счета наших банков, активы частных инвесторов, не замешанных в политике. Я, кстати, общаюсь с европейскими и американскими финансистами: прячут глаза, но при этом выполняют команды политиков. И сам факт блокировки валютных резервов России говорит, что политические риски большие могут возникать даже при использовании традиционных резервных валют, многие страны об этом задумались.

— **Вы говорили, что возлагаете большие надежды на использование цифрового рубля в международных расчетах. Как это, да и в целом масштабное внедрение цифрового рубля, может сказаться на российской банковской системе? Не означает ли это существенное снижение остатков на расчетных счетах клиентов?**

— Если вы считаете меня апологом банковской системы, то глубоко ошибаетесь. Я сейчас говорю о финансовом рынке в целом и его развитии. И с этой точки зрения не важно, кто будет финансировать нашу экономику, наше население, решать задачи организации платежей и расчетов — условно говоря, рынок ценных бумаг или банки, если речь о финансировании. Пока у нас банковская система доверяет, именно благодаря ей решаются многие экономические задачи.

Но очевидно, что каждый этап развития, в том числе технологического, привносит новые элементы и в формы финансирования, и в инфраструктуру финансового рынка. Кроме того, в нынешней ситуации еще и санкционные ограничения стимулируют движение в сторону цифрового рубля и цифровых финансовых активов. Но и помимо этого фактора лично я, как автор законов о ЦФА и цифровом рубле, уверен, что настанет время, когда на смену банкам придут цифровые и информационные институты, которые будут выполнять функции управления финансовыми ресурсами, удовлетворять запросы населения и предприятий в данной сфере.

«Многие жалуются, что человеку пенсионного возраста легко получить кредит»

— **Вы рассказали, на что жалуются банки. А на что жалуются пользователи банковских услуг, они санкции почувствовали?**

— Как всегда, жалуются на высокие проценты по кредитам, но это нормально: покупатель всегда хочет купить дешевле. Каких-то специфических жалоб в связи с тем, что из-за санкций что-то изменилось, стало сложнее с финансированием, я не заметил. Наоборот, я получаю очень много жалоб от граждан на то, что банки слишком легко дают кредиты, причем тем людям, которым не на-

до бы так легко давать. И здесь, я согласен, есть большая проблема. Например, многие жалуются на то, что человеку пенсионного возраста сейчас очень легко получить кредит на довольно внушительную сумму, условно на 2 млн руб., без всяких вопросов, хотя, по мнению людей, у банка в такой ситуации как раз должны возникнуть вопросы.

— **Вопросы — это проверить наличие и мотивацию?**

— Да. Это крайне важно, особенно с учетом того, что с каждым годом мошенники работают все активнее и все изобретательнее, методы социальной инженерии совершенствуются. Мы пытаемся снимать остроту этих проблем законодательными мерами. Так, уже принят закон о создании на базе Центробанка специального подразделения ФинЦЕРТ, которое ведет базу данных по мошенникам и потенциальным мошенникам. И если какой-то человек хочет перевести деньги, банк обязан с этой базой свериться, проверить, на чей счет переводятся деньги, и, если получатель в черном списке, заблокировать перевод на два дня, запросить повторное подтверждение.

Что касается описанной ситуации, когда пожилой человек под влиянием мошенников берет крупный кредит, а потом у него вымывают эти деньги, на эту тему тоже есть законодательная инициатива: наш комитет внес в Госдуму законопроект, вводящий для таких ситуаций понятие доверенных лиц. Это некие третьи лица, например близкие родственники, у которых банк будет должен запросить подтверждение сделки кредитования перед переводом средств на счет заемщика.

В той же логике мы хотим принять закон о самозапрете кредитов. Многие граждане не берут кредиты, но при этом есть риск, что деньги с их счета могут быть сняты либо они сами переводят мошенникам, бывают и взломы банковских ИТ-систем, не говоря уже о личных гаджетах. Поэтому, с одной стороны, надо повышать требования к информационным системам банков, создать, возможно, коллективный институт защиты финансовых структур. Но в то же время, чтобы гражданам мог быть более спокойным, мы подготовили законопроект, который позволяет ему установить самозапрет на получение кредита. В таком случае если кто-то получит кредит по его данным и выведет деньги, то банк будет обязан возместить ему ущерб. Это будет работать и в тех случаях, когда пожилые люди провоцируют на получение кредитов и перевод денег в пользу мошенников: снятие самозапрета будет происходить только через два дня после подачи соответствующего заявления — будет время подумать.

«В работе четыре законопроекта, связанных с криптовалютами»

— **Если говорить о финансовом рынке в целом, какие законодательные новации планируются?**

— Работаем над принятием нового законодательства, регулирующего индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Сейчас есть ИИС двух типов: первого и второго. Они довольно краткосрочные, средства можно выводить без потери налоговых льгот через три года после открытия счета, но на практике люди часто заводят реальные средства на такой счет в последний год, получают налоговый вычет и закрывают ИИС. То есть реально это краткосрочные инвестиции. С 2024 года ИИС-1 и ИИС-2 открываться не будут, их заменят ИИС третьего типа. В них минимальный срок владения счетом для получения налоговых льгот будет расширен до пяти лет, но зато можно будет совмещать оба типа налоговых вычетов, характерных для ИИС-1 и ИИС-2 соответственно: по компенсации НДФЛ на годовой объем инвестиций до 400 тыс. руб. в год и по освобождению от налогообложения, полученного за время действия счета инвестиционного дохода. Причем по второму типу вычета лимит на общую сумму учитываемых при расчете льгот инвестиций будет резко увеличен — с 1 млн до 30 млн руб.

— **Говорили еще о введении для ИИС-3 системы гарантирования, аналогичной той, что действует для банковских вкладов.**

— Это пока не принято. Но такие предложения есть, они обсуждаются.

Еще одно важное направление — криптовалюта: у нас в работе сейчас четыре законопроекта, которые связаны с регулированием этого сегмента. Первый касается майнинга, второй — экспериментально-правовой режима для обращения криптовалют, остальные два — соответствующие поправки к административному и уголовному законодательству. Мы считаем, что это очень важная тема, поскольку объектом данного рынка составляют уже сотни миллиардов рублей и довольно стране, что он, по сути, находится вне правового поля. Отмечу, что сами майнеры и криптовалютчики к нам обращаются и просят ввести нормальное регулирование, чтобы люди в погоне за мучили их постоянными проверками и не создавали проблем в бизнесе.

— **Тут, условно говоря, есть два пути: отдельное регулирование для этого класса активов либо признание их имуществом.**

— Пока мы идем по пути введения отдельного регулирования для криптоактивов, такой законопроект подготовлен. Я думаю, что, опираясь на него, мы в ходе дискуссии решим, как лучше.

— **В некоторых странах криптовалюта признают расчетным средством. Это планируется сделать у нас?**

— Нет, не планируется. Но такие нормы могут быть приняты для расчетов за пределами страны, для внешнеэкономической деятельности, такая возможность предусмотрена в законопроекте.

— **Это составит в данном плане конкуренцию цифровому рублю? И что будет выгоднее участникам ВЭД — цифровой рубль или криптовалюты?**

— Они сами будут решать. При этом нужно учитывать, что в качестве валюты для внешних расчетов мы хотим разрешить использовать не только цифровой рубль, но и цифровые финансовые активы, так что выбор у экспорттеров и импорттеров будет довольно широким.

Беседовал Петр Рушайло

Банки России. Основные показатели по величине регуляторного капитала (по состоянию на 1 октября 2023 года). (Окончание)											Таблица подготовлена «Эксперт РА» специально для „Ъ.“*										
Место на 01.10.2023	Наименование банка	Рег. номер	Величина регуляторного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Достаточность капитала (Н1.0**)	Величина базового капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине базового капитала на 01.10.2023	Достаточность базового капитала (Н1.1***)	Величина основного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине основного капитала на 01.10.2023	Достаточность основного капитала (Н1.2****)	Место на 01.10.2023	Наименование банка	Рег. номер	Величина регуляторного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Достаточность капитала (Н1.0**)	Величина базового капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине базового капитала на 01.10.2023	Достаточность базового капитала (Н1.1***)	Величина основного капитала на 01.10.2023 (млн руб.)	Место по величине основного капитала на 01.10.2023	Достаточность основного капитала (Н1.2****)
299	Банк «СЕРВИС РЕЗЕРВ» (АО)	2034	429	66,40%	426	274	—	426	276	65,92%	328	ПАО Комбанк «Химик»	1114	312	50,49%	179	328	—	179	329	33,39%
300	ПАО КБ «РусьРегионБанк»	685	428	45,63%	303	305	—	303	306	32,31%	329	АО «Банк «Торжок»	933	309	62,15%	265	312	—	265	313	59,76%
301	ЭКСП-Банк (АО)	2530	422	54,43%	388	284	—	388	286	51,16%	330	ООО КБ «Гефест»	1046	307	58,04%	307	303	—	307	304	58,03%
302	ПАО «Донкомбанк»	492	418	23,50%	314	302	—	314	303	17,70%	331	БАНК «МСКБ» (АО)	2722	305	34,51%	299	306	—	299	307	33,90%
303	ООО «ЖИВАГО БАНК»	2065	417	11,16%	389	282	—	389	284	10,40%	332	ООО НКО «МОБИ. Деньги»	3523	294	—	95	338	—	95	338	—
304	КБ «Континенталь» ООО	3184	417	88,14%	351	292	—	351	293	87,91%	333	НКО «Альтернатива» (ООО)	3452	262	58,26%	259	314	—	259	315	—
305	ООО «Промсельхозбанк»	538	413	45,40%	410	277	—	410	279	45,03%	334	ООО РНКО «Металлург»	2877	261	59,32%	66	344	—	66	344	—
306	ООО «НОВОКИБ»	1747	411	60,13%	386	285	—	386	287	56,46%	335	ООО НКО «Тайдон»	2085	244	60,21%	244	321	—	244	322	—
307	АО «БАЛЛАКОВО-БАНК»	444	395	49,17%	285	309	—	285	310	38,29%	336	НКО «МОНЕТА» (ООО)	3508	207	34,32%	198	327	—	198	328	—
308	АО «НДБанк»	2374	393	58,76%	391	281	—	391	283	58,41%	337	ООО НКО «Мурманский расчетный центр»	3341	203	101,41%	166	330	—	166	331	—
309	БАНК «АГОРА» ООО	3231	382	28,42%	286	308	—	286	309	21,94%	338	НКО АО ПРЦ	3306	145	292,43%	61	345	—	61	345	—
310	АО КБ «САММИТ БАНК»	85	378	34,77%	250	319	—	250	320	23,24%	339	РНКО «Р-ИНКАС» (ООО)	3536	129	49,02%	121	333	—	121	333	—
311	АО ЕАТПБанк	1765	377	37,38%	259	316	—	259	317	25,62%	340	ООО ПНКО «ЭЛЛАТ»	3535	122	—	54	347	—	54	347	—
312	ООО КБ «МВС Банк»	2407	376	83,22%	330	298	—	330	299	80,84%	341	ООО РНКО «Платежный конструктор»	3543	112	1033,96%	100	336	—	100	336	—
313	ООО КБ «Калуга»	1151	367	29,98%	259	315	—	259	316	21,61%	342	НКО «РКЦДВ» (АО)	3318	111	95,53%	105	334	—	105	334	—
314	«ВэЙбанк» АО	3095	355	125,51%	235	323	—	235	324	83,14%	343	РНКО «ПРОМСВЯЗЫНВЕСТ» (ООО)	2761	103	278,39%	93	339	—	93	339	—
315	АКБ «Кубасскомбанк» (ПАО)	2868	355	19,62%	275	311	—	275	312	15,92%	344	РНКО «ИНЗКО» (ООО)	3520	102	545,83%	102	335	—	102	335	—
316	ООО «Банк РСИ»	3415	355	58,83%	346	294	—	346	295	57,35%	345	ООО «НКО-ЭЛЕКСИР»	3533	101	69,15%	98	337	—	98	337	—
317	АО КБ «КОСМОС»	2245	355	45,73%	255	318	—	255	319	32,83%	346	АО РНКО «ХОЛМСК»	503	100	57,36%	38	348	—	38	348	—
318	АО «БАНК БЕРЕИТ»	3505	352	138,74%	345	295	—	345	296	135,97%	347	НКО «Перспектива» (ООО)	3532	96	—	19	349	—	19	349	—
319	КБ «Байкалкредобанк» (АО)	2990	343	40,66%	333	296	—	333	297	39,74%	348	НКО «МСК» (ООО)	3242	93	325,70%	93	340	—	93	340	—
320	АО «Тагирогбанк»	3136	343	64,67%	261	313	—	261	314	56,48%	349	ООО НКО «Твои платежи»	3518	92	—	92	341	—	92	341	—
321	Банк «Йошкар-Ола» (ПАО)	2802	342	35,38%	314	301	—	314	302	33,71%	350	РНКО АЗИЯПЭЙ ООО	3544	85	500,88%	85	342	—	85	342	—
322	АО «ИТ Банк»	2609	341	39,40%	231	325	—	231	326	30,63%	351	НКО «Истина» (АО)	3546	55	1984,59%	55	346	—	55	346	—
323	МКБ «Дон-Тексбанк» ООО	1818	335	87,02%	249	320	—	249	321	87,35%											
324	ООО РНКО «Единая касса»	3512	334	50,43%	174	329	—	174	330	—											
325	«СеверСтройБанк» АО	3507	333	63,34%	330	297	—	330	298	62,84%											
326	ООО КБ «ЭКО-ИНВЕСТ»	3116	333	337,63%	232	324	—	232	325	235,47%											
327	КБ «Максима» (ООО)	3379	332	38,22%	326	299	—	326	300	37,53%											

* Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.10.2023.
**Н1.0 показывает отношение совокупного капитала банка к взвешенным по риску активам за вычетом сформированных резервов; минимально допустимое значение — 8,0%.
*** Норматив Н1.1 показывает отношение базового капитала банка к взвешенным по риску активам за вычетом сформированных резервов; минимально допустимое значение — 4,5%.
****Норматив Н1.2 показывает отношение основного капитала банка к взвешенным по риску активам за вычетом сформированных резервов; минимально допустимое значение — 6,0%.

банк

Исторический рекорд

Наиболее реалистичным финансовым результатом работы банковского сектора в 2024 году представляется чистая прибыль в диапазоне 1,7–1,9 трлн руб. И это еще весьма оптимистичный прогноз, несмотря на то что по итогам 2023 года ожидается примерно 3 трлн руб. прибыли. Снижение доходности банковского сектора в обозримой перспективе станет результатом давления на финансовый рынок пяти основных факторов.

— прогноз —

Давление-2023

За девять месяцев 2023 года банковский сектор заработал 2,67 трлн руб. чистой прибыли — это уже больше рекорда полного 2021 года на 12,9%. По итогам 2023 года совокупный финансовый результат незначительно превысит 3 трлн руб. Незначительно — потому что уже сейчас наблюдается торможение динамики, которое продолжится и усилится. Основные сдерживающие факторы: охлаждение рынков ипотечного и потребительского кредитования (ухудшение условий льготных программ, макропроденциальные лимиты, повышение надбавок к риск-весам активов), объективное сокращение платежеспособного спроса на различные кредиты, рост стоимости фондирования вслед за ключевой ставкой, повышение потенциала потерь по кредитному риску.

Таким образом, финансовый результат 2023 года не станет очередной ступенькой в процессе последовательного роста чистой прибыли, а закрепится как исторический рекорд, повторить который удастся только на горизонте, перспектива которого отдалена и трудноразличима для стандартного финансового прогнозирования. Это обусловлено фундаментальным характером и медленной обратимостью тех факторов, которые уже начали давить на прибыль банков.

Процентные ножницы — самый простой и дающий наименее дли-

тельный эффект из отмеченных факторов. Сам по себе рост ставок не был бы страшен для банков, если бы не снижение мобильности их активов в последние годы.

С 2020 по 2023 год банковский кредитный портфель прирастал преимущественно длинными кредитами, в частности льготной ипотекой, инвестиционными кредитами, выданными предприятиям на цели импортозамещения. Темпы частичного досрочного погашения кредитов физических лиц системно снижались по мере роста их закредитованности и всплесков инфляции.

А в корпоративном сегменте реальная срочность кредитов увеличивалась в результате реструктуризации и пролонгаций, а также стремления занять побольше и на больший срок, пока рыночные ставки не достигли пика.

Снижение мобильности активов затрудняет и откладывает пересмотр ставок активных операций при происходящем в реальном времени росте стоимости фондирования. Кроме того, рост ставок кредитования повышает долговую нагрузку заемщиков и, соответственно, кредитный риск для банков. Поэтому, если бы банки линейно двигали ставки по кредитам вверх вслед за ключевой ставкой, они повысили бы потенциал своих потерь еще сильнее.

При этом крупнейшие корпорации, которые могут позволить себе фондироваться из всех доступных источников — в банках, на рынке пу-

бличного долга, и так в среднем сильно закредитованы, поэтому особенно чувствительны к росту ставок. В то же время для банков они являются наиболее ценными заемщиками, и ради них банки готовы жертвовать чистой процентной маржой, чтобы клиенты не уходили к конкурентам.

Напротив, ставки фондирования банков ничем не сдерживаются. Помимо уже реализованных повышенных ключевой ставки их подогревают все еще высокие инфляционные ожидания, неопределенность горизонта жесткой денежно-кредитной политики (что будет, если высокие ставки не обеспечат снижения инфляции до целевого уровня?) и необходимость снизить волатильность привлеченных средств. И, конечно, тем заметнее будет снижение чистой процентной маржи, чем сильнее затормозят новые кредитные выдачи.

Замедление кредитования — фундаментальный, долгосрочный и самый сильный фактор давления на финансовый результат. Из новостной повестки может сложиться впечатление, что охлаждение ипотечного и потребительского кредитования — исключительно централизованный и управляемый процесс. На самом деле это вынужденные меры, призванные предотвратить драматичное ухудшение качества активов. Первопричина — критический рост долговой нагрузки граждан, признаки которого появились еще в 2021 году, но до 2023 года он фактически не ограничивался. За это время заемщики закредитовались сильно и надолго, учитывая, что основным драйвером была ипотека. Платежеспособный спрос минимизировался и без регуляторных мер. Его восстановление в любом случае займет годы, а скорость восстановления будет зависеть от инфляции, соразмерности и равномерности индексации доходов наемных работников в разных секторах хозяйственной деятельности.

Предпосылки-2024

На фоне действия макропроденциальных лимитов, высоких ставок и общей закредитованности темпы

прироста портфеля потребительских кредитов в 2024 году могут показать двукратное замедление, а к концу года остаток задолженности составит около 15 трлн руб. Уровень отказов по кредитным заявкам будет устойчиво высоким, и продолжится миграция банковских заемщиков на рынок микрофинансирования, которая уже наблюдалась в четвертом квартале 2023 года. Для микрофинансовых организаций макропроденциальные лимиты тоже действуют, но среди них больше игроков, готовых загружать лимиты под завязку. Это может иметь существенные негативные социальные последствия и еще больше замедлит оптимизацию долговой нагрузки населения в целом, а вместе с этим — отсрочит оживление рынка розничного кредитования для банков.

Корпоративный кредитный портфель, который по итогам 2023 года может показать прирост не менее чем на четверть, в 2024 году сохранит приличную положительную динамику, но, вероятно, темп прироста снизится. К концу 2024 года можно ожидать, что объем совокупного портфеля выданных предприятиям кредитов составит около 82–85 трлн руб. Влияние очевидного сдерживающего фактора — высоких ставок кредитования, вопреки многим пессимистичным прогнозам, будет умеренным, поскольку крупнейших в экономике корпоративных заемщиков рост ставок затронет в наименьшей степени.

Вероятно, что выдачи ипотечных кредитов в 2024 году упадут ниже уровня 450 млрд руб. в месяц со значительно более серьезными просадками (менее 300 млрд руб. в месяц) в январе—феврале и некоторых других месяцах 2024 года. По остатку задолженности ипотечный портфель к концу 2024 года может приблизиться к 20 трлн руб., но этой отметки не превысит.

Рост стоимости фондирования попытаются переложить в первую очередь на субъектов МСП, хотя, конечно, лимиты их финансирования (которые дополнительно снизятся при росте ставок) не хватит для его компенсации.

Популярный тезис — кредитование МСП будет главным драйвером кредитования — на поверку может оказаться как минимум двумисленным. С одной стороны, динамика в сегменте будет значительно лучше, чем в тормозящей рознице. С другой стороны, по мере роста объемов финансирования в не самой благоприятной операционной среде еще больше возрастет неравенство субъектов с точки зрения доступа к заемным средствам. Сегмент МСП по-прежнему стоило бы разделить (к сожалению, это невозможно сделать по фактической статистике) на настоящие автономные субъекты МСП и структуры, отнесенные к этому кластеру по формальным индивидуальным показателям, но на самом деле входящие в контуры более крупных групп компаний и (или) имеющие более состоятельные головные структуры. Вторая категория может относительно свободно получать лимиты финансирования и кредитоваться по рыночным ставкам благодаря денежным потокам и поручительству головных структур.

Первая же категория едва ли сможет сохранять прибыльность и финансовую устойчивость длительное время, кредитуюсь по текущим рыночным ставкам, не говоря уже о возможности их роста. Впрочем, эта категория компаний столкнется с большими сложностями еще на этапе одобрения желаемого кредитного лимита, способного покрыть их нужды. В результате и без того известная зависимость сегмента МСП от различных льготных программ только усилится, но текущая структура бюджета скорее не располагает к такому масштабированию льготных программ, которые способно было бы устранить описанное неравенство. Но это фундаментальная проблема экономики, а для банков-кредиторов увеличение портфеля за счет малых и средних структур, по обязательствам которых прямо или косвенно могут ответить крупные родственные предприятия, только предпочтительно для снижения ожидаемых потерь по кредитному риску.

Если резюмировать наиболее значимые предпосылки, которые определяют прибыль банков в 2024 году, получится следующий список из пяти факторов: 1) на порядок меньшее влияние валютной переоценки на финансовый результат; 2) снижение темпов роста базы процентного дохода во всех сегментах кредитования, но в первую очередь в сегментах ипотечного и потребительского кредитования; 3) рост потерь по кредитному риску; на стадию вызревания и проявления просрочки выйдут длинные ипотечные кредиты, проявятся последствия непрерывного роста закредитованности заемщиков — физических лиц, определится несостоятельность некоторой части долгосроча финансируемых проектов различного рода перестроек и замещений, вместе с этим, конечно, вырастет и стоимость риска по новым выдачам; 4) нивелирование эффекта непрерывно и сильно масштабированного процентного потока с кредитных выдач, позволившего не считаться ни с какими сопутствующими издержками, включая рост потерь по кредитному риску при неизменном уровне одобрения кредитных заявок; 5) сохранение жесткой денежно-кредитной политики на протяжении периода, достаточного продолжительного для заметного сжатия чистой процентной маржи.

Наиболее реалистичным финансовым результатом работы банковского сектора в 2024 году представляется чистая прибыль в диапазоне 1,7–1,9 трлн руб. Такой прогноз отнюдь не пессимистичен. Угрозы несут длительное сохранение другого состояния сектора — когда объемы основных рыночных сегментов растут без видимых пределов и непропорционально экономике в целом, а прибыль масштабируется и ставит рекорды, несмотря на системный рост закредитованности, побочные негативные социально-экономические эффекты, изменение соотношения длинных активов и по-настоящему устойчивых пассивов и прочие дисбалансы.

Юрий Беликов,
«Эксперт РА»

Халяльный эксперимент

— инструменты —

Прошло три месяца с момента старта эксперимента по внедрению партнерского (исламского) финансирования. По нормам шариата участникам эксперимента при совершении сделок запрещено устанавливать вознаграждение в виде процентной ставки, финансировать табачную и алкогольную индустрию, оружие, игорный бизнес и др. Пока среди официальных участников проекта значатся четыре финансовые организации, еще с десяток подали в ЦБ заявки на участие.

Замах на рубль

Идея внедрения исламского банкинга (ИБ) в РФ выдвигалась давно, но приблизилась к осуществлению недавно. Фактически процесс согласований сдвинулся с мертвой точки только после начала СВО, когда закрылся доступ на западный финансовый рынок. В конце 2022 года соответствующая законодательная инициатива прошла первое чтение, однако затем депутаты без объяснения причин взяли паузу. Во втором и третьем чтениях требования к минимальному размеру капитала участника эксперимента снизили. Зато в документе появились антиотзывные требования. В результате эксперимент начался не 1 февраля 2023 года, как планировалось, а 1 сентября.

К эксперименту по внедрению ИБ, который будет в течение двух лет проходить в Башкирии, Дагестане, Татарстане и Чечне, допущены банки, некредитные финансовые организации и юрилка, зарегистрированные в форме потребительского общества, фонда, автономной некоммерческой организации, хозяйственного общества или товарищества. Минимальный размер собственных средств (чистых активов) участника эксперимента, не являющегося кредитной организацией или некредитной финансовой организацией, с 1 сентября 2023 года составил 10 млн руб., с 1 января 2024 года — 15 млн руб. В случае успеха пилот могут масштабировать в других регионах.

Новый закон помимо традиционных операций ИБ (рассрочка, лизинг, долево финансирование) дает зеленый свет «исламской ипотеке»: физлицо, заключившее с банком — участником эксперимента договор купли-продажи жилого помещения с отсрочкой (рассрочкой) платежа, сможет направить средства материнского капитала на оплату обязательств. Особенности бухгалтерского учета для кредитных и некредитных финансовых организаций в связи с осуществлением ими деятельности по партнерскому финансированию установит ЦБ.

По шариату участникам эксперимента при совершении сделок запрещено устанавливать вознаграждение, выраженное в виде процентной ставки. Они также не впра-

ве финансировать деятельность, связанную с производством табачной и алкогольной продукции, оружия, боеприпасов и товаров такими товарами, а также с игорным бизнесом.

Голоса регионов

На конец ноября в реестре ЦБ участников эксперимента по партнерскому (исламскому) финансированию значилось всего четыре организации: банки «Ак Барс» и «Сбер», УК «Ак Барс капитал», а также ООО «Тетап» из Башкирии, занимающиеся привлечением инвестиций. Еще 11 компаний и банков подали заявки и ждут одобрения ЦБ РФ.

По большому счету из российских крупных финансовых групп к сотрудничеству хорошо подготовились всего два игрока. В конце 2021 года «Сбер» вместе с Мосбиржей запустили два бенчмарка: индекс исламских инвестиций и индекс исламских инвестиций полной доходности. Через год «Сбер» открыл в Казани первое в РФ исламское отде-

По оценке главы комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолия Аксакова, реализация закона об исламском банкинге позволит привлечь в РФ \$11–14 млрд в совместные проекты с исламскими странами. Большие надежды возлагаются на инвесторов из ОАЭ, Турции и Ирана

ние. Офис предоставляет услуги партнерского финансирования: мударба (аналог доверительного управления активами), халяльный инвестиционные инструменты, торговое финансирование, банковские гарантии, платежные и текущие счета, а также РКО.

В октябре 2023 года «Сбер» уже в рамках пилота снова порадовал клиентов-мусульман, предложив им в девяти регионах, включая Москву, счета «Амана» (аналог накопительного счета без начисления процентов) и дебетовые карты «Адафа» (с платежным счетом без начисления процентов). Продукты, пояснил старший вице-президент банка Олег Ганев, доступны всем желающим вне зависимости от конфессиональной принадлежности. В ближайшее время «Сбер» планирует открыть офис исламского финансирования в Уфе.

Аналогичную продуктовую линейку имеет и банк «Ак Барс». На его сайте сообщается, что по картам запрещены операции с рядом МСС-кодов (торгово-сервисные предприятия оптовой продажи алкоголя, бары, дискотеки, ночные клубы, ломбарды, табачные магазины, азартные игры и др.). Ранее банк выпустил пластиковые карты по нормам ислама и запустил проект «Исламская ипотека», в основе которого лежат не кредитные отношения и денежный заем, а договор

купли-продажи. Фактически это программа покупки недвижимости в рассрочку. Под управлением УК «Ак Барс Капитал» находится ОПИФ «Лалэ» и эндowment-фонд Лицея интернета №1 г. Альметьевска.

Как рассказал генеральный директор исламской финансовой компании «ЛяРиба-Финанс» Мурад Алискеров, участвовавший в подготовке законопроекта об ИБ, за три последних месяца он не заметил серьезных подвижек в родном Дагестане. У рядовых граждан, конечно, повышенные ожидания. Особенно в отношении ипотеки.

«Руководители местных „дочек“ федеральных банков и страховых компаний встретили эксперимент в основном нейтрально. Зато пилот сильно насторожил участников рынка исламских финансовых услуг», — отметил Мурад Алискеров. С его слов, большинство владельцев компаний считают закон об ИБ сырым. Они беспокоятся, что через два года, если проект ИБ забуксует, государство в отместку может за-

крыть финансовые компании, отказавшиеся принять участие в эксперименте. Другая часть волнуется, что ИБ в РФ приживется и их рыночные позиции резко ослабнут. Ведь у исламских финансовых юрист нет доступа к дешевому фондированию, к льготным госпрограммам, которые есть у банков. Тем не менее сам Мурад Алискеров решил рискнуть и собирается учредить компанию по партнерскому финансированию. При этом он не питает иллюзий по поводу усиления международной кооперации в рамках ИБ. «У моих коллег из Дагестана, Чечни и Татарстана есть четкое понимание: стоит нам только посмотреть за границу — к нам тут же пожалуют с вопросами силовики. Мы хотим спокойно работать в правовом поле РФ, поэтому у нас нет желания сотрудничать с зарубежными восточными фондами», — подчеркнул Мурад Алискеров.

Как сообщил эксперт Российского центра исламской экономики и финансов при Российском исламском университете (Казань) Руслан Халиуллин, федеральные банки только начинают обращаться за консультацией по исламским финансам. К сожалению, для многих банкиров, по его мнению, такие понятия, как «шариатский контроль», «экспертная проработка схемы работы и договоров», — это темный лес.

Зато высокий уровень компетенций демонстрируют сотрудники кабинета министров Татарстана, местные банкиры и духовенство, которые прилагают большие усилия к финансовому просвещению мусульман и продвижению ИБ. Помимо продуктов «Ак Барса» и его инвестиционной «дочки» в республике также популярны лизинговые программы по нормам ислама от «Иджара Лизинг» и программы рассрочки от ФД «Амаль», ИФК «НурФинанс», ФК «Мирас». IT-компания «Сахих Инвест» запустила сервис по скринингу акций по нормам ислама и проводит шариатскую экспертизу для выпуска исламского индекса для международной биржи ITS в Астане. Все вышеперечисленные продукты одобрены Советом улемов. При этом ДУМ Татарстана не удалось договориться о контроле над банковскими продуктами «Сбера».

В начале ноября раис Татарстана Рустам Минниханов провел совещание, на котором рассматривался план мероприятий по развитию партнерских (исламских) финансов на территории республики. Участники проекта обсудили вопросы изменения законодательства с целью эффективного развития исламских финансов в России. Сейчас в республике идет подготовка к международному экономическому форуму «Россия — исламский мир: KazanForum», который пройдет 16–17 мая 2024 года в Казани. Развитие институтов исламской финансовой системы в РФ станет одной из его главных целей.

«Несмотря на то что ИБ, по сути, является нишевым продуктом, он имеет хорошие шансы стать массовым в РФ, — считает финансовый аналитик Андрей Верников. — В нашей стране проживает около 20 млн мусульман — граждан РФ и еще несколько миллионов человек из стран Средней Азии находятся на заработках». И многие из них с радостью подключатся к эксперименту.

Конечно, чтобы эксперимент оказался удачным, нужны качественные программы финансового просвещения. Регулятору также придется честно ответить на ряд не всегда приятных вопросов. А их у мусульман накопилось немало. Всех интересует, каким образом ЦБ будет осуществлять надзор за деятельностью участников пилота. Хватит ли у Банка России компетенций и сил, чтобы без ошибок и сбоя следить за оборотом «халяльных» денег?

Отнюдь не случайно о желании подключиться к эксперименту в качестве контролера заявил муфтий Татарстана Камил Самитуллин. По его мнению, ИБ в республике невозможен без шариатского контроля: банковский продукт должен проходить сертификацию и постоянный аудит в Духовном управлении мусульман РТ. Эту позицию разделяют и другие высшие духовные лидеры российских мусульман.

Остается надеяться на то, что Банк России проявит расторопность и сумеет быстро вне-

дрить в правовом поле РФ 36 обязательных стандартов IFSB, касающихся ИБ, исламского рынка капитала и сектора такафул (страхование по шариату).

Удар на копейку

Примечательно, что накануне старта эксперимента с ИБ, 16 августа, в Эр-Рияде Совет по исламским финансовым услугам (IFSB) одобрил прием Банка России в качестве ассоциированного члена. Несомненно, этот факт благоприятно сказался на имидже нашей страны в глазах инвесторов с Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

По данным IFSB, по итогам 2021 года общий объем индустрии исламских финансовых услуг увеличился до \$3,06 трлн. В конце 2022 года Bloomberg оценило его в \$3,6 трлн. Очевидно, что, держа в уме эти цифры, российские власти рассчитывают найти на Востоке достойную замену западным инвестициям. По оценке главы комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолия Аксакова, реализация закона об ИБ позволит привлечь в РФ \$11–14 млрд в совместные проекты с исламскими странами. Большие надежды возлагаются на инвесторов из ОАЭ, Турции и Ирана.

Но пока ожидания Москвы в полной мере оправдал только Тегеран. На фоне растущего военно-технического сотрудничества интерес иранских финансистов к эксперименту с ИБ усилился. Тем более что у иранцев есть в нашей стране своя площадка — «Мир Бизнес Банк». Его учредителем и единственным акционером является Национальный банк Ирана. И его «дочка» финансовая компания «Мирас» рассматривается некоторыми аналитиками в качестве полноправного участника эксперимента по внедрению ИБ.

Российские банки с турецкими корнями пока не слишком торопятся, предпочитая внимательно наблюдать за первыми шагами ИБ в РФ.

А вот надежды на богатые Эмираты, похоже, не оправдались. Сейчас не арабские деньги идут в Россию, а, напротив, российские — в ОАЭ. Причем в немалых объемах. Добавим, что единственным реализованным крупным финансовым проектом, созданным на деньги мусульман-иностранцев, является Фонд наследного принца Абу-Даби имени Шейха Зайеда в Чечне. Но к эксперименту с ИБ он не имеет никакого отношения.

В условиях западных санкций рассчитывать на бурный приток инвестиций восточных банков и фондов не стоит, — считает советник по макроэкономике генерального директора компании «Открытие Инвестиции» Сергей Хестанов. Инвесторы всегда охотно приходят на растущие рынки, говорит он, а ответственная экономика переживает сегодня не лучшие времена: «Российский финансовый рынок стал экзотическим и сугобо внутренним. Риски на нем больше, а потенциал прибыли умеренный».

Сергей Артемов

банк

«Мы первый в России банк по темпам роста портфеля кредитных карт»

В этом году ключевая ставка Банка России выросла вдвое, а за ней и ставки банков как по кредитам, так и по привлеченным средствам. Как банку в таких условиях вести бизнес и на каких продуктах сконцентрировать свое внимание, рассказал зампред банка Уралсиб **Станислав Тывес**.

— конкуренция —

— Уралсиб заработал за три квартала прибыль 17,5 млрд руб., какой результат вы ожидаете по итогам года?

— На мой взгляд, это очень хороший результат, и причем это стабильная операционная прибыль, без каких-то разовых всплесков, и она постоянно увеличивается. Прибыль по итогам года мы планируем на уровне 14 млрд руб., что выше прошлогодней на 1,6 млрд руб. Также прогнозируем рост капитала до 83 млрд руб. с 77,3 млрд руб. на конец прошлого года. Большая часть прибыли приходится на процентный доход, который у нас больше комиссионного в три раза. И рост ключевой ставки не должен заметно повлиять на это соотношение. Я объясню почему: когда говорят про процентный доход, многие забывают, что это на самом деле не только кредиты, выдачи которых действительно сокращаются. На процентные доходы влияет еще стоимость пассивов.

— Но стоимость пассивов может расти бесконечно, в отличие от стоимости кредитов.

— Если новые кредиты не выдаются, а с ликвидностью все в порядке, то зачем бесконечно поднимать стоимость пассивов? У нас исторически довольно большое количество клиентов—юридических лиц, у которых хорошие остатки на счетах. Причем это не только крупные корпорации, но и клиенты малого и среднего бизнеса. А еще много зарплатных клиентов— больше 350 тыс. Это дает нам большой объем дешевых пассивов, потому что и клиенты малого бизнеса, и зарплатных держат большие объемы средств на счетах «до востребования». Например, у нас много клиентов в малом бизнесе, занимающихся торговлей, и их средства лежат не на депозитах, они в постоянном обороте. То же самое с зарплатными клиентами: если человек «живет на зарплату», он тратит ее на покупки, и эти деньги на депозит не идут. Растут ставки по депозитам, но растут и по кредитам, а бесплатные остатки на счетах заметно снижают среднюю стоимость пассивов, позволяя поддерживать маржу. Это наше конкурентное преимущество — мы большую ставку сделали на работу с зарплатными клиентами, с малым и средним бизнесом. Это очень помогает нам в текущей ситуации.

— Какая у вас доля пассивов приходится на эту бесплатную подушку?

— В целом это порядка 25–30%. На рознице это около 20%, а на юридах побольше. По выдачам кредитов надо не забывать, что с 1 сентября Центробанк, помимо роста ключевой ставки, значимо поднял коэффициенты потребления капитала по потребностям и кредитным картам, и нам пришлось довольно существенно поднимать ставки, чтобы хотя бы обеспечивать экономическую эффективность этих кредитов. То же и по ипотеке — только там ЦБ ввел ограничения с 1 октября, о чем было известно заранее, в результате в сентябре весь рынок ставил рекорды по выдаче кредитов на недвижимость. В тот момент ликвидность была нужна, чтобы обеспечивать эти выдачи кредитов, и тогда мы по депозитам стояли выше рынка. Сейчас, с учетом того что выдачи ипотеки и кредитов наличными продолжают падать, мы ставки по вкладам держим уже ближе к середине рынка. Понятно, что есть конкуренция, надо бороться за деньги, но привлекать дорогие деньги просто ради привлечения мы не будем.

— Когда высокие ставки по кредитам, хорошие заемщики уходят, приходят более рискованные, если банк не готов повышать планку риска, то у него, соответственно, снижается либо маржа, либо количество выданных кредитов, либо это как-то балансируется. Планирует банк менять акцент с процентного дохода на комиссионный доход, который не зависит от ключевой ставки?

— Мы всегда старались держать очень высокие требования по кредитному качеству заемщиков во всех сегментах. При высоких ставках хорошие клиенты за кредитом, как правило, не пойдут, а придут более рискованные — это правда. Но, во-первых, если говорить про юрицию, то у них бывает долг, который нужно рефинансировать, и заемщики иногда вынуждены брать деньги по тем

ставкам, которые есть на рынке — не каждый кредит можно разом погасить. Это бьет по клиенту, но это не значит, что они стали хуже — просто временно им будет тяжелее платить, и, конечно, риски по ним временно увеличиваются. Однако если мы этих клиентов знаем годами, понимаем их бизнес, то мы не меняем к клиентам отношение из-за временных трудностей — придется обоим сторонам чуть-чуть потерпеть: одним — более высокую ставку, другим — более высокие риски. А если говорить про физлиц, то в этом случае все немного по-другому работает, как в принципе и в малом бизнесе. Мы видим, что риск растет, и некоторые сегменты мы не будем кредитовать даже по повышенным ставкам. В ситуации, когда надо либо существенно поднимать ставку, либо от какой-то части клиентов отказываться, мы идем по обоим путям: где-то ставку поднимаем, где-то отказываемся от заемщиков.

— В ипотеке вы по какому пути идете?

— В ипотеке особая ситуация. Там есть льготные программы, где государство субсидирует ставку, так что, по сути, для заемщика ничего не изменилось и профиль заемщика не поменялся. Выдачи в ипотеке упали из-за другого: ЦБ поднял коэффициенты риска в зависимости от первого взноса и долговой нагрузки клиента. В результате часть кредитов пришлось бы выдавать, по сути, из капитала, чего банки никогда не делают. Из-за этого выдачи и упали, а не из-за того, что мы в ипотеке боимся риска.

— Из-за роста ключевой ставки на рынке осталась только льготная ипотека?

— Внутри этого года я не могу сказать, что доля льготной ипотеки сильно менялась: она выросла с 80% в первом-втором кварталах до 90% сейчас. То есть в начале года тоже основная масса заемщиков брала ипотеку с государственным субсидированием, потому что вне зависимости от ключевой ставки по ней проценты все равно ниже, чем по стандартным банковским программам. Когда человек сейчас идет покупать квартиру, он первое, что делает, — начинает проверять свое соответствие какой-либо из имеющихся госпрограмм. Ясно, что спрос в начале года был больше на льготные программы, сейчас при 17% ставках все сложнее. И если кто-то берет кредит под такие проценты, то либо рассчитывает, что его быстро закроет за счет продажи какой-то другой своей недвижимости, либо надеется рефинансировать кредит по более низкой ставке, когда ключевая упадет. Люди не хотят верить, что ключевая ставка в 15% на всю жизнь, да и мы в целом рассчитываем на ее снижение.

— Вы на следующей год ипотеку как видите?

— Мы сдержанно смотрим на рынок ипотеки, и даже не из-за того, что непонятная ситуация с госпрограммами. Нас сейчас больше интересуют вопросы потребления капитала и доходности этого продукта для нас. То есть выдачи сильно упали, и упали они у всего рынка. С учетом тех изменений, которые были сделаны ЦБ с 1 октября, доходность этого продукта для нас сильно снизилась. Мы точно будем продолжать предлагать ипотеку. Но в бюджет следующего года мы закладываем ее продажи на 30% ниже, чем были в этом году.

— В таких условиях, может быть, стоит сконцентрироваться не на процентном, а на комиссионном доходе?

— Конечно, перед Уралсибом стоит задача увеличения доли комиссионных доходов по всем сегментам. По юридам нам это чуть лучше удается, по физлицам — хуже. Мы очень много работаем над ростом трансакци-



ФОТО: ИЛЬИТРОФИМОВ/СЦХ/АНДРЕЙ ПИКАШОВ

онной активности по картам, как по кредитным, так и по дебетовым. Если смотреть на цифры по рынку, мы первый в России банк по темпам роста портфеля кредитных карт за девять месяцев 2023 года, и мы уверены, что будем и по итогам года первыми. Частично это благодаря покупке портфеля кредитных карт у Ситибанка, но почти половина роста обеспечена обычным бизнесом. Мы очень много вкладывались в продвижение наших продуктов в цифровых каналах, на площадках маркетплейсов, давали много рекламы. Мы успешно бились с крупными конкурентами и свою долю там отъедали. И мы сильно увеличили портфель кредитных карт далеко не только ради того, чтобы процентный доход на них зарабатывать — по кредитным картам много операций проходит в грейс-период, и часть карт вообще генерирует процентный убыток. Нам нужен стабильный поток трансакционной активности, чтобы зарабатывать на этом комиссионный доход. Чем больше кредитный портфель по картам, тем больше объем трансакций. Вторая важная составляющая комиссионного дохода — продажа инвестиционных продуктов. Здесь надо понимать, что маржа по инвестиционным продуктам сильно падает, потому что сами они сильно менялись в последнее время. Например, инвестиционное страхование жизни — продукт менялся в сторону клиента, где-то ЦБ что-то запрещал. В итоге этот продукт стал сильно лучше для клиента, но менее доходным для банка, и мы по факту больше продаем, чем раньше, но доходность снижается. В общем, в части комиссионных доходов основная ставка на трансакционную активность клиентов по картам. Мы постоянно следим за тем, где тратят наши клиенты, насколько увеличиваются объемы оплат, насколько растет количество активных карт, количество трансакций, средний чек. Проводим различные акции, чтобы стимулировать эту активность — в общем, конечно, над этим ведется большая работа, потому что необходимо расширить комиссионный доход и становиться для клиента основным банком очевидно. То, что у нас большая доля бесплатных остатков, — это хорошо, но процентный доход — он споредом обеспечивается, а значит, надо кредитовать. А сегодня кредитовать несколько опаснее, чем два года назад, пусть даже пока мы значимого ухудшения качества кредитов не видим.

— Серьезный рост ставок произвел уже в четвертом квартале,

особенно если сравнивать расходы на него с теми маркетинговыми расходами, которые мы несем в различных каналах коммуникации: на ту же телерекламу, на продвижение в интернете. Клиент купил свой холодильник, мы его привлекли или даже не привлекли, а просто подели его заявкой, и у нас осталось согласие на использование его данных до трех месяцев — есть возможность попытаться продать ему наши продукты. Все банки эту бизнес-модель каждый год хоронили, но она оказалась живой всех живых, и сейчас мы в течение полутора лет хотим войти в топ-5 на этом рынке.

— Что, на ваш взгляд, сегодня в условиях повышенных ставок по кредитам перспективнее для банка — кредиты наличными или кредитные карты?

— Если говорить о том, на чем сейчас розница Уралсиба зарабатывает, то это кредиты наличными, это большие объемы, как в штуках, так и в рублях, в марже. Если говорить про перспективу, то большая проблема Уралсиба, которая была на старте санации, — это маленький портфель кредитных карт. Поэтому на перспективу мы очень серьезно инвестируем в развитие карточного кредитного продукта, где-то даже демпингуем условиями; у нас есть карты с высокими кешбэками, с большим льготным периодом. Мы видим, что у нас есть пласт клиентов, на которых мы, по сути, не зарабатываем, но это нормально для кредитных карт. Есть клиенты, которые пользуются льготным периодом, не платят проценты, забирают кешбэк, но мы много узнаем про этих клиентов — рано или поздно им может понадобиться кредит наличными, ипотека, автокредит, инвестиционный продукт. Кроме того, это продукт, где мы на части клиентов зарабатываем кредитный доход, а также мы привязываем клиента к банку и получаем комиссионный доход, рост трансакционной активности. Мы смотрим на кредитные карты очень позитивно, много в это инвестируем, на данный момент само по себе направление для нас убыточное, но через него мы привлекаем новых клиентов. У нас почти двукратный рост портфеля с начала года — с 8 млрд до 14,5 млрд руб., и в следующем году мы тоже планируем примерно такими же темпами продолжить рост.

— Как инструмент привлечения кешбэк — главный инструмент?

— У нас на карте «Прибыль» есть и кешбэк, и высокий процент на остаток. Мы на ней ничего не зарабатываем, мы это не скрываем. Это продукт, через который мы привлекаем в банк клиентов для последующей продажи им продуктов, на которых мы уже будем зарабатывать. Поэтому мы пытаемся держать продуктово предложение максимально привлекательным для клиентов — карта очень «вкусная» и хорошо продается. Но тоже надо понимать, что для получения хорошего процента на остаток клиенту требуется тратить деньги по этой карте. Когда клиент тратит деньги, пользуется приложением, он привязывается к банку. Для того чтобы получить максимальный кешбэк, одной карты «Прибыль» недостаточно: сама по себе карта дает кешбэк 1%, чтобы получить больше, нужно взять кредитный продукт либо перейти на премиальное обслуживание. А если клиент у нас, помимо дебетовой карты, будет иметь кредитную карту и премиальный пакет, то и наши доходы тоже уже несколько меняются — тут такая долгая программа лояльности в виде конструктора: чем больше ты с нами делаешь бизнеса, тем больше мы тебе отдаем. Еще для нас важна «честность» кешбэка. Мы не играем в маркетинговые игры с 10–30% в различных категориях с десятыми звездочками мелким шрифтом. У нас 1–3%, зато просто и понятно. Нам кажется, что это очень хорошо работает: мы хорошо привлекаем клиентов, видим, что они качественные, и мы отказываемся от этого не хотим. Дебетовая карта нужна всем: всем нужно ходить в магазин, тратить деньги — это наиболее простой, понятный клиенту продукт, и мы на него наращиваем плюшки. Да, недоходно для нас, но, если банк ставит задачу зарабатывать на каждом чипе клиента, кончит банк плохо.

— У вас есть кобрендовая карта с футбольным клубом «Краснодар» — это тоже удачный способ привлечения клиентов?

— Когда мы с футбольным клубом «Краснодар» запустили эту карту, мы думали про привлечение клиентов через аудиторию клуба. У «Краснодара» одна из самых высоких посещаемостей в стране, прекрасный стадион, который господин Галицкий сам построил, на котором очень комфортно находиться и смотреть фут-

бол. В банке на тот момент были две противоположные концепции развития карточных продуктов: одна нацелена на максимальную унификацию, то есть минимальное количество продуктов на полке, максимально понятно для клиента, а вторая предлагала под каждый сегмент свою карточку. Кобренд с «Краснодаром» показал, что интереса к карте в профессиональной среде было много, даже конкуренты отмечали, какую мы крутую карту запустили. Она действительно выглядела круто, но продаж было мало — намного меньше, чем мы ожидали. Я не вижу в этом проблемы футбольного клуба «Краснодар» или нашей, просто стратегия на унификацию явно побеждает.

При этом, имея отдельный продукт с «Краснодаром», у нас появилась возможность тестировать интересные опции, которые в классических банковских продуктах никогда не появились. Например, мы связали спортивные результаты команды с прямой выгодой для болельщиков — держателей карт. Разница забитых и пропущенных мячей по результатам игр определяла размер процентной ставки по кешбэку для держателей карт. Поэтому чем лучше результаты команды, тем довольнее клиенты. Встречи со спортсменами, поздравление от них ребенка с днем рождения, то есть все, что недоступно никому другому, а доступно только партнеру профессионального спортивного клуба — это все можно сделать и на основании базовой банковской карты и программы лояльности клуба. Естественно, если все это интересно партнеру, а не только банку. Эта пилотная карта с «Краснодаром» привела нас к этой мысли, а дальше мы сфокусируемся на развитии своей базовой карточной линейки. При этом в планах еще несколько интересных и нестандартных ходов с другими нашими спортивными партнерами, но уже с учетом тех условий, которые мы извлекли в партнерстве с «Краснодаром», но все это будет основано на продвижении наших основных продуктов, то есть кредитной карты «120 дней», дебетовой карты «Прибыль». Эти два продукта у нас ключевые, и, развивая их, мы будем добавлять возможность получать те предложения наших партнеров, которые клиент с улицы получить не может.

— Сейчас довольно активно продвигается QR, как вы смотрите на его перспективы?

— Это еще один сервис, как и оплата на терминалах по лицу, тоже своего рода продвижение, и за этим стоит дорогая инфраструктура. Мы следим за всем, что происходит инновационного на рынке, что делают наши конкуренты, кто что внедрил. Если это что-то крутое, максимально быстро стараемся спорить. Но есть моменты, когда мы считаем, что лучше не бежать впереди паровоза, а постоять в стороне. Например, как с теми же платежными стикерами, интерес к которым почти моментально сошел на нет.

— Приближаются новогодние праздники, вы готовите какие-то приятные сюрпризы клиентам?

— Будут большие акции, направленные на внутреннюю клиентскую базу, чтобы стимулировать трансакционную активность. Мы планируем очень много маркетинга в новогодние праздники, у нас есть действующие партнерские программы в телевидении — например, Уралсиб с недавнего времени стал партнером «Камеди Клаб»: будут брендированные катки, большие рекламные экраны в крупных городах. Возможно, запустим сезонный депозит с высокой ставкой под получение клиентами 13-й зарплаты.

— На ваш взгляд, сейчас что для банка выгоднее: накопительный счет или срочный вклад?

— У нас есть полная линейка: депозиты, накопительные счета с платой на минимальный остаток, внутри месяца или даже на ежедневный остаток. По депозитам сейчас ставки выше, и даже по пополняемому депозитам ставки тоже выше. Если клиент хочет фиксировать сегодняшние ставки, мы даем ему такую возможность. Если он считает, что ставки вырастут, и хочет еще подождать, то он получает такую возможность, но по менее высоким ставкам на накопительном счете. Если мы поймем, что движение по ключевой ставке разочаривается в обратную сторону, а мы этого ожидаем на горизонте шести-семи месяцев, тогда наша позиция, наоборот, поменяется. Мы скажем, что время фиксации закончилось, поэтому более высокие ставки дадим по накопительным счетам, а по вкладам они будут чуть ниже. У нас отдельно стоит карта «Прибыль», у нее другие цели — привлечение новых клиентов, поэтому она стоит особняком.

Беседовал Максим Буйлов



СОВКОМБАНК ВЫХОДИТ НА IPO*



ПОДРОБНОСТИ У ВАШЕГО БРОКЕРА
И НА IPO.SOVCOMBANK.RU

* Первичное публичное размещение акций
ПАО «Совкомбанк». 156000, Костромская обл., г. Кострома, пр-т Текстильщиков, д. 46
Генеральная лицензия ЦБ РФ № 963 от 05.12.2014 г. • ОГРН 1144400000425