



Б

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Четверг 13 марта 2014 №41 (5314 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 Рейтинг российских банков: активы, капиталы, кредиты

16 Актуальна ли еще банковская тайна

17 Платить банковским служащим теперь будут иначе, но это не значит, что больше

18 Есть ли в стране спрос на длинные деньги

18 Хватит ли Эльвире Набиуллиной характера выдержать давление спекулянтов, играющих против рубля?

Прошлый год ознаменовался кардинальным ужесточением политики регулятора, что в совокупности с общим замедлением экономики стало одной из причин уменьшения суммарной прибыли банков. Но и в этом году российские банки ожидают новую волну ограничений в области розничного кредитования, которая неизбежно приведет к заметному замедлению темпов роста рынка необеспеченных ссуд населению.

Под курсом ЦБ

— рейтинг —

В 2013 году Центробанк решил сразу две задачи. Первая — чистка рынка от недобросовестных игроков. В прошлом году лицензии лишились 32 банка. Таким образом, общее количество кредитных организаций сократилось до 923. Причем лицензии лишались как мелкие банки, так и достаточно крупные (например, Мастер-банк, Инвестбанк и др.). Регулятор намерен и впредь поддерживать этого курса, поэтому количество банков будет сокращаться и в дальнейшем. Новое руководство ЦБ ясно дало понять, что от отзыва лицензий не застрахован даже крупный банк.

Кроме того, регулятор принял ряд мер, направленных на охлаждение рынка необеспеченного кредитования населения. Все это в совокупности с общим замедлением экономики привело к уменьшению суммарной прибыли банков. Однако госбанки, напротив, смогли улучшить свои результаты. В десятке самых доходных банков по-прежнему пять госбанков, на долю которых теперь уже приходится почти половина всей прибыли банковской системы. При этом капитализация российских банков выросла. Собственные средства кредитных организаций, согласно данным ЦБ, увеличились за прошлый год на 15,6%, до 6 трлн рублей; суммарные активы банковской системы выросли на 16%, до 57 трлн рублей. А вот при-

быль банков, напротив, немного сократилась — с 1012 млрд до 994 млрд рублей. Причем изменения произошли даже в десятке наиболее успешных банков. В частности, в тройке лидеров появился частный банк. Альфа-банк, заработавший в прошлом году 31 млрд рублей (против 22 млрд рублей годом ранее), потеснил с третьего места ВТБ 24. Занимавший по итогам 2012 года второе место Газпромбанк заработал в прошлом году вдвое меньше: его прибыль сократилась с 51 млрд до 26 млрд рублей. В итоге он оказался четвертым. Вторым по прибыли в этом году стал ВТБ (35 млрд рублей). Первое место традиционно за Сбербанком (393 млрд рублей).

Стоит отметить, что в десятке лидеров по прибыли также появились сразу два новых игрока: девятым стал Ситибанк (прибыль — 8 млрд рублей), а восьмым — Мособлбанк, заработавший 11 млрд рублей. Последнее перемещение довольно неожиданно. Годом ранее Мособлбанк не входил даже в сотню по прибыли. Его доход в 2012 году составлял только 0,4 млрд рублей.

Всего же в десятке лидеров по прибыли пять госбанков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, ВТБ 24 и Банк Москвы), на долю которых в общей сложности приходится почти половина всей прибыли банковского сектора (48,7%). В прошлом году госпятика обеспечила 45,7% прибыли.

Сокращение прибыли российской банковской системы отчасти

было вызвано действиями регулятора. Второй задачей ЦБ было «охлаждение» рынка необеспеченного розничного кредитования. Он был озабочен чрезмерным увлечением банков дорогим розничным кредитованием (в 2012 году рынок кредитования физических лиц вырос на 39,4%, при этом необеспеченные ссуды выросли на 53%. Кредитование же юридических лиц приросло всего на 12,7%). Для этого он ввел ряд ограничений (повысил резервы и коэффициенты риска по дорогим кредитам), которые, по сути, сделали раздучу кредитов под высокие ставки направо и налево невыгодной. В планах регулятора было снизить темпы роста необеспеченного кредитования населения до 20–25% в год. Однако введенные ограничения оказались недостаточными. В 2013 году банки одолжили населению почти 10 трлн рублей, то есть на 2,2 трлн рублей больше, чем годом ранее. Таким образом, темпы развития рынка кредитования физических лиц составили 28,7%. При этом необеспеченное кредитование развивалось еще быстрее, достигнув 31,3%.

Тройка лидеров по объемам выданных кредитов в 2013 году не изменилась: на первом месте Сбербанк (3333 млрд рублей, прибавил 32%), на втором — ВТБ 24 (1146 млрд рублей, +44%) и ХКФ-банк — (296 млрд рублей, +25%). Быстрее всех в десятке лидеров рос Газпромбанк. В прошлом году он выдал 256 млрд

рублей против 174 млрд рублей годом ранее. Темп роста составил 47%. В итоге он поднялся с восьмого места на пятое. За счет 40-процентного прироста в пятерку лидеров также вошел «Русский стандарт». По итогам года он занял четвертое место. В 2012 году он был лишь шестым (270 млрд против 193 млрд рублей). Росбанк откатился с четвертого места на седьмое. В 2013 году он выдал в кредит 235 млрд рублей (215 млрд рублей в 2012 году). С пятого на шестое место подвинулся РСХБ (247 млрд рублей против 198 млрд рублей годом ранее). Восьмым стал Альфа-банк (223 млрд рублей против 156 млрд рублей, рост 43%), ранее он был девятым. Теперь же девятое место занимает «Восточный экспресс» (196 млрд рублей против 175 млрд рублей — рост всего 12%). За счет существенного замедления темпов кредитования он потерял сразу две позиции в рейтинге. Замыкает десятку Райффайзенбанк (175 млрд рублей против 123 млрд рублей, прирост 42%).

Самым быстрорастущим банком в области кредитования населения стал «Русский кредит», который еще 2012 году практически не кредитовал население (объем кредитов был всего 23 млн рублей). В 2013 году у него уже было 1,8 млрд рублей кредитов — рост составил 7648%. На втором месте «дочка» ВТБ 24 Лето-банк, увеличивший портфель с 687 млн рублей до 27,2 млрд рублей (рост 3852%).

Зачистка сектора

— опрос —

Затеянная ЦБ зачистка банковского сектора вызвала огромный общественный резонанс. Уровень доверия к банковской системе ощутимо снизился. Специалисты задаются вопросом: можно ли было избежать отзыва лицензий или это единственный путь к очищению системы?

83% банков, участвовавших в исследовании, проведенном Bank.ru специально для «Ъ», относятся к политике ЦБ по зачистке банковского сектора положительно и считают данные меры оздоровлением рынка. Как отметил директор департамента розничного бизнеса и управления розничной сетью Росгосстрах-банка Виллен Ли, у банков, лишившихся лицензии, было не все в порядке с ликвидностью, действиями топ-менеджмента, соблюдением законов, к тому же у них имелись финансовые бреши.

Большинство банкиров уверены, что проводимая Центробанком зачистка поможет вывести с рынка недобросовестных игроков, а также заставит финорганизации предпочесть менее рискованную политику.

Практически все опрошенные банкиры отметили, что отзыв лицензий у проблемных финорганизаций не оказал особого влияния на банковский сектор. «Лицензий лишились 33 банка, которые составили всего 3,5% от общего количества кредитных организаций, и с учетом того, что 85–90% банковского бизнеса сосредоточено в 50 крупнейших банках РФ, говорить о серьезных негативных последствиях для банковского сектора преждевременно», — заявил председатель правления КБ «Союзный» Алексей Корнеев.

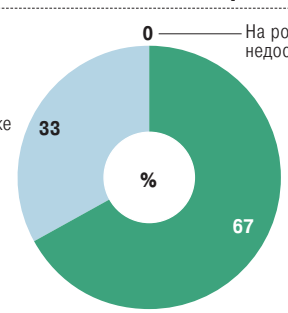
По вопросу о возможности спасения банков с отзыванной лицензией мнения экспертов разделились.

ОПРОС НАСЧЕТ ЛИШЕНИЯ БАНКОВСКИХ ЛИЦЕНЗИЙ

МНЕНИЕ БАНКИРОВ О КОЛИЧЕСТВЕ БАНКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

На российском рынке действует слишком много банков

33%



На российском рынке действует недостаточное количество банков

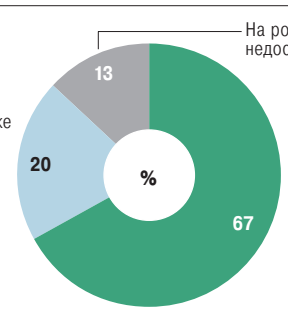
67%

Для российской экономики банковский рынок представлен нормальным количеством игроков

МНЕНИЕ КЛИЕНТОВ О КОЛИЧЕСТВЕ БАНКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

На российском рынке действует слишком много банков

20%



На российском рынке действует недостаточное количество банков

80%

Для российской экономики банковский рынок представлен нормальным количеством игроков

ВЫСОКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Особенность private banking в Абсолют Банке — это тесная связь с корпоративным бизнесом. Наш основной акцент — это командная работа и активный cross-sale с корпоративным блоком. То есть это совместная работа, командная игра на результат.



Наталья Капинос, глава private banking Абсолют Банка:
«Красивая встреча статусного клиента еще не означает для банка историю с продолжением»

— Планировалось, что в марте Абсолют Банк откроет в Москве отдельный премиальный офис для состоятельных клиентов. Насколько реалистичны эти планы и значит ли это, что теперь вы рассматриваете private banking как самостоятельное перспективное направление бизнеса?

— Действительно, в конце марта в центральном здании Абсолют Банка на Цветном бульваре появится новый премиальный офис. Его открытие не только подчеркивает, что уровень обслуживания частных клиентов играет для нас ключевую роль. Private banking в нашем банке теперь отдельное направление бизнеса со своим долгосрочным планом развития. По определению это дает клиентам больше возможностей и, безусловно, больше комфорта. Напомню, что раньше обслуживание vip-клиентов было частью розничного бизнеса Абсолют Банка.

Безусловно, прежде чем принять такое решение — выделить бизнес по обслуживанию состоятельных клиентов в отдельное направление, — мы долго просчитывали этот шаг. Портфель подразделения private banking после объединения банка «КИТ Финанс» и Абсолют Банка составил более 24 млрд рублей, а это уже достаточно большой объем пассивов для самостоятельного подразделения.

— То есть этот выход в «свободное плавание» можно расценить как отражение тенденции — private banking становится выгоднее и перестает быть декоративной фишкой? Мы видим, что очень многие банки для обслуживания состоятельных лиц в последнее время открывают отдельные офисы, чаще всего в Москве и Санкт-Петербурге.

— Отдельные подразделения по обслуживанию vip-клиентов во многих банках были и раньше, но назвать их декоративным приложением я бы не рискнула. Появление более современных офисов, рассчитанных на отдельную категорию клиентов, называть сверхновой идеей не стоит. Просто эта идея своевременная, логичная в данных условиях рынка и, главное, абсолютно понятная тем, для кого мы работаем. Другой вопрос, что private banking стал более зрелым, это направление постепенно эволюционировало в России, когда банки лучше стали понимать своего клиента и, соответственно, качественнее и быстрее реагировать на его запросы и ожидания. Концентрация состоятельных клиентов в Москве и Санкт-Петербурге, безусловно, выше, поэтому именно в этих городах мы видим премиальные офисы. Но я уверена, что в скором времени такие же офисы появятся и в других крупных городах.

— Вы не первый год в этом бизнесе, скажите, что происходит с клиентом, которого вы называете состоятельным, как меняется его портрет?

— Безусловно, наш клиент стал моложе. Сейчас к нам активно приходит новое поколение топ-менеджеров, которые рано вошли в бизнес и к 35–37 годам уже имеют собственный внушительный капитал. При этом состоятельных клиентов более старшего поколения меньше не стало: они по-прежнему хотят размещать деньги в России, понимая, что здесь им могут предложить интересные условия и возможности. В большей степени наши клиенты из числа тех, кто заработал деньги в России, и они хотят, чтобы их капитал работал в России. У многих, разумеется, есть счета в других странах, но, как показывает практика, сейчас хорошее время для того, чтобы зарабатывать, например, на депозитах — для премиальных клиентов ставки сегодня весьма выгодные.

— Насколько изменились требования vip-клиентов к банку, на что они ориентируются?

— В нынешней экономической ситуации каждому хочется иметь некий островок стабильности. В первую очередь это выражается в поиске банка, которому можно доверять. А доверие к банку — это, прежде всего доверие к акционерам, имени на рынке, их устойчивости. Это тот базовый фактор, который определяет отношение клиента к банку. Это первый шаг.

— А что следует потом?

— Дальнейший ход событий во многом определяют взаимоотношения клиента с тем персональным менеджером, который его обслуживает. Сегодня для vip-клиента очень важно найти своего финансового консультанта — не просто обаятельную и привлекательную особу, которая всегда предупредительна и точна, а человека, с которым можно

говорить о деньгах на равных, профессионально. И не только о финансах, кстати. Но самый важный момент опять же — доверять человеку, управляющему твоими личными финансами. И если момент сомнения возникает, то обратного хода нет. Персональный менеджер сегодня — человек, который может рекомендовать клиенту, как распорядиться его деньгами, и он должен отвечать за свои рекомендации. Менеджер стал более профессиональным, разносторонне образованным. Он вырос вместе с клиентом.

— В чем вы видите преимущества вашего банка для клиентов?

— Абсолют Банк отличают хорошая долгая жизнь на банковском рынке и позитивный имидж. И опять же, как я уже говорила, фактор сильных российских акционеров является для наших клиентов определяющим преимуществом. Наши клиенты — это люди с большой кредитной и банковской историей, в том числе и длительной историей отношений с Абсолют Банком. Хотелось бы привнести что-то новое в эти отношения. Речь идет и о новой премиальной продуктовой линейке, и о новом премиальном офисе, и о новом подходе к обслуживанию клиентов.

— Чем больше состоятельных клиентов, тем успешнее такой бизнес для банка?

— Мы никогда не работали по количественному показателю. Можно, конечно, постоянно увеличивать базу клиентов, но в этом бизнесе такое движение не означает успешности. Для меня важнее качество клиентов, их уровень, выраженный в инвестициях, которые они делают. Каждый новый год жизни клиента в банке является подтверждением, что ты смог предоставить ему действительно хороший сервис. Наиболее очевидный показатель эффективности — это долгосрочные отношения с клиентом. И достигнуть его совсем непросто.

Private banking — это, безусловно, персональный сервис, индивидуальный подход. Когда ты говоришь «частный банк», то всегда подразумеваешь некую индивидуальность. Но крайне важно строго придерживаться этой философии постоянно, а не только в момент первой встречи. В противном случае клиент чувствует себя обманутым. Вопрос не в том, что ты обещаешь на первом этапе вашего знакомства, а в том, какой уровень сервиса ты можешь предложить ему в действительности на протяжении всей «жизни» клиента в банке. Мы стараемся относиться к клиенту так, как хотели бы, чтобы относились к нам. Это основной момент, на котором мы акцентируем внимание. Придумывать новые правила не нужно. Нужно соблюдать старые.

— Насколько в этом сегменте ощутима конкуренция за счет продуктовой линейки?

— Конкуренция между банками сегодня лежит не только в сфере банковского обслуживания и финансовых продуктов и услуг. Можно иметь суперсовременный офис с очень дорогими интерьерами и предлагать шикарные условия, но это будет просто красивый офис и ничего более, если нет главного — доверия к тому, кто стоит за этим бизнесом.