



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Среда 3 декабря 2014 №219 (5492 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

19 **Российские банки: активы, капиталы, кредиты**

22 **Как развиваются онлайн-продажи финансовых услуг в России**

22 **Можно ли оптимизировать количество денег в банкомате, чтобы хватило до инкассации, но чтобы не оставалось лишнего**

23 **К чему приводит обострение борьбы за клиентов — юридических лиц**

Главным событием третьего квартала на российском финансовом рынке стало начало стремительной девальвации рубля, что сразу же привело к отставанию темпов роста капиталов банков от темпов роста их активов. На фоне увеличения процентных ставок на финансовом рынке и стоимости рефинансирования, а также ухудшения общей ситуации в экономике это ставит банкиров перед выбором — пожертвовать темпами роста бизнеса или брать на себя дополнительные риски.

Ликвидная девальвация

— рейтинг —

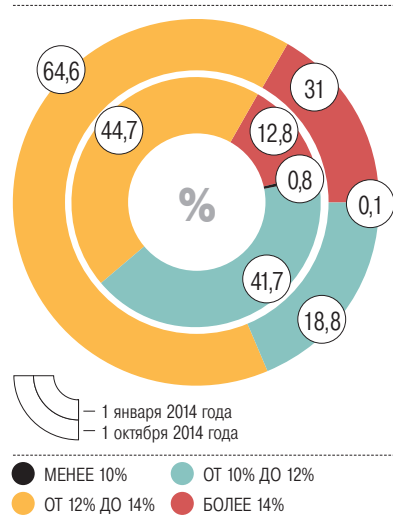
Болевые точки

Третий квартал текущего года ознаменовался началом быстрого обесценивания российской национальной валюты. Чего, собственно, и следовало ожидать после введения западными странами санкций и закрытия либо резкого удорожания для российских компаний международных рынков капитала.

Денежные власти действовали так же, как в кризисном 2008 году, когда внешние рынки капитала также закрылись — правда, по другой причине. А именно стремились перенести шок от внешних воздействий на экономикку на валютный рынок. Правда, при этом были учтены некоторые ошибки того времени — термин «плановая девальвация», использование которого Банком России 2008 году спровоцировало паническую скупку валюты как населением, так и юридическими лицами. В этот раз не использовался. Что дало определенный эффект. По мнению главного экономиста Альфа-банка Наталии Орловой, в отличие от предыдущих кризисов — 1998 и 2008 годов, повышение спроса на валюту со стороны населения сейчас не носит агрессивного характера: доля валютных депозитов физических лиц остается на характерном и для спокойных времен уровне примерно в 20%, тогда как в 2008–2009 годах, например, она подскакивала до 30–35%.

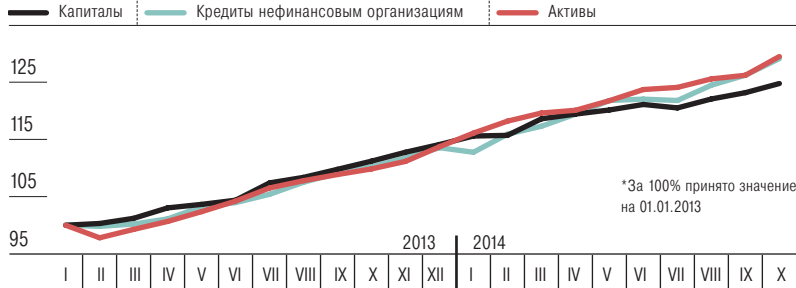
В остальном же все пока идет по сценарию 2008–2009 годов — прав-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ВЕЛИЧИНЕ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА (ДОЛЯ БАНКОВ В АКТИВАХ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА) ИСТОЧНИК: ЦБ РФ, РАСЧЕТЫ "Ъ".



да, без столь резких шоков. После введения основного пакета санкций в апреле — мае рубль еще довольно долгое время оставался в довольно узком коридоре, имевшем к тому же общий тренд на укрепление российской валюты. На 1 июля доллар стоил 33,84 руб., что несильно превышало уровень начала года (32,65 руб.). Видимо, такая отсрочка была необходима, чтобы дать возможность компаниям, занимавшимся деньгами на Западе, запастись валютой для обслуживания долгов. Это и произошло — по данным ЦБ, к 1 июля сумма валютных средств на расчет-

ТЕМПЫ ПРИРОСТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: АКТИВЫ, КАПИТАЛЫ, КРЕДИТЫ (%) ИСТОЧНИК: Ъ, ЦБ РФ.



ных счетах юридических лиц в российских банках выросла на 35% по сравнению с уровнем начала года, на депозитах — на 25%.

А примерно с середины июля началось резкое ослабление российской валюты. За третий квартал стоимость рубля в долларовом выражении упала на 14%, после чего падение ускорилось, и за октябрь — ноябрь рубль подешевел еще на 20%. При этом в ноябре Банк России официально отказался от политики валютного коридора, сняв с себя обязанности по проведению интервенций в поддержку национальной валюты.

«Российская банковская система, как и финансовая система любой другой страны, является чувствительным проводником экономических и социальных процессов, происходящих в государстве», — говорит Екатерина Трофимова, первый вице-президент Газпромбанка.

«Девальвация рубля оказала огромное влияние на банковскую систему, — считает Евгений Романенко,

директор департамента стратегии и глобального маркетинга Росбанка. — Внешнее давление, связанное с событиями на Украине, падение цен на нефть сильно подорвали рубль. Как только тенденция стала устойчивой, к внешним факторам присоединились и внутренние факторы в виде спекуляций на валютном рынке, что еще сильнее приподняло рубль. Переход на плавающий курс — вынужденная, хоть и запланированная мера, которую пришлось реализовывать в срочном порядке. — Так, с начала года совокупные резервы — золотовалютные резервы ЦБ и средств суверенных фондов — уменьшились примерно на \$60 млрд, и большая часть их была потрачена на поддержание курса».

Триллионы вливаний

Ослабление российской валюты принесло ряд проблем банковской системе. Первая, проявившаяся сразу, — проблема капитализации.

Сила закона. Американского

— регулятор —

С марта 2015 года более 950 российских финансовых организаций, преимущественно банки, вынуждены будут сообщать в фискальные органы США данные о движении финансовых средств на счетах своих клиентов (обладающих одним из признаков американского налогоплательщика) даже в случае их несогласия.

Стук дедло не добровольное

В полную силу американский закон «О налогообложении иностранных счетов» (FATCA — Foreign Account Tax Compliance Act) вступил 1 июля, а подписан был в США четыре года назад в качестве дополнительной меры к законодательству, стимулирующему занятость. Основная его цель — противодействовать уклонению от уплаты налогов американскими налогоплательщиками, имеющими счета в иностранных финансовых компаниях (банках, инвестиционных и страховых компаниях и др.). Согласно требованиям закона, иностранные компании финансового сектора должны идентифицировать американских налогоплательщиков, владеющих напрямую или опосредованно финансовыми счетами, а информацию по счетам предоставить в Службу внутренних доходов США (Internal revenue service — IRS). В случае невыполнения требований FATCA предусматривается удержание налога в размере 30%.

Первоначально рассматривалось два варианта взаимодействия с американской налоговой системой, направленных на соблюдение требуемых процедур. Но первый, наиболее удобный для компаний финансового сектора и предполагавший взаимодействие на уровне правитель-

ственных структур, был исключен по политическим мотивам. Когда в апреле американская сторона приостановила переговоры на неопределенный срок, российским банкам пришлось заключать соглашения с IRS напрямую. Собственно, выбора при таком развитии событий уже не было: неприсоединение к FATCA грозило обернуться «исключением» из числа участников финансового рынка. Например, закрытием кор счетов в других банках, которые к FATCA присоединились.

«Большинство организаций финансового сектора (на конец ноября в IRS зарегистрировано более 950 российских организаций, преимущественно банков) в эту систему пришлось вступить. Вступив в нее и заключив соглашение с IRS, банки обязаны внедрить необходимые процедуры и исполнять требования американского законодательства. В противном случае закон предусматривает санкции к самой организации — например, от нее могут потребовать возместить неуплаченный налог, заплатить штрафы или отозвать регистрационный номер, а процедура вторичной регистрации после его отзыва не совсем ясна. Также установлены и санкции в отношении сотрудника, отвечающего внутри этой организации за выполнение требований FATCA», — поясняет Александр Синицын, директор департамента налогообложения и права «Делойт» в СНГ.

В процессе обсуждения порядка предоставления данных в IRS российские банки неоднократно высказывали вполне оправданное беспокойство: противоречий между нормами действующего российского законодательства и требованиями FATCA оказалось довольно много.

«ДЛЯ КЛИЕНТА НЕТ НИЧЕГО ПРИЯТНЕЕ, ЧЕМ ПОЛУЧИТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНУЮ СТАВКУ ПО ВКЛАДУ, СООТВЕТСТВУЮЩУЮ ЕГО ОЖИДАНИЯМ»



СЛОЖНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В СТРАНЕ ЗАСТАВЛЯЕТ ГРАЖДАН ИСКАТЬ ИНСТРУМЕНТЫ ЕСЛИ НЕ ДЛЯ ПРИУМНОЖЕНИЯ, ТО, КАК МИНИМУМ, ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ СВОИХ ФИНАНСОВЫХ НАКОПЛЕНИЙ. ОДНИМ ИЗ САМЫХ НАДЕЖНЫХ СПОСОБОВ СБЕРЕЧЬ СВОИ ДЕНЬГИ ОСТАЮТСЯ БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ. ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ДЕПОЗИТОВ И КОМИССИОННЫХ ПРОДУКТОВ «РЕНЕССАНС КРЕДИТ» ГАЛИНА УТКИНА УВЕРЕНА, ЧТО И К ВЫБОРУ БАНКА, КОТОРОМУ СОБИРАЕШЬСЯ ДОВЕРИТЬ СВОИ СРЕДСТВА, И К ВЫБОРУ САМИХ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГРАЖДАНАМ СТОИТ ПОДХОДИТЬ МАКСИМАЛЬНО СЕРЬЕЗНО. ПО ЕЕ МНЕНИЮ, БАНК ДОЛЖЕН НЕ ТОЛЬКО ОБЕСПЕЧИТЬ СОХРАННОСТЬ ИЛИ РОСТ НАКОПЛЕНИЙ СВОИХ КЛИЕНТОВ, НО И ПРЕДОСТАВИТЬ ИМ ПРОСТЫЕ И КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА.

— Какие финансовые инструменты Вы посоветовали бы использовать людям для сохранения сбережений в сложившейся сегодня экономической ситуации?

— В такие нестабильные в экономическом плане периоды правильнее всего выбирать инструменты максимально безрисковые. Именно таким инструментом и являются банковские вклады.

Депозиты размером до 700 тыс. рублей застрахованы государством. Кроме того, сейчас активно обсуждается возможность увеличения данной суммы до 1-1,5 млн рублей. Это говорит о том, что государство видит такую потребность со стороны вкладчиков и идет навстречу гражданам, старается, чтобы их

денежные средства были максимально застрахованы, а депозиты продолжали оставаться самым безопасным инвестиционным инструментом.

Еще одно выгодное отличие вкладов, например, от вложений в ценные бумаги в том, что у первых есть определенный период размещения и фиксированная доходность, которая гарантирована клиенту на протяжении всего срока. Также стоит отметить, что по первому требованию клиента банк должен выдать ему средства, находящиеся на депозите. Это установлено в законодательстве, и ни один финансовый институт не может не выполнить это требование. То есть в любое время вкладчик может прийти и, расторгнув договор, получить свои деньги обратно.

По этим причинам, как я считаю, в такое экономически сложное время правильнее всего обратить внимание именно на этот инструмент для вложений.

— Что Ваш банк предлагает вкладчикам?

— Мы стремимся, чтобы наша линейка депозитов была максимально проста и удобна как клиенту, так и операционисту банка, который работает с вкладчиками. В нашей линейке сегодня представлены три вклада, которые полностью удовлетворяют все имеющиеся у клиента потребности в части накопления и сбережения средств. Первый вклад — «Ренессанс Доходный» — с высокой процентной ставкой разработан для тех, кто хочет получить максимальную прибыль с имеющихся в распоряжении свободных денег. Второй вклад — «Ренессанс Накопительный» — имеет опцию пополнения, поэтому идеально подходит клиентам, которые хотят не только сохранить, но и накопить денежные средства. Также по этому депозиту можно получать проценты на ежемесячной основе. Третий вклад — «Без границ». Название продукта говорит само за себя: условия по данному вкладу позволяют не только его пополнять, но и частично снимать средства без потери процентов, то есть у вкладчика есть полная свобода в распоряжении своими деньгами.

Данные депозитные программы удовлетворяют три основные потребности вкладчиков — максимальная доходность, накопление и свободное распоряжение своими средствами. При этом мы намеренно не делаем никаких сезонных предложений и отказываемся от различных акций с подарками, потому что, на наш взгляд, для клиента нет ничего приятнее, чем получить привлекательную ставку по вкладу, соответствующую его ожиданиям. Кроме того, мы устанавливаем не очень высокий порог вхождения. Например, по вкладу «Без границ» первоначальная сумма составляет всего 1000 рублей. Мы идем на это для того, чтобы клиент, который сомневается, стоит ему открывать вклад или нет, мог сначала попробовать сосотрудничать с нами — разместить на депозите минимальную сумму, посмотреть, насколько ему комфортно, насколько для него привлекательны наши продукты, условия работы. Если клиенту все понравится, он затем может принять решение о размещении более крупной суммы или порекомендовать нас кому-то из своих знакомых и родственникам. Именно такой контакт с клиентом для нас и есть самое ценное.

— Вы считаете, что трех видов вкладов вполне достаточно для удовлетворения основных потребностей Ваших клиентов?

— Да, у многих банков линейки вкладов гораздо шире, но, если внимательно присмотреться, они не предлагают ничего нового,

чего нет у нас. Мы постарались все упростить и унифицировать, чтобы вкладчики ни о чем не беспокоились. Мы делаем очень понятную и, на мой взгляд, интересную рекламную кампанию в части продвижения наших депозитных продуктов. В этом году мы продолжили сотрудничать с четырехкратным олимпийским чемпионом по спортивной гимнастике Алексеем Немовым. У него открытое и доброе лицо, он несет позитив, он хороший семьянин, много занимается благотворительностью. Нам видится, что его образ отлично соотносится с нашим банком.

Что касается вкладов, у нас есть все то, что максимально подойдет любому клиенту. Например, вклад «Ренессанс Накопительный» может быть интересен не только людям, которые хотят пополнять свой счет в банке. У многих граждан есть стратегия, специально направленная на то, чтобы собрать деньги на первоначальный взнос по ипотеке или на новый автомобиль. При этом такой вкладчик будет стараться каждый месяц из своей зарплаты часть средств откладывать на депозит, чтобы быстрее достичь нужной суммы. Более того, по этому вкладу предусмотрена ежемесячная капитализация процентов. И если клиент захочет, то сможет каждый месяц получать проценты отдельно. Либо, если он не станет снимать эти деньги, сумма вклада просто будет увеличиваться.

Вклад «Без границ» также пользуется большой популярностью. Я его советую клиентам, которые только «знакомы» с нашим банком. Разместив небольшую сумму, они могут оценить предоставляемые нами услуги. Ставка по этому вкладу небольшая, но здесь нет никаких сдерживающих факторов — клиент может в любой момент снять часть денег или забрать все деньги до уровня неснижаемого остатка в 1000 рублей, не потеряв при этом начисленные проценты. Такой свободный доступ к средствам на депозите может быть очень важен для вкладчика.

— Что бы Вы могли рекомендовать гражданам, которые хотели бы без риска положить в банк сумму, превышающую 700 тысяч рублей?

— Как вариант, можно попробовать разложить имеющуюся сумму на разных членов своей семьи. Сейчас у населения есть небеспокойные опасения по поводу отзыва банковских лицензий. Поэтому для подстраховки можно открыть вклады в разных банках. При этом, конечно, необходимо внимательно смотреть, что представляет собой кредитная организация, какова стратегия ее развития, как давно она занимается бизнесом, какая у нее база вкладчиков, каков размер депозитного портфеля. Все эти факторы очень важны при выборе банка. Особенно в сегодняшней экономически нестабильной ситуации. И конечно, необходимо оценить уровень комфорта работы с банком.

Например, у нас сегодня более 100 тысяч активных вкладчиков. Несмотря на то что депозитным бизнесом мы начали заниматься только в 2009 году. У нас очень большой процент постоянных клиентов — тех, кто с нами работает уже не один и не два срока, а с самого начала.

— А как вести себя клиентам банков в условиях нестабильности рубля? Как максимально обезопасить свои накопления при падении национальной валюты?

— Это очень серьезное дело, и к нему также надо подходить с холодной головой. Сейчас, действительно, курсы валют меняются очень резко и не всегда в выгодную для граждан сторону.

Чтобы подстраховаться и снизить риск потерь и обесценивания своих сбережений, нужно, как советуют многие, разложить их в три валютные корзины — доллары, евро и рубль. В каких пропорциях — решать клиенту. Но, самое главное, — если решиться перекладываться в валюту, придерживайтесь выбранной стратегии и не меняйте решение под влиянием валютных колебаний. Перекладываясь из одной валюты в другую, вместо того чтобы сохранить и приумножить свои накопления, определенную их часть можно потерять. Правильнее здесь иметь длительный горизонт планирования, тогда этот временной период может сплести небольшие колебания курсов, и человек, по крайней мере, не уйдет в минус.

— У Вас в банке клиент может разделить свои валютные накопления по валютным корзинам?

— В нашем банке можно открыть вклады в рублях, долларах и евро в такой пропорции, какая комфортна клиенту.

— А клиент может открыть в Вашем банке сразу три вклада «Ренессанс Доходный», только один в рублях, другой — в евро, а третий — в долларах?

— Конечно. По валютным вкладам процентные ставки, безусловно, ниже, чем по рублевым, однако так было всегда. Вместе с тем таким образом наш клиент не только снижает свои валютные риски, он еще и получает дополнительную прибыль от размещения в валюту. Но, опять же повторю, главное — не менять свои решения оперативно, а просто следовать выбранной долгосрочной стратегии.

Если же человек не может самостоятельно определить наиболее правильную для него стратегию размещения средств, ему просто надо объяснить свои цели операционному сотруднику нашего банка. Наш специалист всегда поможет ему выбрать наилучшую комбинацию вкладов в зависимости от его потребностей. Кстати, впоследствии с помощью интернет-банка клиент может получать всю интересующую его информацию по счету, уже не посещая отделение. С помощью этого сервиса вкладчикам очень удобно отслеживать, что происходит с их вкладами. С клиентами, размещающими в нашем банке крупные суммы, работают персональные менеджеры, которые в любой момент времени готовы ответить на все интересующие вкладчика вопросы или помочь с выбором наиболее подходящей депозитной программы.

— В последнее время мы видим рост банковских ставок по вкладам. С чем это связано?

— Ставки в большинстве своем определяются рынком. Каждый год их размер меняется в зависимости от рыночных трендов. В этом году, начиная с марта, мы видим, что тренд по ставкам повышающийся. Во многом это связано с нестабильной геополитической ситуацией. В частности, в связи с тем, что закрыты капитальные финансовые рынки, и банки, естественно, переориентировали свое внимание на средства граждан как на самый прогнозируемый источник фондирования. Поэтому, конечно, конкуренция среди банков за деньги вкладчиков сейчас очень высокая. Вдобавок, конец года — традиционно высокий сезон на депозитном рынке. Именно в осенне-зимний период люди проявляют повышенный интерес к банковским вкладам. Поэтому, по нашим прогнозам, в декабре рост процентных ставок продолжится.