



Тематическое приложение к газете Коммерсантъ

Банк

Среда 11 июля 2018 №120 (6358 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 Почему упадут акции фаворитов

15 Платежный ландшафт будущего. Банки и IT-компании договорились

16 Кредитов станет больше, ставки и страхи насчет потери работы и доходов уменьшатся

18 Все банки России: активы, капитал, прибыль

Принуждение к росту

Первый квартал 2018 года прошел для российской банковской системы, несмотря на техническое падение активов, удачно: объемы кредитования и прибыли растут, расчистка балансов от проблемных кредитов завершилась. Можно говорить о восстановлении рентабельности банковской системы. Впрочем, эти тренды пока нельзя назвать устойчивыми.

— рейтинг —

Активная коррекция

По итогам первого квартала 2018 года активы российского банковского сектора сократились на 1,8%, с 85,192 трлн до 83,601 трлн руб.; если вычесть фактор валютной переоценки, то, по данным Банка России, падение активов было несколько меньшим — 1,6%. ЦБ указывает, что такое падение стало возможным, потому что «январская консолидация бизнеса крупных банков привела к снижению их взаимных межбанковских операций», то есть из-за технических факторов. «Если мы очисти баланс от валютной переоценки, наибольшие изменения ЦБ находит подтверждение», — говорит начальник аналитического управления Норд-банка Дмитрий Феденков.

«Сокращение активов произошло только в межбанковском кредитовании (-28%), тогда как объем кредитования населения и компаний вырос на 2,2% в первом квартале 2018 года», — констатирует директор Центра стратегической координации Росбанка Алексей Смирнов. — Наиболее значительные сокращения межбанка произошли в процессе присоединения ВТБ24 к ВТБ, а также в банке «ФК Открытие» и Бинбанке.

Если говорить об абсолютных цифрах, ситуация примерно такова. Активы банка ВТБ на 1 апреля составляли, по данным рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», 11,768 трлн руб., в то время как на 1 января совокупные активы банков ВТБ и ВТБ24 до их объединения находились на уровне 13,236 трлн руб. Активы банка «ФК Открытие» за первый квартал уменьшились на 28,1% — с 1,765 трлн до 1,269 трлн руб., Бинбанка — на 17,5% (с 1,012 трлн до 0,835 трлн руб.), активы еще одного крупного санлируемого банка, Промсвязьбанка, — на 12,4% (с 0,979 трлн до 0,857 трлн руб.). Таким образом, при общем падении активов банковской системы на 1,591 трлн руб. сокращение суммарных активов ВТБ и ВТБ24 после их объединения составило 1,468 трлн руб., падение активов находящихся под санацией ЦБ «ФК Открытие», Бинбанка и Промсвязьбанка — 0,795 трлн руб. В сумме это больше сокращения активов системы в целом, следовательно, у остальных банков в целом активы выросли (примерно на 0,8%).

Отметим также, что в случае с санлируемыми банками значительная часть падения активов, по данным рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», при-

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста активов*

Банк	Город	Изменение активов за первый квартал 2018 года (%)	Место по активам на 01.04.2018
Росгосстрах-банк	Москва	36,6	47
«Мидзухо Банк» (Москва)	Москва	28,5	78
СГБ	Вологда	28,1	79
ВТБ	Санкт-Петербург	22,7	2
Ситибанк	Москва	17,4	16
«Банк оф Токио-Мицубиси»	Москва	16,5	84
МТС-банк	Москва	13,9	46
Почта-банк	Москва	13,2	30
Газпромбанк	Москва	11,9	3
Еврофинанс Моснарбанк	Москва	11,8	85

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 апреля 2018 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2018 года или на 1 апреля 2018 года.

Топ-10 банков с наилучшими показателями прироста активов*

Банк	Город	Изменение активов за первый квартал 2018 года (%)	Место по активам на 01.04.2018
«ФК Открытие»	Москва	-28,1	7
Транскапиталбанк	Москва	-20,0	42
Бинбанк	Москва	-17,5	13
Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	-11,6	77
«Экспресс-Волга»	Кострома	-11,0	43
«Уралсиб»	Москва	-8,7	18
Азиатско-тихоокеанский банк	Благовещенск	-7,9	65
«Возрождение»	Москва	-7,7	38
Сумитомо Мицуби Рус Банк	Москва	-7,2	96
СДМ-банк	Москва	-6,6	89

*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 1 апреля 2018 года. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 1 января 2018 года или на 1 апреля 2018 года.

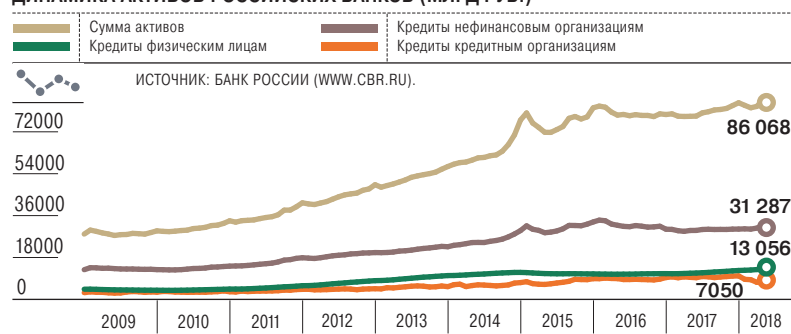
шло на кредиты нефинансовым организациям — видимо, это было связано со списанием безнадежных ссуд. «Идут два процесса, — говорит старший аналитик «ВТБ Капитал» Михаил Шлемов. — С одной стороны, объединение банков приводит к сокращению внутрigrуппового фондирования. И второй момент: продолжающаяся корректировка чистых активов санлируемых банков, то есть фактически списание части их кредитного портфеля, а также дополни-

тельное резервирование на потери по ссудам, которое приводит к снижению чистых активов. И этот процесс не одномоментный, он будет продолжаться, так что продолжение негативной динамики активов санлируемых банков вполне возможно».

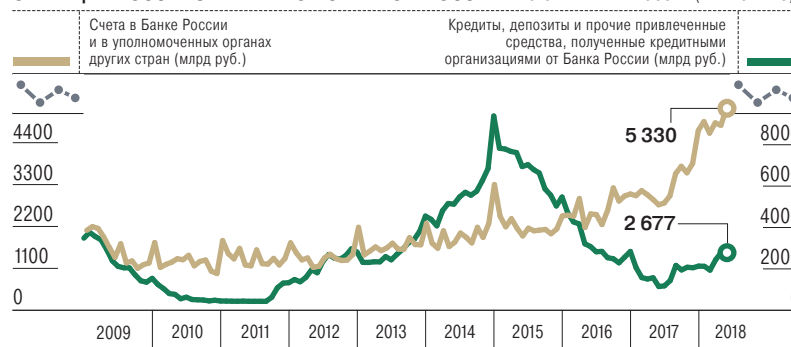
Корпорации берут свое

В первом квартале 2018 года наблюдалось оживление рынка корпоративного кредитования: прирост корпоративного кредитного порт-

ДИНАМИКА АКТИВОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (МЛРД РУБ.)



ОПЕРАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ С БАНКОМ РОССИИ



тфеля — 1,4%, с учетом валютной переоценки — 1,8% против падения на 3,1% и на 0,9% соответственно в первом квартале 2017-го (данные ЦБ РФ).

«Мы наблюдаем постепенное восстановление спроса на кредитные ресурсы нефинансового сектора, — рассказывает Алексей Смирнов. — В частности, наблюдается увеличение инвестиционной активности в капиталоемких отраслях, таких как горнодобывающая и обрабатывающая промышленность, и в некоторых других направлениях, например в сельском хозяйстве».

Если учесть, что в 2016 году рынок корпоративного кредитования довольно сильно просел (-9,5% за год), вполне можно было бы говорить о смене тенденции и восстановлении

спроса на кредитные ресурсы. Однако некоторые эксперты не склонны торопиться событиями.

«К сожалению, тот темп роста кредитного портфеля, который отмечается в последнее время в целом по системе, довольно низок — я бы считал преждевременным заявлять о старте нового кредитного цикла», — полагает Дмитрий Феденков.

Михаил Шлемов придерживается противоположной точки зрения. «Мы считаем, что это начало нового тренда, начало нового кредитного цикла», — говорит он. — Чуть раньше мы видели аналогичную смену тенденций на рынке розничного кредитования, теперь процесс дошел до корпоративного сегмента».

«Банки и мы нужны друг другу...»

— партнер —

В октябре прошлого года в финансовой группе (ФГ) БКС был создан блок инвестиционного и страхового бизнеса «БКС Капитал», в который вошли бизнесы управления активами, структурных продуктов, страховых продуктов и фондов недвижимости. Глава «БКС Капитал» ЭДВАРД ГОЛОСОВ приоткрывает для «Ъ» перспективы проекта, будущую линейку инвестиционных продуктов и основные принципы сотрудничества с банками-партнерами.



Эдвард Голосов видит нишу БКС в качественном продукте с понятной и удобной поддержкой и в скорости предложения актуальных идей

— Исторически группа БКС известна как брокер. Зачем принято решение объединить инвестиционные бизнесы в один блок?

— Это не кардинальное изменение, а продолжение стратегии развития ФГ БКС — всегда идти от потребностей клиентов, в данный момент — за счет более углубленного предложения инвестиционных продуктов и услуг. Мы были в числе первых, кто осознал, что брокерский и инвестиционный бизнес — два разных направления с различными потребностями, ориентированных на разные категории клиентов. Брокерский бизнес обеспечивает доступ к торговым площадкам, дает аналитическую поддержку, но в конечном итоге клиент сам принимает решение, что и когда покупать или продавать. Если мы говорим об инвестиционном бизнесе, он ориентирован на других, более пассивных клиентов, которые хотят заработать больше, чем в депозите, но не готовы к частым самостоятельным решениям по операциям с теми или иными активами. Такие клиенты хотят и готовы положиться на экспертизу инвестиционной компании, с которой имеют дело, и инвестировать. Будь то структурный продукт, основанный на одной или нескольких инвестиционных идеях, стратегия доверительного управления, фонд или полис инвестиционного страхования, привязанный к определенной стратегии. В такие продукты заложена «инвестиционная альфа», на которую есть спрос от клиентов и за которую они готовы платить. Поэтому еще в 2012 году ФГ БКС приняла решение о выделении инвестиционных продуктов в отдельную категорию. Последние годы подтвердили правильность этого подхода: проникновение этих продуктов в депозитную базу уверенно растет, хотя оно все еще гораздо ниже, чем на Западе. Если мы говорим о Западной Европе, то доля инвестиционных продуктов в портфеле сбережений частных клиентов на уровне 50% и выше, в Восточной Европе — около 20–30%, а в России — все еще на порядок ниже.

— В чем отличие «БКС Капитал» от других российских инвестиционных структур?

— Во-первых, мы создаем все продукты сами, а не перепродаем продукты, предлагаемые западными структурами. Это позволяет не только контролировать процесс формирования продукта и экономить на стоимости продукта. Это еще и подтверждение нашего принципа: мы предлагаем нашим клиентам только то, что понимаем от и до и за что отвечаем. Без этого невозможны качественное обслуживание клиента. Второе важное отличие — многообразие форм, которое мы сознательно поддерживаем: от традиционных ПИФов и доверительного управления до структурных нот, производных инструментов и продуктов инвестиционного и накопительного страхования. За счет этого мы можем предложить разным клиентам, особенно начинающим (в России их подавляющее большинство), то, что им нужно. Ведь кто-то готов инвестировать в бессрочные стратегии доверительного управления, а кто-то готов начинать только с продуктов с конечным сроком инвестирования, как депозиты. Так мы можем вовлечь в сбережение и инвестирование максимально широкий круг клиентов. Но это начало! Наша цель — предложить любому клиенту диверсифицированный инвестиционный портфель в соответствии с его риск-профилем, в котором представлены различные инвестиционные идеи и продукты и риск клиента тем самым минимизирован. Но мы понимаем, что кто-то готов инвестировать в такой порт-

фель сразу, а кто-то хочет попробовать с одной или двух понятных ему продуктов.

— Какое у вас видение сегмента инвестиционных продуктов, в частности доверительного управления и страховых продуктов, в будущем?

— Снижение депозитных ставок — основная причина того, что люди все больше интересуются инвестиционными продуктами. Подобная ситуация не уникальна для России — во всем мире так происходило. Когда ставки на уровне 10% годовых и выше, да еще и опережают инфляцию, человек не видит смысла разбираться с инвестиционными идеями. При снижении доходности банковских ставок в область 5% и ниже люди начинают задаваться вопросом: может быть, имеет смысл инвестировать хотя бы какую-то часть? Уже сейчас многие частные клиенты делают инвестиции более осознанно, чем 10–15 лет назад. При дальнейшем снижении ставок этот процесс будет усиливаться.

— Почему спустя семь лет после того, как Олег Михасенко говорил, что страховой рынок не интересен, вы возвращаетесь в страхование?

— В 2011 году у ФГ БКС был опыт только неинвестиционного страхования, а перспективы инвестиционного страхования были неясны. Рынки только что пережили глобальный финансовый кризис, и было неочевидно, по какому пути пойдет развитие рынка страхования в России. На тот момент, чтобы дальше развивать страховые услуги, нужен был достаточно большой объем бизнеса, которого у нас не было, поэтому мы решили его свернуть. Вот уже несколько лет мы наблюдаем бурное развитие инвестиционного страхования, которое стало локомотивом роста страхования жизни. Продукт стал хорошо известен многим клиентам и банкам-партнерам, хотя были и проблемы и многие клиенты получили негативный опыт. Многим теперь очевидно, что успех этого продукта для инвестора зависит от заложенной в него инвестиционной стратегии, качественного управления активами. Сейчас хороший момент для планомерного входа в рынок ИСЖ и НСЖ, поскольку становится понятно преимущество того, что мы, ФГ БКС, предлагаем нашим клиентам уже почти четверть века, — инвестиционную экспертизу. Мы хотим, чтобы, например, банки-партнеры, выбирая наши продукты, сравнивали нас с конкурентами не по уровню комиссионного вознаграждения, а по тому, насколько интересны и привлекательны инвестиционные идеи, на которых основаны наши продукты.

— Вы находитесь в процессе создания собственной страховой компании. Что будет со страховыми продуктами сторонних компаний, которые вы сейчас предлагаете своим клиентам?

— Поскольку мы строим страховую компанию с нуля, естественно, что полный спектр продуктов мы сразу предложить не сможем. Поэтому мы продолжаем работать с несколькими партнерами и в дальнейшем будем с ними сотрудничать, потому что, скорее всего, всегда будут продукты, которые в данный момент мы не сможем предложить клиенту. Наша главная задача — качественно удовлетворить клиентский спрос. Только так можно построить долгосрочные отношения.

— Исторически сложилось так, что ведущие позиции на рынке инвестиционных продуктов занимают компании, имеющие в группе крупные банки. Где вы видите свою нишу, как выйдете на банковских клиентов и нужны ли они вам на текущий момент?

— В бизнесе очень важно понимать и фокусироваться на своих сильных сторонах, конкурентных преимуществах. Да, мы не крупная банковская группа, у нас нет огромного баланса или многомиллионной клиентской базы. Мы частная инвестиционная компания, одна из старейших в России, и наша экспертиза — это знание и понимание, во-первых, российского и мирового рынков, на которых мы с успехом работаем, а во-вторых — и это даже более важно — российских клиентов, которым мы помогаем с успехом инвестировать и зарабатывать больше 20 лет. Не секрет, что многие банки сейчас столкнулись с падением маржинальности традиционного банковского бизнеса и ищут дополнительные пути заработка. За последние два года у нас накопился большой положительный опыт работы с партнерами, которые продают наши продукты. Это взаимовыгодное сотрудничество: для нас это привлечение новых клиентов, для банков — комиссионное вознаграждение без каких-либо заметных инфраструктурных затрат или роста рискованных активов на балансе. Работая с нами, они фактически монетизируют как свою клиентскую базу, так и инфраструктуру: отделения, консультантов, операционистов. Так что наши банки-партнеры и мы очень нужны друг другу!

Что касается «размеров», то мне все-таки кажется, что со временем клиенты будут выбирать инвестиционные продукты не по размеру провайдера, а по качеству предложения. И это не только качество инвестиционной идеи, заложенной в продукт, но и простота и удобство работы с ним: инфраструктура, информационная поддержка и сопровождение в период жизни продукта. Не секрет, что большие структуры, как правило, менее «поворотливы», а значит, медленнее запускают новые продукты с новыми интересными идеями. Это не так важно, когда на фондовом рынке есть долгосрочный глобальный тренд, та самая волна, на которой



ООО «Компания БКС»

можно зарабатывать длительное время. Но финансовый рынок сейчас стал более динамичным: если есть идея, в нее надо инвестировать сейчас, потому что через месяц-два может быть поздно. У нас цикл запуска большинства продуктов — менее месяца! Поэтому мы видим свою нишу в качественном инвестиционном продукте с понятной и удобной операционной поддержкой, а также в оперативном предложении актуальных идей в виде готовых продуктов.

— Чем еще вы можете заинтересовать агентов?

— Помимо полноты продуктового предложения, его актуальности и скорости запуска? (Улыбается). Смотрите: мы частная компания и знаем свое место на рынке в том смысле, что для нас каждый партнер важен и ценен. Поэтому, мне кажется, с нами работать легче, чем с более крупными российскими структурами. Иностранцы же коллеги, которые выходят на наш рынок, находят где-то там, далеко, и в условиях санкций у них неоднозначное отношение к работе в России. Мы же находимся здесь, хотя многие наши специалисты долгое время работали на Западе (как и ваш корпорный слуга). В этом смысле мы разговариваем со своими партнерами на одном языке и делаем продукты именно для российских инвесторов.

— У банков нет опасений, что, работая с вами, они могут потерять клиентов?

— Очень хороший вопрос, и спасибо, что задал! Я отвечаю на него при встрече с каждым из наших партнеров. Мы для себя очень четко решили: если к нам приходит банк-партнер, приводит своего клиента на определенный продукт, мы продаем ему только этот продукт и «отгораживаем» от каких-то иных продуктов ФГ БКС, включая банковские. Если мы этого не сделаем, на бизнесе с банками-партнерами можно ставить крест. В России маленький рынок, и достаточно слуха, чтобы с тобой перестали работать.

— Каким в ближайшие годы вы видите основной канал продаж своих продуктов?

— И наша собственная сеть, и каналы продаж наших агентов, включая банки-партнеры. Услуги продавцов-консультантов будут востребованы и впредь, поскольку клиенты чувствуют себя комфортнее, общаясь с человеком, будь то финансовый советник, консультант или операционист. Конечно, значимость цифровых каналов будет непрерывно расти. Будут расти продажи через мобильные приложения, личные кабинеты банков, сайты инвестиционных компаний, различные независимые market place, где клиенты смогут сравнивать предложения от разных провайдеров. Мы активно работаем и в этом направлении!

Записал Виталий Гайдаев